

ESPECIAL SUL DO BRASIL

Portos catarinenses batem recordes e puxam a região para a liderança, enquanto empresas locais ampliam competitividade com estratégia e inovação

PESQUISA INÉDITA

Levantamento exclusivo da Transporte Moderno com operadores logísticos mostra os entraves da infraestrutura e os caminhos da tecnologia para elevar a produtividade

BANCOS DE MONTADORAS DESAFIAM CENÁRIO DE CRÉDITO

Bancos de montadoras inovam para superar desafios do crédito e manter o transporte rodoviário em movimento

INOVAÇÃO NAS FERROVIAS

Rumo aposta em trens de 135 vagões para ganhar eficiência logística e energética



BENEFÍCIOS DOS PNEUS DUNLOP

Para transporte de cargas



SP320

**Mais quilometragem
com menos custos**

Tecnologias que otimizam a área de contato com o solo, reduzindo o desgaste e aumentando a vida útil da carcaça.

Medidas:

275/80R22.5 149/146L
295/80R22.5 154/149M



SP835

**Maior durabilidade
e tração pelo melhor
custo-benefício**

Poder de tração durante toda a vida útil do pneu. Banda de rodagem para quilometragem **20% superior** a seu antecessor.

Medidas:

275/80R22.5 149/146L
295/80R22.5 152/148M



 **DUNLOP**
QUEM TEM, ANDA BEM.

 [dunloppneusbrasil](#)

 [dunlopbrasil](#)

 [dunlopbr](#)

 [dunloppneus.com.br](#)

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

Região Sul: o coração logístico que move o Brasil

Poucas regiões do Brasil traduzem tão bem o conceito de integração logística quanto o Sul do país – em especial, Santa Catarina. Entre montanhas e litoral, rodovias e ferrovias, caminhões e navios, o estado e seus vizinhos formam uma verdadeira espinha dorsal para o escoamento da produção agrícola, industrial e de consumo. Não é exagero dizer que a logística brasileira não seria a mesma sem o dinamismo dessa região.

Os números falam por si: Santa Catarina responde por quase 20% da movimentação nacional de contêineres, com portos que figuram entre os mais eficientes do Brasil. Ao lado de Paraná e Rio Grande do Sul, o estado sustenta corredores de exportação vitais para carnes, grãos, madeira, aço e uma infinidade de produtos industrializados. E, mesmo diante de gargalos históricos de infraestrutura, a região não para de investir: obras de dragagem, novos terminais, ampliação ferroviária e corredores rodoviários estão em curso para dar conta de um crescimento que não arrefece.

Mas a força logística do Sul não se resume à movimentação portuária. Empresas da região, como a catarinense Allog, mostram que a diversificação de modais e serviços é uma estratégia essencial para enfrentar crises e garantir resiliência em um comércio global cada vez mais volátil. Ao ampliar sua atuação no aéreo e terrestre, a companhia prova que estar no Sul significa também ser protagonista em soluções globais.

Do lado industrial, gigantes como a gaúcha Frasle Mobility demonstram que tecnologia, reposição e internacionalização são caminhos possíveis mesmo diante de juros altos, barreiras tarifárias e competição acirrada. Sua trajetória reafirma a capacidade do Sul de inovar, exportar e ditar tendências, sem perder a base produtiva no Brasil.

A mensagem é clara: a competitividade logística e industrial brasileira depende, em grande medida, da vitalidade do Sul. Cabe, portanto, aos governos e à iniciativa privada acelerar investimentos em infraestrutura, diversificar modais e apostar em inovação. O futuro da logística nacional passa por Itapoá, Navegantes, Caxias do Sul, Itajaí, São Francisco do Sul, e tantos outros polos que sustentam a engrenagem do país.

Se o Brasil busca eficiência, sustentabilidade e integração logística de verdade, é para o Sul que deve olhar.

Boa leitura e até a próxima edição!



Aline Feltrin
 Editora

3 EDITORIAL

O Sul do país, em especial Santa Catarina, traduz o conceito de integração logística. Entre montanhas e litoral, rodovias e ferrovias, caminhões e navios, o estado e seus vizinhos formam a espinha dorsal do escoamento da produção agrícola, industrial e de consumo.

5 CONTEÚDO DE MARCA

Os novos Volkswagen Constellation 20.480 e 25.480 oferecem desempenho, conectividade e planos especiais de manutenção até agosto.

7 CONVERSA FRANCA

Simone Lucas Martins, CEO da Librelato, revela as estratégias à frente do cargo

ESPECIAL SUL DO BRASIL

17 PORTOS DE SANTA CATARINA
Crescimento recorde leva SC à liderança no Sul, mas gargalos em rodovias e ferrovias ameaçam a eficiência logística.

30 LOGÍSTICA INTERNACIONAL
Estratégia plural da catarinense Allog impulsiona o crescimento, reduz riscos e amplia mercados do grupo.

35 INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS
Do aftermarket aos compósitos avançados, a gaúcha Frasle Mobility traça uma rota de crescimento que une tecnologia, estabilidade e presença global.

40 FINANCIAMENTO DE CAMINHÕES
Como os bancos de montadoras enfrentam o crédito restrito e sustentam o setor.

51 EXPORTAÇÕES

Desde 2023, a Volkswagen Caminhões e Ônibus já exportou 20.400 veículos e aposta na internacionalização para expandir negócios.

60 ECONOMIA CIRCULAR

Stellantis inaugura centro de desmontagem veicular em Osasco (SP), de olho em um mercado estimado em R\$ 2 bilhões anuais, e reforça o compromisso com a redução de emissões.

68 PESQUISA INÉDITA

Levantamento exclusivo da Transporte Moderno com operadores logísticos mostra que, apesar da precariedade da infraestrutura e dos altos custos, tecnologia e novos modais surgem como alternativas para aumentar a competitividade do setor.

72 FERROVIA EM EXPANSÃO

A Rumo Logística inicia operações com trens de 135 vagões e busca ampliar a eficiência no transporte do agronegócio

77 LOGÍSTICA

Consultoria ILOS avalia a maturidade tecnológica do setor, aponta tendências e destaca o papel das startups na construção de soluções inovadoras.

82 BIOMETANO EM DESTAQUE

Empresa de Jundiaí (SP) aposta no combustível renovável e projeta crescimento de até 30% em 2025.

86 PANORAMA MULTIMODAL

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



Condições especiais para comprar o seu VW Constellation

É hora de acelerar sua frota: os novos VW Constellation 20.480 e 25.480 oferecem desempenho, conectividade e planos de manutenção com condições especiais válidas até o fim de agosto.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) ampliou sua presença no mercado de extrapesados, considerado estratégico no transporte rodoviário. Para consolidar esse movimento, a montadora anunciou condições especiais para aquisição dos recém-lançados VW Constellation 20.480 4x2 e 25.480, durante agosto.

A campanha traz benefícios

que reforçam o compromisso da VWCO em soluções completas: taxa diferenciada a partir de 0,89% ao mês, três anos de garantia, serviço de conectividade RIO Premium gratuito por 12 meses e planos de manutenção Volks|Total, que asseguram previsibilidade de custos.

A negociação pode ser feita em qualquer uma das 150 concessionárias da rede, com

apoio da TRATON Financial Services Brasil, nova instituição do Grupo dedicada a frotistas e autônomos.

“É a oportunidade ideal para quem busca caminhão de alta performance, com menor custo operacional e soluções de pós-venda. Além da força, tecnologia e conforto dos Constellation 20.480 e 25.480, as condições especiais facilitam a renovação ou ampliação da frota”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da VWCO.

FORÇA E VERSATILIDADE EM CAMPO

Os modelos marcam a estreia do motor MAN D26 de 13 litros na linha Constellation. Com 480 cv, torque de 2.400 Nm e freio motor de cabeçote de até 410 cv, entregam desempenho em percursos longos e médias distâncias. Com capacidade de tração de 60 toneladas e chassi reforçado, atendem desde cegonheiros a operações frigoríficas e carga geral.

De série, contam com transmissão automatizada V-Tronic de 12 marchas, sistema Predictive Shifting e recursos como Eco-roll e Kick-down, que geram até 5% de economia de combustível. O motorista pode escolher entre três modos de condução – Eco, Normal e Power.

CONFORTO E TECNOLOGIA A BORDO

Na cabina, a VWCO priorizou o conforto. O pacote Prime inclui volante multifuncional, ar-condicionado, trio elétrico, banco com suspensão pneumática e conectividade total. Já o pacote Highline, opcional, acrescenta painel digital de 10” com mais de 80 funções e central multimídia de 7” integrada ao smartphone.

A segurança também é destaque: os Constellation oferecem ESC, ATC e assistente de partida em rampa. A direção redesenhada reduz em 31% o esforço, e a suspensão da cabine com quatro pontos pneumáticos diminui vibrações. **CTM**

Expansão estratégica sob nova direção

Por ALINE FELTRIN

A Librelato, uma das três maiores fabricantes de implementos rodoviários do Brasil, passa por um momento de virada em sua história com a chegada de Simone Lucas Martins ao cargo de CEO. Primeira mulher a assumir o comando da companhia, a executiva carrega mais de 20 anos de experiência em posições de liderança em empresas nacionais e multinacionais dos setores automotivo, químico, varejista e de construção. Desde 2018, Simone Martins já integrava o grupo como diretora administrativa e financeira da Librepar, holding que controla a fabricante de implementos. Sua nomeação simboliza não apenas a valorização de uma trajetória sólida e multifacetada, mas também a aposta da companhia em um modelo de gestão mais integrado, orientado por eficiência, inovação e



competitividade.

Em um segmento tradicionalmente masculino, sua ascensão também marca um avanço em termos de representatividade feminina e diversidade. O desafio que Simone Martins assume é conduzir a Librelato em um cenário de transformações na indústria de transportes.

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL E LIDERANÇA FEMININA

TM – Conte como foi sua trajetória até chegar à cadeira principal da companhia.

Simone Martins – Estou há oito anos na Librelato. Entrei em 2017, em um período de transição. Desde então, ocupo uma posição administrativa e financeira — basicamente, tudo o que não envolvia vendas ou produção passava por mim. Durante esse tempo, acompanhei de perto a trajetória de crescimento da Librelato, que também refletiu bastante o movimento do mercado. Neste ano, com o processo de sucessão na empresa, motivado pela saída de José Carlos Spríngo, que atuava há muitos anos, tive a oportunidade de assumir uma nova posição. Fiquei muito feliz com essa chance e agora enfrento um desafio diferente e estimulante pela frente.

TM – É um setor que originalmente não tem mulheres nesse tipo de liderança. Como é isso para você?

Simone Martins – Acredito que o desafio é ainda maior. Venho de um setor financeiro, historicamente bastante masculino, com poucas lideranças femininas. Por isso, ao longo do tempo, me dediquei a abrir caminhos e trazer mais mulheres para posições de liderança. Na Librelato, especificamente, embora eu nunca tenha tido uma liderança feminina diretamente à minha frente na primeira cadeira, a empresa sempre contou com mulheres em posições de destaque. Nossa gerente nacional no passado era mulher, e

temos engenheiras atuando em diferentes áreas. Ou seja, mesmo que os números não sejam altos, a diversidade sempre foi tratada de maneira igualitária. Posso dizer que o ambiente da Librelato contribuiu muito para o meu crescimento. Talvez eu tenha chegado à posição de CEO como resultado desse histórico: a empresa sempre valorizou a diversidade, e minha transição para esse cargo foi um processo natural.

TM – Quais são as suas principais missões?

Simone Martins – Quero destacar três forças que devem guiar nosso trabalho: nossa gente, que representa nossa principal força, a confiança nas relações e o comprometimento com o cliente. Esses três pilares conectam não apenas as pessoas que trabalham na Librelato, mas também nossos clientes. Um dos grandes diferenciais da empresa é a proximidade com o cliente, de forma humana e acolhedora. Isso inclui transportadores, embarcadores e, especialmente, os motoristas, que utilizam nossos implementos e têm contato direto com nossos produtos. Acredito que uma das grandes missões



“Ao longo do tempo, me dediquei a abrir caminhos e trazer mais mulheres para posições de liderança.”

da Librelato é preservar esse legado humano. Mesmo diante da evolução tecnológica e das mudanças no setor, o fator humano continua sendo central e essencial para o nosso futuro.

Simone Martins – Nos últimos oito anos, período em que acompanho a Librelato, a empresa cresceu cerca de dez vezes. Além de acompanhar o mercado, ela ampliou sua participação. Em determinado momento, a companhia decidiu expandir seu foco: não atuar apenas como implementadora, mas também como fabricante de peças, prestadora de serviços e provedora de tecnologia. Hoje, a Librelato atua no consórcio e tem outras empresas do grupo que fornecem peças tanto para a própria Librelato quanto para o setor. Esse crescimento mostra que o sucesso da empresa não está ligado apenas aos implementos, mas a todo o ecossistema que os envolve.

ESTRATÉGIAS E OBJETIVOS

Simone Martins – Nosso planejamento estratégico, que está em expansão, vai até 2028, quando terá início um novo ciclo voltado para o crescimento. Naturalmente, precisamos acompanhar o mercado, mas temos muitos planos para diversificar, colocar o cliente no centro e atender às suas necessidades de

TM – A Librelato está entre as três maiores implementadoras do país, com faturamento na casa de R\$ 2 bilhões. Você acompanhou toda essa trajetória de crescimento e me parece que daqui em diante uma das suas missões também é fazer com que se expanda mais...

TM – Conte sobre os planejamentos estratégicos

forma completa, não apenas no transporte de carga.

TM – Por isso, a empresa aposta na LibreParts. Pode contar um pouco sobre como está esse segmento de peças?

Simone Martins – No segmento de peças, estamos em uma expansão bastante relevante. Hoje, ela já é bastante consolidada, acompanhando nossos representantes e concessionários. Temos o conceito do Box LibreParts, que busca estar próximo do cliente em todo o Brasil, do Maranhão para frente, incluindo pequenas oficinas que precisam de atendimento rápido. O Box está estrategicamente localizado próximo a postos de combustíveis, justamente para atender o cliente da forma mais ágil possível, fidelizando a marca e aumentando a vida útil do implemento. Para grandes contas, temos oficinas próximas ou até dentro do próprio cliente. E a LibreParts não atende apenas peças de implementos Librelato. Ela oferece tudo que se relaciona à carreta, abrangendo o aftermarket como um todo. O objetivo é ter domínio completo da cadeia, o que torna essa estratégia bastante robusta e estratégica.

“Em determinado momento, a companhia decidiu expandir seu foco: não atuar apenas como implementadora, mas também como fabricante de peças, prestadora de serviços e provedora de tecnologia”



CONSÓRCIO

TM – Você mencionou sobre o consórcio também, que é outro braço de negócio e proporcionou bons resultados nesse primeiro semestre de 2025. É isso?

TM - Por quê?

Simone Martins – Excelente. A Librelato sempre trabalhou com consórcio de terceiros e sempre apostou nesse negócio. Este ano decidimos ter o nosso próprio consórcio.

Simone Martins – Pela proximidade da fábrica, porque traz identidade, aquele conceito da cadeia toda. O consórcio foi surpreendente. Fez mais de R\$ 100 milhões no primeiro mês, mais de 600 cotas. Isso traduz a força da marca, a confiança que o cliente tem no nosso negócio, porque ele está fazendo uma poupança para poder comprar. Em períodos de juros altos, é uma alternativa e um bom aliado. Também traz canal de venda para a Librelato porque o consórcio pode ou não converter para um produto Librelato. Como estamos próximos, é o representante que vende, o concessionário que vende, a equipe interna que vende. O que notamos agora é que já foram dois meses com lances e aquilo que foi dado se converteu em produto. Esse é o nosso objetivo final. Foi um sucesso.

TM – Há a questão da marca e há a do cenário. Você mencionou que ela é um importante aliado em épocas de juros altos. Isso ajudou a mitigar um primeiro semestre mais complicado?

Simone Martins – Ajudou. Ela fortalece toda a cadeia: a empresa, os representantes e os concessionários que recebem comissão. O vendedor não depende apenas do produto, mas conta com alternativas, como a LibreParts e o próprio consórcio, o

que fortalece o negócio como um todo. É fundamental também reforçar as parcerias para que ninguém desanime, oferecendo alternativas além da venda de carretas em períodos de menor movimento.

INOVAÇÕES

TM – Outro ponto importante é a inovação e tecnologia. Como a Librelato tem se posicionado nesse sentido?

Simone Martins – A inovação está presente em todos os nossos produtos e serviços. Estamos investindo em telemetria, conectividade, novos sistemas de segurança e de acompanhamento da frota. Queremos entregar soluções que facilitem a vida do transportador, do embarcador e do motorista, mantendo sempre a confiabilidade da nossa marca.

TM – Essa modernização impacta mais os clientes grandes ou também os de pequeno porte?

Simone Martins – Impacta todos. Para o cliente grande traz eficiência, redução de custos e manutenção preditiva. Para o cliente menor traz facilidade de uso, suporte e proximidade, que são diferenciais que sempre tivemos. A ideia é democratizar a tecnologia para todos os públicos.

“Queremos entregar soluções que facilitem a vida do transportador, do embarcador e do motorista”



MERCADOS EXTERNOS, CONCESSIONÁRIAS E SUSTENTABILIDADE

TM – E quanto ao mercado internacional, quais são os planos?

Simone Martins – A Librelato tem forte presença na exportação, principalmente para América Latina. Vamos continuar fortalecendo esses mercados, buscando oportunidades estratégicas e mantendo nossa marca como referência de qualidade.

