

COMPRAR OU ALUGAR?

Juros altos e busca por eficiência impulsionam locação de caminhões, que rompe paradigmas e atinge recordes

REPOSIÇÃO EM DESTAQUE

Na contramão da queda na venda de caminhões, o mercado de reposição de peças cresce e vira pilar da indústria

FRANQUIA SOBRE RODAS

Modelo de negócio da Tomasi Logística transforma a vida de motoristas e garante estabilidade

A ENGENHARIA BRASILEIRA QUE ENSINA O MUNDO

Com software de calibração feito no Brasil, a ZF exporta tecnologia, customiza soluções e vira referência global



AQUI É FORÇA, AQUI É DAF



Torque na subida, confiança na descida. Na estrada ou fora dela, **DAF** é sinônimo de força e tecnologia, pronta para encarar os desafios mais extremos. Robustez e conforto se unem para entregar desempenho e rentabilidade na sua operação.

Com serviços dedicados, assistência técnica qualificada e atendimento olho no olho, estamos sempre ao seu lado, prontos para resolver, prontos para agir. **Aqui é trabalho, aqui é DAF.**

Nosso destino é estar sempre ao seu lado.



Aponte a câmera do seu celular e encontre a Concessionária DAF mais próxima de você

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

Aline Feltrin e Márcia Pinna
marciapinna@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
joao@spalamkt.com.br



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com

Eficiência em tempos de juros altos

A alta dos juros não é apenas uma variável econômica — ela se tornou um vetor de transformação no setor de transporte e na cadeia automotiva. Em um ambiente de crédito caro e restrito, empresas e transportadores buscam alternativas mais inteligentes para manter suas operações eficientes, competitivas e sustentáveis.

Diante desse cenário, dois movimentos ganham força e estão profundamente conectados: a **locação de caminhões** e o fortalecimento do **mercado de reposição**. Ambos representam respostas diretas às pressões financeiras do momento, mas também sinalizam uma mudança cultural irreversível no setor.

De um lado, a locação se consolida como uma solução estratégica, que permite às empresas driblarem os altos custos de aquisição, garantirem previsibilidade financeira e acesso a pacotes completos de serviços, incluindo manutenção, gestão de frota, tecnologia embarcada e conectividade. A posse dá lugar ao uso eficiente — e quem adota esse modelo ganha em flexibilidade e produtividade.

Do outro, o mercado de reposição assume protagonismo. Com menos caminhões novos nas ruas, seja pela dificuldade de financiamento ou pela cautela dos investidores, cresce a demanda por manutenção, peças e serviços especializados. O envelhecimento da frota impulsiona negócios e abre espaço para soluções cada vez mais tecnológicas, conectadas e sustentáveis, como peças remanufaturadas, serviços digitais e contratos de manutenção.

No fim das contas, locação e reposição são dois lados de uma mesma moeda. Ambos revelam como a indústria e o transporte estão se adaptando, inovando e encontrando caminhos para gerar valor, mesmo em cenários adversos.

Seja estendendo a vida útil dos ativos ou otimizando seu uso, o setor mostra que eficiência é, mais do que nunca, a palavra de ordem.

Boa leitura e até a próxima edição!



Aline Feltrin
Editora

3 EDITORIAL**TRANSFORMAÇÃO EM MOVIMENTO**

Alta dos juros acelera locação, impulsiona reposição e redefine o futuro da logística e transporte no Brasil

**5 CONVERSA FRANCA****DESAFIO NA ANFAVEA**

Igor Calvet assume a Anfavea com a missão de modernizar a entidade e liderar a indústria rumo à mobilidade sustentável.

13 MERCADO DE LOCAÇÃO**CULTURA DA POSSE EM XEQUE**

Locação cresce com juros altos, menos crédito e mais busca por eficiência na logística. O modelo ganha protagonismo.

21 AUTOPEÇAS**REPOSIÇÃO, A NOVA ENGRENAGEM**

Reposição sustenta crescimento das autopeças em meio à queda nas vendas de veículos e ao crédito cada vez mais caro.

32 EXPORTAÇÃO**INDÚSTRIA NACIONAL EM MOVIMENTO GLOBAL**

Cummins mantém 20% da produção destinada à exportação e reforça o papel estratégico do Brasil no mercado global.

39 TRANSPORTADORAS**FRANQUIAS SOBRE RODAS**

Modelo de franquias da Tomasi transforma a vida de motoristas e leva mais estabilidade e eficiência ao transporte.

45 LOGÍSTICA**ESTUDOS CLÍNICOS EM ALTA**

Cresce no Brasil a logística para pesquisas clínicas, mercado que já movimentava meio bilhão de reais por ano no país.

50 CARGA DE ALTO VALOR**BLINDAGEM CONTRA O CRIME**

Grupo Protege investe em frota, tecnologia e lança serviço premium para cargas entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões.

55 ENGENHARIA NACIONAL

SOFTWARE BRASILEIRO, CAMINHÕES GLOBAIS
ZF Brasil exporta tecnologia de calibração de transmissões e eleva o país a protagonista na engenharia mundial.

60 PANORAMA MULTIMODAL

Fatos que marcaram os modais de transporte nos últimos dois meses e seus impactos na logística nacional

Mais força para competir

Por ALINE FELTRIN

Com um currículo que combina passagens estratégicas pelo setor público e experiência de gestão em políticas industriais, Igor Calvet assumiu em abril a presidência executiva da Anfavea, entidade que representa as montadoras instaladas no Brasil. Ele é o primeiro presidente da associação oriundo do mercado e não de uma montadora associada, o que marca uma mudança significativa no modelo de governança da entidade, agora mais independente e voltada ao diálogo institucional amplo.

Ex-presidente da ApexBrasil — agência vinculada ao governo federal responsável por promover as exportações de produtos e serviços brasileiros e atrair investimentos estrangeiros diretos para o país — e ex-secretário do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), Calvet ocupava desde 2023 a diretoria executiva da Anfavea.

Agora, substitui Márcio de Lima Leite, que esteve no comando da associação desde abril de 2022.

Graduado em Relações Internacionais e doutorando em Ciência Política pela Universidade de Brasília (UnB), Calvet chega à presidência em um dos momentos mais desafiadores da indústria automotiva mundial. O setor enfrenta uma revolução tecnológica, exigências ambientais cada vez mais rígidas, pressões por inovação, reconfiguração logística e uma corrida global por soluções sustentáveis.

Diante desse cenário, o novo presidente da Anfavea pretende reposicionar a entidade como protagonista nos debates sobre mobilidade, transição energética e reindustrialização. Em entrevista à Transporte Moderno, ele detalha suas metas à frente da associação, defende a criação de um ambiente mais atrativo para investimentos e reforça a importância de uma indústria automotiva mais limpa, competitiva e preparada para o futuro do Brasil.



DESAFIOS

TM – Qual é a sua principal missão à frente da Anfavea?

Igor Calvet – Reposicionar a Anfavea como uma entidade moderna, respeitada e propositiva. Quero que sejamos protagonistas nas grandes transformações que o setor está vivendo. E, principalmente, quero que sejamos ponte entre a indústria, o governo e a sociedade – com diálogo, responsabilidade e visão de futuro.

TM – Como essa modernização vai acontecer na prática?

Igor Calvet – Estamos em um processo de transição para um modelo de governança com presidência executiva profissional. Isso nos permitirá mais agilidade nas decisões, maior transparência e melhor interlocução com o governo e a sociedade. A Anfavea precisa estar mais preparada para lidar com a complexidade do setor e suas pautas estruturantes.

TM - Qual é o significado de assumir a Anfavea neste momento?

Igor Calvet – É um desafio enorme e, ao mesmo tempo, uma grande oportunidade. A indústria automotiva está em profunda transformação global, e o Brasil tem plenas condições de protagonizar essa mudança. Nosso objetivo é transformar a Anfavea numa entidade moderna, propositiva e sintonizada com as demandas da sociedade e dos nossos associados.



“Queremos uma Anfavea mais moderna, conectada à inovação, à competitividade e à transição energética”

TM – Quais são os principais eixos de atuação definidos pela entidade?

Igor Calvet – Estabelecemos três eixos de atuação externa: transição energética, competitividade e integração global. Internamente, vamos modernizar a governança, fortalecer a comunicação institucional e investir em dados e inteligência setorial para embasar nossas propostas.

TM – Você tem experiência no setor público. Isso contribui no papel à frente da Anfavea?

Igor Calvet – Com certeza. Entender como o governo pensa, seus processos e limitações, facilita o diálogo institucional. Minha passagem pela ApexBrasil e pelo Ministério da Economia me dá uma visão ampla das políticas públicas e da dinâmica entre Estado e setor produtivo. Isso me permite atuar de forma mais estratégica e construtiva.

TM – O setor ainda enfrenta entraves estruturais importantes. Quais os maiores gargalos na sua visão?

Igor Calvet – Sem dúvida, o custo Brasil continua sendo o principal obstáculo. Temos dois fatores críticos: o custo de capital, com juros ainda muito elevados, e o custo logístico, que encarece o escoamento da produção. É fundamental avançar em reformas, reduzir burocracias e investir em infraestrutura para mudar esse cenário.

TM – E como será a comunicação da Anfavea com a sociedade e o governo?

Igor Calvet – Vamos investir numa comunicação mais transparente, proativa e estruturada. Precisamos mostrar à sociedade a importância econômica e social da indústria automotiva. Isso também fortalece nossa interlocução com o governo e legitima nossas propostas de políticas públicas.

COMPETITIVIDADE

TM – Como a Anfavea está lidando com a necessidade de localização da produção?

Igor Calvet – A localização é estratégica para gerar valor no país, reduzir a dependência externa e criar empregos de qualidade. Estamos trabalhando para fortalecer a cadeia local e ampliar a capacidade de fornecimento doméstico, sempre em diálogo com o governo para assegurar incentivos adequados e previsibilidade regulatória.

TM – A indústria brasileira de caminhões perdeu espaço para montadoras asiáticas na exportação para países da América do Sul. O que explica essa perda?

Igor Calvet – Existem vários fatores: preço, posicionamento estratégico e escala global. Precisamos facilitar o acesso das nossas associadas às tecnologias desenvolvidas no exterior e fomentar a inovação local. Um ambiente de negócios mais previsível e competitivo ajuda a reverter essa tendência.

TM – A exportação também está no radar da nova gestão?

Igor Calvet – Sim, e com prioridade. Precisamos tornar nossos produtos mais competitivos no exterior. Isso passa por rever instrumentos de apoio à exportação, estimular novos acordos comerciais e simplificar o processo de comércio exterior. Temos que posicionar o Brasil como um player global relevante.



“Precisamos fortalecer a cadeia local, estimular a inovação e criar um ambiente mais competitivo para reconquistar mercados e posicionar o Brasil como um player automotivo global”

TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

TM – Em relação à transição energética, qual o papel da Anfavea no setor de pesados?

Igor Calvet – A transição energética em veículos pesados exige atenção especial. São operações diferentes, rotas longas e características únicas. Por isso, defendemos uma estratégia tecnológica diversificada, que considere eletrificação, gás, biocombustíveis e soluções híbridas. Tudo adaptado à realidade brasileira.

TM - Há estudos que projetam esse ritmo de adoção?

Igor Calvet – Sim, temos estudos robustos que avaliam a adoção de novas tecnologias nos próximos 10 a 15 anos, especialmente em pesados. Eles se baseiam em entrevistas com consumidores, executivos e análises técnicas. A eletrificação vai avançar, mas será um processo gradual, com múltiplas tecnologias coexistindo.

TM – O Brasil tem um perfil de frota de caminhões envelhecida. Como a Anfavea vê esse desafio?

Igor Calvet – É um tema prioritário. Renovar a frota significa mais segurança nas estradas, menos emissões e maior eficiência no transporte. Estamos trabalhando com o governo para criar mecanismos que estimulem essa renovação, como incentivos tributários e linhas de financiamento específicas. É uma política pública com efeitos positivos imediatos.



“A transição energética nos pesados será gradual e tecnologicamente diversa. Precisamos combinar eletrificação, gás, biocombustíveis e híbridos, sempre adaptando as soluções à realidade brasileira”

TM – E quanto ao financiamento para o setor? Há novas alternativas?

Igor Calvet – Sim, estamos discutindo mecanismos que permitam crédito mais acessível, sem distorcer o mercado. O antigo PSI Finame foi relevante em seu tempo, mas hoje buscamos soluções sustentáveis, que deem fôlego para os compradores e estimulem a renovação da frota, especialmente de pesados.

