



TRANSNORDESTINA ENTRA NOS TRILHOS E CONECTA O NORDESTE AO FUTURO

FERROVIÁRIO

A estratégia da VLI para reduzir
acidentes nas ferrovias

AÉREO

GOLLOG ganha cargueiro próprio
para avançar na logística

MONTADORAS

Iveco 50 anos: um recorte da trajetória
da companhia italiana no Brasil



SEMPRE EM MOVIMENTO!

COMPRAR PNEUS **DUNLOP** FICOU
MAIS RÁPIDO, FÁCIL E INTUITIVO.

Nosso novo site está no ar!



**ENCONTRE O PNEU
IDEAL PARA O SEU
VEÍCULO EM
POUCOS CLIQUES.**

DUNLOP
QUEM TEM, ANDA BEM.



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

Infraestrutura e competitividade: o Brasil não pode perder o ritmo

O transporte brasileiro passa por um momento de transição que exige pragmatismo, visão de longo prazo e decisões imediatas. Os movimentos que ganham tração em 2025, ainda que insuficientes diante da dimensão dos desafios nacionais, indicam que a modernização da matriz logística pode deixar de ser promessa para se tornar realidade concreta.

O início da operação de testes da Transnordestina, após quase duas décadas de atrasos, simboliza esta nova etapa. A ferrovia finalmente começa a conectar o interior agrícola e mineral do Nordeste aos portos de Pecém e Suape, criando um corredor de desenvolvimento que tem potencial para reduzir custos logísticos, atrair investimentos produtivos e elevar a competitividade regional. O avanço do Ramal do Pecém, porém, convive com a urgência de assegurar a execução efetiva do Ramal de Suape e da ligação com a Norte-Sul, sob risco de reduzir os ganhos esperados.

Paralelamente, a indústria automotiva de veículos comerciais celebra marcos históricos enquanto se adapta às novas demandas do mercado. A Iveco completa 50 anos de atuação global e se firma entre os grandes fabricantes de pesados no Brasil com a família S-Way, ao mesmo tempo em que prepara sua transição para tecnologias mais limpas, como biometano e eletrificação. Trata-se de um setor que, apesar das incertezas econômicas e dos juros elevados, continua investindo, inovando e ampliando sua presença no país.

O mesmo olhar atento se volta para os implementos rodoviários. A recuperação esperada para 2026 depende do equilíbrio entre política econômica, acesso ao crédito e renovação da frota, já que 30% dos caminhões em circulação possuem mais de 20 anos. A cadeia produtiva demonstrou resiliência em um ciclo duro e segue pronta para responder com agilidade quando o mercado reagir.

Na navegação costeira, a cabotagem vive expansão relevante, impulsionada por novos operadores e pela maior adesão do embarcador nacional. O crescimento do transporte porta a porta, a segurança contra roubos e a expressiva redução de emissões de CO₂ consolidam o modal como alternativa essencial para diversificar a matriz logística e equilibrar rodovias, ferrovias e portos.

Esses movimentos apontam para a mesma direção: somente a convergência de modais, sustentada por planejamento e investimentos contínuos, permitirá ao Brasil superar gargalos históricos.

Boa leitura e até a próxima edição!



Aline Feltrin
 Editora

3 EDITORIAL

Movimentos importantes na matriz logística avançam em 2025. Testes da Transnordestina, expansão da cabotagem e a transição tecnológica da indústria automotiva mostram que o país tem condições reais de acelerar.

6 CONVERSA FRANCA

O CEO da Norcoast, Fabiano Lorenzi, detalha a estratégia da mais jovem operadora do modal costeiro e seu rápido ganho de mercado.

14 FERROVIAS

Após quase duas décadas de atrasos, a Ferrovia Transnordestina inicia fase de testes e projeta impacto profundo na competitividade do Nordeste.

20 FERROVIÁRIO

Com tecnologia, IoT e monitoramento 24 horas, a VLI reduz acidentes em passagens de nível e transforma o relacionamento entre ferrovias e comunidade.

26 MONTADORAS

Com cinco décadas de história global e 28 anos de presença no Brasil, a Iveco consolida sua trajetória marcada por expansão, tecnologia e adaptação ao mercado nacional.

34 TRANSPOSUL 2025

Maior feira de transporte da Região Sul voltou após o impacto das enchentes e movimentou R\$ 1,5 bilhão em negócios.

41 BIOCOMBUSTÍVEIS

Testes da Mercedes-Benz com biocombustível nacional em percurso de 4.000 km mostram redução de até 99% das emissões do tanque à roda.

48 AUTOPEÇAS

Com engenharia nacional e foco em eficiência energética, a Eaton aposta na expansão das transmissões automatizadas para caminhões leves.

53 IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Após um ano de ajustes e queda nas vendas, a indústria de implementos prevê retomada com estabilidade econômica, juros menores e renovação de frota.

62 CONSÓRCIO

Mesmo em um mercado de caminhões em retração, o sistema de consórcio mantém estabilidade e atrai transportadores que buscam compra planejada e sem juros.

69 AÉREO

Gollog decola com cargueiro próprio e amplia capacidade logística, fortalecendo a parceria com o Mercado Livre e abrindo novas rotas.

74 OPINIÃO

Leonardo Busin, CEO da Buzin Transportes, provoca o setor: o problema não é falta de motoristas, mas de empresas preparadas para valorizá-los.

77 NOSTALGIA NO TRANSPORTE

Há 40 anos, a Transporte Moderno registrava o lançamento do primeiro caminhão canavieiro movido a álcool hidratado.

81 PANORAMA MULTIMODAL

As notícias que marcaram a logística e o transporte nos últimos dois meses.

Power Onward™



Performance e confiança que movem o futuro.

Na estrada ou fora dela, nós estamos ao lado de quem transporta progresso. Com motores projetados para entregar potência confiável, eficiência no consumo de combustível e alta durabilidade, ajudamos a impulsionar negócios em qualquer jornada.

Mais do que energia em movimento, oferecemos inovação e parceria para que cada quilômetro seja de confiança e resultados.



HOUSECHICKET

Cabotagem em rota de crescimento

A cabotagem brasileira vive um momento de inflexão, com novos investimentos, avanços em eficiência e maior visibilidade no debate sobre a matriz de transporte nacional. Nesse cenário, a Norcoast vem se consolidando como uma das protagonistas dessa transformação

Por ALINE FELTRIN

Criada a partir da união entre a Norsul, tradicional empresa brasileira com mais de 60 anos de experiência no transporte marítimo de graneis, e a Hapag-Lloyd, uma das cinco maiores companhias de navegação do mundo, a Norcoast nasceu no fim de 2023 e iniciou suas operações em fevereiro de 2024. Em pouco tempo, conquistou participação relevante no mercado e vem ajudando a impulsionar o transporte de contêineres pela costa brasileira.

À Transporte Moderno, o CEO Fabiano Lorenzi fala sobre o desempenho da empresa em seu



primeiro ano, as perspectivas para o setor, os gargalos estruturais que ainda limitam o crescimento e o papel estratégico da cabotagem como vetor de eficiência, sustentabilidade e segurança para o país.

TM – Fabiano, como você avalia o momento atual da cabotagem de contêineres no Brasil?

Fabiano Lorenzi – O momento é extremamente positivo. A chegada da Norcoast aconteceu em um ponto em que o mercado estava sedento por novidades. Havia cerca de uma década sem entrada de novos operadores, e o setor vinha sendo atendido apenas pelos incumbentes. Nossa estreia trouxe uma oxigenação, uma energia nova. O impacto foi imediato: praticamente todo o crescimento do mercado — e até um pouco mais — acabou sendo absorvido pelos volumes que movimentamos. O ano passado foi histórico para nós e para a cabotagem de contêineres, com um avanço que confirmou o quanto esse modal ainda tem espaço para crescer.

TM – A Norcoast nasceu de uma combinação de forças entre empresas de perfis diferentes. Como foi essa construção?

Fabiano Lorenzi – É uma parceria muito sólida. De um lado, a Norsul, com 60 anos de história e profundo conhecimento do mercado brasileiro, especialmente na cabotagem de granéis. De outro, a Hapag-Lloyd, um armador centenário, global, com tecnologia, escala e eficiência operacional. Essa junção criou uma base robusta. A Norcoast surge com um DNA que une a tradição nacional com o alcance internacional. Essa composição é o que nos dá musculatura para competir e crescer num mercado desafiador como o brasileiro.



“A chegada da Norcoast trouxe um novo fôlego para o setor. Em menos de um ano, conseguimos movimentar o mercado e capturar praticamente todo o crescimento da cabotagem de contêineres no país.”

TM – Como tem sido o desempenho da Norcoast desde o início das operações?

Fabiano Lorenzi – Foi um começo muito promissor. O primeiro ano foi além das expectativas. A receptividade dos clientes tem sido excelente, nosso market share cresce de forma consistente e estamos conseguindo consolidar nossa marca como uma alternativa real de transporte costeiro. A cabotagem é um negócio sensível a variáveis econômicas, climáticas e operacionais — não há dois anos iguais —, mas conseguimos manter um desempenho muito próximo do planejado, mesmo diante de desafios como a seca severa de 2023, que impactou os níveis do Rio Amazonas. Este ano, as condições são mais favoráveis, o que traz otimismo. O segundo semestre é sempre forte, especialmente com a Black Friday e o aumento do consumo. A expectativa é fechar 2025 com volumes superiores aos do ano passado.

TM – Nos últimos anos o setor evoluiu bastante. Quais mudanças você destacaria?

Fabiano Lorenzi – Mudou muita coisa. Em 2005, o Brasil movimentava cerca de 400 mil TEUs (contêineres de 20 pés). Em 2024, ultrapassamos 1,5 milhão de TEUs. Ou seja, o mercado praticamente triplicou em 20 anos. Isso mostra o amadurecimento do modal. Mas ainda há um enorme potencial pela frente. A cabotagem de contêineres representa apenas 3% da matriz de transporte nacional, enquanto o modal como

TM – Por que o embarcador brasileiro ainda hesita em usar a cabotagem?

um todo chega a 11%. Ou seja, estamos só arranhando a superfície. Há espaço para dobrar essa participação com planejamento, investimentos e conscientização do embarcador.