TM – Como é o relacionamento da Librelato com os concessionários e representantes nesse contexto de expansão e inovação?

Simone Martins – É muito próximo. Trabalhamos com comunicação constante, treinamento, acompanhamento de desempenho e incentivo à melhoria contínua. A ideia é que o concessionário se sinta parte do nosso processo de crescimento.

TM – Qual é o papel da sustentabilidade na estratégia da Librelato?

Simone Martins – É fundamental. Sustentabilidade está ligada à nossa produção, ao uso de materiais, ao consumo de energia e à responsabilidade social. Temos projetos contínuos para reduzir impactos ambientais e contribuir com a sociedade onde estamos presentes.

“Sustentabilidade está ligada à nossa produção, ao uso de materiais, ao consumo de energia e à responsabilidade social”



PRESENTE E FUTURO

TM – Quais são as expectativas para os próximos anos da Librelato sob sua liderança?

Simone Martins – Manter o crescimento sustentável, ampliar a presença internacional, investir em tecnologia, fortalecer a relação com clientes e concessionários e continuar promovendo a diversidade e inclusão na empresa. É um desafio, mas acredito que estamos preparados.

TM – O primeiro semestre apresentou desafios para vendas de implementos. Qual a avaliação?

Simone Martins – Houve queda em torno de 20%, principalmente pelo recuo no agronegócio, mas nos adaptamos para atender a nova demanda, incluindo alumínio e carga fechada.

TM – E para o segundo semestre, quais perspectivas?

Simone Martins – Historicamente, o segundo semestre é melhor. Mas este ano deve ficar muito próximo ao primeiro semestre. Esperamos alguma reação do agronegócio com a safra recorde, mas a velocidade de crescimento será limitada por fatores macroeconômicos, como taxa de juros, investimentos e insegurança sobre o cenário internacional.

TM – Como a diversificação de negócios ajuda a empresa a ser mais resiliente?

Simone Martins – Peças, consórcio e exportação fortalecem a empresa financeiramente e tornam o negócio mais resistente a altos e baixos do mercado.

TM – A sua vasta experiência na área financeira ajuda a desempenhar a liderança da empresa?

Simone Martins – Sim, dá segurança em momentos desafiadores, permitindo decisões estratégicas com mais tranquilidade.

NOVA FÁBRICA E GOVERNANÇA

TM – Conte sobre a nova fábrica em Guarulhos.

Simone Martins – Atenderá o maior mercado do país, focado em carga fechada. É um passo estratégico para reduzir custos logísticos e aproximar-se do cliente.

TM – Como a automação e tecnologia entram no planejamento de expansão?

Simone Martins – São essenciais para qualidade, eficiência e enfrentamento da restrição de mão de obra em Santa Catarina.

TM – E a inovação, como se aplica no dia a dia da empresa?

Simone Martins – Está alinhada às necessidades dos clientes. Proximidade permite soluções práticas e aplicáveis, resolvendo problemas reais do transportador.

TM – A Librelato é uma empresa familiar. Como isso impacta a governança?

Simone Martins – Possuímos governança estruturada com conselho e comitês. A estrutura familiar fortalece a cultura, mas a permanência depende da profissionalização e do compliance.

TM – Qual é a expectativa de longo prazo para a Librelato?

Simone Martins – Tornar a empresa centenária, mantendo liderança no mercado e crescimento sustentável, com foco em inovação, clientes e pessoas.

CTM

Do mar às estradas: a corrida dos portos de SC pela eficiência

Crescimento recorde nos portos eleva Santa Catarina à liderança no Sul do país, mas gargalos em rodovias e ferrovias ameaçam a eficiência da logística estadual

Por ALINE FELTRIN | DE BALNEÁRIO CAMBORIÚ – SC

Quando um navio atraca em um dos portos de Santa Catarina traz a carga e a prova de que o estado se consolidou como potência no transporte marítimo brasileiro. Com cinco terminais portuários em operação — Itapoá, Navegantes, São Francisco do Sul, Imbituba e Itajaí — além de novos empreendimentos a caminho, o estado responde

por quase 20% da movimentação nacional de contêineres. Em 2024, os portos catarinenses movimentaram mais de 5 milhões de TEUs (unidade equivalente a contêiner de 20 pés), superando Paraná e Rio Grande do Sul no ranking do Sul.

A movimentação de cargas nos portos de Santa Catarina também cresceu no primeiro



semestre de 2025 (+ 5,23%) em relação ao mesmo período de 2024. Nos primeiros seis meses do ano já foram mais de 32,2 milhões de toneladas movimentadas.

O desempenho é superior à média nacional, que ficou em + 1,02% e o melhor entre os estados do Sul do Brasil. Os dados foram apurados pela gerência de Portos, da Secretaria de Portos, Aeroportos e Ferrovias de Santa Catarina (SPAF), junto à Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq).

No setor de contêineres, os portos catarinenses cresceram 12,4% em relação à 2024, movimentando mais de 1,34 milhão de TEUs. O crescimento nacional foi de 10,2%. Foram mais de 15 milhões de toneladas movimentadas.

“Os portos de Santa Catarina seguem cumprindo o seu papel de importância dentro da logística estadual e nacional. Atendemos também setores do agronegócio e estamos em constante crescimento nos

últimos anos. Tudo isso é resultado de um trabalho sério e de planejamento dos gestores dos nossos portos públicos e privados”, avalia o secretário da SPAF, Beto Martins.

No primeiro semestre de 2025, o Porto Itapoá registrou o segundo maior movimento do país em cargas containerizadas, com 8,1 milhões de toneladas. O terminal Portonave, em Navegantes, movimentou 4,8 milhões de toneladas; Itajaí, 1,4 milhão; e Imbituba, 656,3 mil toneladas.

Quando se considera a movimentação total de cargas (contêineres, graneis, líquidos etc.), o ranking é ligeiramente diferente: o Porto de São Francisco do Sul liderou com 8,7 milhões de toneladas, seguido por Itapoá (8,1 milhões), Terminal Aquaviário de São Francisco do Sul (5,1 milhões), Portonave (4,8 milhões), Imbituba (3,6 milhões), e Itajaí (1,6 milhão).

Outros terminais do estado movimentaram 246 mil toneladas.

PARADOXO LOGÍSTICO

O avanço, porém, expõe um paradoxo logístico: a infraestrutura portuária cresce mais rápido que os acessos. Hoje, 94% da carga que chega aos portos da região depende de rodovias, sobretudo a BR-101 e a BR-470, ambas classificadas em nível “F”, quando o fluxo é forçado ou interrompido. Apenas 6% seguem por trilhos.

No Brasil, essa classificação é usada em estudos de

engenharia de tráfego e transportes. O nível de serviço é atribuído por órgãos como o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT), responsável pelas rodovias federais; por empresas de consultoria contratadas por órgãos públicos, que aplicam metodologias baseadas na

DESTAQUE NACIONAL

SC LIDERA NO SUL DO PAÍS EM MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS E CONTÊINERES. CRESCIMENTO ACIMA DA MÉDIA NACIONAL:

5,23%

EM CARGAS TOTAIS E

12,4%

EM CONTÊINERES.

PRINCIPAIS TERMINAIS E CARACTERÍSTICAS



PORTO ITAPOÁ:

- SEGUNDO MAIOR PORTO EM CONTÊINERES DO PAÍS; • DESTAQUE EM MOVIMENTAÇÃO E INVESTIMENTOS PRIVADOS; • CAPACIDADE PARA NAVIOS DE GRANDE PORTE.



PORTONAVE (NAVEGANTES):

- TERMINAL REFERÊNCIA EM PRODUTIVIDADE (115 MOVIMENTOS POR HORA); • EXPORTAÇÃO DE CARNE SUÍNA, FRANGO E MADEIRA; • MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA COM SCANNERS DE INSPEÇÃO E SHORE POWER.



PORTO DE S. FRANCISCO DO SUL:

- MAIOR PORTO EM MOVIMENTAÇÃO TOTAL; • INVESTIMENTOS EM DRAGAGEM E EXPANSÃO DO CANAL; • DESTACA-SE NA EXPORTAÇÃO DE GRÃOS E IMPORTAÇÃO DE AÇO.



ITAJAÍ:

- FOCO EM • CONTÊINERES E CARGAS INDUSTRIAIS; • PARTE DA MALHA MULTIMODAL.



IMBITUBA:

- TERMINAL MENOR, MAS ESTRATÉGICO PARA GRANÉIS SÓLIDOS E LÍQUIDOS.

Highway Capacity Manual (HCM) ou normas brasileiras equivalentes; e, em estudos estaduais ou regionais, pela Secretaria de Infraestrutura ou de Transportes do estado, com base em medições de tráfego e congestionamento.

O nível F indica o pior desempenho possível, quando o fluxo é praticamente interrompido ou totalmente congestionado, com alta densidade de veículos e velocidades muito reduzidas.

INVESTIMENTOS PARA ENFRENTAR DESAFIOS

Para Martins, o estado já avança rumo à logística mais integrada. Durante a abertura da feira Logistique, realizada em Balneário Camboriú (SC) em agosto de 2025, ele destacou a criação da Secretaria de Portos, Aeroportos e Ferrovias de Santa Catarina, a única do país com gestão dedicada a todos os modais, modelo que se tornou referência nacional.

Segundo o secretário, nas ferrovias a aposta é o projeto FerroSul, em parceria com estados vizinhos, para recuperar e expandir a malha ferroviária regional.

A FerroSul é uma iniciativa estratégica dos estados do Sul do Brasil — Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná — e do Mato Grosso do Sul, com o objetivo de



“Temos portos eficientes e modernos, mas sem resolver a multimodalidade, Santa Catarina corre o risco de perder competitividade”

Beto Martins,

Secretário de Estado de Portos,
Aeroportos e Ferrovias
do governo de Santa Catarina

criar uma malha ferroviária integrada. A meta é aprimorar a logística, reduzir custos de transporte, fortalecer a competitividade econômica e estimular o desenvolvimento regional, conectando o Centro-Oeste ao Sul do país.

O projeto busca integrar os estados do Sul e Mato Grosso do Sul, formando uma espécie de “espinha dorsal” ferroviária para o escoamento da produção agrícola e industrial, tornando o transporte de cargas mais barato e competitivo e impulsionando o crescimento econômico da região. Além disso, fortalece a infraestrutura logística para apoiar uma das maiores fronteiras agrícolas do mundo e polos industriais estratégicos, elevando a competitividade do Conselho de Desenvolvimento e Integração Sul (Codesul) e preparando a região para os desafios atuais e futuros do mercado.

Santa Catarina está na vanguarda da criação do Ferrosul. O estado assumiu o papel central na coordenação e implementação. O projeto também conta com o apoio do Rio Grande do Sul, Paraná e Mato Grosso do Sul, que firmaram manifesto conjunto em favor da sua execução. A iniciativa se baseia na experiência de sucesso da Ferroeste, que implantou uma ferrovia no Paraná com resultados positivos em operação e logística. Trata-se de uma iniciativa de médio a longo prazo, que exige investimentos significativos em infraestrutura, mas com potencial de gerar benefícios duradouros e sustentáveis para a economia regional.



Complexo Portuário da Babitonga, formado pelo Porto Itapoá (acima) e pelo Porto de São Francisco do Sul, deve alcançar um novo patamar de competitividade a partir de 2026

SALTO LOGÍSTICO NO COMPLEXO DE BABITONGA

Enquanto não há uma resolução para aprimorar os entraves logísticos por rodovias e ferrovias, os portos se organizam para aumentar a produtividade e a capacidade. O Complexo Portuário da Babitonga, formado pelo Porto Itapoá e pelo Porto de São Francisco do Sul, deve alcançar um novo patamar de competitividade a partir de 2026. Uma obra de dragagem e alargamento do canal de acesso, orçada em R\$ 325 milhões, permitirá a entrada de navios porta-contêineres de até 366 metros — os maiores que operam na costa brasileira — totalmente

carregados, reduzindo custos e tempo de operação.

“Essa é uma obra estratégica para o presente e para o futuro”, afirmou Cleverton Vieira, CEO do Porto de São Francisco do Sul, em entrevista à Transporte Moderno durante a feira Logistique realizada em Balneário Camboriú (SC) em agosto de 2025. Segundo o executivo, o projeto deve dobrar a movimentação anual de contêineres do terminal privado em dez anos — de 1,5 milhão para quase 3 milhões de TEUs —, tornando-o o maior do Brasil. A expectativa é que o impacto no mercado de trabalho também seja expressivo, com o número de empregos diretos e indiretos na região saltando dos



“Essas mudanças destravaram investimentos e nos permitiram crescer quase 35% na movimentação de cargas entre 2023 e 2024, o maior avanço proporcional entre os portos públicos do país”

Cleverton Vieira,
CEO do Porto
de São Francisco do Sul

atuais 8 mil para cerca de 40 mil.

A dragagem será viabilizada por um modelo inédito de financiamento no setor portuário brasileiro. Sem contar com recursos do PAC e após negativa do governo federal, o Porto Itapoá emprestará R\$ 300 milhões ao Porto de São Francisco do Sul. O pagamento será feito ao longo de 10 a 12 anos, por meio de tarifas adicionais geradas pelo aumento do tráfego de navios. O contrato já foi validado pelo Ministério de Portos e Aeroportos (Mpor).

A multinacional belga Jan De Nul venceu a licitação. O cronograma prevê início das obras em novembro de 2025, após dois meses dedicados ao projeto executivo. “O prazo de execução é de dez meses, com possibilidade de entrega antecipada para meados de 2026”, revelou o executivo.

Desde 2023, quando a atual gestão assumiu o Porto de São Francisco do Sul, melhorias operacionais vêm sendo implantadas. Entre elas, a instalação de duas novas balanças e sistemas automatizados de controle, que reduziram gargalos e elevaram a capacidade de atendimento para 1,5 mil caminhões por dia — acima da demanda atual de mil veículos.

O porto também destinou R\$ 20 milhões à modernização tecnológica, com novas câmeras, servidores e integração de sistemas com cooperativas de transporte e a Receita Federal.

No primeiro semestre de 2025, o Porto de São Francisco do Sul movimentou 10,5

milhões de toneladas, 7% acima do mesmo período do ano anterior. A exportação de grãos foi o destaque, com mais de 1 milhão de toneladas embarcadas apenas em julho, 90% destinadas à China. O terminal também responde por 50% da importação de aço no país.

PERSPECTIVAS E INTEGRAÇÃO LOGÍSTICA

A dragagem vai eliminar a necessidade de paradas intermediárias para manobras de navios de granéis sólidos e fertilizantes, reduzindo filas e acelerando o giro das embarcações. O CEO do Porto de São Francisco do Sul afirmou que a obra se soma a outros investimentos, como novos berços de atracação e a entrada em operação de terminais privados, incluindo o TGSC e o futuro terminal da Coamo.

Segundo Vieira, a desconcentração portuária, somada à infraestrutura complementar — como a duplicação da BR-280 e a integração ferroviária —,

reforça a competitividade frente ao Porto de Santos, hoje sobre-carregado. “Temos mão de obra qualificada, apoio do governo estadual e um ambiente favorável para crescer. Estamos preparando o complexo para ser referência nacional e internacional”, afirmou.

Em um painel sobre a expansão logística em Santa Catarina, realizado durante a Logistique, o secretário Beto Martins ressaltou que a dragagem é parte de uma estratégia mais ampla para ampliar a capacidade portuária e que o desafio logístico vai além das áreas de atracação.

PRODUTIVIDADE RECORDE E EXPANSÃO BILIONÁRIA

No Porto de Navegantes, o terminal portuário Portonave se consolidou como referência em produtividade e tecnologia. O terminal tem capacidade de 1,5 milhão de TEUs/ano e deve atingir 2 milhões de TEUs/ano após a conclusão das obras de adequação do cais e a chegada de novos equipamentos.



“Precisamos acelerar as duplicações e diversificar modais, com ferrovias e cabotagem”

Osmari de Castilho Ribas,
diretor-superintendente administrativo da Portonave

Em 2024, a Portonave movimentou 1,2 milhão de TEUs. Até julho de 2025, foram 618 mil TEUs, com previsão de fechar o ano em patamar semelhante. Mais que o volume, chama atenção o desempenho: segundo a Antaq, a Portonave foi o terminal mais produtivo do país no primeiro semestre de 2025, com 115 movimentos por hora (MPH) — 40% acima de 2023, antes da obra de cais.

“Queremos continuar entregando produtividade mesmo diante das restrições logísticas externas”, afirma Osmari de Castilho Ribas, diretor-superintendente administrativo da Portonave.

O terminal movimenta cargas diversificadas: na exportação, madeira e derivados (42%), carnes congeladas (35%) e papéis (7%); na importação, plásticos (15%), maquinário (13%) e têxteis (11%). Também lidera a exportação nacional de carne suína, com 31% do mercado, e é destaque em frango, plásticos e têxteis.

Os investimentos recentes somam R\$ 1,5 bilhão, incluindo dois guindastes STS, 14 RTGs, uma reach stacker elétrica e dois scanners de inspeção com inteligência artificial, capazes de examinar 120 caminhões/hora. A modernização inclui ainda o shore power, sistema que alimenta navios com energia elétrica durante a atracação, reduzindo emissões de gases de efeito estufa.

Na frente digital, a companhia lançou o app



“Siga em Frente”, pioneiro no setor portuário, que simplifica a rotina de motoristas. Em média, dois mil caminhões acessam o terminal por dia, com picos de até três mil. O aplicativo permite entrada e saída totalmente digitalizadas, otimizando o giro logístico.