TM – Como você enxerga o papel dos caminhões a gás e do biometano na matriz logística?

Igor Calvet – O gás natural e o biometano são alternativas viáveis e com grande potencial no curto e médio prazo, especialmente no transporte pesado. O Brasil tem condições privilegiadas para produzir e distribuir esses combustíveis. Precisamos garantir segurança regulatória e ampliar a infraestrutura de abastecimento para consolidar esse caminho.

TM – Como a Anfavea pretende contribuir com a agenda ESG?

Igor Calvet – A indústria automotiva já vem investindo em processos mais limpos, materiais recicláveis e tecnologias de baixa emissão. A Anfavea tem um papel importante de articulação para que essas boas práticas se disseminem em toda a cadeia. Além disso, estamos estruturando métricas para acompanhar e reportar avanços de forma transparente.



“O setor está se transformando, mas isso não significa perda de empregos — significa requalificação. Precisamos investir em capacitação técnica, especialmente nas áreas de software, eletrônica e sustentabilidade”

TECNOLOGIA

TM – Há espaço para a indústria nacional ganhar protagonismo em tecnologia automotiva?

Igor Calvet – Sim, e precisamos acelerar nesse sentido. O Brasil tem centros de engenharia de excelência e talentos reconhecidos globalmente. Com o ambiente certo de negócios e estímulos à inovação, podemos desenvolver soluções locais, inclusive com potencial de exportação. Essa é uma das nossas metas estratégicas.

TM – E o futuro do emprego na indústria? A transformação digital preocupa?

Igor Calvet – O setor está se transformando, mas isso não significa perda de empregos – significa requalificação. Precisamos investir em capacitação técnica, especialmente nas áreas de software, eletrônica e sustentabilidade. A Anfavea quer ser ponte entre indústria, governos e instituições de ensino para formar profissionais para essa nova era.

TM – A digitalização está mudando a experiência do cliente. Isso impacta o setor?

Igor Calvet – Sem dúvida. Hoje o cliente está mais exigente, mais informado e espera respostas rápidas. A digitalização impacta desde o desenvolvimento de produtos até o pós-venda. Estamos incentivando as montadoras a adotarem tecnologias que melhorem a conectividade dos veículos, a gestão de frotas e a eficiência da manutenção.

CTM



Fórum
Internacional
Supply Chain
Expo Logística 2025



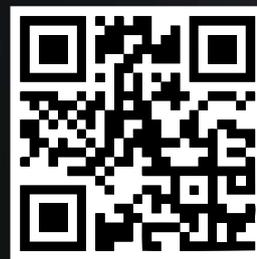
Esteja entre
os protagonistas
do futuro da
logística e do supply
chain no Fórum
ILOS 2025

GARANTA O SEU INGRESSO

Nos dias 29 e 30 de outubro, o Golden Hall do Sheraton WTC, em São Paulo, será palco de debates de alto nível sobre as inovações, tendências e desafios que estão moldando o futuro da cadeia de suprimentos.

Conteúdo de excelência, networking estratégico e visões globais em um só lugar.

- ✓ Mais de 50h de programação inédita
- ✓ Palestrantes nacionais e internacionais
- ✓ Plataforma digital com acesso por 90 dias



Garanta sua vaga com antecedência e esteja entre os protagonistas da transformação logística.

OS INGRESSOS JÁ ESTÃO À VENDA!

29 E 30 DE OUTUBRO DE 2025
GOLDEN HALL DO SHERATON WTC - SÃO PAULO

PATROCINADORES 2025

DIAMANTE **tragetta**

OURO **GEOTAB** **VTCLOG**

APOIO **transporte**
MODERNO

PRATA

BITKA
ANALYTICS

TOTVS

Cargo Sapiens

KATOBN NATE

GRUPO EREÁ

LOTS GROUP

BRONZE **INPO**

Cultura da posse em xeque



Com juros altos e busca por eficiência, o modelo de locação se consolida como alternativa à compra e deve atingir participação recorde em 2025

Por ALINE FELTRIN

O mercado de locação de caminhões vive um momento de forte expansão no Brasil. Impulsionada pela escalada dos juros, pela menor oferta de crédito e pela necessidade crescente de eficiência logística, a locação vem se consolidando como uma alternativa cada vez mais

competitiva à compra de ativos. O movimento, que começou a ganhar força nos últimos três anos, hoje se traduz em números robustos, aumento de participação no mercado e transformação no perfil dos clientes.

Se até pouco tempo a cultura da posse predominava entre

PANORAMA DO MERCADO DE LOCAÇÃO DE CAMINHÕES NO BRASIL

- CRESCIMENTO ACELERADO NOS ÚLTIMOS ANOS, IMPULSIONADO POR JUROS ALTOS E MENOR OFERTA DE CRÉDITO
 - PARTICIPAÇÃO DA LOCAÇÃO NAS VENDAS DE CAMINHÕES PESADOS SALTOU DE **MENOS DE 5% EM 2019** PARA CERCA DE **13-15% EM 2025**
 - LOCAÇÃO FACILITA ACESSO À FROTA NOVA, MAIS EFICIENTE E SUSTENTÁVEL, SEM IMOBILIZAR CAPITAL
- DESAFIOS:**
- CRÉDITO RESTRITO, CUSTO ELEVADO DOS ATIVOS E NECESSIDADE DE EDUCAÇÃO DO MERCADO
 - POTENCIAL DE CRESCIMENTO SIGNIFICATIVO AINDA EXISTE, ESPECIALMENTE FRENTE A MERCADOS MADUROS COMO EUA (30% LOCADOS) E EUROPA
 - ADOÇÃO DE SERVIÇOS INTEGRADOS DE GESTÃO, MANUTENÇÃO E CONECTIVIDADE É UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

transportadores e embarcadores, hoje o discurso começa a mudar. “Quando o dinheiro fica escasso ou caro, a locação se torna ainda mais atrativa”, resume Silvio Campos, diretor executivo comercial da Addiante, joint venture de locação entre Randoncorp e Gerdau. A frase ilustra bem o cenário atual. Com uma taxa básica de juros que segue elevada e financiamento mais restrito, cresce a busca por modelos mais flexíveis, capazes de preservar caixa e oferecer previsibilidade de custos.

De acordo com a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (ABLA), a participação da locação na frota de caminhões no Brasil tem crescido de forma consistente. Se em 2019 os veículos locados representavam menos de 5% das vendas de caminhões pesados e semipesados, hoje esse número já atinge entre 13% e 15%, dependendo do segmento, e deve continuar avançando. No mercado de implementos rodoviários, a participação ainda é menor, entre 5% e 6%, mas também vem em trajetória de crescimento.

DE COADJUVANTE A PROTAGONISTA

O ritmo de expansão das locadoras chama a atenção. A Vamos, maior empresa de locação de caminhões do país, saltou de 10 mil ativos em 2019 para cerca de 54 mil em 2025, sendo aproximadamente 43 mil caminhões. “O mercado é tradicionalista, muito voltado



“A locadora se tornou um agente fundamental na renovação da frota brasileira e, conseqüentemente, na redução das emissões do transporte rodoviário”

José Geraldo Júnior,
diretor executivo comercial
da Vamos

para a posse, mas a pressão financeira dos últimos anos fez o transportador olhar com mais atenção para a locação”, explica José Geraldo Júnior, diretor executivo comercial da Vamos.

O executivo afirma que, além dos ganhos financeiros, o modelo se mostra cada vez mais estratégico para empresas de todos os portes.

“O cliente entende hoje que não está pagando mais para ter o caminhão locado. Ele está dividindo com a locadora os benefícios que ela tem em escala de compra, condições financeiras e gestão de ativos. Isso permite ao transportador acessar caminhões novos, modernos, mais eficientes e menos poluentes, sem a necessidade de descapitalizar o negócio”, destaca.

Na prática, a locação também tem se tornando uma ferramenta poderosa de renovação de frota. Transportadores que planejavam renovar cinco caminhões, por exemplo, conseguem dobrar ou até triplicar esse volume via locação, sem comprometer o capital de giro.

A ESCALADA DA SCANIA LOCAÇÃO

Mesmo empresas tradicionalmente focadas na venda de caminhões perceberam o potencial do mercado de locação. É o caso da Scania, que lançou sua operação de locação há poucos anos e já colhe resultados expressivos. No primeiro quadrimestre de 2025, a Scania Locação registrou crescimento de 50% na



“O cliente não leva só o caminhão, leva manutenção programada, conectividade e suporte técnico, reduzindo paradas não planejadas e aumentando a produtividade.”

Renata Campos,
gerente executiva
da Scania Locação

comparação com o mesmo período do ano passado, com mais de 100 caminhões locados. A frota total chega agora a 400 veículos, com a meta de alcançar 700 até dezembro.

“Com a taxa de juros alta, a locação ficou mais competitiva. Além disso, muitos clientes têm incertezas sobre o futuro da economia, especialmente por ser um ano eleitoral, e estão buscando alternativas mais flexíveis”, explica Renata Campos, gerente executiva da Scania Locação. Segundo ela, o amadurecimento da rede de concessionárias foi crucial para acelerar esse crescimento.

Renata também destaca que a operação tem foco em crescimento rentável e conservador. “Não abrimos mão de rigor na concessão de crédito e isso nos permite operar hoje com inadimplência zero”, afirma. Além da frota, a Scania aposta na oferta de serviços embarcados como diferencial.

ADDIANTE APOSTA NA DIVERSIFICAÇÃO E NA GESTÃO DE FROTA

Outra operadora que vem ganhando espaço é a Addiante, que ultrapassou 3.800 ativos — marca inicialmente prevista apenas para o quarto ano de operação, mas atingida já no segundo. Com um modelo diversificado, a empresa aposta tanto na locação de cavalos mecânicos quanto de implementos rodoviários e máquinas agrícolas.



“Estamos investindo muito na gestão de frota. Nossa torre de controle permite oferecer ao cliente uma visão completa da operação, contribuindo para ganhos operacionais, redução de custos e aumento de produtividade”

Silvio Campos,
diretor executivo comercial
da Addiante

O atual cenário de juros altos e crédito restrito favoreceu a expansão, mas a estratégia da empresa vai além do fator financeiro.

Uma novidade no portfólio da Addiante é a entrada no mercado de seminovos, tanto para venda quanto para locação. A criação da vertical de seminovos, que estava prevista apenas para 2026, foi antecipada após a empresa realizar um grande negócio no ano passado. “Percebemos uma demanda muito grande, principalmente de transportadores menores e autônomos, que querem acessar veículos mais novos, de procedência, a um custo mais acessível.”

CRÉDITO VIRA GARGALO PARA EXPANSÃO

Se por um lado o ambiente de juros altos impulsiona a locação como alternativa à compra, por outro, começa a gerar um efeito colateral que preocupa o setor: o acesso cada vez mais restrito ao crédito. Essa é a análise de Leonardo Soares, coordenador-geral da Uniabla, braço de treinamento da ABLA.

“O mercado de locação de caminhões vive uma curva ascendente no Brasil, sustentada pela demanda de empresas que buscam reduzir custos operacionais, evitar a imobilização de capital e driblar as incertezas econômicas. Mas o nosso freio hoje é o crédito”, alerta.

De acordo com ele, o número de locadoras



"Sempre que há crise, o mercado de aluguel cresce porque as empresas preferem não imobilizar capital na compra de ativos.

Mas o custo do dinheiro pressiona os contratos de locação e, inevitavelmente, chega ao cliente final"

Leonardo Soares,
coordenador-geral da Uniabla,
braço de treinamento da ABLA

no país cresceu 20% entre 2023 e 2024, chegando a quase 24 mil empresas, muitas delas micro e pequenas. No segmento de pesados, a locação deixou de ser exceção e passou a fazer parte da estratégia de transportadoras, operadores logísticos e indústrias.

Embora o setor tenha registrado um crescimento de 18% no faturamento no último ano, a restrição no financiamento começa a limitar a capacidade das locadoras de ampliar suas frotas.

O movimento reflete uma mudança estrutural nas empresas. "A empresa quer ter o caminhão na operação, mas não quer o caminhão no balanço", resume Sônia Taufenbach, gerente nacional de vendas da locadora LM.

ELETRIFICAÇÃO TRAZ NOVOS DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Outro vetor de crescimento da locação no Brasil é a eletrificação das frotas. O custo dos caminhões elétricos, ainda bem acima dos modelos a diesel, agrava o problema do financiamento. "O mercado já entende que o elétrico tem vantagens operacionais, como custo mais baixo de energia, menos manutenção e incentivos fiscais. Mas o problema é o custo inicial e a incerteza sobre o valor residual desses ativos", explica Rodrigo Contin, sócio-diretor da Hightec Electric, locadora especializada em veículos elétricos.