Fabiano Lorenzi – Parte disso vem de uma questão cultural e de planejamento. A cabotagem exige uma organização logística diferente. É preciso pensar em estoque, fluxo e janelas de embarque. Durante muito tempo, o caminhão foi visto como sinônimo de agilidade e flexibilidade. Mas essa visão vem mudando. Os operadores evoluíram muito — tanto em infraestrutura quanto em qualidade de serviço — e os embarcadores se profissionalizaram. Hoje, cerca de 70% das cargas da cabotagem já operam no modelo porta a porta, contra 30% em 2005. O cliente quer simplicidade e previsibilidade, e é isso que oferecemos.

TM – E como a Norcoast atua nesse modelo porta a porta?

Fabiano Lorenzi – Nós cuidamos de toda a cadeia logística. Fazemos a contratação do transporte terrestre, do porto, do armazenamento e da entrega final. O embarcador fala



“A cabotagem ganhou visibilidade e relevância logística. Muitos clientes que nunca haviam usado o navio passaram a considerar o modal uma alternativa real e competitiva.”

apenas conosco e acompanha tudo pelo nosso portal, com rastreabilidade total. Somos integradores logísticos. Isso traz conveniência, visibilidade e redução de custos. E reforço: o caminhão é nosso parceiro, não concorrente. Ele é fundamental nas pontas, garantindo a agilidade do processo. A combinação entre modais é o que torna o sistema eficiente.

TM – Quais tipos de carga passaram a migrar para a cabotagem?

Fabiano Lorenzi – Temos exemplos interessantes. Transportamos chocolate e margarina, que exigem controle de temperatura e estabilidade. Muita gente duvidava que produtos sensíveis pudessem ser movimentados por navio, mas com os contêineres refrigerados e planejamento adequado, conseguimos provar o contrário. O resultado foi ótimo: menos avarias, qualidade preservada e mais economia. Esses casos ajudam a quebrar paradigmas e atrair novas cargas.

TM – O custo é um dos grandes atrativos?

Fabiano Lorenzi – Sem dúvida. Em alguns casos, o custo por tonelada pode ser até 50% menor do que o do transporte rodoviário. É lógico que há variações — as operações

“A cabotagem é um negócio sensível a variáveis econômicas, climáticas e operacionais – não há dois anos iguais –, mas conseguimos manter um desempenho muito próximo do planejado.”



portuárias e o tempo de trânsito impactam —, mas na média, a cabotagem é muito competitiva. E quando o embarcador entende que o tempo é parte do planejamento, o ganho é expressivo. Além disso, há um componente de segurança que pesa muito na decisão.

TM – Falando nisso, o índice de roubo é praticamente zero?

Fabiano Lorenzi – Exatamente. Essa é uma das grandes vantagens. O nível de roubo na cabotagem é praticamente nulo. Em um país em que o roubo de carga rodoviária ainda é um problema sério — principalmente de eletroeletrônicos, vindos da Zona Franca de Manaus —, a cabotagem oferece tranquilidade total e reduz o custo com seguro. É um diferencial decisivo para muitas empresas.

TM – E quanto ao aspecto ambiental, a cabotagem tem uma vantagem clara, certo?

Fabiano Lorenzi – Sim, uma enorme vantagem. A cabotagem emite de quatro a cinco vezes menos CO₂ por tonelada transportada do que o rodoviário. Em alguns casos, a redução chega a 89%. Esse dado é poderoso, especialmente para embarcadores comprometidos com metas ESG e redução do chamado escopo 3 das emissões. O simples fato de transferir parte das cargas do asfalto para o mar já representa um ganho ambiental imenso.

“Muita gente duvidava que produtos sensíveis pudessem ser movimentados por navio, mas com os contêineres refrigerados e planejamento adequado, conseguimos provar o contrário.”



TM – Há espaço para dobrar a participação do modal na matriz?

Fabiano Lorenzi – Eu acredito que sim. Passar de 3% para 6% seria extraordinário, e é plenamente possível. Mas há dois grandes gargalos: infraestrutura portuária e mão de obra qualificada. Nossos portos já operam muito próximos do limite, e ainda enfrentamos problemas de acesso, pátios e retroáreas. Além disso, há um déficit de tripulantes e oficiais. Um navio de 3.500 contêineres precisa de 42 pessoas a bordo, e hoje não temos formação suficiente para atender essa demanda. Estamos trabalhando com a Marinha e a Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem (ABAC) para desenvolver programas de formação e reposição de profissionais.

TM – Esse gargalo de mão de obra já é sentido na prática?

Fabiano Lorenzi – Sim. Há uma geração de profissionais experientes se aposentando e uma lacuna de novos talentos chegando. Precisamos formar oficiais, tripulantes, pessoal de apoio técnico — é uma estrutura complexa. A cabotagem cresceu rápido e a oferta de mão de obra não acompanhou na mesma velocidade. Felizmente, o diálogo com a Marinha tem sido muito positivo, e há iniciativas sendo desenhadas para

“A cabotagem emite de quatro a cinco vezes menos CO₂ por tonelada transportada do que o rodoviário. Em alguns casos, a redução chega a 89%”



preparar o setor para esse novo ciclo.

TM – A BR do Mar trouxe avanços para a cabotagem?

Fabiano Lorenzi – Trouxe, sim. A Lei 14.301, que criou o programa BR do Mar, foi um marco. Ela deu segurança jurídica para o investidor, clareza para os operadores e previsibilidade para o setor. Hoje o desafio não é mais regulatório, e sim físico: precisamos de mais infraestrutura e de uma rede de apoio logística que permita o crescimento sustentável. A regulação é um pilar importante desse tripé, que também inclui investimento e qualificação profissional.

TM – Há espaço para evolução em eficiência energética e sustentabilidade da frota?

Fabiano Lorenzi – Com certeza. Nossos navios são jovens — têm em média 11 anos — e já operam com foco em eficiência. Estamos constantemente revisando velocidade de cruzeiro, consumo de combustível e rotas para otimizar a operação. O próximo passo é incorporar combustíveis alternativos e novas tecnologias que reduzam ainda mais as emissões. A transição energética também é uma pauta da navegação. **CTM**

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

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

Ligue: 11 5096-8104





Transnordestina promete transformar a logística do Nordeste

Com investimento de R\$ 15 bilhões e mais de 1.200 km de extensão, ferrovia começa a transportar cargas em fase de testes e deve criar um dos corredores logísticos mais estratégicos do país

Por VALERIA BURSZTEIN

Após quase duas décadas de promessas, a Ferrovia Transnordestina começou a operar suas primeiras locomotivas de carga em fase de testes. A autorização concedida pela

Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) marca um novo capítulo em um dos projetos de infraestrutura mais esperados do país — a ligação do interior do Nordeste aos



HISTÓRICO DO PROJETO

ORIGEM:

SÉCULO XIX,
IDEALIZAÇÃO
DE DOM PEDRO II

RETOMADA:

PAC, 2006

TRAÇADO INICIAL:

1.728 KM

CUSTO PREVISTO PARA 2011:

R\$4,5 BI

TRAÇADO ATUAL:

1.200 KM

CUSTO ATUAL SUPERIOR A

R\$15 BILHÕES

TRECHO ATÉ SUAPE:

DEPENDE DO GOVERNO FEDERAL
(NOVO PAC)

portos de Pecém (CE) e Suape (PE), criando um corredor logístico estratégico que deve reduzir custos, ampliar a competitividade e atrair novos investimentos para a região.

O trecho inicial liberado tem 679 quilômetros entre São Miguel do Fidalgo (PI) e Acopiara (CE), passando por Salgueiro (PE). Nesta etapa, as composições — com duas locomotivas e 20 vagões — devem transportar grãos, algodão, minérios, gesso e contêineres, movimentando até 1 milhão de toneladas por ano. O regime de comissionamento, etapa de ajustes técnicos e operacionais, será conduzido pela Transnordestina Logística S.A. (TLSA), concessionária controlada pela CSN.

PROJETO COM MAIS DE UM SÉCULO DE HISTÓRIA

A ideia de conectar o sertão nordestino ao litoral não é nova. O traçado original da Transnordestina remonta ao século XIX, quando Dom Pedro II sonhava com uma malha ferroviária capaz de impulsionar o desenvolvimento da região. Mais de um século depois, o projeto voltou à pauta como parte do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado em 2006, com previsão inicial de 1.728 km de trilhos, conclusão em 2011 e custo de R\$ 4,5 bilhões.

A realidade, porém, foi outra: mudanças



João Lavor/TLA



TRECHO INICIAL EM OPERAÇÃO

679 KM ENTRE
SÃO MIGUEL DO FIDALGO (PI)
E ACOIARA (CE),
PASSANDO POR SALGUEIRO (PE)

COMPOSIÇÃO:
2 LOCOMOTIVAS + 20 VAGÕES

PRODUTOS TRANSPORTADOS:
GRÃOS, ALGODÃO, MINÉRIOS, GESSO
E CONTÊINERES

ETAPA:
COMISSIONAMENTO CONDUZIDO
PELA TLA (CSN)

de escopo, disputas políticas e contingenciamentos orçamentários atrasaram a obra por mais de 15 anos. O traçado foi reduzido para cerca de 1.200 km e o orçamento triplicou, superando R\$ 15 bilhões. O trecho até o Porto de Suape — considerado essencial para ampliar a competitividade do projeto — foi abandonado pela CSN e agora depende do governo federal, que o incluiu no Novo PAC.

OBRAS AVANÇAM E OPERAÇÃO PLENA ESTÁ PREVISTA PARA 2029

O projeto da Nova Transnordestina tem dois ramais principais. O Ramal do Pecém, que liga Eliseu Martins (PI) ao porto cearense, está com cerca de 75% das obras concluídas. A primeira fase deve ser entregue até 2027, e a conclusão total é prevista para 2029, desde que não ocorram novas paralisações.