Para Ribas, a expansão logística estadual precisa ir além do porto: “Santa Catarina possui grande dependência do modal rodoviário. A BR-470 e a BR-101 são corredores fundamentais, mas estão saturados, o que compromete a eficiência da cadeia logística.

11%

É O PERCENTUAL
DE RODOVIAS
FEDERAIS
DUPLICADAS

O terminal portuário de Navegantes tem capacidade de 1,5 milhão de TEUs/ano e deve atingir 2 milhões de TEUs/ano após a conclusão das obras de adequação do cais e a chegada de novos equipamentos.

O GARGALO DOS ACESSOS

A dependência das rodovias é um consenso entre empresários e governo. Segundo a Confederação Nacional do Transporte, apenas 11% das rodovias federais são duplicadas, e só 1,5% estão em obra. Para

mitigar o problema, Santa Catarina aposta em projetos como a Via Mar, estrada paralela à BR-101 com 145 quilômetros entre Joinville e a Grande Florianópolis. Também avança a repactuação do contrato da BR-101 Norte, que deve incluir novas obras e aumentar investimentos.

Neste sentido, Beto Martins citou o projeto Viamar, previsto para começar em 2026, com o objetivo de reduzir o tráfego

PRINCIPAIS PROJETOS PARA DESAFOGAR A LOGÍSTICA EM SC

VIAMAR / CORREDOR LITORÂNEO NORTE

O que é: Estrada paralela à BR-101, ligando Joinville a Biguaçu (145 km).

Objetivo: Reduzir o tráfego de cargas na BR-101 e melhorar a fluidez logística.

Status: Previsto para começar em 2026; sem prazo definido de conclusão.

LIGAÇÃO NAVEGANTES-ARAQUARI (62 KM)

O que é: Trecho ferroviário que conecta o Porto de Navegantes a Araquari.

Objetivo: Facilitar o escoamento de cargas do porto e reduzir a dependência do transporte rodoviário.

Status: Em desenvolvimento; faz parte da expansão do modal ferroviário em SC.

AMPLIAÇÃO DA MALHA SUL (CHAPECÓ-CORREIA PINTO, 319 KM)

O que é: Expansão de trecho ferroviário existente no estado.

Objetivo: Melhorar o escoamento interno de cargas, fortalecendo a logística regional.

Status: Projeto em andamento, previsto para integração com outros trechos ferroviários.

BR DO MAR

O que é: Programa federal de incentivo à cabotagem, ou transporte marítimo entre portos nacionais.

Objetivo: Reduzir o congestionamento das rodovias, diminuir custos logísticos e aumentar a eficiência do transporte ao longo do litoral brasileiro.

Status: Em fase de expectativa; aguardando implementação e regulamentação federal.

de cargas na BR-101 e melhorar a fluidez logística. “Se não fizermos nada, vamos comprometer o desenvolvimento e perder competitividade. A infraestrutura é a espinha dorsal da nossa economia”, alertou.

O Corredor Litorâneo Norte terá 145 quilômetros entre Joinville e Biguaçu, ligando a cidade mais populosa do estado com o Contorno Viário da Grande

Florianópolis. Não há prazo para início das obras.

No modal ferroviário, dois projetos ganham corpo: a ligação Navegantes-Araquari (62 km) e a ampliação da Malha Sul (Chapecó-Correia Pinto, 319 km).

Há ainda expectativa sobre a BR do Mar, um programa federal que visa incentivar o transporte de cargas por cabotagem — ou seja, o transporte marítimo



De acordo com Osmari de Castilho Ribas, a BR-470 e a BR-101 (foto) são corredores fundamentais, mas estão saturados, o que compromete a eficiência da cadeia logística

entre portos do próprio país — como alternativa ao modal rodoviário. O objetivo é reduzir o congestionamento das rodovias, diminuir custos logísticos e aumentar a eficiência do transporte de mercadorias ao longo do litoral brasileiro.”

O QUE ESTÁ EM JOGO?

A movimentação crescente de cargas coloca Santa Catarina em posição de liderança, mas os gargalos de acesso são um freio. A janela para avançar é curta: se a infraestrutura terrestre não acompanhar, parte da carga pode migrar para Paraná e Rio Grande do Sul.

“Temos uma indústria robusta e um sistema portuário em expansão. Mas, para não perder competitividade, é fundamental investir urgentemente em rodovias, canais e ferrovias”, reforça Ribas.

O desafio é claro: Santa Catarina tem os portos mais dinâmicos do país, mas precisa de infraestrutura à altura para sustentar esse crescimento. A corrida contra o tempo já começou e, sem soluções rápidas e coordenadas, a vantagem conquistada pode escorrer pelas frestas da malha logística.

CTM

*A jornalista viajou a convite da organização da feira Logistique



Fórum
Internacional
Supply Chain
Expo Logística 2025



A instabilidade política global

está trazendo **restrições** e **incertezas** para os profissionais de logística em diversas partes do mundo. Entender com profundidade os caminhos e as oportunidades é fundamental.

CONHEÇA OS PALESTRANTES INTERNACIONAIS, professores, consultores e líderes de projetos internacionais.

HAOZHE CHEN

Walker Professor in Logistics & Supply Chain Management

IOWA STATE UNIVERSITY



DALE ROGERS

ON Semiconductor Professor of

ARIZONA STATE UNIVERSITY



SPYROS LEKKAKOS

Professor of Supply Chain Management

MIT
ZARAGOZA LOGISTICS CENTER



INSCRIÇÕES ABERTAS

APOIO

transporte
Todos os modos MODERNO



Desconto exclusivo para compras em grupo

Escaneie o QR CODE ao lado, se inscreva e esteja entre os protagonistas da transformação logística.



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



Diversificar para crescer

Como a estratégia plural do Grupo Allog impulsiona crescimento, reduz riscos e amplia mercados

Por ALINE FELTRIN | DE ITAJAÍ (SC)

Diversificar para se fortalecer. Esse tem sido nos últimos anos o lema do Grupo Allog, uma das principais empresas de logística internacional do país. O planejamento estratégico começou há quase uma década, quando a companhia percebeu que depender exclusivamente do transporte marítimo poderia deixá-la vulnerável a crises setoriais ou flutuações cambiais. Desde então, cada novo

modal ou serviço foi pensado como uma “cesta” separada: se um segmento enfrenta dificuldades, os outros continuam sustentando o negócio.

Com sede em Itajaí (SC) e nove unidades estratégicas em Campinas (SP), Porto Alegre (RS), Santos (SP), Curitiba (PR), São Paulo, Manaus (AM), Fortaleza (CE), além da Ftrade, em Salvador (BA), e da Fortalog, em Petrolina (PE), que completam o grupo,,



“O objetivo era claro: tornar-se um operador completo, capaz de atender a demanda de diferentes clientes em múltiplos mercados e modais”

Rodrigo Viti,
diretor comercial da Allog

a Allog atende importadores e exportadores com soluções globais nos modais marítimo, aéreo e terrestre, além de serviços de seguro, carga projeto, desembarço aduaneiro, carga líquida, armazenagem e logística integrada.

“Desde o início, nossa missão foi oferecer segurança e eficiência para clientes de diferentes setores, independentemente do modal ou da complexidade da operação”, afirma Rodrigo Viti, diretor comercial da Allog.

DO MARÍTIMO AO AÉREO

Tradicionalmente centrada no transporte marítimo, a companhia decidiu ampliar sua atuação, reduzindo a dependência de mercados específicos e de produtos sujeitos a instabilidades comerciais, como tarifas extraordinárias e crises globais.

O planejamento estratégico incluiu metas ousadas, como elevar a participação do transporte aéreo para 20% do faturamento até 2031. Sob o comando de René Genofre, diretor do departamento aéreo, a empresa já alcançou metade dessa meta, com o modal respondendo por 10% da receita. “Investimos em tecnologia, monitoramento de rotas e parcerias estratégicas com companhias aéreas para oferecer entregas rápidas e seguras. Nosso objetivo é ser referência em logística aérea integrada no Brasil”, acrescenta Genofre.

Segundo ele, o crescimento do aéreo não

é apenas uma blindagem contra riscos, mas uma estratégia de expansão: “Se você quer ser um operador logístico completo, precisa oferecer todos os produtos. O aéreo é uma solução rápida quando o marítimo enfrenta atrasos, permitindo que o cliente continue atendendo seus mercados sem interrupção.”

EQUILÍBRIO ENTRE IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES

O equilíbrio entre importações e exportações é outro pilar da diversificação. Por anos, a Allog concentrou sua operação no transporte de madeira para os Estados Unidos, que chegou a representar metade do faturamento de exportação do grupo. A diversificação ajudou a reduzir essa dependência e abriu espaço para novos mercados e produtos.

“Conseguimos diversificar mantendo excelência operacional”, afirma Viti. Em 2023, a empresa transportou 13.675 TEUs, e o volume aumentou para 14.025 TEUs em 2024, crescimento de 2,56%. No primeiro semestre de 2025, a tendência se manteve: 8.198 TEUs, alta de 7,46% frente ao mesmo período do ano anterior.

O aumento das tarifas sobre produtos brasileiros nos EUA, promovido pela administração Trump, representou risco para setores estratégicos, como a indústria da madeira em Santa Catarina, mas para a Allog a

diversificação foi decisiva para minimizar os efeitos da taxa, preservando exportações e empregos. Isso porque a participação da madeira nas exportações caiu de 50% para cerca de 15%, enquanto a empresa expandiu atuação em carga líquida, refer e transporte aéreo.



A DIVERSIFICAÇÃO ATENDE DEMANDAS ESTRATÉGICAS

FAST FASHION:

52 COLEÇÕES/ANO

INDÚSTRIA FARMACÊUTICA:

CADEIA FRIA

COMPONENTES AUTOMOTIVOS E FÁRMACOS

ESTRATÉGIA:

ANTECIPAR CARGAS PARA APROVEITAR OPORTUNIDADES DE MERCADO

Para além da diversificação, a empresa criou a US Domestic, nos Estados Unidos, onde a carga pode aguardar até 30 dias em área alfandegada antes de ser nacionalizada, reduzindo impactos tarifários.

CARGAS LÍQUIDAS GANHAM PROTAGONISMO

As exportações de cargas líquidas, especialmente glicerina, se tornaram estratégicas nessa jornada de diversificação. Em 2024, a Allog movimentou 14.907 TEUs, sendo 79% destinados à Ásia, principalmente portos chineses como Qingdao, Ningbo, Nanjing e Fuzhou. “A grande vantagem da Allog é ter uma estrutura robusta que permite redirecionar mercadorias para outros mercados e segmentos quando um setor enfrenta dificuldade”, observa Viti.

NOVOS MERCADOS E PRODUTOS

O transporte aéreo ganhou protagonismo para produtos perecíveis, de alto valor agregado ou que exigem entregas rápidas, como fármacos, componentes automotivos e itens de fast fashion. A operação funciona 24 horas por dia, com monitoramento constante de rotas. Genofre explica:

O modal também é usado para antecipação de cargas diante de mudanças tarifárias,



“Temos segmentos que não vivem sem o transporte aéreo. Por exemplo, o fast fashion com 52 coleções por ano exige entrega precisa, e a indústria farmacêutica depende da cadeia fria. Sem o aéreo, não há como atender esses clientes”

René Genofre,
diretor do departamento
aéreo do Grupo Allog

aproveitando oportunidades de mercado. “Em julho, quando houve o tarifário dos EUA, algumas commodities típicas do marítimo foram convertidas para o aéreo, garantindo chegada dentro das datas limite e evitando a taxaço”, afirma Genofre.

EXPANSÃO INTERNACIONAL

A Allog ampliou presença em mercados estratégicos como Oriente Médio, Ásia e Europa, oferecendo serviços integrados que antes eram exclusivos do transporte marítimo. “Hoje, produtos que precisavam de semanas para chegar por navio podem ser entregues em dias por ar ou terrestre, aumentando confiabilidade e atraindo novos clientes”, destaca Viti.

O diretor também enfatiza o papel da logística eficiente e sustentável. “O setor aéreo exige investimentos em frota,

treinamento e tecnologia. Reduzir custos passa por comprar melhor e aumentar produtividade, além de acompanhar tendências como ESG e combustível sustentável (SAF), que ainda enfrenta desafios de escala e preço.”

Para a Allog, diversificação é simultaneamente uma estratégia de proteção e crescimento. Ao ampliar modais, mercados e produtos, a empresa conse-

gue mitigar riscos de crises, tarifas inesperadas ou sazonalidades, enquanto captura oportunidades de expansão. “O conselho da empresa sempre teve a visão de criar um One Stop Shop, ou seja, um ponto único onde o cliente encontra todos os serviços de que precisa, sem pre-

cisar recorrer a múltiplos fornecedores. Se o cliente confia no marítimo, pode confiar também no aéreo e terrestre. Isso é crescimento”, conclui Genofre. **CTM**



O segredo está na estratégia multifacetada



Do foco em aftermarket ao uso de compósitos avançados, a Frasle Mobility, braço de autopeças do grupo gaúcho Randoncorp, traçou uma rota de crescimento que combina tecnologia, estabilidade e presença internacional

Por ALINE FELTRIN | DE CAXIAS DO SUL (SC)

Em um cenário de juros altos no Brasil, instabilidade internacional e mudanças rápidas na indústria automotiva, nem todas as empresas brasileiras conseguem manter um ritmo de crescimento robusto. A Frasle Mobility, braço de autopeças do grupo gaúcho Randoncorp, é uma das que têm

êxito nessa missão. Prova disso é o balanço financeiro da companhia divulgado recentemente aos investidores: no segundo trimestre de 2025, a empresa registrou receita líquida de R\$ 1,4 bilhão – avanço de 38,8% sobre o mesmo período do ano anterior. O EBITDA ajustado, de R\$ 238,4 milhões, cresceu mais

de 46,7% na comparação anual, garantindo margem de 17,5%. No acumulado do semestre, a receita já soma R\$ 2,7 bilhões, 47,8% superior a 2024, com mais da metade do faturamento vinda do exterior.

Os números refletem uma estratégia multifacetada: apostar no mercado de reposição, investir em inovação tecnológica e buscar presença internacional por meio de aquisições. O resultado é que a Frasle Mobility se consolidou como uma das fornecedoras mais relevantes de componentes de fricção — pastilhas, lonas, sistemas de suspensão e hidráulicos — em 125 países, mantendo engenharia 100% brasileira.

REPOSIÇÃO COMO MOTOR DE ESTABILIDADE

Se o segmento de montadoras (OEM) oscila com a volatilidade da produção de veículos, o mercado de reposição tem sido o verdadeiro motor da Frasle Mobility. Mais de 80% do faturamento da companhia vem da reposição, com destaque para caminhões. A razão é simples: mesmo com o crédito caro e a dificuldade de

INOVAÇÃO COM COMPÓSITOS: UM LABORATÓRIO GLOBAL

Uma outra aposta da Frasle Mobility nos compósitos estruturais, materiais mais leves que o aço, com resistência e flexibilidade superiores. A linha Composs, lançada oficialmente em 2023, já está em operação com diversos projetos para montadoras de caminhões e veículos leves.

No Iveco S-Way, por exemplo, suportes de para-lamas e lanternas antes metálicos passaram a ser produzidos em compósitos. A mudança reduziu em até 50% o peso da peça, aumentou durabilidade e simplificou montagem e manutenção. Segundo Matozo, os resultados obtidos no Brasil podem transformar a fábrica de Caxias em um laboratório de inovação global para a Randoncorp, com potencial de replicação em outras plantas na China, Índia, México e Estados Unidos.



“Não é simplesmente uma questão de preço ou de encontrar outro fornecedor. É preciso desenvolver o produto, homologar com montadoras e clientes. Isso garante estabilidade”

Luciano Matozo,
diretor de vendas e engenharia
da Frasle Mobility

renovar frotas, os veículos que seguem rodando precisam de manutenção constante.

“Isso se tornou ainda mais relevante com a dificuldade de aquisição de veículos novos em função de juros altos”, explica Luciano Matozo, diretor de vendas e engenharia. Esse movimento garantiu estabilidade em meio à desaceleração do mercado doméstico de veículos.

Para atender à demanda crescente, a empresa reforçou sua capacidade fabril em Caxias do Sul (RS). Um investimento de R\$ 45 milhões em uma linha automatizada de prensa e pintura de pastilhas da marca Frasle dobrou a produção diária desse item, igualando a capacidade já existente em lonas. A automação não apenas eleva produtividade, como permite entregas mais rápidas e consistentes, algo vital em um setor em que tempo de parada do cliente custa caro.

Além disso, a Frasle Mobility desenvolve formulações específicas para diferentes condições de uso, ambientes e tipos de veículo, o que assegura durabilidade e resistência. Esse know-how em reposição permite não só reagir rápido às demandas

MESMO COM TARIFAS DE ATÉ 50% NOS EUA, A EMPRESA MANTÉM CLIENTES E INVESTE EM AQUISIÇÕES, COMO A COMPRA DA DIVISÃO DE AFTERMARKET DO GRUPO MEXICANO KUO POR

R\$ 2,1
BILHÕES



Suportes de para-lamas e lanternas do Iveco S-Way, produzidos em compósitos, reduzem em até 50% o peso das peças, aumentando a durabilidade e simplificando a montagem e a manutenção

domésticas, mas também adaptar portfólios para Índia e América Latina, onde o segmento também cresce.