O GARGALO DO CRÉDITO E OS DESAFIOS DO SETOR

- MERCADO DE LOCAÇÃO DE CAMINHÕES CRESCE, MAS ENFRENTA RESTRIÇÕES NO FINANCIAMENTO DAS FROTAS
- CRESCIMENTO DE 18% NO FATURAMENTO EM 2024, PORÉM A FALTA DE CRÉDITO LIMITA EXPANSÃO
- SETOR REFORÇA QUE A LOCAÇÃO É UMA TENDÊNCIA IRREVERSÍVEL PARA A GESTÃO DE FROTAS
- NECESSIDADE DE LINHAS DE CRÉDITO ESPECÍFICAS, COM PRAZOS E CONDIÇÕES COMPATÍVEIS AO CICLO DOS ATIVOS
- LOCAÇÃO TAMBÉM É CHAVE PARA ADOÇÃO DE CAMINHÕES ELÉTRICOS, TRANSFERINDO RISCO DE DEPRECIAÇÃO PARA AS LOCADORAS

Para ele, a locação surge como uma solução natural. “A tecnologia dos caminhões elétricos está evoluindo muito rápido, e isso gera dúvidas sobre quanto valerá esse veículo daqui a quatro ou cinco anos. Na prática, a locação transfere esse risco para a locadora.”

UMA ENGRENAGEM DA ECONOMIA REAL

Atualmente, segundo a Abla, as locadoras são responsáveis por 25% das compras de veículos no Brasil, incluindo caminhões. No segmento de pesados, que até poucos anos era pouco explorado, a locação já responde por uma fatia cada vez mais relevante.

Para Leonardo Soares, o risco é claro: a restrição de crédito pode comprometer o crescimento do setor em um momento em que a demanda está aquecida. “O modelo de locação resolve uma série de dores operacionais, permite às empresas se concentrarem no core business, ter previsibilidade de custos, acesso a tecnologia de ponta e até acelerar a transição para veículos mais sustentáveis. Mas, se não houver uma reorganização no acesso ao crédito, vamos crescer abaixo do potencial que o mercado tem”, alerta.

Ele defende que bancos, governo e montadoras olhem com mais atenção para o setor, criando linhas específicas de financiamento, com prazos e taxas compatíveis com o ciclo



do negócio. “Quando você financia um caminhão para locação, não está financiando consumo. Está financiando produtividade, geração de serviço e eficiência logística. É uma engrenagem da economia real que precisa ser apoiada”, conclui.

O FUTURO É MENOS POSSE E MAIS SERVIÇO

Seja pela necessidade de reduzir custos, pela dificuldade de acesso ao crédito ou pela busca por eficiência, a locação de caminhões deixou de ser uma

tendência para se tornar uma realidade cada vez mais relevante no transporte rodoviário brasileiro.

“O modelo de negócio evoluiu. Hoje, não é só sobre alugar um caminhão, mas sobre oferecer uma solução completa que engloba gestão, serviços e sustentabilidade. A locação está deixando de ser uma opção e se tornando, para muitos, o caminho natural”, resume o executivo da Vamos.

O recado é claro: no transporte pesado, o futuro é menos posse e mais serviço. **CTM**



Reposição, a nova engrenagem das autopeças

O mercado de reposição assume papel estratégico no caixa das fabricantes de autopeças, que aceleram em serviços, tecnologia e expansão internacional

Por SONIA MORAES

Em um cenário em que financiar um caminhão ficou mais caro, a produção de veículos pesados encolheu e as vendas recuaram, mas a indústria de autopeças seguiu na contração. Puxada pelo mercado de

reposição, que tem se mostrado cada vez mais estratégico, não só driblou os efeitos dos juros altos como também acelerou o ritmo de crescimento. O setor encerrou 2024 com desempenho positivo no faturamento nominal,

mantendo bom resultado proveniente do mercado de reposição, que aumentou 13,6% – com incremento de 16,7% nas vendas para a linha leve e de 1,4% para a linha pesada –, segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A curva de crescimento continuou neste ano. Em janeiro, o faturamento das empresas cresceu 18,4% na comparação com dezembro e 20,6% em relação ao mesmo mês do ano anterior, quando as vendas para a reposição aumentaram 13,1%, puxadas pelos veículos pesados que avançaram 39%.

O Sindipeças avalia o resultado de janeiro como o melhor no pós-pandemia, mesmo considerando que o primeiro mês do ano costuma ser atípico por conta das interrupções para ajustes técnicos, revisões do planejamento estratégico, férias de verão, entre outros fatores.

No primeiro bimestre, o faturamento das autopeças teve incremento de 19,7%, com vendas favoráveis em todos os canais de

distribuição – montadoras, alta de 18,7%, Exportações de 34,7% e reposição de 13,7%. Mas o Sindipeças destaca que o resultado positivo é reflexo da evolução estrutural positiva do mercado da reposição. “Com destaque para o crescimento em termos nominais de 12,8% das vendas para a linha leve e de 18,0% em para a linha pesada.”

No primeiro trimestre, o avanço na receita líquida nominal foi de 17,8% em relação ao igual período de 2024, e o crescimento das vendas ao mercado de reposição aumentou 14,31%, destacando a força deste segmento para as empresas.

As fabricantes de autopeças Schaeffler, Continental, Randoncorp e a SKF revelam para a Transporte Moderno quais as expectativas para o mercado de reposição, diante do alto custo para o financiamento dos veículos pesados como reajuste da Selic – taxa de referência da economia – fixada em 14,75% ao ano pelo Banco Central. Esse aumento já começou a impactar o mercado de caminhões



"Estamos prevendo crescimento do serviço de reparação de caminhões e ônibus urbanos nos próximos anos, o que deverá impulsionar o mercado de reposição"

Rubens Campo,
vice-presidente sênior da
Schaeffler Vehicle Lifetime
Solutions (VLS)

com a queda de 10,6% na produção e de 14,1% nas vendas de modelos pesados de janeiro a maio deste ano.

NA ERA DOS SERVIÇOS E DA TECNOLOGIA

A Schaeffler prevê grande crescimento no serviço de reparação de caminhões e ônibus urbanos nos próximos anos, o que deverá impulsionar o mercado de reposição.

"Notamos que a reparação automotiva está crescendo muito e nem teve baixa durante a pandemia, quando foi considerado serviço essencial à manutenção de veículos, principalmente os pesados que fazem entregas", afirma Rubens Campo, vice-presidente sênior da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS).

Na Schaeffler, a área de reposição tem participação expressiva globalmente, com importância ainda maior na América do Sul, onde a companhia tem alcançado grande crescimento, segundo Campo. O executivo destaca que na linha de veículos pesados é comum entre os grandes frotistas a manutenção preventiva e, para facilitar o trabalho de reparação, a Schaeffler oferece treinamento técnico para capacitar os mecânicos.

Diante das perspectivas promissoras, a Schaeffler prepara para o segundo semestre deste ano o lançamento sensor de óxido de nitrogênio (NOx) ao mercado de reposição.

SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET



SCHAEFFLER NA REPOSIÇÃO

É A UMA DAS ÁREAS QUE MAIS
CRESCEM NOS NEGÓCIOS
DA SCHAEFFLER
NA AMÉRICA DO SUL.

A EMPRESA INVESTE NA
CAPACITAÇÃO DE MECÂNICOS
PARA MANUTENÇÃO
PREVENTIVA DE VEÍCULOS
PESADOS.

EM UMA NOVA FASE GLOBAL,
A SCHAEFFLER AFTERMARKET
AGORA SE CHAMA

**SCHAEFFLER VEHICLE
LIFETIME SOLUTIONS (VLS).**

REFORÇANDO FOCO
EM SERVIÇOS E TECNOLOGIA.

A EMPRESA LANÇARÁ
EM BREVE PARA O MERCADO
DE REPOSIÇÃO O SENSOR
DE NOx, ESSENCIAL PARA
CONTROLE DE EMISSÕES.

É O PRIMEIRO PRODUTO
APÓS A COMPRA DA VITESCO
TECHNOLOGIES.

Será o seu primeiro fornecimento após a aquisição, em outubro do ano passado, da Vitesco Technologies, fabricante de componentes eletroeletrônicos para o setor automotivo. Esse produto, que controla a emissão de gases de caminhões e ônibus, tem 90% de participação nas montadoras no fornecimento global.

No setor automotivo, a Schaeffler é reconhecida pelas marcas LUK, que faz embreagens; INA, que produz motores, e a FAG, que fabrica rolamentos de rodas que equipam caminhões e ônibus no mundo. Para ampliar a participação em todo o ecossistema de reparação, a companhia alemã, conhecida como Schaeffler Automotive Aftermarket, fez alteração global na sua identificação. Desde abril deste ano, passou a ser chamada Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS) para criar valor nos serviços e sistemas de motor, transmissão e powertrain, além de novas tecnologias digitais e modelos de negócios.

MAIS GLOBAL E MAIS FORTE

A Randoncorp espera um crescimento de mais de 20% das suas empresas de autopeças no mercado de reposição de caminhões e ônibus. Além de diversos lançamentos de produtos, a empresa aposta no bom desempenho dos seus negócios com a aquisição da European Braking Systems (EBS),

RANDONCORP**Suspensys®****CASTERTECH****MASTER****JOST****RANDONCORP NA REPOSIÇÃO**

A EXPECTATIVA É DE MAIS DE

20%

DE AUMENTO NAS VENDAS DE AUTOPEÇAS PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS NO MERCADO DE REPOSIÇÃO.

AQUISIÇÃO DA BRITÂNICA

EUROPEAN BRAKING SYSTEMS (EBS)

REFORÇA ATUAÇÃO GLOBAL NO SEGMENTO DE FREIOS.

A RANDONCORP REÚNE MARCAS DE REPOSIÇÃO, COMO SUSPENSY (EIXOS), CASTERTECH (TAMBORES E DISCOS DE FREIO), MASTER (FREIOS) E JOST (QUINTA RODA E SISTEMAS DE ACOPLAMENTO).

distribuidora britânica de sistemas de freios para veículos comerciais.

A companhia, reconhecida no mercado brasileiro com a produção de implementos rodoviários, tem as autopeças como grande vetor para o crescimento, com 70% de participação nos seus negócios. Essa divisão é composta pela Suspensys, que faz eixos para caminhões, a Castertech, que produz tambores e discos de freios, a Master, que fabrica freios, e a Jost, que faz a quinta roda e peças de acoplamento dos veículos pesados.

“Com as aquisições feitas pela Frasle e as demais empresas de autopeças, o setor de reposição vem ganhando representatividade na organização”, afirma Ricardo Escoboza, vice-presidente executivo América do Sul da Randoncorp. “Isso ocorre pelo fato de a empresa estar mais perto dos clientes e detalhar os produtos em diversos canais da cadeia automotiva e junto às montadoras”, explica o executivo.

Com a presença em todas as fabricantes de caminhões e ônibus por meio do fornecimento de peças originais, a reposição se torna um elo bastante forte nessa cadeia automotiva, segundo Escoboza. “Estamos sempre



Ricardo Escoboza,
vice-presidente
executivo América do
Sul da Randoncorp



“A SKF tem boa perspectiva para o mercado de reposição porque a frota está envelhecendo e a inflação pressionou muito o orçamento das empresas”

Mauricio Ribeiro,
gerente de vendas para
reposição automotiva
no Brasil

presente para oferecer a melhor solução para os fabricantes de veículos e ter produtos originais para o setor de reparação automotiva.”

NA TRILHA DOS PESADOS

A SKF, fabricante sueca de rolamentos, está confiante no avanço dos seus negócios no mercado de reposição. A empresa, que tem grande tradição no segmento industrial, avançou bastante no setor automotivo, tendo em todo veículo que sai da montadora 70% de suas peças, tanto rolamento quanto vedações.

“A empresa vem tendo um ganho expressivo na reposição”, afirma Mauricio Ribeiro, gerente nacional de vendas da SKF para reposição automotiva no Brasil.

Hoje, metade do que a SKF vende no mercado automotivo é para reposição e o segmento de pesados, que antes representava 8% dos negócios, tem hoje 20% de participação. “Foi uma virada de chave muito grande com a minha chegada na companhia porque eu venho do segmento de pesados e foi um potencial enorme que encontrei aqui”, comenta Ribeiro.