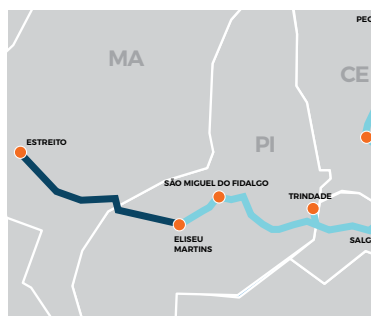
Já o Ramal de Suape, que interligará Salgueiro (PE) ao porto pernambucano, ainda

STATUS DAS OBRAS**RAMAL DO PECÉM:**

75% CONCLUÍDO,
OPERAÇÃO PARCIAL ATÉ 2027,
CONCLUSÃO TOTAL
PREVISTA PARA 2029

**RAMAL DE SUAPE:**

FASE DE ESTUDOS,
R\$ 450 MILHÕES DO NOVO PAC,
SEM DATA DE INÍCIO

**LIGAÇÃO COM FERROVIA NORTE-SUL:**

DEPENDE DE PROJETO
E FINANCIAMENTO

está na fase de estudos técnicos e recebeu R\$ 450 milhões do Novo PAC. A obra não tem data prevista para começar. Outro projeto estratégico — a ligação com a Ferrovia Norte-Sul, que conectará a Transnordestina à malha ferroviária nacional — também depende de projetos e financiamento.

IMPACTO LOGÍSTICO: UM NOVO CORREDOR PARA O AGRONEGÓCIO

Mesmo com operação inicial limitada, os impactos da Transnordestina devem ser profundos. Ao conectar a produção agrícola e mineral do interior do Nordeste aos portos e, futuramente, à malha nacional, a ferrovia formará um dos principais corredores logísticos do Brasil. Isso deve reduzir custos de transporte e aumentar a competitividade de produtos como grãos do Matopiba, gesso, minérios e cargas industriais.

A infraestrutura também estimula investimentos complementares. Em Quixeramobim (CE), um terminal intermodal está em construção e funcionará como porto seco e centro de distribuição ao longo da ferrovia. A conexão com a Ferrovia Norte-Sul será fundamental para ligar o Nordeste ao Centro-Oeste e ao Sudeste, abrindo novas rotas de exportação e ampliando a presença do Brasil no comércio global.

DESAFIOS E GARGALOS AINDA NO CAMINHO



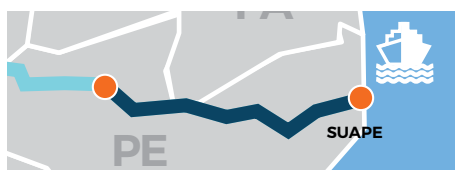
IMPACTO LOGÍSTICO

REDUÇÃO DE CUSTOS
DE TRANSPORTE E AUMENTO
DE COMPETITIVIDADE

CONEXÃO DO AGRONEGÓCIO
E MINERAÇÃO DO INTERIOR
NORDESTE AOS PORTOS

TERMINAL INTERMODAL
EM QUIXERAMOBIM (CE)
SERVIRÁ COMO PORTO SECO
E CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO

FUTURO CORREDOR
NACIONAL LIGANDO NORDESTE,
CENTRO-OESTE E SUDESTE



DESAFIOS

RAMAL ATÉ SUAPE ESSENCIAL
PARA DIVERSIFICAÇÃO
DE CARGAS E COMPETITIVIDADE

CAPACIDADE PORTUÁRIA
PRECISA SER AMPLIADA

INTERRUPÇÕES E MUDANÇAS
DE ESCOPO AINDA PODEM
AFETAR OPERAÇÃO PLENA

Apesar dos avanços, especialistas alertam que o projeto ainda enfrenta desafios importantes. A consultoria MacroInfra destaca que, sem o ramal até Suape, a Transnordestina pode operar abaixo de seu potencial. “A ligação com o porto pernambucano ampliaria a competitividade e diversificaria a matriz de cargas, criando alternativas logísticas estratégicas para a exportação de grãos e a importação de fertilizantes”, avalia Luiz Fernando Alves Ferreira, sócio-fundador da MacroInfra.

Outro gargalo é a capacidade portuária. Suape e Pecém precisam de novos terminais para suportar o volume de granéis agrícolas previsto. Além disso, interrupções nas obras e mudanças de escopo precisam ser superadas para garantir a plena operação, especialmente nos trechos que ainda não possuem estudos técnicos nem financiamento.

CARGAS COM MAIOR POTENCIAL E EFEITOS ESPERADOS

As maiores beneficiadas serão as cargas do agronegócio, como grãos para exportação e fertilizantes para importação. O transporte ferroviário também deve impulsionar



NÚMEROS DO PROJETO

EXTENSÃO TOTAL:

1.200 km

INVESTIMENTO:

R\$ 15 BI

TRECHO EM OPERAÇÃO
DE TESTES:

679 km

CARGA PREVISTA
NESTA ETAPA:
ATÉ

**1 MILHÃO
de t/ano**

CONCLUSÃO TOTAL
PREVISTA:

2029

o abastecimento de combustíveis no interior nordestino e viabilizar projetos de mineração — como a mina de minério de ferro de Paulistana (PI) — que hoje enfrentam barreiras logísticas.

O setor gesseiro do interior pernambucano também ganhará com a nova ferrovia, podendo escoar sua produção por via ferroviária até as regiões metropolitanas de Fortaleza e Recife, e depois pelo transporte cabotagem a partir dos portos.

“A Transnordestina tem potencial para mudar a competitividade do modal ferroviário no Nordeste em relação ao rodoviário. A redução dos custos logísticos permitirá atrair cargas hoje transportadas por caminhões, que ainda são o principal concorrente no transporte inter-regional de mercadorias”, conclui Ferreira.

CTM

BENEFICIÁRIOS PRINCIPAIS

AGRONEGÓCIO:

GRÃOS, FERTILIZANTES

MINERAÇÃO:

MINÉRIO DE FERRO
(EX.: PAULISTANA, PI)

**SETOR GESSEIRO
DE PERNAMBUCO:**

ESCOAMENTO FERROVIÁRIO
ATÉ PORTOS

**TRANSPORTE
INTER-REGIONAL MAIS
COMPETITIVO FRENTE
AO RODOVIÁRIO**



Ferrovias sob controle

Com tecnologia e conscientização, a VLI aposta em inovação e monitoramento 24 horas para reduzir acidentes em passagens de nível e tornar as ferrovias mais seguras no Brasil

Por ALINE FELTRIN

Dois acidentes envolvendo trens e caminhões na mesma semana chamaram atenção no país. Em Araraquara (SP), um caminhão atravessou a linha férrea enquanto o trem se aproximava, provocando o descarrilamento

de 14 vagões e espalhando toneladas de milho pelos trilhos. Em Vassouras (RJ), outro caminhão tentou cruzar a ferrovia e foi atingido em cheio — por pouco, a cabine não foi destruída. Apesar das imagens impressionantes,



ninguém morreu.

Esses episódios, porém, estão longe de ser exceção. Colisões em passagens de nível — os cruzamentos entre trilhos e vias urbanas ou rurais — continuam sendo um dos principais pontos de vulnerabilidade da malha ferroviária brasileira. A maioria é causada por imprudência de motoristas que ignoram a sinalização, acreditando que “dá tempo” de cruzar. Na prática, quase nunca dá.

FÍSICA IMPLACÁVEL

A dinâmica dos trens não permite improvisos. Um trem de carga pode pesar até 18 mil toneladas — equivalente a 12 mil automóveis. Mesmo com os freios de emergência acionados,

O CCPN é um arsenal de engenharia e tecnologia e busca reduzir acidentes de abalroamento e atropelamento

a composição pode percorrer mais de um quilômetro antes de parar completamente.

Segundo dados recentes da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), o Brasil registrou mais de 100 acidentes em passagens de nível apenas em 2025, com destaque para Paraná, São Paulo e Minas Gerais. Cada ocorrência afeta não

PRINCIPAIS CAUSAS DE ACIDENTES

IMPRUDÊNCIA:

MOTORISTAS E PEDESTRES QUE IGNORAM A SINALIZAÇÃO OU ACREDITAM QUE “VAI DAR TEMPO”.

FALHAS MECÂNICAS:

PANE ELÉTRICA OU FALHA NOS FREIOS DOS VEÍCULOS QUE CRUZAM OS TRILHOS.

CONDIÇÕES DA VIA:

CRUZAMENTOS COM ÂNGULOS INADEQUADOS E PAVIMENTAÇÃO IRREGULAR.

FALTA DE VISIBILIDADE:

VEGETAÇÃO ALTA OU ILUMINAÇÃO PRECÁRIA AO REDOR DAS PASSAGENS.

só os veículos, mas também a operação ferroviária, gera prejuízos logísticos e coloca comunidades inteiras em risco.

O CENTRO DE CONTROLE DE PASSAGENS EM NÍVEL (CCPN)

Criado para combater acidentes em passagens, o CCPN da VLI completou dois anos de operação em setembro, com avanços na modernização dos cruzamentos ferroviários em Minas Gerais. Localizado em Betim, o centro monitora 26 passagens em nível na Região

A FÍSICA DOS TRENS: POR QUE NÃO DÁ TEMPO DE PARAR?

UM TREM DE CARGA PODE PESAR ATÉ **18 MIL TONELADAS**.

A DISTÂNCIA MÍNIMA DE FRENAGEM É DE **1 QUILOMETRO**, MESMO EM EMERGÊNCIA.

O CONDUTOR PRECISA ANTECIPAR MANOBRAS COM ATÉ **40 SEGUNDOS** DE ANTECEDÊNCIA.

FORÇA DE IMPACTO É CAPAZ DE ARRASTAR UM CAMINHÃO POR **CENTENAS DE METROS**.



A forma de impacto de um trem é capaz de arrastar um veículo por centenas de metros

Metropolitana de Belo Horizonte e no Centro-Oeste mineiro, integrando câmeras OCR, sensores de aproximação de trens, cancelas automáticas, sinalizadores sonoro-luminosos e equipes de manutenção 24 horas por dia.