O desenvolvimento começou em 2018, em parceria com o Instituto Hercílio Randon e o Centro Tecnológico Randon, seguindo megatendências de eficiência energética, redução de emissões e flexibilidade de design. As vantagens são expressivas: menor peso, resistência à corrosão e menor impacto ambiental.

TAXAÇÕES E RESILIÊNCIA NO MERCADO EXTERNO

O avanço global, no entanto, não vem sem obstáculos. As exportações brasileiras de autopeças enfrentam tarifas de até 50% nos Estados Unidos. Ainda assim, a Frasle Mobility mantém forte sua presença no mercado norte-americano, onde atua desde 2008. A planta de Prattville, no Alabama, já recebeu US\$ 15,5 milhões em investimentos e atende principalmente fabricantes de eixos.

Segundo Matozo, a chave está em oferecer produtos desenvolvidos sob medida para cada cliente, com processos de homologação complexos que dificultam substituições por concorrentes.

Mesmo sob pressão, a companhia segue firme em sua estratégia de internacionalização. Em 2024, anunciou sua maior aquisição: a divisão de aftermarket do grupo mexicano KUO, em negócio de R\$ 2,1 bilhões. A transação inclui fábricas de pistões,

juntas, materiais de fricção e uma distribuidora, criando um “powerhouse” regional de reposição. O COO Anderson Pontalti destaca que a operação posiciona a companhia como líder no México, ao lado do

Brasil e da Argentina, ampliando a exposição internacional para 55% do faturamento.

UM FUTURO GLOBAL, COM RAÍZES BRASILEIRAS

A presença em 125 países, aliada a plantas fabris na Índia, China, Estados Unidos e México, consolida a estratégia de globalização da Frasle Mobility. Mas, apesar da expansão, o Brasil segue sendo o coração da companhia. É em Caxias do Sul que se concentra a maior parte da produção de lonas e pastilhas, assim como o desenvolvimento tecnológico que abastece o mundo.

Os desafios continuam: competição internacional,

A EMPRESA ATUA
EM

125
PAÍSES

MAS MANTÉM O BRASIL
COMO CENTRO
DE ENGENHARIA
E PRODUÇÃO,
EQUILIBRANDO RESILIÊNCIA
NO MERCADO LOCAL
E OUSADIA INTERNACIONAL

instabilidade cambial e o próprio ritmo de transformação da indústria automotiva. Mas a empresa parece confortável nesse ambiente. Ao mesmo tempo em que se protege com a estabilidade do mercado de reposição,

investe em tecnologia de ponta e em aquisições que a tornam menos dependente de um único mercado.

“Mesmo em um cenário desafiador, seguimos ajustando nossa estratégia e avançando em novos mercados, mantendo foco na geração de valor”, resume Pontalti.

Para uma companhia que nasceu em Caxias do Sul, mas hoje dita tendências globais em compósitos e reposição, o balanço de 2025 mostra que a combinação de inovação, resiliência e ousadia pode ser a fórmula certa para continuar acelerando — dentro e fora das estradas. **CTM**

*A jornalista viajou a convite da Frasle Mobility



Bancos de montadoras esperam financiar 300 mil veículos em 2025

No segundo semestre, poderão ser financiados 24 mil veículos por mês, mesmo com a taxa de juros elevada e a alta inadimplência que pressionam o custo do crédito e impactam negativamente a demanda por financiamento de caminhões

Por SONIA MORAES

A Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (Anef) espera financiar de 23 mil a 24 mil veículos pesados por mês no segundo semestre deste ano. “No primeiro semestre foram financiados 136 mil veículos pesados, considerando esse ritmo, projetamos o financiamento aproximado

de 300 mil veículos pesados ao longo de 2025”, afirma Enilson Sales, presidente da Anef.

Com o reflexo direto do cenário econômico desafiador, os bancos de montadoras começam a sentir os efeitos de retração do mercado de caminhões, segundo o presidente da Anef. “A elevação da taxa Selic e o aumento

da inadimplência pressionam o custo do crédito, impactando negativamente a demanda por financiamento de caminhões.”

Mas a busca por novas linhas de crédito continua constante, segundo o presidente da Anef, impulsionada principalmente pela necessidade de renovação de frota.

“Entretanto, o alto custo do crédito e a rigidez na concessão — especialmente nos critérios de score de crédito — ainda são entraves”, diz Sales.

Com os R\$ 22,4 bilhões concedidos em maio, a Anef projetava para o primeiro semestre a liberação de R\$ 122,6 bilhões, mas o montante atingiu R\$ 127,4 bilhões, mantendo-se estável em

relação aos seis meses do ano passado, quando totalizou R\$ 127,3 bilhões.

Segundo a Anef, esse resultado indica uma leve

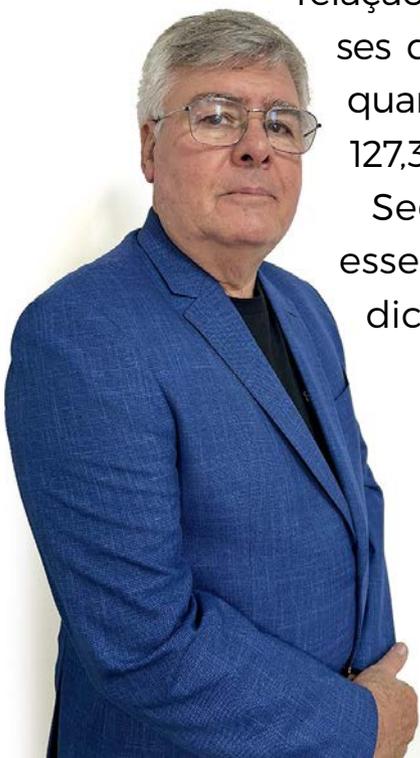
recuperação do mercado, especialmente após a retração de 4,3% registrada no primeiro trimestre deste ano.

“Diante de um primeiro semestre marcado por instabilidade econômica e incertezas fiscais, o mercado de financiamento de veículos entra no segundo semestre de 2025 com projeções cautelosas. A manutenção do volume de crédito em R\$ 127 bilhões indica uma resiliência importante”, afirma o presidente da entidade.

Na avaliação de Sales, os próximos meses dependerão de fatores-chave como a oferta de crédito e a confiança do consumidor. “Com o Banco Central mantendo a Selic em 15% e sem perspectiva de redução no curto prazo, o custo do financiamento continua elevado, restringindo o acesso principalmente para pessoas jurídicas. Ao mesmo tempo, a volatilidade tributária e o cenário

“A elevação da taxa Selic e o aumento da inadimplência pressionam o custo do crédito, impactando negativamente a demanda por caminhões”

Enilson Sales, presidente da Anef



internacional instável adicionam camadas de incerteza à tomada de decisão de consumidores e empresas. A expectativa é de um desempenho moderado até o fim do ano, com o setor apostando em estratégias próprias”.

O presidente da Anef alerta para o possível impacto da tarifa dos Estados Unidos. “No Brasil, o transporte rodoviário é essencial para o agronegócio, e ainda não é possível mensurar o efeito dessas tarifas no mercado de financiamento de caminhões pesados e extrapesados. Não há clareza suficiente para projeções”, afirma.

MODALIDADES DE FINANCIAMENTO

Entre as modalidades de financiamento, o crédito direto ao consumidor (CDC) continua tendo maior representatividade,

NÚMEROS DO CRÉDITO EM 2025

**R\$ 127,4
BILHÕES**

EM CRÉDITOS LIBERADOS NO 1º SEMESTRE

**23 A 24
MIL**

VEÍCULOS PESADOS POR MÊS DEVEM SER FINANCIADOS NO 2º SEMESTRE

**300
MIL**

VEÍCULOS PESADOS É A PROJEÇÃO PARA 2025

**R\$ 297
BILHÕES**

É O VOLUME DE CRÉDITO ESTIMADO PARA ESTE ANO (+8,5%)

absorvendo R\$ 126,5 bilhões dos R\$ 127 bilhões de recursos liberados no primeiro semestre deste ano.

Mas a Anef destaca que houve mudança de comportamento entre os consumidores, com leve aumento nas compras à vista em todos os segmentos no primeiro semestre deste ano.

Nas negociações de caminhões e ônibus, houve um salto

de oito pontos percentuais nas compras à vista, que passaram de 25% para 33%. O financiamento recuou levemente, de 40% para 39%. O Finame teve queda significativa, de 31% para 20%, e o consórcio cresceu de 4% para 7%. O leasing voltou a aparecer, com 1% de participação.

Segundo Sales, a alienação fiduciária continua sendo a modalidade mais utilizada para o financiamento de caminhões, principalmente pela sua maior

COMO OS COMPRADORES ADQUIRIRAM CAMINHÕES E ÔNIBUS (1º SEMESTRE 2025 VS 1º SEMESTRE 2024)

CDC:

R\$ 126,5

BILHÕES

MAIOR REPRESENTATIVIDADE

À VISTA:

SUBIU DE

25% PARA **33%**

↑ **8%**

FINANCIAMENTO:

CAIU DE

40% PARA **39%**

↓ **1%**

FINAME:

RECUOU DE

31% PARA **20%**

↓ **9%**

CONSÓRCIO:

CRESCEU DE

4% PARA **7%**

↑ **3%**

LEASING:

VOLTOU A APARECER COM

1%

DESTAQUE:

AS COMPRAS À VISTA AVANÇARAM SIGNIFICATIVAMENTE, ENQUANTO O FINAME SOFREU QUEDA MAIS EXPRESSIVA.

segurança jurídica para as instituições financeiras. “De acordo com dados do Banco Central, a distribuição das modalidades de crédito para o setor de veículos pesados é 58,6% para alienação fiduciária, 29,4% para crédito sem garantia, 6,7% para leasing e 5,3% para outras modalidades.”

Como indicativo positivo, a Anef destaca o crescimento de 13,4% no saldo total das carteiras de veículos, de R\$ 450 bilhões para R\$ 510,8 bilhões nos seis primeiros meses deste ano.

Para o ano, a Anef mantém a expectativa de aumento de 8,5% para o valor de recursos a ser disponibilizado em 2025, com o montante de R\$ 297 bilhões, mas faz ressalvas devido à alta

taxa de juros. “Estamos atentos ao comportamento do mercado e à conjuntura econômica, que ainda impõem desafios à previsibilidade”, destaca o presidente.

SCANIA SERVIÇOS FINANCEIROS

O Scania Banco avalia que a manutenção da taxa Selic em 15% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom) reflete um esforço contínuo para controlar a inflação, mas impõe desafios ao setor de transportes, que precisa incorporar o custo financeiro em suas operações. “No Scania Banco, já havíamos considerado esse cenário em nossos planejamentos e reforçamos o caixa para garantir a

oferta de crédito via CDC. Também mantivemos a oferta de linhas do BNDES – Finame, buscando atender diversos perfis de clientes”, afirma Oscar Jaern, presidente da Scania Serviços Financeiros Brasil.

O presidente da Scania Serviços Financeiros acredita que esse movimento da taxa Selic deve gerar efeitos positivos na inflação, criando um ambiente mais favorável para uma possível redução da taxa a partir de dezembro de 2025.

“Seguimos acompanhando o mercado para nos ajustar rapidamente e estar ao lado dos nossos clientes.”

Jaern destaca que a Scania Serviços Financeiros é uma

parte fundamental para a oferta completa de soluções Scania. “Para esse ano, a nossa expectativa é de manter a participação em cerca de 45% das vendas da marca no Brasil, com a meta de alcançar 50% ao combinar financiamentos via Scania Banco e faturamentos realizados pelo Consórcio. Estamos atentos às mudanças no comportamento dos clientes e buscamos ampliar nossa atuação com produtos inovadores, como o CDC Verde, para veículos movidos a gás.”

O executivo acrescenta que a Scania Corretora aplica todo o conhecimento em transporte para oferecer opções de seguros individuais e de frotas, utilizando as informações da telemetria dos caminhões para propor soluções customizadas. “Além disso, oferecemos o seguro prestamista, que quita ou amortiza o saldo devedor do

“O CDC Verde com taxa de 0,99% ao mês para veículos a gás é um diferencial competitivo importante.”

Oscar Jaern,
presidente da Scania
Serviços Financeiros Brasil



financiamento, ou do consórcio, e outras modalidades, como programa de seguro de carga (transportes), que atende às regulamentações do setor agregando benefícios exclusivos aos clientes da marca e até mesmo seguros de vida, saúde e previdência para os colaboradores das empresas.”

Jaern afirma que a montadora acompanha um arrefecimento da demanda em relação aos números de 2024. “Ainda assim, o financiamento continua sendo a principal modalidade de aquisição de caminhões Scania. Cerca de 65% do volume vendido conta com alguma solução de financiamento, com destaque para as taxas pré-fixadas, que oferecem maior previsibilidade aos clientes.”

Como atratividade para os seus clientes, o Scania Banco está promovendo ações comerciais em conjunto com a montadora e a rede de concessionários, além de subsídios em quase metade dos financiamentos realizados com taxa pré-fixada.

“O Scania Banco oferece um

portfólio robusto de soluções financeiras, com modalidades de CDC pré-fixado, pós-fixado, ba-lão, sazonal e as linhas do BNDES Finame, além de produtos de seguros integrados. O CDC Verde oferece taxa especial de 0,99% ao mês para veículos a gás, válida por até 60 meses, e é um diferencial competitivo importante que reforça a busca da Scania pela sustentabilidade no transporte.”

Entre as modalidades de financiamento oferecidas pelo Scania Banco, o CDC com taxa pré-fixada é a principal escolha dos clientes, representando cerca de 80% do volume de financiamentos. “Essa preferência se deve à previsibilidade que essa modalidade oferece. O cliente tem se mostrado mais prudente ao tomar decisões, face ao cenário de mercado atual.”

O presidente da Scania Serviços Financeiros afirma que o cliente entende que, no médio e longo prazo, o consórcio funciona como ferramenta de planejamento das aquisições, para que ele não deixe de investir



“Projetamos ótima participação nas vendas da VWCO, mas a procura por financiamento está reduzida pelo alto nível de vendas à vista”

Eduardo Portas,
CEO da Traton Financial Services

e consiga um custo financeiro menor, já que no consórcio a taxa de administração é diluída em até 100 meses, sem juros e sem entrada. “Além disso, serve como uma proteção financeira, visto que o valor pago nas cotas é apropriado como um fundo de caixa do cliente, por isso incentivamos essa oferta aos nossos clientes associando a ferramenta financeira a promoções exclusivas que já são uma marca registrada do Scania Consórcio.”

A locação também tem

ganhado espaço como solução flexível para renovação de frota sem comprometer o fluxo de caixa, segundo Jaern. “Muitos clientes têm optado por essa alternativa para testar o veículo a gás, antes de uma compra efetiva. Também usam essa opção para atender a operação de contratos recentes com mais agilidade.”

TRATON FINANCIAL SERVICES

A Traton Financial Services, novo banco da Volkswagen Caminhões e Ônibus, avalia que o atual patamar da taxa Selic em 15% ao ano dificulta mais para o segmento de caminhões porque a aquisição fica um pouco mais onerosa. “Mas são medidas que visam o longo prazo e nós trabalhamos com a montadora VWCO para oferecer condições combinadas que reduzam esse impacto para o cliente, como as taxas promocionais do mês de agosto”, afirma Eduardo Portas, CEO da Traton Financial Services.

O executivo revela que a Traton Financial Services teve um

excelente início de operação no mês de julho, contando com total adesão da rede de concessionários e clientes. “Projetamos uma ótima participação nas vendas da VWCO. No entanto, a procura por financiamento de caminhões está reduzida, devido ao alto nível de vendas à vista por conta da Selic elevada.”

O CEO da Traton Financial Services afirma que o mercado continua em um patamar muito próximo do que foi no ano passado, mesmo com a Selic mais alta e outras incertezas no mercado. “Isso demonstra que a nossa frota ainda demanda por muita renovação, com potencial de crescimento forte tão logo as outras variáveis se estabilizem.”

Como atratividade para os seus clientes, a Traton Financial Services tem taxas promocionais no varejo a partir de 0,89% ao mês, o que considera ser condições únicas nesse momento. Entre as modalidades de financiamento que oferece, o CDC ainda é a mais procurada pela simplicidade na contratação e agilidade no processo, segundo Portas.

O CEO da Traton Financial Services afirma que o consórcio e a locação são alternativas de produtos que existem no mercado, têm seu espaço, mas são complementares à modalidade aquisição. “Não substituem o investimento e a aquisição de forma completa, são alternativas de diversificação que estão bem estabelecidas e dependem do perfil de cada cliente e operação”, esclarece o executivo.

VOLVO FINANCIAL SERVICES

No entendimento da Volvo Financial Services os juros altos impactam a economia de maneira geral, inclusive o setor de caminhões, ônibus e equipamentos de construção, cujas compras são, em sua maioria, feitas a prazo. “É um segmento muito sensível ao encarecimento do crédito, tanto para a renovação quanto para a ampliação de frotas”, afirma Valter Viapiana, diretor comercial da Volvo Financial Services.

“De qualquer forma, a manutenção da taxa Selic na última reunião do Copom é um

indicativo de melhoria futura. É um sinal de que as autoridades monetárias já identificaram maior controle da inflação. Mesmo com taxas elevadas, acreditamos que o fim do ciclo de alta é positivo para que o mercado se ajuste e retome os investimentos”, afirma Viapiana.