“No mercado de pesados, a empresa tem concentrado grande foco na linha de rolamentos e vedações. Vivenciamos um momento mais favorável e estamos complementando o portfólio com produtos que

**SKF NA REPOSIÇÃO**

HOJE,
50%

DAS VENDAS DA EMPRESA
NO BRASIL VÊM DO MERCADO
DE REPOSIÇÃO.
APOSTA EM ROLAMENTOS
E VEDAÇÕES PARA EIXOS
TRACIONADOS E DO BAÚ,
COM PEÇAS TRAZIDAS
DA EUROPA ADAPTADAS
AO MERCADO NACIONAL.

fazem parte do DNA da companhia, a qual é o rolamento. Estamos trazendo da Europa o produto com as configurações dos veículos feitos no Brasil”, revela o gerente.

Ribeiro ressalta que a SKF não quer toda a fatia do mercado de reposição, mas disponibilizar produtos para veículos com eixo tracionado e eixo do baú, por considerar que a qualidade e a segurança estão na tração. “A SKF tem boa perspectiva para o mercado de reposição porque a frota está envelhecendo e a inflação pressionou muito o orçamento das empresas

e temos no Brasil mais de 850 mil homens que vivem do seu caminhão. E esse pessoal foca muito no quesito preço”, destaca o gerente.

NO CENTRO DA ESTRATÉGIA

Na Continental, a reposição tem ganhado relevância, respondendo atualmente por 30% das suas vendas, e a empresa está confiante na expansão deste mercado. De 2019 a 2023, o faturamento da companhia dobrou no mercado de reposição e a projeção é crescer 300% até 2028.

“O Brasil tem uma frota de veículos pesados relativamente antiga e uma taxa de juros aumentando, dificultando o financiamento. Com os dois fatores combinados, esperamos um incremento expressivo na reposição de veículos pesados, com aumento no nível de reparo dos caminhões”, afirma Ricardo Rodrigues, diretor de veículos comerciais da Continental no Brasil.

O executivo também conta



“O Brasil tem uma frota de veículos pesados antiga e taxa de juros aumentando, dificultando o financiamento. Com os dois fatores combinados, esperamos um incremento expressivo na reposição de veículos pesados”

Ricardo Rodrigues,
diretor de veículos comerciais
da Continental no Brasil

com a retomada forte da agricultura para ampliar o serviço de manutenção e manter os caminhões em dia. “A Continental está olhando muito para isso. Investindo, inserindo novos produtos, digitalizando a rede de apoio, trazendo soluções mais tecnológicas e mais modernas aos clientes para que eles possam atender melhor os seus clientes e tirar dali o melhor para os seus negócios”, diz Rodrigues.

Um dos produtos que a empresa espera grande crescimento na reposição é a linha de tacógrafos. O seu mais recente lançamento para atender as montadoras e o mercado de reposição é o tacógrafo digital BVDR 2.0, da marca VDO. Esse componente atua como uma “caixa preta” do caminhão ou do ônibus, registrando os dados de desempenho e de comportamento do veículo e do motorista, incluindo velocidade, distância percorrida e período de condução. E as informações poderão ser utilizadas em treinamentos de

CONTINENTAL NA REPOSIÇÃO

A REPOSIÇÃO REPRESENTA

30%

DAS VENDAS DA EMPRESA
NO BRASIL.

O FATURAMENTO NO MERCADO
DE REPOSIÇÃO DOBROU
ENTRE 2019 E 2023, E A META
É CRESCER 300% ATÉ 2028.

DESTAQUE PARA
O TACÓGRAFO DIGITAL BVDR 2.0
(VDO), QUE FUNCIONA COMO
UMA “CAIXA PRETA
DO CAMINHÃO”, REGISTRANDO
DESEMPENHO, VELOCIDADE
E COMPORTAMENTO
DO MOTORISTA.

condutores, para determinar as causas e responsabilidades em casos de irregularidades ou acidentes, além de atenderem às normas de trânsito vigentes.

Com a sua fábrica instalada em Guarulhos (SP), a Continental produz tacógrafos, painéis de instrumentos para veículos leves e pesados, além de itens de reposição sob as marcas VDO, utilizada para linhas de injeção eletrônica, temperatura, relés, instrumentação e sensores, e ATE, usada para sistemas de freios.

O diretor da Continental

avalia que a regulamentação do Mover, com US\$ 19,2 bilhões de recursos para os próximos cinco anos, sendo US\$ 6,8 bilhões para este ano, permite incrementar os desenvolvimentos e investimentos em engenharia aplicada às demandas do mercado brasileiro. “É um fomento positivo que fará a companhia trazer mais engenharia para o Brasil, além de investimentos em novas linhas, em novas tecnologias associadas à sustentabilidade”, afirma Rodrigues.

MERCADO DE REPOSIÇÃO PODERÁ CHEGAR A US\$ 25 BILHÕES EM 2040

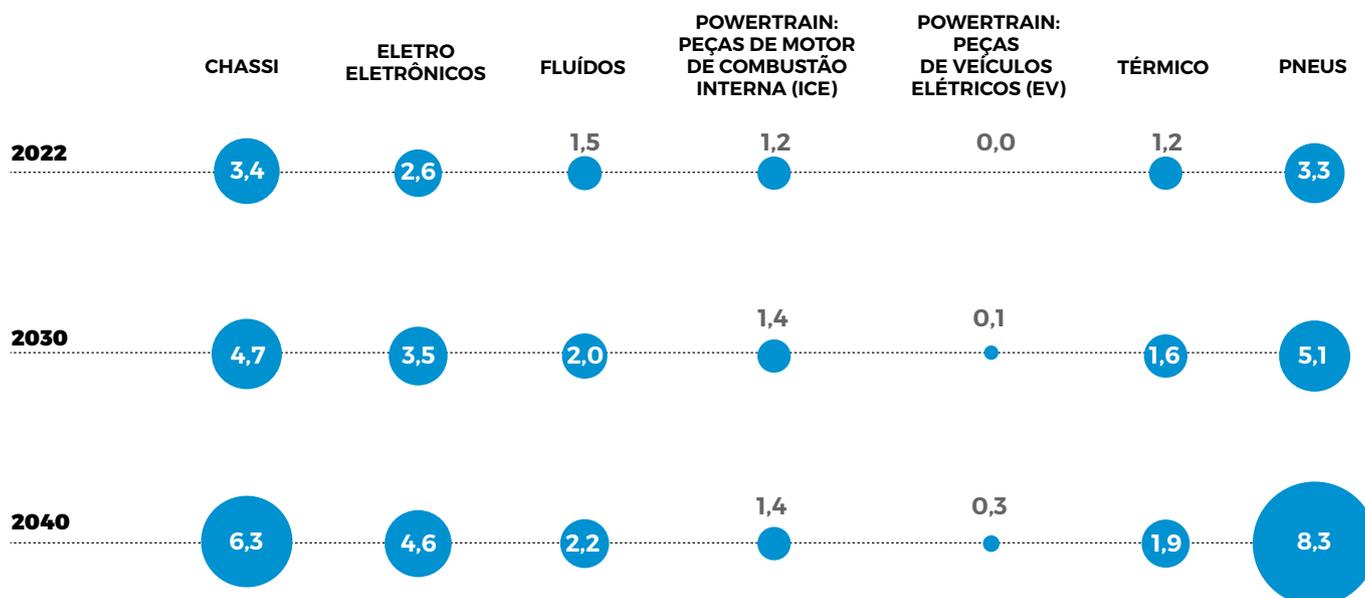
Um levantamento realizado pela McKinsey & Company, empresa de consultoria empresarial americana, prevê crescimento para o mercado de reposição no Brasil – dos atuais US\$ 13 bilhões para até US\$ 25 bilhões em 2040. Essa estimativa leva em conta o envelhecimento da frota como um dos

principais vetores de expansão do setor, o que impacta diretamente os pesados, especialmente diante da maior longevidade dos ativos em circulação e da elevação no custo de renovação da frota.

O maior crescimento no faturamento do mercado de reposição, segundo a consultoria, será do segmento de

CATEGORIAS DE COMPONENTES COM MAIOR CRESCIMENTO ATÉ 2040

AFTERMARKET POR CATEGORIA DE COMPONENTES¹, BILHOES DE US\$²



¹A preço de consumo, excluindo inflação, acessórios, ferramentas e equipamentos e reparação de colisões.

²Taxa de câmbio R\$ para US\$: 5,2

Fonte McKinsey&Company

pneus, que deve alcançar US\$ 8,3 bilhões até 2040. Isso se deve a uma combinação de fatores, e o reforço estrutural dos pneus para suportar os veículos elétricos é um deles.

Segundo a consultoria, nos veículos elétricos, o peso das baterias e a aceleração mais intensa exigem pneus com maior resistência e tecnologia embarcada, elevando o custo médio por unidade. No caso dos veículos pesados, o aumento da longevidade da frota e o uso mais intenso também

impulsionam a demanda por pneus de substituição. “O crescimento do faturamento no segmento de pneus no mercado de reposição está relacionado à complexidade técnica e ao valor agregado maior dos produtos – especialmente em veículos elétricos – além do maior volume de substituição em uma frota mais envelhecida.” Essas variáveis foram consideradas na estimativa do estudo da McKinsey, com projeções de frota, quilometragem média e padrões de uso



Roberto Fantoni, sênior partner da McKinsey & Company.

em cada segmento.

A estimativa de faturamento da reposição do mercado de chassis é de US\$ 6,3 bilhões, de eletroeletrônicos US\$ 4,6 bilhões, fluídos US\$ 2,2 bilhões, térmico US\$ 1,9 bilhão, de powertrain, peças de motor e combustão interna (ICE) US\$ 1,4 bilhão e powertrain, peças de veículos elétricos (EV) US\$ 300 milhões.

“Desde a pandemia, com o avanço do e-commerce, o mercado de reposição consolidou como uma opção viável para empresas com fábricas no Brasil. Agora, em 2025, o

crescimento se acelera ainda mais, impulsionado pela queda na venda de caminhões novos devido à alta dos juros. Isso favorece diretamente o mercado de manutenção”, afirma Roberto Fantoni, sênior partner da McKinsey & Company.

O estudo mostra que, além do aumento do número de veículos, o avanço tecnológico (com sensores, câmeras, eletrônica embarcada) e a digitalização da jornada de consumo impulsionam tanto a demanda por peças como a complexidade das soluções exigidas, abrindo espaço para novos modelos de serviço, canais de venda online e oportunidades de fidelização via plataformas digitais.

O consultor ressalta que, apesar de a maioria da frota até 2040 continuar sendo de veículos a combustão (incluindo pesados), a entrada gradual dos elétricos e o aumento da idade média da frota como um todo exigem mais atenção ao mercado de manutenção e reposição.



Cummins espera manter em 20% a representatividade das exportações em 2025

A empresa envia peças e motores para a sua rede de distribuidores na América do Norte, Europa, Ásia e países da América do Sul; o México continua como o principal mercado em 2025, concentrando o maior percentual dos volumes destinados ao exterior

Por SONIA MORAES

A Cummins espera manter em 20% a representatividade das suas exportações em 2025, o mesmo patamar alcançado no ano passado em relação ao total produzido. “As vendas ao exterior são consideradas uma alavanca importante não só para a Cummins, mas para o Brasil, contribuindo diretamente para

a competitividade da operação local”, afirma Mariana Marcondes, gerente de vendas de peças de reposição da companhia. A Cummins tem sido reconhecida internacionalmente pela qualidade e eficiência da operação brasileira, segundo a gerente. “A empresa faz a sua parte em mostrar como se prepara para



“A competitividade vem da combinação entre inovação tecnológica, excelência operacional e capacidade de escalar a produção com qualidade”

Mariana Marcondes,
gerente de vendas de peças de reposição da Cummins

atender às demandas globais com tecnologia, prontidão industrial e capacidade de produzir com qualidade, entregando em um lead time compatível com o restante do mundo.”

Apesar da presença consistente no mercado internacional, a reposição representa uma parcela menor no total exportado pela companhia. O centro de distribuição de peças (PDC) da Cummins no Brasil envia peças e motores para a sua rede de distribuidores na América do Norte, Europa, Ásia e países da América do Sul, contribuindo para a eficiência do atendimento pós-venda e o fortalecimento da presença global da marca. “No caso dos motores, as exportações para o mercado de reposição ocorrem principalmente na América Latina por meio dos distribuidores, ampliando o alcance da operação brasileira e reforçando o suporte ao pós-venda na região”, informa Marcondes.