O CCPN é um arsenal de engenharia e tecnologia, concebido por uma equipe interdisciplinar envolvendo engenharia civil, elétrica, de controle e automação, de dados e de materiais. A solução busca reduzir acidentes de abalroamento e atropelamento, alinhada a boas

práticas de ESG e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) 9 e 11, promovendo segurança viária e operacional.

As melhorias implementadas incluem cancelas automáticas, sinalização acústica e semafórica, guarda-corpos para pedestres, revitalização do pavimento e integração digital dos sistemas de segurança via IoT (Internet das Coisas). Equipes especializadas garantem reparos preventivos e corretivos, reduzindo impactos na circulação viária.

Segundo Mauricio Guadalupe, gerente-geral de Saúde, Segurança e Meio Ambiente da VLI, “independentemente da tecnologia, o cuidado das pessoas é essencial. O número de evasões e de quebras de cancelas mostra que ainda há muito a avançar em conscientização.”

AVANÇOS E NÚMEROS

Entre janeiro e agosto de 2025, Minas Gerais registrou queda de 13% nos acidentes em passagens de nível, passando



DENTRO DO CCPN DA VLI

26 PASSAGENS MONITORADAS EM TEMPO REAL NA RMBH E NO CENTRO-OESTE MINEIRO.

CÂMERAS OCR, ALARMES E IOT INTEGRADOS A UMA **CENTRAL DE CONTROLE EM BETIM.**

EQUIPES 24H PARA MANUTENÇÃO E ATENDIMENTO EMERGENCIAL.

de 23 para 20 ocorrências na comparação anual. Apesar da redução, a imprudência permanece preocupante: apenas na Grande Belo Horizonte foram mais de 30 mil evasões, motoristas que cruzaram a ferrovia após o acionamento das cancelas e sinais sonoros.

Betim concentra a maior parte das infrações, com 26 mil registros no período, incluindo quase 5.300 em julho, média de 170 por dia. O município também lidera em danos à infraestrutura, com quase 20 cancelas destruídas desde o



início do ano. Santa Luzia aparece em seguida, com mais de 3 mil ocorrências. O balanço demonstra que o CCPN impactou positivamente a segurança, com redução significativa de acidentes e aumento da cultura de atenção nas proximidades das passagens.

SIMULADOS E CONSCIENTIZAÇÃO

A VLI realiza campanhas educativas, simulados de colisão e parcerias com escolas e prefeituras, transformando a relação

entre cidades e ferrovias, especialmente em áreas urbanas densamente povoadas. Em setembro, a companhia realizou um simulado de acidente em Betim, marcando a abertura da Semana Nacional do Trânsito. O exercício reproduziu uma batida entre um trem e um veículo, com atuação do Samu e Defesa Civil, reforçando a mensagem: “Pare, olhe e escute”.

Além de Betim e Santa Luzia, outras cidades da malha da VLI devem receber o modelo de monitoramento, mas ainda não há definição de expansão

no curto prazo. Estratégias incluem também campanhas sazonais, como no período do Carnaval.

O projeto do CCPN se encaixa na agenda de ESG da VLI, integrando ferrovias, terminais intermodais e portos para aumentar a segurança operacional e reduzir impactos ambientais. O acompanhamento remoto, aliado à IoT e à equipe especializada, amplia a confiabilidade da operação e protege comunidades próximas à ferrovia.

QUEM É A VLI

A VLI é uma das maiores operadoras logísticas do Brasil, conectando portos, ferrovias, terminais e rodovias. Atua em dez estados e no Distrito Federal, atendendo setores como agro-negócio, siderurgia, mineração, construção civil e celulose.

A empresa controla a Ferrovia

Centro-Atlântica (FCA) e o trecho norte da Ferrovia Norte-Sul (FNS), além de operar em parceria na Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM). São 8 mil quilômetros de trilhos, cerca de 600 locomotivas e 21 mil vagões, movimentando mais de 60 milhões de toneladas de cargas por ano.

Em 2024, alcançou Ebitda de R\$ 5 bilhões, receita líquida de R\$ 9,8 bilhões e lucro líquido de R\$ 1,34 bilhão. Entre os marcos recentes, destaca-se a habilitação para exportar milho para a China e o transporte recorde de 6,7 milhões de toneladas de açúcar na safra 2024/2025.

Com cerca de 7 mil empregados e R\$ 22 bilhões em ativos, a VLI planeja expansão até 2026, com foco em digitalização, sustentabilidade e ampliação de terminais integradores. **CTM**

A jornalista viajou a convite da VLI

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

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

Ligue: 11 5096-8104





Da Europa ao Brasil, meio século de desafios e conquistas

Cinquenta anos de operação global e quase três décadas no Brasil refletem a evolução da Iveco em tecnologia, produção e participação no transporte

Por ALINE FELTRIN

Em 2025, a Iveco completa 50 anos de história global e 28 anos de presença no Brasil. Desde sua fundação na Itália, em 1975, a empresa se destacou por estratégias de expansão internacional e por adaptar seus produtos

às necessidades específicas de cada mercado, produzindo caminhões leves, médios, semipe-sados e pesados.

A Iveco nasceu da união de marcas tradicionais do setor automotivo europeu, como Fiat,

Veicoli Speciali, OM, Magirus Deutz e Unic, com o objetivo de centralizar produção e comercialização de veículos comerciais. Desde o início, a empresa investiu em tecnologia, eficiência e segurança, incorporando sistemas avançados para a época, como freios ABS, direção assistida e controle de estabilidade.

Nos anos 1980, se destacou na Europa com motores a diesel mais eficientes, eletrônica embarcada e conforto para motoristas. No Brasil, o cenário era diferente: alta inflação, instabilidade econômica e complexidade tributária levaram a marca a se retirar do país em 1985, após apenas uma década de operação. Mesmo com a saída do Brasil, a Iveco consolidava sua presença global, integrando produção, comercialização e pós-venda em diversos países.

RETORNO ESTRATÉGICO EM 1997

A década de 1990 trouxe novas oportunidades. Com a estabilização econômica promovida

pelo Plano Real, o Brasil voltou a atrair investimentos internacionais. Em 1997, a Iveco retornou, marcando presença na Fena-tran, maior feira de transporte do país, em São Paulo.

Entre 1987 e 1996, a empresa inaugurou 19 frentes de atuação global e, em 1996, registrou quase 120 mil veículos vendidos, totalizando 200 mil unidades globalmente. Esse histórico pavimentou o caminho para o retorno ao Brasil. Essas informações constam em reportagem especial da [edição nº 382 publicada em julho de 1997](#).

CONSOLIDAÇÃO EM SETE LAGOAS

Em 2000, a Iveco inaugurou sua fábrica em Sete Lagoas (MG),





Vertis, caminhão médio da Iveco, lançado entre 2006 e 2010

com investimento aproximado de R\$ 600 milhões. A planta iniciou a produção com caminhões leves e médios, incluindo centros de testes e calibração de motores para adaptar os veículos às condições brasileiras de estrada e clima.

O foco inicial foi o Daily, para veículos leves, e o Eurocargo, para médios. Gregori Boschi, sócio-fundador da consultoria Boschi Inteligência de Mercado [BIM]³, destaca que o Daily foi o principal responsável pelo

ganho de mercado da Iveco no início da década de 2000. "Eles ocuparam um nicho subatendido, o chamado mercado *Last Mile*, de entregas urbanas, disputando espaço com Sprinter e Ducato", afirma.

O Eurocargo inicialmente usou motorização da MWM antes de incorporar motores da fábrica de Córdoba, na Argentina. Segundo Boschi, a estratégia de terceirizar motores foi arrojada: "Em vez de esperar a fábrica própria, a Iveco antecipou lançamentos para ser "full liner", ou seja, presente desde os semileves até os pesados, no Brasil. Foi uma aposta ousada, mesmo que conservadora".

EXPANSÃO EM MÉDIOS E SEMIPESADOS

Entre 2006 e 2010, a Iveco lançou o Vertis, caminhão médio voltado a nichos específicos. Apesar de tecnicamente bem avaliado, o modelo teve

Modelo Hi-Way da Iveco



S-Way marca a consolidação da Iveco em caminhões pesados

desempenho inferior ao Tector, consolidado entre médios e semipesados. Boschi explica que o Vertis enfrentou um cenário desafiador: migração de motores Euro 3 para Euro 5 em 2012 e forte concorrência de Mercedes e Volkswagen. "O segmento médio é dominado por três grandes players e a Iveco atingiu, no máximo, 10 a 15% de participação", detalha o consultor.

O Hi-Way, extrapesado lançado alguns anos depois, em 2013, também teve impacto limitado, preparando o terreno para o S-Way.

AVANÇO NOS PESADOS COM O S-WAY

O S-Way marcou a consolidação da Iveco em caminhões pesados. Ainda atrás de Volvo e Scania em tradição e conectividade, o modelo se destaca pelo custo-benefício, consumo de combustível e



conforto. A cabine ergonômica e tecnologias de telemetria permitem monitoramento de frota e integração digital, incluindo motorização a diesel e biometano.

Para Boschi, o S-Way representa "uma vitória significativa para a Iveco no pesado", mas com ressalvas. "Em 2025, a marca deve ter cerca de 8% de participação no segmento. É muito pouco frente aos líderes, mas expressivo considerando que até 2010 praticamente não tinha presença nesta faixa." Ele destaca a

PRINCIPAIS MODELOS NO BRASIL**DAILY** | SEGMENTO LEVE

NICHO "LAST MILE", FORTE
PRESENÇA URBANA

EUROCARGO | SEGMENTO MÉDIO

INICIALMENTE MOTOR MWM,
DEPOIS MOTORES DE CÓRDOBA

VERTIS | SEGMENTO MÉDIO

ADAPTADO AO EURO 3/EURO 5,
PARTICIPAÇÃO LIMITADA

HIGHWAY | SEMIPESADO

PREPAROU TERRENO PARA O S-WAY

S-WAY | PESADO

CONFORTO E CUSTO-BENEFÍCIO,
CONSOLIDOU A PRESENÇA
DA IVECO NO SEGMENTO DE PESADOS

estratégia agressiva de preço: o S-Way é mais barato que o Volvo FH, modelo equivalente. "É um 'perder para ganhar', atraindo compradores pela relação custo-benefício e consumo eficiente."