Em sua análise sobre o cenário atual do país, o diretor da Volvo Financial Services calcula que, por conta deste ambiente econômico adverso, com altas taxas de juros, o mercado de caminhões deve sofrer uma redução significativa esse ano, especialmente no segmento de pesados. “A Volvo Financial Services é uma instituição de fábrica, direcionada para soluções de aquisição dos produtos da marca. Nosso objetivo é manter nossa expressiva participação nos volumes comercializados pela Volvo.”

“O mercado deve sofrer redução significativa este ano, mas acreditamos em retomada com o fim do ciclo de alta dos juros.”

Valter Viapiana,
diretor comercial da Volvo
Financial Services

Sobre as estimativas para o financiamento de caminhões, Viapiana prevê um aumento na demanda por financiamento nos últimos meses do ano. “Nosso objetivo é atender a todas as demandas do mercado neste momento. Temos observado um crescimento das vendas à vista, uma vez que alguns clientes preferem a utilização do caixa, evitando as altas taxas de juros do momento. Mas isso também vai se ajustar logo adiante.”

O diretor ressalta que a Volvo Financial Services está ao lado dos seus clientes em todos os momentos de seu cotidiano empresarial, seja quando a economia está a pleno vapor, seja em cenários de adversidade,



como o atual. “Estamos trabalhando com planos competitivos, equalizando taxas e buscando reduzir ao máximo os custos. Também ampliamos o número de parcelas nos financiamentos de longo prazo. São ações pontuais, atendendo as diversas regiões do país. Além disso, oferecemos o Consórcio e a Locadora para os clientes que preferem, eventualmente, não comprar agora e aguardar condições melhores no futuro.”

Na Volvo Financial Service a modalidade predominante nos financiamentos é o CDC, que atualmente representa 60% das vendas. “O Finame diminuiu sensivelmente, por conta das novas regras estabelecidas pelo BNDES, especialmente com relação às certidões do Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal (Cadin). As exigências para se habilitar ao financiamento via Finame estão mais rigorosas, impactando o acesso dos clientes a custos mais competitivos”, afirma Viapiana.

Neste momento em que a taxa de juros está elevada a Volvo

Financial Services observa um crescimento significativo pela procura do Consórcio ao longo de todo o ano. “A utilização de cotas de consórcio para aquisição tem sido importante atualmente”, destaca o diretor.

IVECO CAPITAL

A Iveco Capital projeta manter em 2025 condições de financiamento competitivas, mesmo com a taxa Selic em 15% ao ano. “A estratégia da instituição é oferecer taxas promocionais, facilitando o acesso aos nossos financiamentos, incentivando as vendas e apoiando os clientes, mesmo diante de um cenário de juros elevado”, afirma Frans Alpaert, diretor da Iveco Capital na América Latina.

O diretor ressalta que a procura por financiamentos segue ativa, especialmente porque muitos transportadores e autônomos precisam renovar suas frotas. “Apesar das altas taxas de juros, a Iveco Capital tem atraído clientes com alternativas mais viáveis, como taxas abaixo da



“Em um cenário de juros elevados e mercado volátil, as campanhas de financiamento via CDC posicionam a Iveco Capital como uma opção vantajosa para empresários e transportadores que buscam renovar ou ampliar sua frota com as melhores condições disponíveis no mercado”.

Frans Alpaert,

diretor comercial da Iveco Capital Latin America

Selic, prazos estendidos, parcelas mais acessíveis e condições específicas para segmentos como o agronegócio.”

A Iveco Capital, com a Iveco, oferece campanhas de financiamento com taxas especiais com juros subsidiados para os clientes da marca. “Um dos principais diferenciais é a equipe de campo altamente especializada, preparada para oferecer um atendimento ágil, eficiente e alinhado às particularidades do mercado local. Isso permite um processo de aprovação de crédito mais rápido e eficaz”, diz Alpaert.

Com suporte contínuo e domínio no setor de transportes, a Iveco Capital se consolida como um parceiro financeiro que entende as necessidades do segmento, facilitando o acesso ao crédito e à aquisição de caminhões de

alto desempenho. “Entre as iniciativas, temos planos de financiamento especiais para cada segmento, como as linhas de crédito para caminhões leves (Daily), com taxa 0%, em 12 meses, e com 50% de entrada; além de outras condições atrativas para caminhões médios e pesados”, revela o diretor.

Na Iveco Capital, a modalidade predominante nos financiamentos continua sendo o Crédito Direto ao Consumidor (CDC). “Em um cenário de juros elevados e mercado volátil, as campanhas de financiamento via CDC posicionam a Iveco Capital como uma opção vantajosa para empresários e transportadores que buscam renovar ou ampliar sua frota com as melhores condições disponíveis no mercado”, afirma o diretor. **GTM**



Do Brasil para o mundo: a grande aposta da VWCO nas exportações

Desde 2023, quando iniciou o seu plano de internacionalização, a Volkswagen Caminhões e Ônibus exportou 20.400 veículos – 16.600 caminhões e 3.800 ônibus

Por SONIA MORAES

A Volkswagen Caminhões e Ônibus mantém perspectivas positivas para suas exportações de caminhões e ônibus e segue confiante na expansão dos seus negócios no mercado internacional. “Uma das prioridades da empresa é crescer internacionalmente, e o grande foco são os mercados emergentes”, afirma Frank Peter Gundlach,

diretor de vendas internacionais, **em entrevista exclusiva para a Transporte Moderno.**

Desde que iniciou suas exportações, em 1981, enviando seus veículos para o Chile, Paraguai e Argentina, a Volkswagen Caminhões e Ônibus tem avançado de forma consistente no mercado internacional, tendo exportado ao longo dos 44



“Uma das prioridades da empresa é crescer internacionalmente, e o grande foco são os mercados emergentes”

Frank Peter Gundlach,
diretor de vendas internacionais da Volkswagen Caminhões e Ônibus

anos 180 mil veículos – 135 mil caminhões e 45 mil ônibus. Hoje, a montadora está presente em mais de 30 países na América Latina, África, Ásia e Oriente Médio, sendo o México o segundo maior mercado na América Latina, depois do Brasil.

Para garantir suporte aos seus negócios, conta com 350 pontos de vendas e assistência técnica mundialmente e vem reforçando a sua participação com a abertura de escritórios regionais e buscando mais oportunidades de negócios no exterior.

Mas foi em 2023 que a companhia iniciou o seu plano de internacionalização. Até o momento, a Volkswagen Caminhões e Ônibus exportou 20.400 veículos, sendo 16.600 caminhões e 3.800 ônibus.

A estratégia de ampliar a presença da marca no mercado global tem garantido bons resultados positivos para a Volkswagen Caminhões e Ônibus, principalmente em relação à produtividade na fábrica de Resende, que

PRESENÇA INTERNACIONAL

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS EM MAIS DE

30
PAÍSES

MERCADOS-CHAVE:
AMÉRICA LATINA, ÁFRICA, ÁSIA E ORIENTE MÉDIO

PRINCIPAIS PAÍSES:

MÉXICO, ARGENTINA, BOLÍVIA, URUGUAI, PARAGUAI, PERU, CHILE, PANAMÁ, COSTA RICA E ANGOLA

FÁBRICAS INTERNACIONAIS QUE RECEBEM KITS SKD:

MÉXICO (QUERÉTARO), ARGENTINA (CÓRDOBA), ÁFRICA DO SUL (PINETOWN) FILIPINAS (MANILA)

MODELOS MAIS EXPORTADOS

LINHA DE VEÍCULOS EXPORTADA COM DESTAQUE PARA MODELOS ESPECÍFICOS

CAMINHÕES:

DELIVERY 9.170, 11.180;
CONSTELLATION 17.280;
METEOR (EXTRAPESADOS)

ÔNIBUS:

VOLKSBUS 14.190, 10.160,
15.190 OD, 8.160 ODR

MERCADOS COM MAIOR DEMANDA:

MÉXICO (EURO 6),
ÁFRICA DO SUL
(DIREÇÃO DO LADO DIREITO),
ARGENTINA (EURO 5)

DIFERENCIAIS:

SEGURANÇA, CONTROLE
DE ESTABILIDADE, ASSISTENTE
DE SUBIDA, VERSÕES ADAPTADAS
À LEGISLAÇÃO LOCAL

tem de 15% a 20% de representatividade das exportações, e a meta é elevar para 35%. A empresa também busca fortalecer sua presença não somente na América Latina, mas em mercados estratégicos da África, Oriente Médio e Sudeste Asiático.

Em 2024, a Volkswagen exportou 7.900 veículos, dos quais 6.300 são caminhões e 1.600 são ônibus. Os modelos mais

exportados foram os caminhões 9.170, 11.180 e 17.280. Entre os ônibus, foram os modelos 14.190 e 10.160. Os recentes mercados são a Jordânia, somando-se ao Oriente Médio e Suriname.

Em kits de veículos desmontados, foram exportadas 2.600 unidades em 2024, para aumentar suas quatro fábricas – em Querétaro, no México; em Pinetown, na África do Sul; em Manila, nas Filipinas; e em Córdoba, na Argentina.

Na Argentina, a empresa vendeu 1.800 veículos em 2024, e o destaque foram os caminhões Constellation 17.280, o Delivery 11.180 e o Delivery 9.170. Entre os países importadores estão a Argentina, Bolívia, Uruguai, Paraguai, Peru, Chile, México, Panamá, Costa Rica e Angola.

PRESENÇA DE MAIS DE 20 ANOS NO MÉXICO

No México, a Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciou em 2003 suas operações de montagem de caminhões e ônibus VW, com a construção de uma



Delivery 11.180 é exportado para Argentina, México e outros mercados

linha de montagem na cidade de Puebla. Em 2010, passou a fabricar seus veículos juntamente com os modelos MAN em Querétaro. A produção se restringia inicialmente a quatro modelos e hoje são mais de 30 versões diferentes. Entre os veículos estão o VW Delivery, Constellation e os ônibus Volksbus, enviados em sistema

SKD (semidesmontados) da fábrica de Resende, no Rio de Janeiro. Neste mercado, há mais de 35 mil caminhões e ônibus Volkswagen e MAN em circulação, e a empresa conta com uma rede de distribuição para dar suporte aos clientes.

No mercado mexicano, a Volkswagen está realizando uma grande renovação da sua linha de veículos para atender à norma Euro 6, legislação de emissões que entrou em vigor no início deste ano.

No segmento de ônibus, a empresa tem uma operação tradicional e muito forte no México, onde comercializa toda a linha de ônibus com motor dianteiro de 10 toneladas com capacidade para 30 passageiros. “É um ônibus pequeno, que alimenta as linhas urbanas da cidade. Em

MÉXICO EM NÚMEROS

INÍCIO DAS OPERAÇÕES:

2003

MONTAGEM EM PUEBLA

2010

FABRICAÇÃO JUNTO COM MODELOS MAN EM QUERÉTARO

MODELOS:

DE 4 MODELOS INICIAIS PASSOU PARA

+30

VERSÕES ATUAIS (VW DELIVERY, CONSTELLATION, VOLKSBUS)

FROTA EM CIRCULAÇÃO:

+35.000

VEÍCULOS VW E MAN

OBJETIVO ATUAL:

RENOVAÇÃO DA LINHA PARA ATENDER NORMA EURO 6

muitas cidades, têm os corredores BRT, e as pessoas chegam até este sistema pelas linhas alimentadoras”, explica Gundlach. “Há também os ônibus médios com motor dianteiro.”

Como curiosidade, o diretor cita que no México ainda existem caminhões bicudos, iguais aos dos Estados Unidos. “Para o segmento de ônibus, os engenheiros da fábrica de Resende desenvolveram um modelo bicudo com motor dianteiro. É o 14.190, que se chama Uracã, é específico para o mercado mexicano”, revela.

Segundo Gundlach, o ônibus bicudo é um dos campeões de venda da marca no México. É usado para o transporte de fretamento e escolar. Lá, a Volkswagen tem também a linha de ônibus urbano de seis cilindros, com motor traseiro para operações interurbanas.

RESUMO DA OPERAÇÃO NA ÁFRICA DO SUL

INÍCIO: 2005 – KITS SKD DA FÁBRICA DE RESENDE

MODELOS EXPORTADOS: CONSTELLATION 13.180, 15.180, 17.250, 24.250, 19.320; CHASSIS DE ÔNIBUS 9.150 OD, 17.210 OD, 18.310 OD

APLICAÇÕES: DISTRIBUIÇÃO URBANA, CARGAS DE MÉDIA DISTÂNCIA

Constellation 13.180 é exportado para a África do Sul para distribuição urbana



“O México, por ter uma base industrial muito forte na região Norte, na fronteira com os Estados Unidos, o transporte de personal – igual ao fretamento do Brasil – é muito forte e tem muita demanda por ônibus.”

ÁFRICA DO SUL RECEBE OS VEÍCULOS VOLKSWAGEN HÁ 20 ANOS

Na África do Sul, a Volkswagen começou a montagem de veículos em 2005, enviando kits de veículos SKD a partir

PRODUÇÃO LOCAL: FÁBRICA EM PINETOWN, EM PARCERIA COM MAN AUTOMOTIVE SOUTH AFRICA

MERCADOS ATENDIDOS: MOÇAMBIQUE, NAMÍBIA E BOTSWANA (DIREÇÃO DO LADO DIREITO)



da fábrica de Resende. Entre os caminhões exportados estão os Constellation 13.180, 15.180, 17.250, 24.250 e 19.320, sendo os três últimos com o maior volume. As principais aplicações atendidas são a de distribuição urbana e a de entrega de cargas em contêineres ou trailers de média distância. Entre os chassis de ônibus estão os modelos 9.150 OD, 17.210 OD e 18.310 OD.

No mercado africano, a fábrica da Volkswagen fica em Pinetown e funciona em parceria com a MAN Automotive South

RESUMO DA OPERAÇÃO NAS FILIPINAS

INÍCIO: JANEIRO DE **2002** – KITS SKD EM PARCERIA COM MAN AUTOMOTIVE CONCESSIONAIRES CORP

PRIMEIRO VEÍCULO: MICRO-ÔNIBUS VOLKSBUS 8.160 ODR (100 UNIDADES VENDIDAS).

MONTAGEM LOCAL: UNIDADE FABRIL PRÓXIMA A MANILA

Delivery 4.160 é exportado para Filipinas com aplicações na construção civil e coleta de lixo

Africa. Além do abastecimento local, é responsável pelos mercados de Moçambique, Namíbia e Botswana, países vizinhos que utilizam veículos com direção do lado direito.

FILIPINAS TÊM OPERAÇÃO DE MONTAGEM HÁ TRÊS ANOS

Nas Filipinas, a Volkswagen iniciou a operação de montagem dos kits SKD de ônibus e caminhões em janeiro de 2022, por meio de parceria com a MAN Automotive Concessionaires Corp (MACC), importador tradicional da MAN naquele país. “É um mercado de grandes volumes e novo para a empresa. Estamos entrando, conhecendo os clientes, e eles

OUTROS MODELOS ENVIADOS:

CAMINHÕES CONSTELLATION (BASCULANTE, CONCRETEIRO) E DELIVERY (4.160, 9.170, 11.180 E 11.180 4X4)
APLICAÇÕES: TRANSPORTE ESCOLAR, CONSTRUÇÃO CIVIL, COLETA DE LIXO.



têm mostrado bastante interesse pela marca Volkswagen”, afirma Gundlach.

A Volkswagen começou a entrar nas Filipinas com o micro-ônibus de dez toneladas, concluindo a venda de 100 unidades do modelo Volksbus 8.160 ODR, usado no Brasil para o transporte de estudantes na categoria ORE1 (Ônibus Rural Escolar). Este veículo é equipado com motor Cummins ISF Euro 5 de 3,8 litros, com sistema de pós-tratamento de emissões SCR, que utiliza Arla 32, e transmissão ZF S5 420 de cinco marchas.

Além das operações de venda e pós-venda, a Volkswagen é responsável pela montagem dos ônibus nas Filipinas. Para

**Constellation 17.280,
com chassi rígido
e cavalo-mecânico,
é exportado para Argentina**

isso, a empresa instalou uma unidade fabril localizada nas proximidades da capital Manila.

Os micro-ônibus saem da fábrica de Resende desmontados com destino às Filipinas. O embarque é realizado em contêineres, e no porto local.

ARGENTINA INICIOU A MONTAGEM EM 2024

Na Argentina, a Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciou o processo de montagem em 2024 na fábrica da Volkswagen em Córdoba, produzindo dois modelos da família Delivery (9.170 e 11.180), dois caminhões Constellation (17.280 nas versões rígida e cavalo-mecânico) e um Volksbus (15.190 OD). “É um mercado que está retomando, com crescimento muito interessante quando comparado com os anos anteriores. Tanto o segmento de ônibus

Meteor é destaque da linha de exportação



RESUMO DA OPERAÇÃO NA ARGENTINA

INÍCIO: 2024 - FÁBRICA DA VW EM CÓRDOBA

MODELOS PRODUZIDOS:

DELIVERY 9.170 E 11.180;
CONSTELLATION 17.280
(VERSÕES RÍGIDA E CAVALO-MECÂNICO);
VOLKSBUS 15.190 OD

ESTRATÉGIA: PRODUÇÃO SKD + COMPONENTES LOCAIS

MERCADO: CRESCIMENTO NO SEGMENTO DE CAMINHÕES E ÔNIBUS

DIFERENCIAIS: LINHA COMPLETA (DELIVERY, CONSTELLATION, METEOR, MICRO-ÔNIBUS, ÔNIBUS URBANOS), VEÍCULOS ADAPTADOS ÀS NORMAS DE CADA PAÍS.

quanto o de caminhões têm crescido fortemente e a Volkswagen tem participado desse crescimento”, afirma Gundlach. Os veículos produzidos na fábrica de Resende são exportados para esses países na modalidade SKD (parcialmente desmontados) e alguns componentes são adquiridos de fornecedores locais para finalizar a montagem nas unidades de produção. “O México tem uma indústria de fornecedores bem desenvolvida”, comenta o diretor e esclarece que os modelos exportados têm que estar conforme as leis de emissões de cada país. É no Brasil, onde mantém o seu centro de desenvolvimento, que a Volkswagen define suas estratégias de crescimento no mercado internacional. “Cada mercado tem a sua especificidade e não há uma solução igual para todos. Na África do Sul, os veículos têm direção do lado direito, na Argentina a motorização é Euro 5 e no México a Euro 6 entrou em vigor em janeiro deste ano. Com isso, a estratégia de produção e o fornecimento diferem e temos de adequar às necessidades dos clientes”, diz Gundlach.