Entre os países atendidos pelas exportações da Cummins Brasil, o México continua como o principal mercado em 2025, concentrando o maior percentual dos volumes destinados ao exterior. “Mesmo diante de um cenário desafiador, com ajustes regulatórios e excesso de estoque em 2024, com a adoção da norma Euro 6 que impactou os volumes exportados, o país continua sendo um importante destino para motores produzidos localmente, tendo cerca de 44% das exportações direcionadas a um cliente estratégico da região”,



"As exportações da Cummins Drivetrain and Braking System (CDBS) já respondem por 10% do faturamento no segmento de aftermarket"

Leandro Machado de Carvalho,
diretor de aftermarket CDBS
América Latina.

afirma Marcondes. "Esse desempenho reforça a relevância da operação brasileira na estrutura global da Cummins e a capacidade de atender mercados com exigências técnicas e regulatórias avançadas."

A gerente acrescenta que o comportamento da economia dos Estados Unidos será um fator decisivo, dependendo de como o país vai consolidar seu crescimento ou enfrentar possíveis reveses.

Na Cummins Drivetrain and Braking System (CDBS), as exportações já respondem por 10% do faturamento no segmento de aftermarket. "As peças relacionadas a eixos, comercializadas com a marca Meritor, são destinadas aos principais mercados da América do Sul", afirma Leandro Carvalho, diretor de aftermarket CDBS América Latina.

AVANÇOS EM OUTROS MERCADOS

Com a estratégia de ampliar sua presença global por meio das exportações, a Cummins está constantemente avaliando oportunidades. "Mais do que estabelecer um número fixo, nosso foco está em manter a prontidão industrial, a excelência operacional e a flexibilidade necessária para atender com qualidade os mercados internacionais à medida que surgem demandas consistentes", afirma Marcondes e ressalta que "a exportação é uma alavanca estratégica para fortalecer a



competitividade da operação brasileira, e qualquer expansão será orientada por fatores como condições regulatórias, necessidades dos clientes e a capacidade de produção com eficiência.” Além dos mercados tradicionais como Canadá, Estados Unidos, México e Europa, a Cummins tem avançado de forma estratégica para outros destinos. “Em 2024, registramos volumes, ainda que modestos, direcionados à Índia e à Austrália por meio de operações intercompany, demonstrando a capacidade da fábrica brasileira de atender diferentes regiões

conforme a necessidade global da empresa”, informa. “Esses embarques reforçam o papel da unidade do Brasil como parte ativa na cadeia de fornecimento internacional da Cummins e mostram o potencial de crescimento em novos mercados. Ainda que pontuais, essas exportações contribuem para fortalecer nossa presença global e abrir caminho para futuras oportunidades fora dos destinos mais consolidados”, afirma Marcondes.

Segundo a gerente, as exportações da Cummins Brasil estão bem equilibradas entre

os volumes destinados diretamente a montadoras (OEMs) e enviados para outras unidades da companhia por meio de operações intercompany. “Essa divisão permite atender tanto demandas específicas de clientes em diferentes regiões quanto a necessidades estratégicas da própria estrutura global da Cummins. Em 2025, essa distribuição segue em equilíbrio, refletindo a flexibilidade da planta brasileira para atender múltiplos mercados e diferentes perfis de demanda com qualidade, agilidade e conformidade técnica.”

FORTALECIMENTO DOS CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO E VENDAS DE PEÇAS

Para enfrentar a concorrência e proteger seus mercados, a Cummins tem fortalecido seus canais autorizados de distribuição e vendas de peças, promovendo a importância de adquirir produtos genuínos com procedência garantida. Uma

das iniciativas globais foi o lançamento de novas embalagens com etiquetas de segurança que incluem holograma e QR Code, facilitando a verificação de autenticidade pelo usuário final.

“A companhia mantém uma equipe dedicada na China exclusivamente ao combate à falsificação. Esse time atua em parceria com as autoridades locais para identificar, apreender e retirar de circulação toneladas de materiais falsificados — como peças, componentes, embalagens, plaquetas e etiquetas —, contribuindo diretamente para o encerramento das atividades de empresas ilegais”, informa a gerente. “A segurança é um valor fundamental para a Cummins. Por isso, essa preocupação está presente em toda a cadeia, com foco na proteção dos nossos clientes e na entrega de soluções confiáveis e de alta qualidade ao mercado.”

Para a Cummins, a competitividade no exterior não depende de escolher entre investir em tecnologia ou aumentar a

capacidade produtiva, o qual considera como frentes complementares. “A competitividade vem da combinação entre inovação tecnológica, excelência operacional e capacidade de escalar a produção com qualidade. A companhia investe em tecnologias que aumentam a eficiência dos produtos e processos e em prontidão industrial, o que permite responder com agilidade às demandas dos mercados globais. Essa integração entre modernização e estrutura produtiva robusta é o que sustenta o desempenho internacional.”

A gerente ressalta que a Cummins tem impulsionado sua presença internacional por meio de ações concretas voltadas à excelência operacional, à inovação e à proximidade com os clientes. “Um exemplo é o fornecimento para grandes clientes globais por meio de exportações diretas, além das intercompany, reforçando a relevância da operação brasileira na estratégia global da companhia.”

Parte desse avanço, segundo a

gerente, é sustentado pelo investimento contínuo em tecnologia. “São aproximadamente R\$ 50 milhões aplicados anualmente em pesquisa e desenvolvimento no Brasil, permitindo o aprimoramento constante dos produtos, processos e soluções oferecidas aos mercados mais exigentes. Nossa competitividade também se apoia em uma estrutura produtiva robusta, com foco em qualidade, agilidade e confiabilidade. Além disso, temos um time comprometido com o entendimento das demandas dos clientes e com a entrega de soluções sob medida, fortalecendo ainda mais nosso posicionamento no cenário global.”

Com relação aos entraves que atrapalham a competitividade das empresas no mercado internacional, a gerente afirma que a Cummins acredita que o Brasil tem grande potencial para ampliar sua participação no exterior. “Mas é necessário avançar em pontos estruturais para a indústria ser competitiva plenamente, não somente



Além dos mercados tradicionais como Canadá, Estados Unidos, México e Europa, a Cummins tem avançado de forma estratégica para outros destinos, como Índia e Austrália

do portão para dentro.” Um dos principais desafios, segundo a executiva, é a dependência de importação de determinados materiais, o que leva à necessidade de fortalecer e diversificar ainda mais a base de fornecedores locais. “Desenvolver uma cadeia de suprimentos nacional mais robusta e tecnicamente preparada é fundamental para reduzir custos, ganhar agilidade e mitigar riscos. Além disso, fatores como a complexidade do sistema tributário brasileiro, com regras que variam entre estados e uma carga elevada, continuam sendo entraves significativos.” A gerente destaca que a falta

de uniformidade e previsibilidade nos tributos impacta diretamente o planejamento, a formação de preços e a capacidade de competir em igualdade de condições com outros países. “As regulamentações em torno de produtos remanufaturados, impedindo importação de determinados produtos e de matéria-prima para esse processo, como componentes usados, também é um grande entrave para a exportação. Superar esses obstáculos exige um esforço conjunto entre setor produtivo e governo, com políticas públicas que estimulem a industrialização, simplifiquem o ambiente de negócios e incentivem as exportações como vetor estratégico de crescimento.” **CTM**



Caminho seguro para crescer

A Tomasi Logística está transformando caminhoneiros autônomos em empreendedores por meio de um modelo de franquias que oferece previsibilidade, apoio operacional e acesso a grandes embarcadores

Por ALINE FELTRIN

Por muitos anos, Joares Antonio Pasterchak enfrentou os altos e baixos do transporte rodoviário como caminhoneiro autônomo. A crise econômica, a falta de previsibilidade de carga e a dificuldade de manter o

caminhão rodando o levaram a um ponto crítico, com o veículo parado no Rio de Janeiro, sem perspectiva de trabalho. Foi por indicação de outro motorista que conheceu a Tomasi Logística — empresa gaúcha que, à

Modelo de franquia da Tomasi profissionaliza a atuação dos motoristas e garante a sustentabilidade do negócio tanto para os franqueados quanto para a empresa

época, começava a implementar um modelo inédito no setor: franquias de transporte. Ele começou como agregado, mas logo percebeu o potencial da proposta.

“No início, era tudo muito novo. Eu fui um dos primeiros a entrar. O movimento ainda era baixo, mas a constância de cargas me manteve firme”, diz. Hoje, Pasterchak opera com 13 caminhões franqueados. A estabilidade no fluxo de trabalho e o apoio oferecido pela Tomasi foram determinantes para sua expansão. “Como franqueado, temos prioridade na operação. O autônomo só carrega se sobrar”, afirma. Com o modelo, passou a ter acesso a melhores condições de compra de insumos como diesel e peças, além de atendimento e



orientação permanentes para sua operação.

O caso de Glaicon Fortes segue uma trajetória semelhante. Empreender no transporte sempre foi um objetivo, mas as incertezas do mercado e a falta de acesso aos grandes embarcadores limitavam suas possibilidades. Foi ao assistir a uma entrevista do executivo Diego Tomasi em um canal voltado a caminhoneiros que conheceu a proposta da empresa. “A transparência e o suporte foram decisivos. Entrei com a ajuda da minha filha, minha sócia. Compramos o primeiro cavalo mecânico e começamos com um teste como agregados”, lembra. Com menos de um ano como franqueado, Glaicon já planeja



COMO FUNCIONA A FRANQUIA DE CAMINHÕES DA TOMASI

REQUISITOS PARA O FRANQUEADO:

- CAVALO MECÂNICO COM ATÉ 20 ANOS
- INVESTIMENTO INICIAL DE R\$ 3 MIL POR CAMINHÃO
- ABERTURA DE CNPJ
- REGISTRO NA ANTT (RNTRC)

BENEFÍCIOS OFERECIDOS PELA TOMASI:

- IMPLEMENTO RODOVIÁRIO (CARRETA)
- IDENTIDADE VISUAL DA EMPRESA
- TREINAMENTO E CONSULTORIA DIÁRIA
- ACESSO A GRANDES EMBARCADORES
- GARANTIA DE CARGA NA IDA E NA VOLTA
- CLUBE DE COMPRAS COM DESCONTOS EM DIESEL, PEÇAS E MANUTENÇÃO



VANTAGENS DO MODELO DE FRANQUIA

- **PREVISIBILIDADE DE RECEITA:** FRANQUEADOS TÊM PRIORIDADE NA DISTRIBUIÇÃO DE CARGA
- **MENOR DEPENDÊNCIA DE ATRAVESSADORES:** SEM NECESSIDADE DE APLICATIVOS OU INTERMEDIÁRIOS
- **ECONOMIA EM INSUMOS:** COMBUSTÍVEL, PEÇAS E MANUTENÇÃO COM CONDIÇÕES ESPECIAIS
- **EXPANSÃO ESTRUTURADA:** POSSIBILIDADE REAL DE CRESCIMENTO COM APOIO DA FRANQUEADORA
- **RECONHECIMENTO DE MARCA:** OPERAÇÃO COM PADRÃO TOMASI, AUMENTANDO A CONFIANÇA DO EMBARCADOR

umentar sua frota. “A constância de trabalho e o apoio diário da equipe da Tomasi nos dão segurança para crescer. Não ficamos mais reféns de agenciadores e incertezas.”

Esses relatos ilustram a transformação que a Tomasi Logística está promovendo no setor de transporte rodoviário por meio de seu modelo de franquia. Lançada em 2019, a iniciativa tem como objetivo profissionalizar a atuação dos motoristas e

garantir a sustentabilidade do negócio tanto para os franqueados quanto para a empresa, que ganha capilaridade e melhora a qualidade dos serviços prestados aos embarcadores.

CRESCIMENTO SOBRE RODAS

A Tomasi Logística foi fundada em 2005, no Rio Grande do Sul, como uma transportadora especializada em cargas



fracionadas. Com o tempo, percebeu a limitação do modelo tradicional de agregamento. “Ele não dava previsibilidade ao motorista nem garantia de qualidade à transportadora. E para crescer, precisávamos de um modelo escalável, com controle e padronização, mas sem o custo da frota própria”, explica Diego Tomasi, diretor executivo da empresa.

A alternativa encontrada foi a franchising. Em vez de simplesmente contratar caminhoneiros agregados ou investir em uma frota própria, a Tomasi criou um sistema em que o transportador se torna um pequeno empresário, mas com a estrutura e a marca da empresa por trás.