Por outro lado, a rede de atendimento está em expansão: cerca de 100 pontos de serviço no Brasil, comparados a 254 da Scania, 180 da Mercedes e 108 da Volvo. Boschi ressalta que a capilaridade e o posicionamento estratégico são fundamentais para aumentar a participação no pesado, especialmente em regiões de maior demanda, como Centro-Oeste, Paraná e polos portuários.

TECNOLOGIAS EMBARCADAS E CONECTIVIDADE

O S-Way incorpora soluções eletrônicas voltadas à redução de custos, como o Iveco On — sistema que monitora em tempo real o estilo de condução — e o Iveco SEU, um software de eficiência personalizado. A tecnologia coleta dados sobre o tipo de operação em que o caminhão será utilizado e, a partir dessas informações, desenvolve um programa sob medida para otimizar seu desempenho.

Boschi avalia que, embora o S-Way ofereça conforto e itens de segurança comparáveis ao FH, entrega menos conectividade. "Ainda

não é suficiente para avançar muito no mercado de pesados, mas foi o primeiro acerto de fato da Iveco nesta faixa."

PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO E SUSTENTABILIDADE

A Iveco avalia expandir a linha S-Way com versões off-road, como X-Way e T-Way, já vendidas na Europa, mirando setores em crescimento no Brasil, como mineração e construção civil. A marca também aposta em energia limpa, com caminhões a biometano e elétricos, alinhando-se às tendências de mobilidade sustentável.

Segundo Boschi, a evolução da Iveco ao longo dos últimos 28 anos mostra consistência, mesmo com altos e baixos. "O

plano inicial era alcançar 10% de participação em dez anos. O marco não foi atingido no prazo previsto, mas a empresa seguiu crescendo e, recentemente, chegou a esse patamar — um avanço significativo em relação à posição de uma década atrás. Concorrentes novos, como JAC e Foton, e players tradicionais continuam definindo o ritmo do mercado."

A trajetória da Iveco ilustra a complexidade do setor: entrar em segmentos dominados por marcas históricas exige estratégia, paciência e inovação. Por isso, a empresa combina lições de adaptabilidade e ousadia com a ambição de consolidar presença em todos os segmentos, do urbano ao pesado, projetando o futuro da mobilidade no Brasil.

VEÍCULOS ELÉTRICOS E A GÁS

A Iveco vem construindo sua presença no mercado brasileiro de veículos sustentáveis com estratégias distintas para caminhões elétricos e a gás. A marca iniciou

recentemente a oferta de modelos movidos a gás natural e biometano, embora em escala limitada, e, em 2024, lançou no país a versão elétrica do Daily, o eDaily.

**NO MUNDO E NO BRASIL**

- 1975: Fundação da IVECO - união da Fiat, Veicoli Speciali, OM, Magirus Deutz e Unic.
- 1997: Início da operação da IVECO no Brasil
- 1997: início da venda do Daily (importado)
- 1998: início da construção da fábrica de Sete Lagoas (MG)
- 2000: Inauguração da fábrica de Sete Lagoas (MG)
- 2000: Início da produção do Daily em Sete Lagoas (MG)
- 2004: Início da produção de Pesados (Eurocargo e Eurotech) em Sete Lagoas (MG)
- 2005: Início da produção do Stralis em Sete Lagoas (MG)
- 2005: Marca de 50 mil veículos produzidos em Sete Lagoas (MG)
- 2008: Inauguração do CDP em Sete Lagoas (MG)
- 2009: Início da produção do Iveco Tector em Sete Lagoas
- 2010: Inauguração do CD em Sorocaba (SP)
- 2011: Marca de 100 mil unidades produzidas no Brasil
- 2013: Lançamento do Hi-Way
- 2014: Lançamento da marca IVECO BUS
- 2015: Inauguração do Campo de Provas em Sete Lagoas (MG)
- 2017: 20 anos da fábrica de Sete Lagoas (MG)
- 2018: Lançamento do Hi-Road
- 2019: Lançamento da nova linha Tector
- 2021: Investimento de R\$ 1 bilhão na América Latina até 2025
- 2022: Lançamento do S-Way
- 2022: Rede de Concessionárias IVECO cobre 100% do território nacional
- 2024: Lançamento comercial do portfólio Alternative Power – eDaily (energia elétrica), Tector NG e S-Way NG (gás natural e biometano)
- 2024: Investimento de R\$ 510 milhões em Pesquisa & Desenvolvimento até 2028
- 2024: Investimento de R\$ 100 milhões para o desenvolvimento de produtos elétricos até 2026
- 2025: 50 anos de atuação global e 28 anos de presença no Brasil

OS MAIORES EXECUTIVOS DE LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN SE ENCONTRAM AQUI



Fórum
Internacional
Supply Chain
Expo Logística 2025



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



TRACKINGS FÓRUM ILOS 2025

- Cadeias de suprimento globais
- Logística das regiões brasileiras
- Arena de inovação
- Os desafios da Cadeia Fria
- Varejo e integração digital
- Estratégia multimodal
- Custos logísticos
- Operações logísticas transformadoras
- Logística segura
- Descarbonização e sustentabilidade na prática logística

Saiba mais em
www.forumilos.com.br



**TRANSPoSUL 2025**

Retomada e inovação na 24ª edição da maior feira de transporte do Sul

A TranspoSul retornou com força total, reunindo montadoras, implementadoras e transportadoras em Porto Alegre, movimentando R\$ 1,5 bilhão em negócios e atraindo 27 mil visitantes

Por **ALINE FELTRIN** | DE PORTO ALEGRE (RS)*

Após um hiato forçado pelas enchentes que atingiram o Rio Grande do Sul em 2024, a TranspoSul 2025 renasce como termômetro da recuperação do setor de transporte, reunindo empresas, lançamentos e

expectativas de crescimento. Entre stands reformulados e lançamentos aguardados, o evento confirma que, mesmo após anos de desafios, a indústria logística e de transporte pesado retoma o ritmo, com frotas



A Volvo, em parceria com a Dipesul, destacou os FH e VM 360

A Iveco apresentou o S-Way Metálica e Tector, com feirão de seminários e condições de financiamento diferenciadas



modernizadas, investimentos robustos e olho na tecnologia.

A 24ª edição da feira, realizada no Centro de Eventos Fiergs, em Porto Alegre (RS), de 23 a 26 de setembro, consolidou-se novamente como o principal ponto de encontro do setor de transporte e logística no Sul do Brasil. Com 150 expositores, 500 marcas e 40 mil

metros quadrados de área de exposição, o evento contou com 100 horas de conteúdo, 70 palestrantes nacionais e internacionais e delegações de 12 países.

“O retorno foi muito positivo, com público recorde e vendas em patamar histórico. O clima colaborou, e a sensação é de “quero mais” para a próxima edição”, afirmou Delmar Albarello, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas e Logística do Estado do Rio Grande do Sul (Setcergs). Segundo ele, apesar da recuperação gradual do setor após as enchentes, de 15% a 20% das transportadoras afetadas não conseguirão se reerguer.

MONTADORAS REFORÇAM INOVAÇÃO

A Mercedes-Benz trouxe o Axor 2038, Actros Evolution 2553 6x2 e Accelo 1117, com test-drives do



A DAF lançou o CF 4x2 com motor PACCAR PX-9 de 380 cv e disponibilizou o XF com cabine Super Space para test-drive

A Rands, braço da RandonCorp, chegou à feira com foco em locação e soluções integradas de gestão de frotas



Actros Evolution 2653 6x4 e Novo Axor 2545 6x2. Segundo Jefferson Ferrarez, vice-presidente de vendas e marketing, o evento fortalece relacionamento com transportadores e frotistas regionais.

A Volvo, em parceria com a Dipesul, destacou o FH e VM 360, oferecendo soluções completas de

financiamento, locação e peças. A Volkswagen Caminhões e Ônibus apresentou o Meteor Highline e soluções digitais integradas. A DAF lançou o CF 4x2 com motor PACCAR PX-9 de 380 cv e disponibilizou o XF com cabine Super Space para test-drive.

A Iveco destacou o S-Way Metallica e Tector, com feirão de seminovos e condições de financiamento especiais, com destaque para taxa de 0,79% ao mês e até 60 meses para pagamento. O Sul concentra 39% das vendas de pesados da Iveco.

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS E SOLUÇÕES FINANCEIRAS

A TranspoSul 2025 trouxe soluções completas para o setor de implementos rodoviários, reunindo empresas que buscam aliar tradição à inovação. A Guerra Implementos projetou movimentar

entre R\$ 15 e R\$ 20 milhões em negócios, apresentando semir-reboques sider e graneleiros e lançando o tanque inox. Rogerson Gemelli, diretor comercial, destaca que todos os implementos estão no modelo 2026, com sistema de freio EBS

e opcionais diferenciados. Para 2025, a Guerra investirá R\$ 25 milhões na ampliação da flexibilidade produtiva, atendendo tanto o agronegócio quanto o setor industrial.

A HC Hornburg, especialista em implementos frigoríficos



CONVERSA FRANCA COM

DELMAR ALBARELLO | PRESIDENTE DO SETCERGS

A recuperação das transportadoras após a enchente já é total?

Impossível. Uns já decolaram, outros ainda enfrentam muitas dificuldades.

Qual o impacto em números?

Não há dados exatos, mas diria que 15% a 20% das transportadoras atingidas não se recuperaram.

E quanto às empresas que fecharam?

Sim, a maioria era de pequenas transportadoras. O prejuízo foi significativo.

O que a TranspoSul representa neste momento?

Ânimo. No meio da crise surgem oportunidades, e precisamos aproveitar cada uma delas.

A escassez de mão de obra ainda é um problema?

Sim, principalmente para motoristas qualificados e pessoal de manutenção. Algumas empresas já oferecem bônus e incentivos para reter profissionais.

Como o setor lida com o aumento dos custos e juros altos?