O diretor afirma que é difícil destacar qual veículo é o carro-chefe na exportação, porque em alguns mercados a demanda maior é por caminhões e em outro é por ônibus, como na África do Sul. “Mas a Volkswagen tem uma linha completa

CENTRO DE EXPORTAÇÕES ESTRATÉGICO

A Volkswagen Caminhões e Ônibus inaugurou recentemente um novo centro em Resende (RJ) para concentrar a exportação de veículos semidesmontados (SKD), que serão finalizados em fábricas da marca na Argentina, México, África do Sul e Filipinas. Com 3 mil m² e tecnologia de ponta, o espaço garante rastreabilidade e organização de cada componente, desde peças grandes até parafusos, embalados em kits SKD prontos para envio. A primeira operação ocorreu em julho de 2025, com 22 caminhões Constellation 26.320 enviados ao México, reforçando o compromisso da VWCO com eficiência, qualidade e agilidade no mercado internacional.

de veículos para a exportação – Delivery, Constellation, os extrapesados Meteor, os ônibus urbanos com motor traseiro e micro-ônibus – e é isso que diferencia a marca dos concorrentes”, destaca Gundlach.

“Oferecemos a linha Delivery, desde o modelo Express de 6, 9 e 11 toneladas, e a versão 4x4, o qual é um veículo pequeno exclusivo para o México. A linha Constellation na versão Robust de veículos médios rígidos de 15, 24 e em alguns casos o 6x4 de até 33 toneladas. Da família de extrapesados, o grande destaque é o Meteor.” Para atender à legislação de emissão de cada país, a Volkswagen renovou a sua linha de produtos destinadas à exportação. “A empresa foi muito além de oferecer novos veículos e incorporou uma série de benefícios, como segurança, controle de estabilidade, de tração, assistente de subida de rampa. A nova linha de veículos que estamos vendendo nos mercados de exportação é muito interessante e tudo isso se aplicou também para a linha de ônibus. Isso está proporcionando um movimento interessante

para a nossa estratégia de internacionalização”, afirma o diretor.

CTM



Stellantis investe no negócio da economia circular

Conglomerado inaugura centro de desmontagem veicular em Osasco (SP), com foco em um mercado estimado em R\$ 2 bilhões anuais e fortalece comprometimento das empresas do grupo com as agendas de redução de emissões de poluentes

Por VALERIA BURSZTEIN

A Stellantis, conglomerado que engloba marcas como Fiat, Peugeot e Citroën, vem investindo sistematicamente na sua agenda de descarbonização. A iniciativa reflete a preocupação das empresas do grupo

com os impactos ambientais da sua atuação, mas também evidencia o potencial de negócios que a chamada economia circular tem, neste caso, para o setor automotivo.

Recentemente, o conglomerado

replicou na América do Sul uma iniciativa bem-sucedida na Itália e inaugurou o primeiro Centro de Desmontagem Veicular Circular Autopeças de uma montadora na região, localizado em Osasco (SP). Além de evidenciar o compromisso da companhia com a sustentabilidade, a descarbonização e a economia circular, a iniciativa reforça o interesse da empresa em ampliar as oportunidades de negócio em sinergia com o pós-vendas.

O grupo se concentrará no baixo nível de remanufatura e reciclagem que o mercado brasileiro apresenta. Dos cerca de 48 milhões de veículos que compõem a frota brasileira, apenas 1,5% recebe destinação adequada no fim de vida útil. Para se ter uma margem de comparação, países como o Japão e outros na Europa, essa porcentagem super os 95%. “Ou seja, existe espaço para um crescimento muito relevante. Anualmente, cerca de 2 milhões de carros chegam ao fim do ciclo, gerando um mercado de reciclagem com potencial



de R\$ 2 bilhões ao ano. Em uma conta rápida, cada carro reciclado gera em torno de R\$ 3 mil de receita. É um mercado que pode crescer rapidamente”, ressaltou o vice-presidente de Peças e Serviços da Stellantis América do Sul, Paulo Solti.

O modelo adota a premissa da economia circular dos 4Rs — Remanufaturar, Reciclar, Reutilizar e Reparar — permitindo até 80% de economia em matéria-prima e até 50% de redução nas emissões de CO₂ em comparação com peças novas equivalentes. O centro trabalhará inicialmente com 400 tipos de peças, incluindo caixas de direção, alternadores e motores de partida.

O investimento total no



"Temos fornecedores, temos plantas de produção com grande capacidade produtiva de desenvolvimento regional. Essa é a nossa maior força. Obviamente, a volatilidade do cenário mundial cria contingências que a curto prazo devem ser enfrentadas. Precisamos ficar cada vez mais preparados para esse tipo de instabilidade"

Emanuele Cappellano, presidente da Stellantis América do Sul e responsável global pelo programa Stellantis Pro One

Centro de Desmontagem foi de R\$ 13 milhões. "Vamos desmontar carros de todas as marcas e comercializar peças de todas as marcas. Estamos olhando para o parque automotivo brasileiro. A operação prevê a contratação de 150 pessoas até 2027 e a capacidade de desmontagem do centro é de 8 mil veículos por ano", conta Solti. As peças, componentes e materiais que não podem ser remanufaturados ou recuperados, como os de segurança, serão destinados a parceiros para o correto descarte ou reciclagem.

O Centro de Desmontagem Veicular Circular Autopeças receberá veículos sinistrados, classificados como perda total, ou automóveis que chegaram ao fim de sua vida útil. Esses veículos são adquiridos por meio de leilões e passam por um processo estruturado e regulamentado de desmonte, que garante a destinação ambientalmente correta de peças e materiais. E as vendas seguem os critérios de rastreabilidade e segurança do Detran, garantindo conformidade com a legislação e peças em perfeitas condições de uso, com qualidade e procedência certificadas.

As peças usadas em perfeitas condições, recuperadas dos veículos desmontados, serão comercializadas para consumidores finais em canais físicos e digitais. Em Osasco (SP), o atendimento será realizado na loja física do Centro de Desmontagem, instalada em um contêiner de vendas. No ambiente



"Existe espaço para um crescimento muito relevante. Anualmente, cerca de 2 milhões de carros chegam ao fim do ciclo, gerando um mercado de reciclagem com potencial de R\$ 2 bilhões ao ano. Em uma conta rápida, cada carro reciclado gera em torno de R\$ 3 mil de receita. É um mercado que pode crescer rapidamente

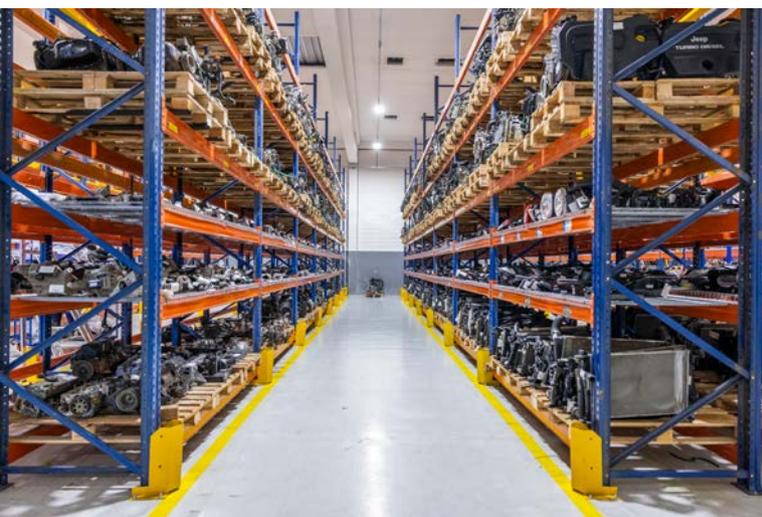
Paulo Solti,
vice-presidente de Peças e Serviços da Stellantis América do Sul

online, os componentes estarão disponíveis na loja oficial da Circular Autopeças no Mercado Livre e, em breve, também em um e-commerce próprio.

Questionado sobre a sinergia – ou concorrência – com a DPaschoal, na qual a Stellantis tem 70% do controle acionário, Solti respondeu: “O portfólio da Circular Autopeças faz parte do portfólio de vendas da DPaschoal. Quanto mais crescermos na desmontagem e comercialização, mais eles crescerão”.

BOA PERFORMANCE ANUAL

O presidente da Stellantis América do Sul e responsável global pelo programa Stellantis Pro One, Emanuele Cappellano, destacou o desempenho da empresa na região. Em 2025, a empresa lidera o mercado automotivo sul-americano, com mais de 568 mil veículos vendidos e market share de 23,4% no acumulado do ano. “Este é um ano de crescimento para a empresa na América do Sul como um todo. Obviamente enfrentamos desafios com a taxa de juros, que cria uma pressão no mercado, além da instabilidade das moedas e dinâmicas internacionais que também colocam volatilidade no sistema, mas podemos dizer que a Stellantis performou bem. Continuamos na liderança no Brasil, na Argentina, no Chile e no Uruguai”, diz.



Ainda sobre a performance da empresa, Cappellano citou modelos como a Fiat Strada, líder no Brasil, e o Peugeot 208, líder na Argentina, a consolidar a posição da companhia, que também se destaca com a produção nacional de novos modelos e expansão regional. “Houve outros marcos ao longo do ano, como as 1.500 novas contratações no Brasil, inauguramos o polo de picapes médias em Córdoba, na Argentina, os 10 anos do Polo Stellantis de Goiana (PE), iniciamos a contagem regressiva dos 50 anos da Fiat no Brasil, a marca histórica de 18 milhões de veículos produzidos no Polo Betim (MG) e o aumento de 93% nas

exportações”, detalha.

No ano passado, a empresa anunciou um plano de investimentos de R\$ 32 bilhões na América do Sul para inovação e tecnologia automotiva, o que abrange manufatura 5.0 com uso de inteligência artificial, abastecimento com etanol, energias renováveis e desenvolvimento de produtos híbridos e elétricos. O centro de mobilidade híbrida-flex, o Safety Center para testes de segurança e o recorde de patentes em 2024 reforçam essa trajetória.

“Outro foco desses recursos é criar um ambiente sustentável, investindo em um ecossistema de tecnologia e inovação. E isso passa pelos produtos e pela modernização dos processos produtivos envolvendo toda a cadeia de suprimento. Não podemos deixar de falar nos processos de pós-venda e economia circular. Queremos ganhar competências no que se refere à economia circular, que será uma demanda das instituições e da própria sociedade.”, conta.

CENÁRIO INTERNACIONAL

Questionado sobre como a empresa avalia o atual cenário internacional e eventuais repercussões da nova política tarifária norte-americana imposta pela gestão Trump, o CEO da empresa diz que o melhor plano de contingência é contar com a sólida presença industrial forte que a Stellantis tem em todas as regiões do mundo. “Temos fornecedores, temos plantas de produção com grande capacidade produtiva de desenvolvimento regional. Essa é a nossa maior força. Obviamente, a volatilidade do cenário mundial cria contingências que a curto prazo devem ser enfrentadas. Precisamos ficar cada vez mais



preparados para esse tipo de instabilidade”.

Cappellano não se atreve a fazer previsões, dado o nível de incertezas quanto aos efeitos globais no setor automotivo. “Mas, novamente, é claro que os impactos acontecerão. Na América do Sul não vejo impactos diretos imediatos. A longo prazo pode ser que taxas de juros e a escolha de fornecedores sejam influenciadas, mas nada que altere nossa estrutura. Temos um nível de localização muito alto”, avaliou.

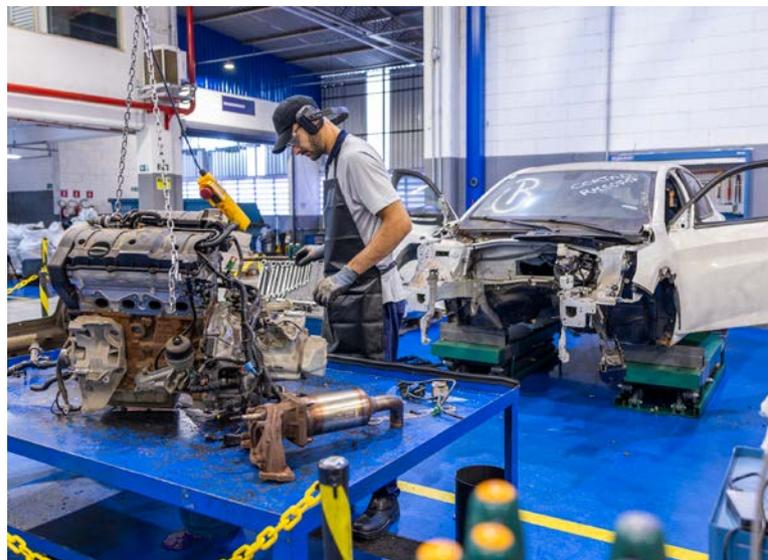
RANKING DE ESG

A inauguração do Centro de Desmontagem Veicular Circular Autopeças soma-se a outra boa



notícia que envolve a Stellantis está relacionada ao seu posicionamento no ranking do Anuário Integridade ESG. A publicação mapeia as empresas que mais se destacam com iniciativas nos três pilares da agenda ESG em 15 setores de atividade. O documento ressalta o incentivo à mobilidade sustentável promovido pela montadora. Entre as ações da empresa está a entrega aos Correios, em 2024, de 50 veículos elétricos das marcas Peugeot e-Expert para transporte de remessas na última milha em cidades de nove estados e do Distrito Federal. A parceria resultou na maior frota elétrica própria da estatal.

O VP de Assuntos Regulatórios para América do Sul da Stellantis, João Irineu Medeiros, comentou sobre a decisão da empresa de fazer o processo de descarbonização "do berço ao túmulo", com foco em todo o ciclo de vida do automóvel. "Com 30% do mercado, temos uma responsabilidade muito grande de encontrar tecnologias que sejam acessíveis a toda a gama



de clientes que utilizam nossos produtos, do segmento A até o premium", explica Medeiros.

A meta da empresa, segundo Medeiros, é resolver metade dos problemas de descarbonização com um planejamento de mitigação de CO2 por meio de investimentos na tecnologia a bordo do veículo, com ênfase na emissão do carro. "A outra metade a empresa atuará no ecossistema que criamos, que vai da mineração à fabricação da matéria-prima (aço, alumínio, plástico), à produção dos 5 mil componentes do carro, passando pela logística para trazer esses componentes da fábrica, ou seja, teremos ações na cadeia inteira", complementa. **GTM**



Cidades Inteligentes e Mobilidade Sustentável:

Iniciativas integradas entre transporte público, privado e micromobilidade para redução das emissões.

8ª EDIÇÃO | 30 DE OUTUBRO DE 2025

FAÇA SUA INSCRIÇÃO



EVENTO PRESENCIAL (ARENA ANTP)



PATROCINADORES:



 /Forum-Transporte-Sustentavel

 @forum_transporte_sustentavel

 /forum-transporte-sustentavel

FORUMTRANSPORTESUSTENTAVEL.COM.BR





Desafios e oportunidades para o transporte de cargas no Brasil

Pesquisa inédita realizada pela revista **Transporte Moderno** mostra que, apesar da precariedade da infraestrutura e dos altos custos, tecnologia e novos modais surgem como alternativas para aumentar a competitividade do setor

Por VALERIA BURSZTEIN

Uma pesquisa inédita realizada pela revista **Transporte Moderno** mostra que, apesar dos avanços tecnológicos e da crescente digitalização, o setor de transporte de cargas no Brasil continua marcado por gargalos históricos em infraestrutura, altos

custos e baixa diversificação modal. O levantamento, que ouviu aproximadamente 50 embarcadores e operadores logísticos de diferentes segmentos, traça um panorama em que a busca por eficiência convive com a pressão por competitividade global.

DEPENDÊNCIA DO RODOVIÁRIO

A forte predominância do modal rodoviário entre os respondentes confirma a dependência estrutural do Brasil de suas rodovias. Mesmo muitas vezes com ofertas diversas de outras possibilidades logísticas, o modal rodoviário, pela sua oferta e capilaridade, acaba sendo a escolha de grande parte dos gestores logísticos.

Entretanto, a escolha vem acompanhada de críticas: a maioria dos entrevistados classificou a infraestrutura como deficiente ou muito deficiente, com destaque para problemas de conservação das estradas, gargalos em terminais portuários e ausência

de integração entre diferentes modais.

Esse cenário reforça a vulnerabilidade da logística nacional. Em um país de dimensões continentais, o excesso de concentração no rodoviário não apenas aumenta os custos operacionais como expõe as cadeias de suprimentos a riscos associados a acidentes, congestionamentos e flutuações no preço do diesel.