Ao utilizar a marca da Tomasi e seguir padrões de atendimento e operação, o franqueado passa a atuar como uma extensão da empresa

Atualmente, são 67 franquias em operação. A meta é chegar a 100 até o fim de 2025. O investimento inicial é acessível: cerca de R\$ 3 mil por caminhão, desde que o franqueado possua um cavalo mecânico com até 20 anos de uso. A empresa fornece o implemento (a carreta), identidade visual, treinamento e suporte operacional.

A principal promessa é a garantia de carga na ida e na volta, sem depender de aplicativos ou atravessadores. “O franqueado tem prioridade. Isso faz toda a diferença. O autônomo comum, hoje, depende da sorte e da habilidade de negociar fretes”, afirma Tomasi.

APOIO E PROFISSIONALIZAÇÃO

A franquia inclui um pacote completo de apoio: além de consultoria permanente, os



motoristas têm acesso a um clube de compras com condições especiais para aquisição de diesel, peças, pneus e manutenção – uma economia que pode chegar a R\$ 0,50 por litro de combustível. Também são acompanhados diariamente por equipes comerciais e de gestão de frota, que ajudam na tomada de decisão e na resolução de problemas operacionais.

Com isso, muitos motoristas que atuavam na informalidade estão se regularizando e estruturando suas operações como microempresas. “Temos franqueados com um caminhão e outros com dez ou mais. Nosso objetivo é que todos tenham a

Atualmente, são 67 franquias em operação. A meta é chegar a 100 até o fim de 2025.

oportunidade de crescer com segurança, sem renunciar à autonomia”, diz o executivo.

Além do aspecto financeiro, o modelo promove um salto de profissionalização. Ao utilizar a marca da Tomasi e seguir padrões de atendimento e operação, o franqueado passa a atuar como uma extensão da empresa. “Isso melhora a imagem junto aos clientes e aumenta o nível de comprometimento e cuidado com os serviços prestados”, explica Tomasi.

A RESPOSTA À ESCASSEZ DE MOTORISTAS

O modelo da Tomasi também surge como alternativa concreta para enfrentar um dos maiores desafios da logística brasileira: a falta de motoristas. Segundo dados da NTC&Logística, 93% das empresas do setor enfrentam

dificuldades na contratação de condutores. A escassez é ainda mais crítica no transporte fracionado, que exige maior dedicação e rotas urbanas complexas.

Entre 2014 e 2024, o número de motoristas com registro ativo no país caiu 20%, de acordo com o Instituto de Logística e Supply Chain (ILOS). Os motivos incluem a precarização das condições de trabalho, o alto custo de operação para o autônomo, a falta de segurança e a ausência de políticas públicas estruturadas para formação e retenção de profissionais.

Neste cenário, oferecer previsibilidade de receita, acesso a grandes embarcadores, benefícios operacionais e um ambiente de apoio se torna uma vantagem competitiva. “O modelo de franquia fideliza os motoristas e permite que eles vislumbrem uma carreira sustentável. Isso reduz o turnover e melhora os índices de atendimento”, aponta Diego Tomasi.

ESCALABILIDADE COM QUALIDADE

Ao mesmo tempo em que atende aos interesses dos caminhoneiros, o modelo permite à Tomasi Logística crescer com agilidade, sem comprometer a qualidade. O custo da frota própria, ociosidade de veículos e dificuldades de gestão são substituídos por um sistema flexível, onde o motorista é parte interessada no sucesso da operação.

“O dono cuida melhor do caminhão e do cliente. A franquia nos dá capilaridade com controle, e a nossa marca ganha força em todas as regiões em que atuamos”, afirma o executivo.

Hoje, a Tomasi atende grandes embarcadores em segmentos como alimentos, bebidas, higiene e limpeza, e prevê expansão para o mercado de e-commerce e farmacêutico. “Queremos ser uma solução nacional para o transporte fracionado com eficiência, padrão e segurança.” **CTM**

Logística a serviço da pesquisa



Pesquisa clínica ganha força no Brasil e impulsiona expansão da Thermo Fisher

Por VALERIA BURSZTEIN

No multimilionário setor farmacêutico, que registrou um faturamento de R\$ 229 bilhões em 2024, segundo levantamento do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos (Sindusfarma), um segmento vem ganhando cada vez mais destaque: o de estudos clínicos. De acordo com a consultoria

Fortune Business Insights, esse mercado movimentou US\$ 316,6 milhões no Brasil no ano passado.

Os estudos clínicos representam uma etapa estratégica para a dinâmica da indústria farmacêutica, pois é nesse momento que novos tratamentos e medicamentos são testados,

gerando dados fundamentais para o ecossistema de saúde, tanto no setor público quanto no privado.

O Brasil ocupa atualmente a 19ª posição no ranking mundial de pesquisa clínica, segundo a ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), com potencial para subir nesse índice. Entre 2019 e 2024, o número de estudos clínicos conduzidos no país saltou de pouco mais de 300 para cerca de 500 ao ano, conforme dados da Associação Brasileira de Organizações Representativas de Pesquisa Clínica (Abraco).

Entre os fatores que favorecem o país estão a ampla diversidade populacional, a presença de centros de pesquisa qualificados e um

sistema de saúde estruturado em torno do SUS (Sistema Único de Saúde). Por outro lado, a burocracia e a falta de clareza

regulatória ainda representam desafios. Mas esse cenário começou a mudar: em 2024, entrou em vigor a Lei n.º 14.874, que estabeleceu princípios, diretrizes e regras para a condução de pesquisas com seres humanos por instituições públicas e privadas.

A nova legislação foi bem recebida pelo setor, dentro e fora do país, reacendendo planos de investimento. É justamente nesse potencial de crescimento que apos-

ta uma das líderes globais em soluções científicas ao ampliar sua capacidade logística para ensaios clínicos no Brasil.

CRESCIMENTO DOS ESTUDOS CLÍNICOS NO BRASIL

FATURAMENTO DO SETOR FARMACÊUTICO EM 2024:

R\$ 229

BILHÕES

(Sindusfarma)

MERCADO DE ESTUDOS CLÍNICOS EM 2024:

US\$ 316,6

MILHÕES

(Fortune Business Insights)

POSIÇÃO MUNDIAL DO BRASIL EM PESQUISA CLÍNICA:

19°

LUGAR

(ANVISA)

NÚMERO ANUAL DE ESTUDOS CLÍNICOS:

DE **300** (2019) PARA CERCA DE

500 (2024)

(Abraco)



“Hoje, detemos cerca de 60% do mercado brasileiro de logística para produtos de pesquisa clínica. Cuidamos de todo o processo: importação, recebimento, armazenagem, picking & packing, expedição e transporte dos kits de medicamentos e itens correlatos para os centros de pesquisa”

Maria Rodrigues,

gerente geral da área de Ensaios Clínicos da Thermo Fisher no Brasil

EXPANSÃO DE CAPACIDADE

Com uma receita global superior a US\$ 40 bilhões, a Thermo Fisher Scientific expandiu suas instalações no Brasil dedicadas ao fornecimento logístico para estudos clínicos — uma operação que exige precisão e conhecimento técnico rigoroso, já que qualquer falha pode comprometer todo o processo de aprovação de um novo medicamento.

Localizado em São Paulo (SP), o novo armazém da empresa se soma a outras duas estruturas e totaliza agora 3.600 m² de área útil, equipados com câmaras refrigeradas de diversas faixas de temperatura: de 2 a 8°C, de 15 a 25°C, abaixo de -20°C, -70°C, -90°C e uma área dedicada ao armazenamento de produtos ultracongelados em nitrogênio líquido.

“Estamos investindo continuamente em infraestrutura para atender à crescente demanda e acelerar a entrega de terapias inovadoras aos pacientes. O Brasil tem um enorme potencial em pesquisa clínica, com diversidade populacional e profissionais de saúde altamente qualificados. Vemos uma evolução significativa nos últimos anos”, afirma Maria Rodrigues, gerente geral da área de Ensaios Clínicos da Thermo Fisher no Brasil.

A nova instalação conta com mais de 8 mil posições de armazenagem em ambientes controlados, 10 mil para produtos refrigerados, áreas para congelados, estações

de preparação de remessas e duas novas salas para embalagem secundária.

Com os armazéns 28 e 29 próximos à capacidade máxima — cerca de 90% ocupados —, o novo espaço foi projetado para absorver o crescimento orgânico da operação no país. Segundo Maria, a empresa cresce entre 10% e 15% ao ano no Brasil e acredita que a nova lei trará ainda mais dinamismo ao setor. “Estamos otimistas com a possibilidade de aprovações mais ágeis, o que naturalmente atrai mais investimentos em pesquisa clínica no país.”

LOGÍSTICA AÉREA E RODOVIÁRIA

As cargas chegam por via aérea nos aeroportos de Guarulhos, Viracopos e pelo porto de Itajaí, vindas principalmente da Europa e dos Estados



Fernando Oliveira,
gerente Latam
de Facilities & EHS
(Environment,
Health and Safety)
da Thermo Fisher

Unidos. Já em território nacional, os medicamentos seguem para os centros de pesquisa em caixas térmicas que preservam a temperatura por até 96 horas.

“Não há necessidade de caminhões refrigerados, pois as caixas são projetadas para manter a temperatura durante todo o trajeto”, explica o gerente Latam de Facilities & EHS (Environment, Health and Safety) da Thermo Fisher, Fernando Oliveira.

Mas essa é apenas uma parte da complexidade logística. A operação exige um alto nível de especialização, especialmente nos chamados estudos cegos, que utilizam placebos e exigem procedimentos rigorosos de sigilo e controle.

LOGÍSTICA DE ALTA PRECISÃO EM ESTUDOS CLÍNICOS

ROTAS DE ENTRADA:

AEROPORTOS
DE GUARULHOS
E VIRACOPOS
PORTO DE ITAJAÍ

PRINCIPAIS ORIGENS:
EUROPA E ESTADOS UNIDOS

TRANSPORTE INTERNO:

MEDICAMENTOS SEGUEM
EM CAIXAS TÉRMICAS QUE
MANTÊM A TEMPERATURA
POR ATÉ 96 HORAS

CAMINHÕES REFRIGERADOS
NÃO SÃO NECESSÁRIOS
GRAÇAS ÀS CAIXAS TÉRMICAS

COMPLEXIDADE OPERACIONAL:

ESTUDOS CEGOS EXIGEM
SIGILO ABSOLUTO
E CONTROLE RIGOROSO

APENAS PROFISSIONAIS
AUTORIZADOS NOS CENTROS
CLÍNICOS RECEBEM
OS MATERIAIS

DOCUMENTAÇÃO
E EMBALAGENS SÃO “CEGADAS”,
SEM IDENTIFICAÇÃO
DO CONTEÚDO

RISCOS:

QUALQUER ERRO
NO PROCESSO PODE
COMPROMETER
TODA A PESQUISA

“Há estudos abertos, em que se sabe o que está sendo transportado. Mas nos cegos, apenas profissionais pré-designados nos centros clínicos podem receber os materiais, em horário e local pré-definidos. As notas fiscais e as listas de picking e packing vêm sem identificação do conteúdo. Um único erro pode comprometer toda a pesquisa”, ressalta Maria.

Esse processo, chamado ‘controle do cegamento’, exige uma operação extremamente precisa e documentada, com todos os materiais “cegados”, inclusive as embalagens secundárias.

NOVA FRENTE DE NEGÓCIO

A ampliação da infraestrutura também viabiliza uma nova frente de negócios no país: a compra e distribuição de medicamentos comparadores — fármacos já disponíveis no mercado e utilizados como referência nos estudos clínicos.

“Inauguramos uma distribuidora licenciada para compra e venda desses medicamentos. Por exemplo, em um estudo clínico para um novo tratamento contra o câncer, o medicamento em teste geralmente é enviado com um comparador já aprovado, para que se avalie a eficácia. Agora, podemos adquirir esses produtos diretamente no mercado brasileiro”, destaca Maria. **CTM**



Rota Segura: o novo padrão em transporte de valores

Com sinistralidade zero no serviço Carga Segura, Grupo Protege lança unidade dedicada ao transporte de mercadorias avaliadas entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões, investe em tecnologia e expande frota própria com apoio da Volkswagen

Por VALERIA BURSZTEIN

A logística de valores ou de cargas de alto valor agregado é extremamente específica. Trata-se de uma equação com variáveis muito sensíveis,

permanentemente sob o escrutínio dos meliantes, que encontram alternativas para cada nova solução de segurança implementada.