Transportadoras estão buscando eficiência operacional, revisando frota e aproveitando linhas de crédito mais flexíveis.

Os investimentos em tecnologia e inovação estão sendo mantidos?

Sim, há um movimento claro para digitalização de frota, telemetria, rastreamento e gestão de logística, mesmo diante de pressões financeiras.

Qual a expectativa para 2025 e 2026?

Esperamos crescimento moderado, retomada do investimento em infraestrutura e modernização de frotas, mantendo o setor competitivo e preparado para atender o agronegócio e a indústria.

BUZIN TRANSPORTES: EXPANSÃO E FROTA DIVERSIFICADA

A Buzin Transportes se destacou ao adquirir 200 caminhões durante a feira: 100 Scania G370 e 100 DAF (30 XF480 e 70 CF 430 em negociação). Leonardo Busin explica que a estratégia é diversificar clientes e setores, incluindo agronegócio, e-commerce, siderurgia, alimentos e construção civil, mantendo a frota em plena operação e com menos de 1% parada por manutenção ou sinistro.

Ele reforça que a empresa está investindo em treinamento de motoristas e integração digital, com telemetria avançada para reduzir custos e otimizar rotas, além de implementar um sistema de monitoramento contínuo de desempenho da frota, fortalecendo a competitividade no mercado regional.

apresentou a paleteira e a gancheira, soluções sob medida para transporte refrigerado, e reforçando a expansão de exportações para Chile, Paraguai e Uruguai. Betina Borchard, CEO da empresa, ressalta que, mesmo com previsão de queda de 7% nas vendas internas, a estratégia de produtos à pronta-entrega e exportação ajuda a compensar a retração do mercado. A empresa inaugurou em abril uma filial em Santa Catarina, voltada para atendimento rápido e fortalecimento do relacionamento com clientes, consolidando sua presença internacional.

A Rands, braço da RandonCorp, chegou à feira com foco em locação e soluções integradas de gestão de frotas. A empresa busca acelerar contratos e prospectar até 10% da meta anual de 800 ativos, aproximando-se de 4 mil contratos previstos para 2025. Segundo Daniel Ely, COO da Rands, o mercado de locação no Brasil ainda é tímido — apenas 12% dos caminhões produzidos são locados, enquanto nos Estados Unidos e Europa chega a 25%. A locação vem acompanhada de uma torre de controle que monitora performance, reduz custos e indica o melhor uso dos veículos.

Entre as inovações apresentadas, a torre de controle passou a contar com balança

MONTADORAS EM DESTAQUE**MERCEDES-BENZ:**

AXOR 2038, ACTROS EVOLUTION
2553 6X2, ACCELO 1117;
TEST-DRIVES DO ACTROS
EVOLUTION 2653 6X4
E NOVO AXOR 2545 6X2.

V O L V O**VOLVO/DIPESUL:**

FH E VM 360;
SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO,
LOCAÇÃO E PEÇAS.



Caminhões
Ônibus

VOLKSWAGEN CAMINHÕES**E ÔNIBUS:**

METEOR HIGHLINE;
SOLUÇÕES DIGITAIS INTEGRADAS.



A PACCAR COMPANY

DAF:

CF 4X2 E XF SUPER SPACE
PARA TEST-DRIVE.

IVECO**IVECO:**

S-WAY METALLICA E TECTOR;
FEIRÃO DE SEMINOVOS,
TAXA DE 0,79% AO MÊS
E ATÉ 60 MESES.

embarcada por eixo, monitoramento da pressão dos pneus e integração com a Delta Global, oferecendo assistência 24 horas e o Delta Fleet, versão mais acessível do RandonSmart, disponível para toda frota, incluindo veículos leves. “O cliente não precisa ter comprado uma carreta da Randon para receber o serviço”, explica Ely.

O Sul se mantém como um mercado tradicional, mas receptivo à inovação. Casos concretos de transportadoras que aumentaram a frota locada de 12 para 30% mostram a tendência de redução de custos operacionais em vez de propriedade do ativo.

Além da locação, consórcios de varejo e soluções financeiras também se destacam: a RandonCorp projeta alcançar R\$ 4 bilhões em créditos com a Racon, oferecendo planejamento e receita resiliente mesmo em cenários desafiadores.

**CENÁRIO ECONÔMICO
E PERSPECTIVAS**

Apesar do clima de otimismo, a feira ocorre em um momento de juros altos, tarifas internacionais e preços elevados do diesel, fatores que pressionam o setor. No RS, são 18 mil transportadoras, das quais 16 mil associadas ao Setcergs, enfrentando desafios de mão de obra e infraestrutura.

TRANSPOSUL 2025 EM NÚMEROS

- 24ª edição, após hiato de 1 ano.
- **150** expositores e **500** marcas.
- **100 horas** de palestras, **70** palestrantes, delegações de **12 países**.
- **27 mil** visitantes.
- **Local:** FIERGS, Porto Alegre.
- **40 mil m²** de área de exposição.
- **R\$ 1,5 bilhão** em negócios.

SETORES EM DESTAQUE:

TRANSPORTE RODOVIÁRIO, IMPLEMENTOS, LOGÍSTICA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO.

Rands

RANDS/RANDONCORP:
LOCAÇÃO E GESTÃO DE FROTA

OBJETIVO:

ACCELERAR CONTRATOS DE LOCAÇÃO E SOLUÇÕES DE GESTÃO DE FROTA.

META 2025:

4 MIL CONTRATOS, INCLUINDO 10% PROSPECTADOS NA FEIRA.

TORRE DE CONTROLE:

MONITORAMENTO, BALANÇA POR EIXO, PRESSÃO DOS PNEUS E INTEGRAÇÃO DELTA GLOBAL 24H; DELTA FLEET DISPONÍVEL PARA TODA FROTA.

BENEFÍCIO:

REDUÇÃO DE 10% NOS CUSTOS OPERACIONAIS DA FROTA DO CLIENTE.

CONSÓRCIO DE VAREJO:

CRESCIMENTO DE 70% AO ANO; R\$ 4 BILHÕES EM CRÉDITOS VIA RACON.

Leandro Bortoncello, coordenador institucional da TranspoSul, destaca que a feira mantém 100% de aprovação dos expositores, reforçando seu papel estratégico na discussão do futuro do transporte rodoviário. “Seja em negócios, inovação ou networking, o evento mostra que o setor segue em transformação, com foco em sustentabilidade, tecnologia e gestão eficiente”, afirma.

Com 27 mil visitantes e R\$ 1,5 bilhão em negócios, a TranspoSul 2025 reafirma sua posição como a segunda maior feira de transporte do Brasil. A participação ativa de montadoras, implementadoras e transportadoras, junto a lançamentos, test-drives e plataformas financeiras como Scania Pay e Iveco Capital, reforça a importância do evento como catalisador de crescimento, inovação e recuperação econômica no Sul do país.

*A jornalista viajou a convite do Setcergs

CTM

Rota de descarbonização: Brasil testa o futuro dos biocombustíveis



Mercedes-Benz usa biocombustível nacional Bevant em rota de 4.000 km, com redução de até 99% das emissões de CO₂ do tanque à roda, enquanto novas alternativas como HVO enfrentam custos elevados e desafios de escala no país

Por ALINE FELTRIN

O transporte rodoviário brasileiro está diante de um novo capítulo na sua trajetória de descarbonização. Entre desafios tecnológicos, custos elevados e a necessidade de

redução imediata de emissões, biocombustíveis avançados surgem como alternativa prática e eficaz. A Mercedes-Benz do Brasil iniciou testes com o Bevant, produzido pela

DESAFIOS PARA BIODIESEL E HVO

COMBUSTÍVEL	DESAFIOS	OBSERVAÇÕES
BIODIESEL	OXIDAÇÃO RÁPIDA; FORMAÇÃO DE SÓLIDOS	PROBLEMAS MECÂNICOS EM 60% DAS FROTAS
HVO	CUSTO ELEVADO; PRODUÇÃO LIMITADA	TETO NACIONAL DE 3%; DEPENDÊNCIA DE IMPORTAÇÃO

Be8, em uma rota de cerca de 4.000 km que conecta Passo Fundo (RS) a Belém (PA), com paradas estratégicas em São Bernardo do Campo (SP), Brasília (DF) e outras cidades. A iniciativa, denominada “Rota Sustentável COP30”, tem auditoria do Instituto Mauá de Tecnologia (IMT) e visa demonstrar os ganhos ambientais de combustíveis renováveis em caminhões e ônibus de alta performance.

A primeira fase do teste ocorreu entre Passo Fundo (RS) e São Bernardo do Campo (SP), com dois caminhões Actros 2553 S 6×2 — um abastecido com diesel B15 e outro com Bevant — e dois ônibus O500RSDD nos mesmos padrões. Os veículos abastecidos com Bevant apresentaram redução de até 99% nas emissões de CO₂ do tanque

à roda e uma diminuição de 65% quando considerado o ciclo completo do combustível, do poço à roda, incluindo produção. “É uma comprovação prática de que podemos gerar ganhos expressivos em sustentabilidade com investimento mínimo, sem necessidade de novas infraestruturas como hidrogênio ou eletrificação”, afirma Marcos Andrade, gerente sênior de Marketing de Produto da Mercedes-Benz do Brasil.

OS OBSTÁCULOS DO BIODIESEL E DO HVO

O caminho para a descarbonização não é simples. O biodiesel, mesmo consolidado no Brasil, enfrenta limitações químicas que comprometem armazenamento e estabilidade. Estudos da Confederação

**MÉTRICAS
DA ROTA SUSTENTÁVEL
COP30**

DISTÂNCIA PERCORRIDA
4.000 KM

VEÍCULOS TESTADOS
**2 CAMINHÕES ACTROS 2553,
2 ÔNIBUS O500RSDD**

CARGA TRANSPORTADA
20 T DE ALIMENTOS

REDUÇÃO DE EMISSÕES
**99% TANQUE À RODA,
65% CICLO COMPLETO**

CERTIFICAÇÃO
IMT, RENOVABIO, ISCC

Nacional do Transporte (CNT) mostram que 60,3% das transportadoras enfrentam problemas mecânicos relacionados à mistura de biodiesel com diesel mineral, incluindo a formação de sólidos e resíduos em menos de 24 horas. A oxidação natural do biodiesel reduz sua eficiência e gera riscos para motores e componentes.