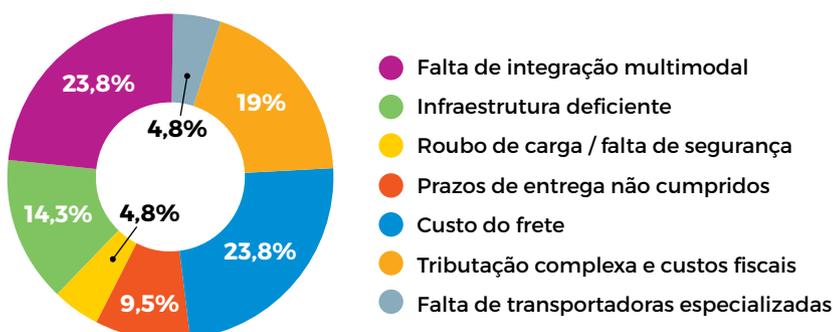
CUSTOS, TRIBUTAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Os dados evidenciam que o custo do frete é percebido como o fator mais crítico para a operação, seguido da infraestrutura viária deficiente e da complexidade tributária. De acordo com os participantes, esses elemen-

tos combinados reduzem a competitividade das empresas brasileiras no mercado global.

Enquanto outros países avançam em corredores logísticos multimodais, com combinações estratégicas entre diferentes

Quais fatores mais impactam negativamente suas operações logísticas?



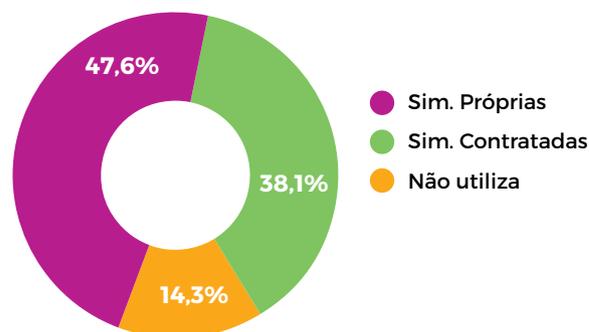
soluções logísticas, e na redução de barreiras fiscais, o Brasil ainda enfrenta burocracia, altos impostos e desequilíbrios regulatórios. Outra percepção dos respondentes, está sobre a concorrência desleal no setor, joga luz sobre a falta de mecanismos de equalização que garantam transparência e qualidade nos serviços.

TECNOLOGIA X MÃO DE OBRA

Apesar das críticas, a pesquisa revelou também sinais claros de que a transformação digital está em curso no modal. A maioria das empresas já utiliza soluções tecnológicas de gestão logística, seja por plataformas contratadas ou desenvolvidas internamente. Isso indica uma profissionalização crescente do setor, com maior uso de ferramentas de rastreamento, monitoramento em tempo real, roteirização inteligente e análise de dados para tomada de decisão.

Contudo, o avanço da tecnologia esbarra em um problema estrutural que não é prerrogativa

Sua empresa utiliza soluções tecnológicas para gestão logística?

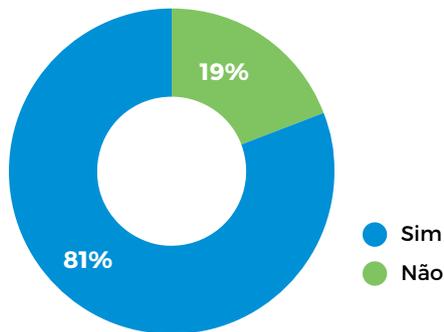


do transporte rodoviário: a carência de mão de obra qualificada. Muitos respondentes afirmaram ter dificuldade em contratar profissionais especializados em logística e transporte. Esse descompasso sugere que, mesmo com investimentos em inovação, o setor corre o risco de sofrer um “apagão” de talentos, comprometendo a capacidade de absorver novas soluções.

MELHORIAS URGENTES

Questionados sobre quais seriam as medidas mais urgentes para aumentar a eficiência logística, os entrevistados convergiram em três pontos centrais: modernização da infraestrutura rodoviária; incentivo ao uso de outros modais, especialmente ferroviário e

A sua empresa encontra dificuldades para a contratação de mão de obra especializada em transporte e logística?



cabotagem; e digitalização dos processos logísticos.

Esses elementos não apenas se complementam, como delineiam uma agenda estratégica para o setor. A partir das respostas coletadas fica evidente que a expansão da multimodalidade permitiria reduzir custos e ampliar a resiliência; a digitalização tornaria os fluxos mais ágeis e transparentes; e a melhoria da infraestrutura rodoviária atenderia ao modal

que continuará predominante no curto e médio prazo.

URGÊNCIA E OPORTUNIDADE

O retrato da pesquisa revela um paradoxo: por um lado, o setor convive com entraves históricos, mas, por outro, começa a trilhar um caminho de modernização impulsionado pela tecnologia. O desafio exposto é transformar a insatisfação com a infraestrutura e a tributação em pressão por mudanças estruturais, enquanto empresas avançam em eficiência operacional.

Se bem aproveitada, essa transição pode reposicionar o Brasil no cenário global, transformando gargalos em oportunidades de inovação e sustentabilidade.

Mas, para isso, será preciso alinhar investimentos privados, políticas públicas consistentes e uma estratégia nacional que vá além da dependência do modal rodoviário.



Quais tipos de melhorias seriam mais urgentes para aumentar a eficiência do transporte no Brasil?





Carga máxima nos trilhos

Rumo inicia operações com trens de 135 vagões com a meta de ampliar a eficiência do transporte ferroviário do agronegócio brasileiro

Por ALINE FELTRIN

A Rumo, operadora privada de ferrovias, deu um passo importante no primeiro trimestre de 2025 ao iniciar operações com trens de 135 vagões nas principais rotas do agronegócio. As novas composições – que transportam mais de 17 mil toneladas por viagem – reforçam

a eficiência das operações em direção ao Porto de Santos, maior complexo portuário da América Latina.

A evolução é resultado de um plano contínuo de aumento de capacidade. A companhia iniciou em 2015 com trens de 80 vagões, depois passou para 120

e, agora, chegou aos 135 vagões. A motivação? O crescimento do agronegócio nas áreas de atuação levou a Rumo a ampliar a logística. A meta é oferecer mais eficiência aos clientes.

O aumento da capacidade trouxe benefícios significativos, segundo a empresa. Cada trem de 135 vagões transporta em média 1.200 toneladas a mais do que os trens de 120 vagões, reduzindo o tempo de viagem em cerca de uma hora. A operação substitui até 530 caminhões por dia nas estradas, equivalente a aproximadamente seis mil veículos por mês, diminuindo o trânsito e a emissão de gases de efeito estufa.

Para viabilizar o projeto, a Rumo investiu aproximadamente R\$350 milhões, incluindo expansão de pátios de manobra e obras de engenharia. Sensores foram instalados nos engates para monitorar força e

tração, garantindo a segurança e confiabilidade da nova composição. Em fevereiro de 2025, cerca de 3 milhões de toneladas de grãos foram embarcadas para o Porto de Santos, o que, segundo a Rumo, reforçou o impacto do projeto na logística do agronegócio.

Maria Alice Gregório, gerente de planejamento da Rumo, destaca que os avanços vão além do aumento da capacidade. “A área de planejamento trabalha para equilibrar a demanda com a capacidade da ferrovia. Utilizamos simulações e modelos matemáticos para identificar gargalos e otimizar recursos. Tudo isso aliado a um acompanhamento próximo da área comercial para atender às necessidades dos clientes”, explica.

O planejamento estratégico é, segundo Maria Alice, central para o sucesso da operação. Ele permite antecipar tendências,

COMPARATIVO DE TRENS

Trem	Tonelagem bruta	Comprimento	Equivalência em caminhões
80 VAGÕES	7.600 T	1,5 KM	173
120 VAGÕES	15.500 T	2,25 KM	261
135 VAGÕES	17.200 T	2,4 KM	294



“A ferrovia é um dos modais mais sustentáveis que existem. Ela emite menos gases de efeito estufa, consome menos combustível e reduz o trânsito nas estradas.”

Maria Alice Gregório,
gerente de planejamento
da Rumo

mitigar riscos e criar valor para stakeholders. Nas palavras da executiva, dentro da Rumo o investimento e as melhorias operacionais e tecnológicas estão alinhados a uma visão de longo prazo, garantindo que a ferrovia não apenas transporte mais, mas transporte melhor.

A tecnologia, de acordo com Maria Alice, é um dos pilares da evolução da Rumo. Sistemas de telemetria, inteligência artificial e big data monitoram toda a operação, desde a condição do trem e vagões até a via e o maquinista. “Temos soluções que devolvem parte da condução para a tecnologia, mantendo o maquinista como administrador do trem. Isso melhora a segurança, a eficiência e a qualidade de vida desses profissionais, atraindo também novas gerações para a ferrovia.”

A Rumo tem investido na capacitação dos maquinistas, preparando-os para lidar com situações adversas e tornando a operação mais resiliente. “A ferrovia exige profissionais específicos, e a competição para contratar e reter os melhores maquinistas é intensa. A tecnologia ajuda a tornar o trabalho mais atraente e seguro”, afirma Maria Alice.

RUMO À SUSTENTABILIDADE

A Rumo não só busca eficiência operacional, mas também posiciona a ferrovia como um modal estratégico para a agenda ESG no Brasil. Segundo Maria Alice Gregório, o



EFICIÊNCIA E TECNOLOGIA

TELEMETRIA E MONITORAMENTO

EM TEMPO REAL: PREVEEM FALHAS E PERMITEM AÇÕES PREVENTIVAS.

AUTOMAÇÃO E IA:

APOIAM O MAQUINISTA NA CONDUÇÃO E AUMENTAM A SEGURANÇA.

PROJETOS DE ENGENHARIA:

AMPLIAÇÃO DE PÁTIOS, DUPLICAÇÃO DE LINHAS E AJUSTES DE RAMPAS E CURVAS REDUZEM CONSUMO DE COMBUSTÍVEL E DESGASTE DOS ATIVOS.

transporte ferroviário se destaca por emitir significativamente menos gases de efeito estufa por tonelada transportada em comparação com o modal rodoviário, consumir menos combustível e reduzir o trânsito nas estradas. “À medida que o Brasil avança na agenda ESG, a ferrovia ganha ainda mais relevância como solução de transporte eficiente, limpo e de menor impacto ambiental”, afirma a executiva.

Além disso, a Rumo investe em locomotivas mais eficientes, no reaproveitamento de materiais e no uso consciente de recursos. Essas ações fazem parte de um esforço contínuo da companhia para alinhar crescimento e sustentabilidade, garantindo ganhos ambientais sem comprometer a competitividade logística. A empresa se tornou a única do setor de logística brasileiro a integrar o índice internacional Dow Jones de Sustentabilidade e compõe pelo terceiro ano consecutivo a carteira do ISE B3, referência no país em práticas de ESG.

FOCOS ESTRATÉGICOS

A integração com o modal rodoviário também é foco estratégico. A empresa busca reduzir gargalos em terminais e pontos de transbordo, ampliando a fluidez das cargas e fortalecendo a intermodalidade. “O transporte ferroviário é mais eficiente e sustentável,



FERROVIA: SUSTENTABILIDADE EM NÚMEROS

MENOR EMISSÃO DE GASES DE EFEITO ESTUFA

POR TONELADA
TRANSPORTADA
EM RELAÇÃO
AO RODOVIÁRIO.

REDUÇÃO DE CAMINHÕES NAS ESTRADAS: :

ATÉ **530** POR DIA,
CERCA DE
6 MIL
POR MÊS.

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA:

AUMENTO DA CARGA
TRANSPORTADA POR TREM
REDUZ CONSUMO
DE COMBUSTÍVEL.

mas precisa se integrar ao rodoviário para maximizar resultados e atender a demanda crescente do agronegócio”, diz a gerente.

O governo também tem papel importante, segundo Maria Alice. Leilões, como o do Tramo Sul da Malha Central, renovação de concessões e obras como a Ferrovia Estadual de Mato Grosso (FMT), criam oportunidades para aumentar a capacidade e a competitividade do modal. Além disso, a cooperação entre ferrovias brasileiras fortalece a negociação com fornecedores, garantindo mais eficiência e redução de custos.

Para o segundo semestre de 2025, as perspectivas da Rumo incluem continuidade de investimentos em infraestrutura, modernização de pátios e linhas, ampliação do uso de tecnologias de apoio ao maquinista e fortalecimento de parcerias com outros terminais e ferrovias. “Tudo isso visa aumentar a eficiência, reduzir custos e reforçar a sustentabilidade das operações”, finaliza Maria Alice.

A Rumo administra cerca de 14 mil quilômetros de ferrovias e conta com 1.400 locomotivas, 35 mil vagões e mais de 8 mil colaboradores. São dez terminais de transbordo e cinco terminais portuários estratégicos. Em 2023, a empresa integrou o Dow Jones de Sustentabilidade e compôs pelo terceiro ano consecutivo a carteira do ISE B3, reconhecendo práticas sustentáveis de destaque. **CTM**

Transformação digital redefine o transporte de cargas e a logística no Brasil

Leonardo Julianelli, sócio executivo do ILOS, avalia a maturidade tecnológica do setor, aponta tendências e destaca o papel das startups na construção de soluções inovadoras

Por VALERIA BURSZTEIN

A logística brasileira vive um momento de profunda transformação, impulsionada pela digitalização e pelo avanço de tecnologias como inteligência artificial, internet das coisas e big data. Para o sócio-executivo do ILOS – Instituto de Logística e Supply Chain, Leonardo Julianelli, tais ferramentas já são parte da realidade de grandes empresas

que buscam eficiência, previsibilidade e competitividade em um cenário cada vez mais complexo. “O impacto para a cadeia de suprimentos, especialmente para a atividade de transporte, é muito alto”, afirma.

Julianelli recorda que, em 2022, o ILOS realizou uma pesquisa para avaliar o estágio de adoção tecnológica no Brasil. Na



“Ainda temos um longo caminho a percorrer. A arquitetura dos sistemas foi concebida dentro de um paradigma de proteção de dados, e precisamos migrar para um de interconexão, sem abrir mão da cibersegurança ”

Leonardo Julianelli,
sócio-executivo do ILOS

primeira edição, tanto a inteligência artificial quanto a internet das coisas ainda estavam em um estágio intermediário de adoção pelas empresas, com cerca de 30% a 40% relatando iniciativas de uso dessas tecnologias. “O que chamava a atenção era a intenção de ampliar os investimentos, com 85% das empresas afirmando que iriam aumentar os investimentos e, de fato, nos últimos anos, observamos essa ampliação”, avalia.

Em relação à inteligência artificial, Julianelli diz que naquele momento a principal aplicação era na previsão de demanda, com 62% das empresas que utilizavam a tecnologia direcionando seus esforços para melhorar a previsão de vendas. Em seguida, vinha o reabastecimento automático de estoques, com 45%, e a atividade de transporte aparecia em terceiro lugar, com 40% das empresas utilizando a inteligência artificial para monitorar e redefinir as entregas.

No caso da Internet das Coisas, das empresas que utilizam a tecnologia, 62% eram para o monitoramento em tempo real da frota, o que demonstra uma relação direta com a atividade de transporte. “Estamos curiosos para conhecer os resultados da pesquisa deste ano, que devem mostrar um salto importante na maturidade e na amplitude do uso dessas tecnologias”, diz. A pesquisa atualizada será apresentada no Fórum Internacional de Supply Chain, que ocorrerá em 29 e 30 de



ADOÇÃO DE TECNOLOGIAS NA LOGÍSTICA BRASILEIRA

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA)

PREVISÃO DE DEMANDA:

62%

REABASTECIMENTO
AUTOMÁTICO DE ESTOQUES:

45%

MONITORAMENTO
E REDEFINIÇÃO
DE ENTREGAS:

40%

INTERNET DAS COISAS (IOT)

MONITORAMENTO EM TEMPO
REAL DA FROTA:

62%

TENDÊNCIAS RECENTES

- IA GENERATIVA PARA CRIAR TORRES DE CONTROLE MAIS RESPONSIVAS
- SENSORES CONECTADOS PARA PREVENIR ACIDENTES, CONTROLAR PRODUTOS E OTIMIZAR ENERGIA
- INTEGRAÇÃO TOTAL: SENSORES + RASTREAMENTO + IA GENERATIVA

outubro de 2025, em São Paulo.

Entre os exemplos práticos, o executivo destaca a integração de sensores, rastreamento e inteligência artificial generativa. “Há três anos, a IA generativa era apenas um ramo incipiente da inteligência artificial. Hoje, já permite criar torres de controle mais responsivas às situações problemáticas do dia a dia da operação, sem necessidade de grande intervenção humana.” Sensores conectados, segundo ele, já eram realidade em mais da metade das empresas, usados para prevenir acidentes, controlar condições de produtos e otimizar energia. “Essas tecnologias se conectam: os sensores capturam os dados, o rastreamento garante a visibilidade, e a inteligência artificial generativa atua para antecipar e resolver problemas em tempo real.”