CENÁRIO DE ROUBOS NAS RODOVIAS BRASILEIRAS

PREJUÍZO EM 2024:

**R\$ 1,217
BILHÃO**

AUMENTO DE
21% EM RELAÇÃO A 2023

REGIÃO SUDESTE LIDERA COM

83,6%

DOS ROUBOS, DESTACANDO
SÃO PAULO (**45,8%**)

34%

DOS ROUBOS OCORREM
EM ÁREAS URBANAS,
PONTOS MAIS VULNERÁVEIS

CARGAS FRACIONADAS
E PRODUTOS ALIMENTÍCIOS
RESPONDEM POR

72,5%

DOS PREJUÍZOS

FONTES: NTC&LOGÍSTICA

Para entender a dor dos embarcadores de cargas valiosas, em 2024, o roubo de mercadorias transportadas pelas rodovias brasileiras superou R\$ 1 bilhão. O balanço é da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), que contabilizou um prejuízo total de R\$ 1,217 bilhão — 21% a mais que o observado em 2023.

Outro levantamento, realizado pela Nstech, empresa de software para supply chain, identificou que a região Sudeste continua liderando os prejuízos com roubo de cargas, passando de 82,9% em 2023 para 83,6% em 2024. O estudo revela que São Paulo concentrou 45,8% dos sinistros, seguido por Rio de Janeiro (25%) e Minas Gerais (12,1%). No restante do país, o Nordeste somou 11,7% dos registros, à frente do Sul (2%), Centro-Oeste (1,8%) e Norte (0,9%).

A maioria dos crimes ocorreu em trechos urbanos, que responderam por 34,1% dos prejuízos. As áreas urbanas seguem como os pontos mais vulneráveis, concentrando 34% do valor total dos roubos.

Os criminosos concentraram suas ações em cargas fracionadas — mercadorias de diferentes segmentos transportadas no mesmo veículo — e em produtos alimentícios. Juntos, esses dois tipos de carga responderam por 72,5% dos prejuízos apurados.

É nesse cenário que atua o Grupo Protege, formado por quatro empresas: Protege,

Provig, Proair e Protege Serviços Especiais. O grupo oferece serviços de logística, processamento e custódia de valores, segurança patrimonial e eletrônica, atividades aeroportuárias, formação de profissionais e terceirização de mão de obra especializada em segurança.

O diretor comercial do Grupo Protege, Rodrigo Marchini, destaca que a empresa se diferencia por operar com uma das maiores coberturas de seguro do mercado — chegando a R\$ 30 milhões por caminhão — e por manter taxa de sinistro zero desde a criação do serviço de Carga Segura.

A companhia investe constantemente em tecnologia e sustentabilidade. Entre os destaques estão o lançamento do primeiro carro-forte 100% elétrico do mundo e a inauguração do maior hub logístico do país para cargas de alto valor, localizado em Campinas (SP).

“Temos toda a expertise da logística de valores. Utilizamos blindados com quatro tripulantes. Quando falamos de Carga



Segura, estamos falando de cargas em geral, valores e também cargas de alto valor agregado — como medicamentos, eletrônicos, tudo que apresenta grande potencial de sinistralidade. 100% da nossa frota é própria, e todo o pessoal envolvido na operação é CLT. Não trabalhamos com autônomos nem com frota terceirizada. Toda a operação é controlada por nós”, ressalta Marchini.

CARGA SEGURA E PROTEGE CARGO

Uma das soluções consolidadas da empresa é o Carga Segura, em operação há oito anos. O serviço conta com equipes treinadas e equipadas para o



transporte de cargas de alto valor ou em rotas de maior risco, garantindo a segurança física dos bens transportados.

Durante esse período, o Carga Segura não registrou nenhuma tentativa de sinistro — uma performance de excelência tanto para as seguradoras quanto para os clientes da operação.

“Disponibilizamos monitoramento inteligente, segurança eletrônica de ponta, gerenciamento de riscos, planos de segurança personalizados para antecipar e responder a possíveis ameaças, inteligência e análise de dados, além de centro de controle operacional 24/7”, explica Marchini.

Agora, a empresa amplia sua atuação com o lançamento da Protege Cargo, nova

unidade de negócio voltada ao transporte de cargas avaliadas entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões. A operação utiliza veículos 100% blindados — cabine e baú — com tecnologia de segurança avançada, operados por um motorista.

“Enquanto o Carga Segura envolve embarques avaliados em até R\$ 50 milhões, o Protege Cargo é uma alternativa mais acessível, voltada a empresas que buscam maior proteção em relação ao transporte convencional”, detalha Marchini.

Ambas as soluções atendem a setores como tecnologia, agronegócio, tabaco, farmacêutico, cosmético e outros segmentos que exigem transporte seguro e eficiente de mercadorias de alto valor.



PARCERIA COM VOLKSWAGEN E INVESTIMENTOS

FROTA DE MAIS DE

50

VEÍCULOS TRUCKS E CARRETAS,
CUSTOMIZADOS EM PARCERIA
COM A VOLKSWAGEN

ÚLTIMO INVESTIMENTO:

**R\$30
MILHÕES**

EM 2022, FOCADO
NA AMPLIAÇÃO
E MODERNIZAÇÃO DA FROTA

REDUÇÃO DE CUSTO
E COMPLEXIDADE AO UTILIZAR
VEÍCULOS BLINDADOS,
PERMITINDO MENOR NÚMERO
DE CAMINHÕES

ATENDIMENTO INICIAL
À INDÚSTRIA
DE ELETROELETRÔNICOS,
COM EXPANSÃO PARA O SETOR
FARMACÊUTICO

PARCERIA COM A VOLKSWAGEN

A empresa conta com mais de 50 veículos, entre trucks e carretas secas e refrigeradas, entre outras variações.

“Somos frotistas Volkswagen há muitos anos e atuamos em parceria para a customização dos veículos. Temos uma estrutura de engenharia automotiva que trabalha com a montadora e outros fornecedores para definir um veículo seguro para o transporte de valores ou de cargas de alto valor”, explica a diretora de Operações do Grupo Protege, Luciana Novaes.

Segundo Marchini, o último grande investimento da empresa foi de R\$ 30 milhões em frota, em 2022, durante a pandemia, período em que houve um boom de operações.

“A demanda inicial veio da indústria de eletroeletrônicos — não apenas de produtos acabados, mas também de matéria-prima, processadores, placas, com fluxos intensos que partem dos aeroportos de Viracopos e Guarulhos. Com o tempo, passamos a atender também a indústria farmacêutica. É uma espécie de catequese com o mercado, mas as empresas acabam por entender o benefício que garantimos à operação. Por exemplo, por serem blindados, muitas vezes conseguimos usar um número menor de caminhões, o que gera menos custo e complexidade, sem comprometer a segurança da carga”, conclui. **CTM**

Tecnologia nacional na rota global da ZF

Unidade brasileira da ZF desenvolve sistema próprio que já é exportado para Alemanha, Índia e China; inovação customiza o desempenho de veículos comerciais e reforça o protagonismo local em tecnologia automotiva

Por ALINE FELTRIN

A engenharia brasileira da ZF, fornecedora global de tecnologias para o setor automotivo, conquistou um lugar de destaque na operação mundial da companhia. Com um sistema próprio de calibração de

transmissões automatizadas — desenvolvido inteiramente no Brasil — a empresa não apenas atende com precisão às demandas desafiadoras do transporte sul-americano, como também passou a exportar



“Entregamos o cobertor conforme o frio. O cliente define os objetivos e a gente ajusta o sistema para alcançar o melhor resultado possível”

Silvio Furtado,

vice-presidente de soluções para veículos comerciais e tecnologia industrial da ZF América do Sul

conhecimento técnico para países como Alemanha, Índia e China.

No centro dessa virada está um time de especialistas na unidade de Sorocaba (SP) que ajusta o software das transmissões conforme as necessidades específicas de cada cliente e aplicação: da cana-de-açúcar ao transporte urbano, da mineração às florestas.

“A caixa de câmbio pode ser a mesma, mas o software transforma o caminhão numa máquina sob medida para cada operação”, resume Silvio Furtado, vice-presidente de soluções para veículos comerciais e tecnologia industrial da ZF América do Sul.

CALIBRAR PARA COMPETIR

A calibração é feita desde a fase de desenvolvimento dos veículos, em parceria com as montadoras, e pode levar até dois anos. O foco vai além da eficiência: envolve também conforto, economia de combustível, segurança e performance operacional.

Com investimentos consistentes em capital humano e infraestrutura, a ZF internalizou todas as etapas do processo, antes dependente de suporte técnico alemão. Isso permitiu à equipe nacional dominar as especificidades do território brasileiro – um país que, em termos de engenharia, equivale a vários ao mesmo tempo.

“As condições variam radicalmente do Sul ao Norte. Nossos engenheiros conhecem essas particularidades como ninguém, e isso gera soluções mais assertivas”, afirma Furtado.

O BRASIL COMO LABORATÓRIO A CÉU ABERTO

Essa vivência prática se transformou em vantagem competitiva. A diversidade de terrenos, climas e tipos de carga no Brasil criou um verdadeiro laboratório a céu aberto para a engenharia de calibração da ZF.

“Rodamos o país com os veículos em testes reais. Isso gera um banco de dados valioso e uma expertise difícil de replicar”, diz Furtado.

Um exemplo é a calibração de caminhões movidos a gás. Por terem respostas diferentes dos motores a diesel, exigiram uma lógica totalmente nova de troca de marchas. O resultado? Um desempenho tão bom quanto o dos modelos convencionais.



A ZF está desenvolvendo a transmissão TraXon 2, além de uma versão híbrida da mesma plataforma. A empresa mantém parcerias com montadoras para incorporar essas inovações em veículos de próxima geração

DO INTERIOR PAULISTA PARA O MUNDO

A excelência técnica desenvolvida em Sorocaba hoje posiciona a unidade como centro global de competência da ZF em calibração de transmissões automatizadas. A equipe brasileira já executa projetos para clientes na América do Sul, China e Índia — e colabora diretamente com a sede da empresa, na Alemanha.

“Começamos com um investimento local e viramos

referência global. O know-how que temos aqui rivaliza — e muitas vezes supera — o dos europeus”, destaca Furtado.

Esse reconhecimento só foi possível, dizem os gestores, porque os desafios locais forçaram a inovação contínua. “A complexidade do mercado brasileiro nos obriga a ser mais criativos, mais técnicos, mais eficazes. E isso nos fortalece.”

INTELIGÊNCIA EMBARCADA

A calibração da ZF vai além da transmissão. A equipe brasileira desenvolveu uma abordagem integrada que considera todos os sistemas eletrônicos do caminhão — freios, suspensão, motor, compressores. É uma leitura total do veículo, que permite extrair o máximo desempenho com o mínimo consumo.

Boa parte disso é viabilizada por inteligência artificial. A ZF coleta dados massivos de veículos em operação e usa algoritmos para processar e entender qual o melhor ponto de troca, de torque, de frenagem. “A IA

já é uma aliada antiga, mesmo antes de ser chamada assim”, diz Furtado em tom divertido.

FUTURO CALIBRADO

Para os próximos anos, a ZF aposta em novas frentes tecnológicas, como transmissões híbridas, frenagem autônoma, conectividade e biocombustíveis. Entre os projetos em andamento, destacam-se o desenvolvimento da transmissão TraXon 2 e da versão híbrida da mesma plataforma, além de parcerias com montadoras para incorporar essas inovações em veículos de próxima geração.

A variedade de aplicações no Brasil também obriga a empresa a adaptar tecnologias que, em outros países, funcionam em cenários mais previsíveis. Um exemplo é a presença de galhos em buracos de estrada — algo que exige uma calibragem fina para evitar falhas no sistema de frenagem autônoma.

“Aqui temos que ensinar o veículo a reconhecer situações que simplesmente não existem



ZF SOROCABA EM NÚMEROS

CENTRO GLOBAL DE CALIBRAÇÃO

DE TRANSMISSÕES
AUTOMATIZADAS DA ZF.

MERCADOS ATENDIDOS:

BRASIL, AMÉRICA DO SUL,
ALEMANHA, CHINA E ÍNDIA.

TEMPO MÉDIO

DE DESENVOLVIMENTO:

ATÉ 2 ANOS
PARA CALIBRAÇÃO
DE CADA VEÍCULO.

EQUIPE DEDICADA:

ENGENHEIROS
ESPECIALIZADOS EM
SOFTWARE E INTEGRAÇÃO
DE SISTEMAS VEICULARES.

SOLUÇÕES

DESENVOLVIDAS:

CALIBRAÇÃO PARA
CAMINHÕES A DIESEL, GÁS,
MINERAÇÃO, FLORESTAL,
URBANO E CANAVIEIRO.