O HVO (óleo vegetal hidrotratado), conhecido como “diesel verde”, apresenta vantagens técnicas em relação ao biodiesel: não exige adaptações nos motores e garante combustão mais limpa. Contudo, seu custo elevado — devido à importação e complexidade de produção — e a limitada escala nacional dificultam sua adoção no Brasil. Atualmente, o governo estabelece um teto de apenas 3% para o HVO, enquanto o biodiesel já chega a 15%, evidenciando barreiras políticas e comerciais para tecnologias mais avançadas.

**POR QUE O BEVANT SURGE
COMO SOLUÇÃO SUPERIOR?**

O Bevant combina vantagens do HVO e biodiesel, mantendo estabilidade, alta

BEVANT: OPORTUNIDADE BRASILEIRA

ASPECTO	BENEFÍCIO
DESCARBONIZAÇÃO	REDUÇÃO IMEDIATA DE CO ₂ E PARTICULADOS
TECNOLOGIA NACIONAL	PRODUÇÃO 100% BRASILEIRA
VIABILIDADE ECONÔMICA	PREÇO COMPETITIVO E ESCALÁVEL

lubricidade e menor contaminação, mas com custo competitivo. Produzido no Brasil, com matérias-primas do agronegócio, o combustível é resultado de processo de bi-destilação, que reduz riscos de borra e aumenta a confiabilidade operacional. O preço deve ficar cerca de 10% acima do diesel B15, mas tende a cair com aumento de escala. A Be8 possui capacidade industrial para 120 mil litros diários, expansível conforme demanda.

Erasmus Carlos Battistella, CEO da Be8, explica: “O Bevant oferece solução pragmática, segura e acessível, aproveitando a infraestrutura já instalada e respondendo de forma imediata à agenda de descarbonização. Pode substituir o HVO,

atendendo exigências de fro-
tistas que enfrentam proble-
mas com o biodiesel conven-
cional.”

RUMO À COP 30

Durante a Rota Sustentável COP30, os caminhões Actros e ônibus O500 percorrem mais de 4.000 km, transportando cargas reais, incluindo 20 toneladas de alimentos destinadas a comunidades vulneráveis no Pará. O Instituto Mauá de Tecnologia valida emissões e consumo, garantindo comparabilidade entre diesel B15 e Bevant.

Os caminhões Actros Evolution 2553 6×2 utilizam motor BlueTec 6 OM 471 de 550 cv, enquanto os ônibus O500RS-DD têm motor BlueTec 6 OM

460 de 380 cv. O teste inclui medição de CO₂e, materiais particulados e fumaça preta, além de consumo e desempenho. Dados preliminares mostram: redução de até 50% no CO, 85% nos particulados e 90% na fumaça preta, sem necessidade de ajustes nos motores.

Além do impacto ambiental, a iniciativa reforça o componente social e ganhou visibilidade internacional, com caminhões abastecidos com Bevant exibidos na Green Zone da COP 30, conectando inovação e sustentabilidade em escala nacional.

IMPLICAÇÕES E FUTURO

O teste comprova que biocombustíveis avançados podem gerar redução expressiva de emissões de forma simples e econômica, sem infraestrutura adicional. Para a Mercedes-Benz, a experiência reforça a estratégia de soluções múltiplas de descarbonização, incluindo caminhões elétricos



e ônibus urbanos à bateria, que complementam alternativas mais limpas para frotas.

O Bevant demonstra que o Brasil pode liderar a adoção de combustíveis de baixo carbono, aproveitando o agronegócio nacional e a matriz de biocombustíveis existente, enquanto enfrenta os desafios regulatórios e econômicos do HVO e do biodiesel. A iniciativa também reforça o papel do país na COP 30, mostrando que soluções reais de descarbonização estão disponíveis hoje, com impacto ambiental e social mensurável.

CTM



LAT.BUS

Feira Latinoamericana
do Transporte

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

Apoio



Uma Feira para Todo o Setor de Transporte por Ônibus

A Lat.Bus é a principal plataforma de negócios da América Latina dedicada ao transporte por ônibus, abrangendo todos os segmentos do setor: fabricantes, operadores, fornecedores de tecnologia, infraestrutura e serviços. Como uma feira de negócios, ela reúne líderes, empreendedores e tomadores de decisão para criar parcerias estratégicas, apresentar inovações e gerar oportunidades que transformam o mercado. Seja você um profissional do transporte urbano, metropolitano, fretamento, turismo ou rodoviário, a Lat.Bus é o lugar para conectar ideias e impulsionar o crescimento do setor.

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2026

Realização



11, 12 ————— E 13 AGO
SP SÃO PAULO EXPO 2026
RODOVIA DOS IMIGRANTES

A nova marcha da eficiência

Com engenharia nacional e foco em eficiência energética, a Eaton aposta na expansão das transmissões automatizadas para caminhões leves como eixo central de sua estratégia para crescer no mercado de veículos comerciais

Por ALINE FELTRIN

A substituição de transmissões manuais por automatizadas nos caminhões leves caminha para se tornar inevitável. As caixas automatizadas já dominam o mercado de pesados no Brasil e a expectativa é que o mesmo padrão se espalhe rapidamente entre modelos leves e médios, impulsionada pela eficiência, segurança e conforto do motorista. A avaliação é de Alexandre

Albacete, gerente de estratégia de produto de caminhões e ônibus da Eaton, multinacional de soluções para mobilidade que integra o Grupo Mobility América do Sul e atua globalmente em powertrain, eletrificação e sistemas de transmissão. Ele detalha os avanços tecnológicos e culturais que vêm impulsionando essa transição e explicou como a empresa se prepara



“O número de trocas de marcha é muito alto. Com a automação, o motorista trabalha menos cansado e mantém atenção plena à direção, o que melhora a segurança”

Alexandre Albacete,
gerente de estratégia
de produto de caminhões
e ônibus da Eaton

para o novo ciclo do transporte de carga.

O mercado brasileiro se divide atualmente em três faixas: nos pesados, as transmissões automatizadas já são praticamente padrão; entre os semipesados, existe um equilíbrio entre sistemas manuais e automatizados; e nos veículos de até 13 toneladas, a predominância ainda é das caixas manuais. “É um cenário que lembra o que aconteceu há 15 anos com os caminhões pesados. Naquela época, havia resistência e dúvidas sobre custo e durabilidade. Hoje, é raríssimo encontrar um pesado com caixa manual. A mesma trajetória deve se repetir entre leves e médios”, compara Albacete.

Apesar do avanço, fatores culturais e econômicos ainda pesam na decisão de pequenos transportadores. Muitos hesitam diante do custo inicial mais elevado. Mas, segundo Albacete, “o tempo tem mostrado que é um caminho sem volta. O conforto, a segurança e a eficiência de consumo acabam compensando o investimento inicial”.

ECONOMIA, DURABILIDADE E ERGONOMIA

Estudos conduzidos pela Eaton mostram que veículos equivalentes, rodando nas mesmas rotas, registram ganhos de consumo de combustível e aumento significativo da durabilidade da embreagem — que pode dobrar seu tempo de vida útil. “A troca de uma



EVOLUÇÃO POR CATEGORIA

O MERCADO BRASILEIRO DE CAMINHÕES SE DIVIDE HOJE EM TRÊS FAIXAS DISTINTAS:

PESADOS:

TRANSMISSÕES AUTOMATIZADAS JÁ SÃO PRATICAMENTE PADRÃO DE FÁBRICA.

SEMIPESADOS:

HÁ EQUILÍBRIO ENTRE SISTEMAS MANUAIS E AUTOMATIZADOS.

LEVES

(ATÉ 13 TONELADAS): AINDA PREDOMINA O CÂMBIO MANUAL.

FONTE: EATON

embreagem manual custa entre R\$ 1,5 mil e R\$ 2 mil. Para frotas maiores, o valor se torna expressivo. Além disso, a automação reduz o esforço do motorista e aumenta a produtividade e a segurança”, explica Albacete.

No trânsito urbano, a vantagem é ainda mais evidente. O número de trocas de marcha é muito alto. Com a automação, o motorista trabalha menos cansado e mantém atenção plena à direção, o que melhora a segurança.

“A tecnologia também se mostra estratégica diante da escassez de motoristas qualificados. A automação atrai mão de obra porque exige menos esforço físico e mais conforto”, acrescenta.

DESMISTIFICANDO A TECNOLOGIA

Ainda existe confusão no mercado entre caixas automáticas e automatizadas. A diferença é crucial: enquanto a automática é um projeto totalmente distinto, caro e complexo, a automatizada parte da mesma caixa manual, mas incorpora um módulo eletrônico inteligente que realiza as trocas de marcha e sincroniza velocidades. “Essa padronização facilita o pós-venda, porque toda a rede de assistência já está estruturada para o sistema manual. O custo de manutenção é acessível e o suporte técnico permanece o mesmo”, afirma Albacete.

A Eaton lançou recentemente a linha Advantor, nova geração de transmissões

AUTOMÁTICA X AUTOMATIZADA**AUTOMÁTICA:**

POSSUI UM SISTEMA DE CONVERSOR DE TORQUE E FAZ AS TROCAS DE MARCHA DE FORMA TOTALMENTE HIDRÁULICA E CONTÍNUA, SEM EMBREAGEM. É COMUM EM AUTOMÓVEIS DE PASSEIO, PRIORIZANDO CONFORTO E SUAVIDADE NAS TROCAS.

AUTOMATIZADA:

É UMA CAIXA MANUAL COM SISTEMA ELETRÔNICO E ATUADORES PNEUMÁTICOS, QUE FAZEM AS TROCAS E O ACIONAMENTO DA EMBREAGEM SEM INTERVENÇÃO DO MOTORISTA. MANTÉM A EFICIÊNCIA E ROBUSTEZ DA TRANSMISSÃO MANUAL, COM MENOR CUSTO E MELHOR CONSUMO.