AUTOMAÇÃO ACELERADA

A automação também avança em ritmo acelerado. Julianelli aponta que, na parte de dados preditivos, o maior impacto está na previsão de vendas e na gestão de estoques, onde modelos de machine learning superam métodos estatísticos tradicionais. “No transporte, o uso de informações em tempo real, como dados de tráfego, já permite ajustes de rota, prática que começa a se consolidar nos roteirizadores”, explica. Já no campo da automação, os exemplos vão do RPA, que substitui atividades



AUTOMAÇÃO E INOVAÇÃO NA LOGÍSTICA

AUTOMAÇÃO ACELERADA

MACHINE LEARNING MELHORA
PREVISÃO DE VENDAS E GESTÃO
DE ESTOQUES

AJUSTES DE ROTA EM TEMPO
REAL NOS ROTEIRIZADORES

RPA SUBSTITUI CONFERÊNCIAS
MANUAIS; EMPILHADEIRAS
AUTÔNOMAS E ESTEIRAS
INTELIGENTES EM ARMAZÉNS

STARTUPS E LOGTECHS

SOLUÇÕES INOVADORAS
SURTEM FORA DAS
CORPORAÇÕES

EXEMPLO:

PHARMAPACKS ► EMBALAGEM
INTELIGENTE PARA AMAZON
E JOHNSON & JOHNSON

DESAFIOS

INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS
E INTEROPERABILIDADE
DE DADOS

SEGURANÇA DIGITAL
E PROTEÇÃO CONTRA-ATAQUES
CIBERNÉTICOS

NECESSIDADE DE ROADMAP
CLARO E CONEXÃO EFICIENTE
ENTRE SOLUÇÕES
DESCENTRALIZADAS

manuais de conferência documental, até empilhadeiras autônomas e esteiras inteligentes em armazéns. “No transporte de carga rodoviário, os veículos autônomos ainda não são uma realidade no Brasil, mas essa é uma tendência que já desponta em outros países”, avalia.

O movimento de transformação digital não está restrito às grandes corporações. Startups e logtechs vêm desempenhando um papel estratégico na criação de soluções inovadoras. “Hoje, muitas das soluções para problemas complexos não surgem dentro das empresas, mas sim de startups que recebem apoio de fundos de venture capital”, comenta Julianelli. Ele lembra o caso da Pharmapacks, que desenvolveu uma solução de embalagem inteligente para a Amazon e a Johnson & Johnson, reduzindo custos logísticos e viabilizando entregas rápidas de produtos de baixo valor. “Esse exemplo mostra como a inovação nasce no ecossistema e como as empresas precisam se conectar a ele.”

DESAFIO DA INTEROPERABILIDADE

Se por um lado há avanços claros, por outro, os desafios persistem, sobretudo na integração de sistemas e na interoperabilidade de dados. “Ainda temos um longo caminho a percorrer. A arquitetura dos sistemas foi concebida dentro de um paradigma de proteção de dados, e precisamos migrar para um

de interconexão, sem abrir mão da cibersegurança”, destaca. O tema da segurança digital, aliás, é um dos pontos de maior preocupação para o futuro próximo. O executivo lembra que ataques cibernéticos à cadeia de suprimentos já são uma realidade global e exigem das empresas brasileiras uma revisão urgente de estratégias de proteção.

Ao analisar os obstáculos à digitalização, Julianelli ressalta dois pontos centrais: a falta de um roadmap claro e a crença de que um sistema único poderia resolver todas as necessidades. “Na verdade, as soluções são especializadas e descentralizadas. O desafio é conectar essas ferramentas em uma estrutura transacional eficiente”, explica. Superar esse obstáculo, segundo ele, será determinante para acelerar a transformação digital no país. Sobre as tecnologias que devem liderar a próxima década, Julianelli é cauteloso. “Há cinco anos não poderíamos prever a explosão da inteligência artificial generativa. Por isso, prefiro aguardar os resultados mais recentes da

nossa pesquisa e confrontá-los com referências internacionais, como o Radar Trend da DHL.”

Ainda assim, ele aposta na automação de armazéns, no avanço da robotização e no surgimento gradual de veículos autônomos como tendências irreversíveis. “O envelhecimento da população e a falta de motoristas já tornam essa uma necessidade em alguns países, e inevitavelmente essa realidade chegará ao Brasil.”

Segundo ele, o papel do ILOS nesse processo é o de intermediar conhecimento, conectar empresas a soluções inovadoras e apoiar a capacitação dos profissionais. “Realizamos pesquisas regulares, mantemos indicadores atualizados, aproximamos startups de grandes empresas em nosso Fórum Internacional de Supply Chain e adaptamos constantemente nossos programas de capacitação executiva. Nosso papel é levar informação atualizada e soluções concretas às empresas que precisam inovar para continuar competitivas”, afirma. **CTM**

Carretas para o futuro verde



MAT aposta na logística do biometano e projeta crescimento de até 30% em 2025

Por FRED CARVALHO

A busca global pela redução de emissões de carbono está acelerando a transição energética e abrindo espaço para novos modelos de transporte no Brasil. Um dos protagonistas dessa mudança é o biometano, combustível renovável que vem ganhando relevância no país. Para viabilizar sua utilização em escala, são necessárias soluções

especializadas de armazenamento e transporte. É nesse nicho que a MAT Equipamentos para Gases Ltda., com sede em Jundiaí (SP), encontrou uma oportunidade de expansão.

Fundada em 1940 para fabricar extintores de incêndio, a empresa acumula mais de 80 anos de experiência no desenvolvimento de cilindros de alta

Carretas da MAT têm capacidade para transportar até 172 cilindros, carregando aproximadamente 7.912 m³ de gás natural ou biometano

pressão para diferentes usos — de gases industriais e medicinais até o gás natural veicular. Hoje, esse conhecimento é aplicado em um novo mercado: as carretas de cilindros para transporte de gás natural e biometano.

“Estamos atrelados ao crescimento e às tendências da economia. Nos últimos anos nos posicionamos de forma estratégica para apoiar o transporte e a logística do biometano. Acreditamos em um crescimento neste ano entre 25% e 30%”, afirma Luís Fernando Assaf, presidente da companhia.

DE JUNDIAÍ PARA O MUNDO

A qualidade e as certificações internacionais abriram fronteiras para a MAT. A empresa exporta cilindros para diferentes continentes, com destaque



para os Estados Unidos, onde possui uma subsidiária que comercializa mais de 50 mil unidades por ano, além de países da Ásia, Oriente Médio e América Latina.

A diversificação se intensificou em 2017, quando a empresa decidiu investir em carretas para transporte de gás natural e biometano. Desde então, já foram vendidas mais de 150 unidades, tanto no mercado interno quanto para clientes internacionais. Para 2025, a meta é entregar 30 novas carretas.

Esses equipamentos têm capacidade para transportar até 172 cilindros, carregando aproximadamente 7.912 m³ de gás natural ou biometano. A aquisição pode ser financiada pelo BNDES

e conta com a garantia de assistência técnica da fabricante.

A LACUNA DA INFRAESTRUTURA BRASILEIRA

O potencial de crescimento está ligado a uma particularidade da infraestrutura brasileira. De acordo com o Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás (IBP), o país possui 58.425 km de gasodutos, o equivalente a apenas 7% do território nacional. Para efeito de comparação, os Estados Unidos contam com quase 500 mil km de dutos.

“A malha brasileira é muito pequena para a nossa produção atual e não leva em conta o potencial de crescimento nos próximos anos. Atualmente a produção de biometano está em torno de 400 a 500 mil m³ por dia, estamos em fase inicial desta jornada. Exatamente por isso o transporte rodoviário por carretas de cilindros se torna essencial”, destaca Assaf.

Um exemplo prático vem dos aterros sanitários, onde o gás é

captado e transportado em carretas da MAT. Em apenas um dos clientes, são movimentados mais de 3 milhões de m³ de biometano por mês, o que significa encher os equipamentos cerca de 450 vezes nesse período.

DESAFIOS NO MERCADO EXTERNO

Apesar do otimismo com o biometano, a companhia também enfrenta barreiras internacionais. A recente imposição de tarifas pelos Estados Unidos sobre cilindros importados pode afetar a operação da subsidiária americana, responsável por um volume expressivo de vendas. “A tarifa norte-americana pode atrapalhar os negócios de nossa subsidiária”, admite Assaf.

Ainda assim, a expectativa é que a demanda por soluções logísticas de biometano continue a crescer, impulsionada pela busca das empresas por alternativas mais limpas. Para a MAT, o futuro está nas carretas que transportam a energia verde que move a transição brasileira. **CTM**

85 ANOS EM BUSCA DA PERFEIÇÃO

Em plena II Guerra Mundial, em junho de 1940, foi criada, em Jundiaí (SP), a Sociedade Técnica de Material Contra Incêndios Ltda., com o objetivo de fabricar e comercializar extintores de incêndio.

Poucos anos depois, no pós-guerra, em 1948, incorporou às suas atividades a representação de veículos e equipamentos de combate a incêndio, importando para o Brasil o primeiro caminhão de combate a incêndio equipado com escada Magirus.

Em um momento de forte desenvolvimento da economia brasileira, em 1956, mudou a razão social para MAT-Incêndio S/A – Engenharia de Incêndio e iniciou a fabricação de cilindros para acondicionamento de gases a alta pressão, atividade que, no final da década seguinte, se tornou sua principal linha industrial.

Décadas depois, em 1995, dentro do plano de desenvolvimento industrial da empresa, foram instalados novos e modernos equipamentos, com aumento

substancial da capacidade de produção, incluindo cilindros para gás natural veicular.

Um salto importante ocorreu em 1998, quando seu sistema de qualidade foi certificado conforme as normas ISO 9000 pela TÜV Cert Brasil, RWTÜV/DAR, reconhecido e respeitado organismo certificador da Alemanha.

A partir de 1999, simplificou sua razão social para Mat-Incêndio S/A e, no ano seguinte, diante da crescente demanda por cilindros para gás natural veicular, implantou uma nova linha de fabricação. Nesse mesmo período entrou em operação a unidade industrial de Cajamar (SP).

Em 2001, modernizou o parque industrial da unidade Dutra, o que possibilitou o aumento da produção de cilindros, de 4 mil para 12 mil unidades mensais. Com as expansões na unidade de Cajamar, em 2002, e também com a montagem da fábrica de Jundiaí, em 2005, a empresa alcançou a capacidade de 40 mil cilindros por mês.



AÉREO 

Seleção para novos mecânicos na LATAM

A Escola LATAM de Mecânicos, no centro de manutenção de Carlos (SP), abriu pela primeira vez seleção externa com 20 vagas para o Curso Básico de Manutenção de Aeronaves. As inscrições vão até 31 de agosto e o programa oferece bolsas de até 65%. Puderam participar maiores de 18 anos com ensino médio completo e disponibilidade para aulas presenciais. A formação é certificada



pela Anac e busca preparar mão de obra qualificada para atender à crescente demanda do setor aéreo.

Azul e Gol avançam no 2º trimestre



Reprodução: Aeromagazine

Azul e Gol registraram avanços significativos no segundo trimestre

de 2025, reforçando a recuperação do setor aéreo. A Azul alcançou receita recorde de R\$ 4,9 bi, lucro de R\$ 1,29 bi e alta de 37% na capacidade internacional. Já a Gol, após concluir o Chapter 11 nos EUA, reduziu alavancagem líquida de 5,7x para 3,7x e elevou o EBITDA recorrente em 67,7%, com ganhos de sinergia do Grupo Abra. Ambas ampliam liquidez e preparam expansão na alta temporada.



AÉREO 

Embraer mantém projeção de receita apesar de tarifa dos EUA



Em meio à tarifa de 10% dos EUA sobre a aviação executiva, a Embraer manteve a projeção de receita de US\$ 7 a 7,5 bi-

lhões para 2025. A companhia registra recorde no segundo trimestre, com R\$ 10,3 bilhões em receitas e lucro líquido de R\$ 675 milhões. O presidente Francisco Gomes Neto reafirma defesa da tarifa zero, enquanto a Embraer planeja investir mais de US\$ 500 milhões nos EUA nos próximos cinco anos, ampliando produção, serviços e geração de empregos.

FERROVIÁRIO 

VLI corta 8,6% do consumo de diesel com tecnologia e treinamento

A VLI reduziu 8,6% do consumo de combustível no Corredor Norte. A economia, de mais de 1,3 milhão de litros de diesel e 3 mil toneladas de CO₂, é resultado do sistema Leader, que otimiza aceleração, frenagem e potência das locomotivas, e da capacitação de maquinistas. O ganho eleva a eficiência energé-



tica de 1,66 para 1,51 lt/ktkb. Atualmente, o Leader cobre 80% do trajeto e será ampliado a outros corredores, reforçando a agenda ESG da empresa.



FERROVIÁRIO



Rumo cresce em volume e receita, mas enfrenta alta de custos

A Rumo registrou avanço de 4% no volume transportado no 2º trimestre, atingindo 21,8 bilhões de TKU, e receita líquida de R\$ 3,7 bilhões, alta de 3,8%. O EBITDA ajustado foi de R\$ 2,28 bilhões, com margem de 61,4%, e lucro líquido de R\$ 731 milhões. Apesar do desempenho, a companhia enfrentou pressão de custos variáveis, que



subiram 22%. Foram investidos R\$ 1,4 bilhão, com destaque para expansão no Mato Grosso.

Brado cresce no transporte de defensivos



A Brado encerrou o 1º semestre de 2025 com forte crescimento em cargas estratégicas: defen-

sivos agrícolas avançaram 50%, algodão 21% e bens de consumo 20%. A multimodalidade ferroviária e rodoviária garantiu segurança, eficiência e OTD de 98,9%, atendendo especialmente Mato Grosso e Porto de Santos. O desempenho reflete a safra robusta de soja e milho e reforça a capacidade da Brado de oferecer soluções logísticas inteligentes e sustentáveis.



MARÍTIMO



Emissões globais do transporte marítimo caem



O Índice de Emissões de Carbono (CEI) caiu para 97,4 pontos no 2º trimestre de 2025,

mostrando redução global de 4,5% em relação ao trimestre anterior. No entanto, a rota Europa-América do Sul registrou alta de 15%, chegando a 114,4 pontos, devido ao uso de navios menores e ajustes de capacidade. Apesar disso, companhias como CMA CGM e HMM lideram em eficiência, e a tendência geral aponta para avanços na descarbonização do setor.

Setor marítimo entra em ciclo de menor rentabilidade

Após forte expansão durante a pandemia, o transporte marítimo de contêineres enfrenta queda nas tarifas e aumento da capacidade ociosa, aponta relatório da Veson Nautical (3º tri/2025). A frota cresceu 9,7% em 2024 e deve expandir 8,2% ao ano até 2028, impulsionada por encomendas recordes de navios ULCV. A desaceleração da



demanda e o alto custo das embarcações pressionam preços e reduzem a atratividade do setor.

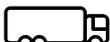
MARÍTIMO 

Cabotagem no TCP cresce 71% e impulsiona recordes



O Terminal de Contêineres de Paranaguá (TCP) registrou alta de 71% nas operações de cabo-

tagem no 1º semestre de 2025, com 44.714 TEUs movimentados. O retorno dos serviços em 2024 tem atraído clientes pela eficiência e sustentabilidade do modal. No período, o TCP também bateu recorde de movimentação total (803.041 TEUs), de contêineres refrigerados (69.290 unidades) e de atracações de navios (526), além de crescimento da movimentação ferroviária.

RODOVIÁRIO 

Seguradora digital 88i expande proteção a motoristas e entregadores

O crescimento de motoristas e entregadores por aplicativos no Brasil — 35% e 18% entre 2022 e 2024, totalizando 2,2 milhões de pessoas — impulsiona soluções de seguros inovadoras. A 88i, em parceria com a Uber, oferece proteção contra acidentes e perda de renda, com diárias de até 15 dias em casos de afastamento, furto



ou colisão. Com preços a partir de R\$0,017 por km rodado e ativação via app, os seguros são flexíveis, personalizados e já têm 80 mil assinantes mensais. A startup também protege entregas e mercadorias, contabilizando mais de 10 milhões de entregas seguras, fortalecendo sua estratégia ESG e inclusão no setor.



RODOVIÁRIO 

Investimentos em rodovias impulsionam transporte e PIB



Estudo da Confederação Nacional do Transporte (CNT) mostra que aportes privados em rodovias geram retorno rápido, en-

quanto investimentos públicos promovem expansão gradual, especialmente em áreas menos atrativas. Entre 2020 e 2024, privados investiram R\$11,45 bilhões/ano e públicos R\$10,16 bilhões. O transporte movimenta 65% das cargas, gera R\$366,26 bilhões e emprega 2,88 milhões. A malha nacional ainda é precária, exigindo R\$99,77 bilhões em manutenção e pavimentação.

FedEx amplia frota elétrica no Brasil

A FedEx vai incorporar 27 vans elétricas Mercedes-Benz eSprinter Furgão Street 320 em operações nas cidades de Sumaré, Curitiba, Rio de Janeiro, Betim e São Paulo, com entrega até junho de 2026. A iniciativa integra a estratégia global de neutralidade de carbono até 2040, reduzindo emissões e aumentando a eficiência energética. O modelo oferece até 478 km



de autonomia e está disponível em diferentes configurações e capacidades.

NOVOS VW CONSTELLATION EXTRAPESADOS

Motor de 13 litros com robustez
e mais disponibilidade para
sua frota não parar nunca.



| VW 25.480 6x2

| VW 20.480 4x2

MENOS VOCÊ NÃO QUER, MAIS VOCÊ NÃO PRECISA.



Quer conhecer mais
detalhes dos Novos
VW Constellation?
Visite uma de nossas
concessionárias ou acesse
www.vwco.com.br



Volkswagen Caminhões e Ônibus



@vwcaminhoes



Volkswagen Caminhões e Ônibus



Caminhões
Ônibus