TECNOLOGIAS APLICADAS:

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL,
COLETA MASSIVA DE DADOS
E SIMULAÇÕES EM CAMPO.

em outros mercados. Isso nos desafia, mas também nos coloca à frente”, afirma Furtado.

TALENTO LOCAL COMO ATIVO GLOBAL

A ZF investe 7% do seu faturamento global em P&D, e parte desse montante tem sido direcionado para a formação de talentos no Brasil. A unidade de Sorocaba tornou-se um polo de excelência, com foco total em capital humano. “Estamos preparando engenheiros não só para as tecnologias atuais, mas para as futuras”, diz um gestor.

Além de Sorocaba, outras unidades como Sumaré, também no interior de São Paulo, recebem investimentos, mas é o time de engenharia que se tornou o grande diferencial competitivo da ZF no país. “A proximidade com o cliente, a capacidade de adaptação e a ousadia técnica estão nos tornando protagonistas de uma revolução silenciosa”, conclui o executivo.

CTM



AÉREO 

Frota global de eVTOLs

A frota global de aeronaves elétricas de pouso e decolagem vertical, conhecidas como eVTOLs, pode chegar a 30 mil unidades em operação até 2045. O volume é considerado suficiente para atender à demanda projetada de três bilhões de passageiros no período, gerando uma receita estimada em US\$ 280 bilhões. A projeção faz parte do primeiro estudo de Perspectivas de Mercado Global de eVTOLs elaborado pela Eve Air Mobility, subsidiária da Embraer que produz aeronaves eVTOLs e infraestrutura para a mobilidade aérea urbana.



O estudo traz projeções para os próximos 20 anos, com foco nas tendências de crescimento e demanda na mobilidade aérea urbana. Também analisa os fatores sociais, regionais e as aplicações que sustentam o avanço desse mercado.

Frutas para a Europa

A Azul Cargo, unidade de logística da companhia aérea, tem se beneficiado da crescente demanda por transporte de cargas para a Europa. No primeiro trimestre deste ano, a empresa registrou um aumento de 14% no volume de frutas exportadas para Lisboa (Portugal), saindo de 1.130 toneladas em 2024 para 1.285 toneladas em 2025. O mamão papaia e a manga lideram entre os produtos



enviados. Já na rota entre Campinas (SP) e o aeroporto de Orly, em Paris, o crescimento foi de 3,14% no mesmo período, totalizando 361 toneladas – majoritariamente abacate, figo, limão e goiaba.



AÉREO



Mais de 10 mil aeronaves até 2044



A Embraer divulgou sua perspectiva de mercado 2025, relatório que projeta a demanda global por aeronaves comerciais com até 150 assentos para os próximos 20 anos. A estimativa aponta para a entrega de 10.500 novas aeronaves até 2044, com um valor de mercado total de US\$ 680 bilhões.

O documento, lançado às vésperas do Paris Air Show — o maior

evento global da indústria aeronáutica, que ocorre na próxima semana — reforça a expectativa de crescimento sustentado da aviação regional, com destaque para a expansão na China, América Latina e África.

Pela primeira vez, o relatório da Embraer apresenta dados da China de forma separada, refletindo o peso crescente do país na aviação comercial. Com uma taxa de crescimento anual prevista de 5,7% no tráfego de passageiros (medido em RPK — receita por passageiro-quilômetro), a China lidera o ranking regional e deverá concentrar 17,2% das entregas de jatos no período.

FERROVIÁRIO



Operação com trens de 135 vagões

A Rumo iniciou no primeiro trimestre de 2025 a operação de trens com 135 vagões graneleiros



nas principais rotas do agronegócio brasileiro. As composições, que anteriormente circulavam



FERROVIÁRIO 

com até 120 vagões, agora operam diariamente saindo dos terminais de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Tocantins com destino ao Porto de Santos, o maior complexo

portuário da América Latina.

A ampliação faz parte dos compromissos assumidos pela companhia para aumento da capacidade da Malha Paulista, iniciados em 2021.

Farelo seco de milho impulsiona transporte ferroviário

O transporte de farelo seco de milho, conhecido como DDG (Dried Distiller's Grains), pela Brado Logística registrou crescimento expressivo no primeiro trimestre de 2025. A média mensal de volume transportado pela companhia aumentou 146% em relação ao mesmo período do ano anterior, com a movimentação de 522 contêineres, totalizando 14.656 toneladas do produto. Com isso, a Brado garantiu 89% do market share brasileiro no transporte do farelo em contêineres.

O DDG é um subproduto da produção de etanol a partir do milho. No processo, o milho é fermentado para a extração do



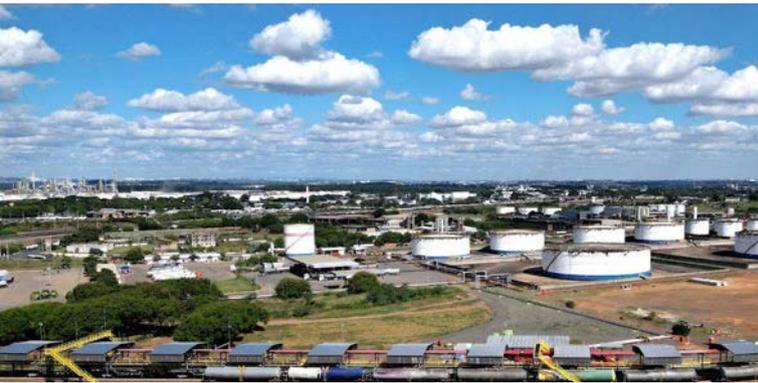
álcool, e o resíduo sólido resultante — rico em proteínas, fibras e nutrientes — é seco e transformado em DDG. Esse farelo é amplamente usado na alimentação animal, especialmente para ruminantes, devido ao seu alto valor nutricional, contribuindo para rações balanceadas.



FERROVIÁRIO



Nova ferrovia conecta Paulínia a Rondonópolis



A Ultracargo, empresa de soluções logísticas e armazenagem de granéis líquidos, finalizou a construção de um desvio ferroviário que liga o terminal da Opla, em Paulínia (SP), ao terminal operado pela empresa em Rondonópolis (MT). O projeto conecta dois polos estratégicos na cadeia de combustíveis e biocombustíveis, permitindo o transporte de etanol de milho

produzido no Centro-Oeste para o Sudeste, e o envio de derivados de petróleo no sentido inverso.

Com 4,4 quilômetros de extensão, o desvio tem 14 posições de carga e 28 de descarga. A operação será feita por trens com até 80 vagões, carregados nos dois sentidos. A estrutura possui capacidade de armazenagem estática de 180 mil metros cúbicos e foi projetada para movimentar até 6 milhões de metros cúbicos por ano — metade de etanol e metade de derivados.

O investimento na nova estrutura foi de aproximadamente R\$ 200 milhões, iniciado em 2023. A operação está conectada à malha ferroviária da Rumo.

MARÍTIMO



Modernização nos portos da Bahia

O governo federal anunciou um pacote de R\$ 1,5 bilhão em investimentos para os portos públicos da Bahia — Salvador,

Aratu-Candeias e Ilhéus — por meio do Novo PAC. O objetivo é ampliar a infraestrutura logística, fortalecer a competitividade re-



MARÍTIMO 

gional e impulsionar o desenvolvimento econômico do estado.

No Porto de Aratu-Candeias, a ATU 12 investirá R\$ 400 milhões na modernização do terminal de granéis minerais, enquanto a ATU 18 executa contrato de R\$ 120 milhões e propôs mais R\$ 535 milhões para granéis vegetais. A Ultracargo, por sua vez, aplicará R\$ 305,7 milhões em um novo



pier de líquidos e ampliação de armazenagem, permitindo atender navios maiores.

Recorde no Porto de Santos



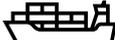
Com o aumento dos embarques de soja, celulose e da movimentação de contêineres, o Porto de Santos registrou, em maio, o maior volume mensal de cargas

de sua história. Foram processadas 16,6 milhões de toneladas, alta de 5,1% na comparação com o mesmo mês do ano passado e a melhor marca já alcançada para um mês de maio.

O desempenho foi puxado, principalmente, pelo avanço dos granéis sólidos, que cresceram 5,3%, com destaque para a soja em grãos, cujo embarque aumentou 12,6%, e para o farelo de soja, com alta de 6,9%.

A carga geral conteneurizada



MARÍTIMO 

também bateu recorde para o mês, somando 477 mil TEUs (unidade padrão de contêiner), crescimento de 7,5% em relação a maio de 2024. No acumulado do

ano, o segmento segue em ritmo forte, totalizando 2,29 milhões de TEUs, 6% acima do volume registrado no mesmo período do ano anterior.

Estreito de Ormuz: uma passagem estratégica



Os recentes ataques realizados por Israel contra instalações nucleares e militares iranianas, seguidos de respostas retaliatórias do Irã, reacenderam a preocupação internacional sobre a estabilidade da rota marítima Estreito de Ormuz, que responde por mais de 20% do comércio mundial de petróleo bruto por mar. Localizada entre Omã e Irã. Essa passa-

gem conecta os principais países exportadores do Golfo Pérsico a mercados globais, sendo fundamental para o abastecimento energético, sobretudo da Ásia. Apesar do aumento das tensões regionais após o ataque israelense em 13 de junho, especialistas consultados pela consultoria Drewry avaliam como pouco provável uma interrupção total do trânsito marítimo pela via.

A rota marítima é vital para países membros da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) na região, como Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos, Kuwait, Irã e Iraque, que dependem desse corredor para escoar grande parte de sua produção.



RODOVIÁRIO 

Free Flow avança no Brasil



A Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran) publicou a Portaria que regulamenta a homologação e a interoperabilidade dos sistemas de free flow – modelo de cobrança eletrônico sem praças ou cancelas – para rodovias federais, estaduais, municipais e vias urbanas em todo o país.

A norma exige que os operadores homologuem seus sistemas junto à Secretaria Nacional de

Trânsito (Senatran), apresentando dados técnicos, tarifários, sinalização e cronograma de implantação. Também determina a integração dos registros de passagem e cobrança com a base nacional de trânsito, além da realização de testes para garantir o funcionamento adequado antes do início da operação.

O free flow elimina a necessidade de parar em praças de pedágio, garantindo mais fluidez, segurança e menor emissão de poluentes. Além disso, permite que o pagamento seja proporcional ao trecho efetivamente percorrido pelo usuário.

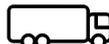
Série especial Scania Super

Apesar do atual ambiente de juros elevados e incertezas econômicas, a Scania surpreendeu o mercado ao vender as 300 primeiras unidades da nova série especial Super 500 em pouco mais de 20 dias. Lançada oficialmente em 28 de abril, a edição

limitada conta com apenas 500 unidades e já é vista como um sucesso comercial pela equipe de vendas da fabricante de origem sueca, segundo André Gentil, gerente de vendas de soluções de transporte a frotistas. A série especial celebra a per-



NOTAS | panorama multimodal

RODOVIÁRIO 

formance da linha Super, especialmente no segmento 6x2, e representa a ampliação da presença da Scania na faixa de potência de 500 cavalos — até então pouco explorada no portfólio da marca, que tem no Super 460 seu modelo mais vendido.

O caminhão vem equipado com motor de 13 litros, entregan-



do torque de 2.650 Nm (270,2 mkgf) entre 900 e 1.320 rpm, além de proporcionar uma economia de combustível entre 8% e 14% em compa-

ração à geração anterior, segundo dados da própria Scania. A venda das unidades remanescentes seguiram até o final de junho, em toda a rede oficial de concessionárias da marca.

Picape híbrida à venda no Brasil

A montadora chinesa Foton acelera sua expansão no mercado brasileiro ao lançar a picape híbrida Tunland, que combina motor diesel e elétrico no segmento de veículos comerciais e utilitários. O modelo chega em duas versões: a V7, a partir de R\$ 279.990, e a topo de linha V9, com preço inicial de R\$ 299.990. A linha Tunland oferece garantia de até 10 anos. A Foton aposta nos



preços até 20% mais baixos aos dos concorrentes diretos para ganhar espaço no segmento.

Além da Tunland, a empresa já comercializa os caminhões Aumark, semileves, e Auman, semipesados, com preços a partir de R\$ 219 mil e R\$ 400 mil, respectivamente. O utilitário Wonder também está previsto para chegar ao mercado ainda em 2025, com preço estimado em R\$ 110 mil.

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

U O T P U E