NO TRANSPORTE:
AS TRANSMISSÕES AUTOMATIZADAS DOMINAM O MERCADO DE CAMINHÕES POR COMBINAREM DURABILIDADE, ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL E MENOR FADIGA AO MOTORISTA.

automatizadas para caminhões e ônibus, produzida com 70% de conteúdo local. O portfólio oferece economia de combustível de 10% a 20% em relação às versões manuais anteriores, dependendo da aplicação. A família conta com três versões: a Advantor-6, de seis marchas, para caminhões leves e micro-ônibus; a Advantor-8, de oito marchas, para ônibus médios; e a Advantor-10, de dez marchas, voltada a caminhões semipesados.

Desenvolvidas no centro de pesquisa e desenvolvimento da Eaton no Brasil, as transmissões Advantor combinam arquitetura mecânica com recursos voltados à segurança e conforto, como assistente de partida em rampa, modo auto neutro e modo manobra, que melhoram o desempenho urbano e reduzem o cansaço do motorista. O intervalo de troca de lubrificante é maior, e a embreagem pode ter durabilidade até duas vezes superior, reduzindo custos de manutenção.

A unidade de controle eletrônico foi totalmente redesenhada, com mais memória, maior velocidade de processamento e suporte a Serviços de Diagnóstico Unificado (UDS). O sistema está preparado para futuras exigências de segurança cibernética e funcional e é compatível com aplicações híbridas e elétricas. Por enquanto, a produção se concentra no Brasil, mas há planos de expansão para outros mercados da América Latina e Europa.

ELETRIFICAÇÃO E TRANSIÇÃO ENERGÉTICA

Além do avanço em transmissões manuais, a estratégia da Eaton também inclui a transição energética. Desde 2018, a companhia consolida sua operação global no Grupo Mobility, focado em eletrificação e híbridos. Na Europa e nos Estados Unidos, já desenvolve transmissões, inversores e redutores para veículos elétricos. “A transmissão para elétricos é um projeto totalmente novo. O motor elétrico, por exemplo, não precisa de marcha à ré — basta inverter a rotação, o que muda toda a arquitetura do sistema”, explica Albacete.

No Brasil, ainda não há aplicações comerciais de elétricos, mas a empresa acompanha o mercado. “A eletrificação virá, mas o país tem características próprias. Nossa matriz energética limpa abre espaço para híbridos, biocombustíveis e gás natural. Temos estudos de híbridos a etanol que fazem sentido

localmente e podem até ser exportados”, diz o executivo.

PERSPECTIVA DE FUTURO

Para a Eaton, o transporte de carga no Brasil será cada vez mais automatizado, conectado e diversificado em fontes de energia. “A automação é uma tendência irreversível. O Brasil está prestes a viver a mesma virada que os pesados enfrentaram, agora entre leves e médios. Quem entender isso primeiro vai sair na frente”, conclui Albacete.

Para o executivo, a vantagem da caixa automatizada é clara: combina eficiência de combustível, menor custo de manutenção e robustez, ao mesmo tempo que mantém o controle do motorista em situações específicas. Diferentemente das automáticas tradicionais, que são mais caras e menos confiáveis para cargas pesadas, a automatizada usa uma base manual, controlada eletronicamente, garantindo economia, durabilidade e segurança.

CTM



Depois de um ano difícil, a aposta é na recuperação

Sinalização de estabilidade econômica, com queda na inflação e redução da Selic; o baixo estoque de caminhões e o envelhecimento da frota são fatores que podem estimular o crescimento da indústria de implementos rodoviários em 2026

Por SONIA MORAES

A indústria de implementos rodoviários está confiante na recuperação das atividades em 2026, depois do impacto expressivo nas atividades neste ano. “Acreditamos que, no próximo ano, haverá melhora, pois há sinalização de estabilidade econômica, com queda da inflação e redução da Selic. Isso reduzirá o custo do dinheiro, impactando

diretamente o mercado de bens de capital, no qual o segmento está inserido.” afirma José Carlos Sprícigo, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), em entrevista exclusiva à Transporte Moderno.

Com o enfraquecimento do mercado de caminhões devido à alta taxa de juros, as

fabricantes de implementos tiveram que ajustar a produção com redução de turnos e demissões para enfrentar a baixa demanda. Hoje, as empresas trabalham com 35% de ociosidade em suas fábricas. “O ano de 2025 foi muito tumultuado, com tarifas impostas pelos Estados Unidos, políticas externas e guerras, e estamos sobrevivendo graças à nossa resiliência”, avalia Sprícigo.

Por conta dos ajustes realizados neste ano, o presidente da Anfir acredita que as empresas estarão mais fortalecidas em 2026. “A indústria de im-

plementos é muito forte e suporta a pressão que ocorre neste mercado.

Portanto, ao menor sinal de retomada da economia, o setor será o primeiro a ser

beneficiado, pois os veículos produzidos precisam transportar mercadorias, e as empresas têm capacidade de responder rapidamente, podendo produzir mais de 110 mil implementos por ano.”

Como fator positivo para a recuperação do mercado de implementos no próximo ano, Sprícigo considera também o baixo estoque de caminhões, que tende a estimular novas vendas, e o envelhecimento da frota, que deverá incentivar a renovação dos veículos, pois o valor gasto com manutenção paga uma parcela de um novo veículo.

A queda de 20% nas vendas de implementos para o segmento de pesados no acumulado de janeiro a setembro não é preocupante, segundo o presidente da Anfir, que avalia como bom o volume de 70 mil unidades vendidas nos nove meses deste ano.

“Até o fim do ano, não haverá alterações no mercado e, com



"Estamos prevendo uma produção em torno de 150 a 152 mil implementos neste ano."

José Carlos Sprícigo, presidente da Anfir

o crescimento de 15% no segmento de leves, por conta do aumento do consumo, estamos prevendo uma produção em torno de 150 a 152 mil implementos neste ano”, calcula Sprícigo. “Se olharmos para 2024, houve uma perda em torno de 6%, mas, se compararmos com 2023, estamos andando na mesma velocidade.”

GUERRA ESPERA DEMANDA DE 2026 IGUAL À DESTE ANO

“O nosso objetivo é continuar avançando o crescimento do market share e expandir a atuação no mercado internacional”

Ivo Riedi, CEO da Guerra

A Guerra, que atua em todos os segmentos de implementos rodoviários, prevê que, em 2026, a demanda seja igual à deste ano.

“O nosso objetivo é continuar avançando no crescimento do market share e expandindo a atuação da empresa no mercado internacional, tendo como meta ingressar no mercado africano e na América Central”, afirma Ivo Ilário Riedi Filho, CEO da empresa.

Em 2025, a Guerra lançou o tanque inox para brindar os 55 anos da marca no mercado brasileiro. “Para o próximo ano, teremos novidades que serão lançadas na Fenatran 2026”, revela Riedi.

A fabricante de implementos está em processo de validação do orçamento para 2026 com o board da companhia,



**GUERRA**

PRODUÇÃO 2025:

ACIMA DE

**7.000
PINOS**

FATURAMENTO 2025:

SUPERIOR A

R\$ 1,15 BI**PROJEÇÃO 2026:**

DEMANDA IGUAL À DESTE ANO

FOCO:

AMPLIAR MARKET SHARE
E EXPORTAR PARA ÁFRICA
E AMÉRICA CENTRAL

INVESTIMENTOS:

AUTOMATIZAÇÃO E SINERGIA
ENTRE PLANTAS FABRIS

LANÇAMENTOS:

NOVIDADES PREVISTAS
PARA A FENATRAN 2026

SEGMENTOS EM ALTA:

SIDER E FURGÃO
(CARGA INDUSTRIALIZADA)

mas o CEO antecipa que a empresa vai avançar com a automatização em linhas estratégicas de produção.

“Para aumentar a produtividade, a Guerra vai fortalecer a sinergia entre as plantas fabris com a otimização os recursos disponíveis e melhorias contínuas nos

processos”, informa Riedi.

A expectativa da Guerra é fechar 2025 com fabricação acima de 7.000 pinos e atingir faturamento superior a R\$ 1,15 bilhão. “Ao longo do ano, tivemos adequação no mix de produção, direcionando esforços para o segmento de carga industrializada, buscando o equilíbrio e a sinergia entre nossas plantas fabris”, revela Riedi.

O CEO comenta que o ano está sendo desafiador, com muitas incertezas econômicas e políticas, taxas de juros elevadas e restrições ao crédito, além de quedas relevantes no segmento ligado ao agro e crescimento na carga industrializada. “Para a Guerra, o ano está sendo de consolidação do nosso market share e de aumento das exportações.”

Entre suas linhas de produtos, as que tiveram melhor desempenho neste ano foram os segmentos sider e furgão — produtos que têm sinergia com a carga industrializada.

HC HORNBERG PRETENDE AUMENTAR ATUAÇÃO NO MERCADO BRASILEIRO

A HC Hornburg, fabricante de carrocerias frigoríficas — implementos da linha leve —, pretende ampliar sua atuação no mercado brasileiro em 2026, reforçando seu domínio nos segmentos de transporte frigorificado e congelado para as indústrias alimentícias e farmacêuticas. “Mas dependemos de uma ação do governo para tornar mais acessíveis as linhas de financiamento”, afirma Betina Borchard, CEO da HC Hornburg e vice-presidente da Anfir.



A empresa também planeja intensificar a busca por oportunidades no mercado externo, aproveitando os contatos estabelecidos nas rodadas de negócios promovidas pela Anfir e ApexBrasil em 2025.

Em abril deste ano, a HC Hornburg inaugurou filial em Santa Catarina para produtos à pronta entrega. O objetivo é atender rapidamente as demandas locais e fortalecer o relacionamento com clientes, inclusive na exportação. “Trabalhamos para manter a melhoria contínua dos processos, o que é uma obrigação da indústria para se manter competitiva”, comenta a CEO da empresa.

Está inserido no planejamento da empresa o investimento em inovação e tecnologia. “Em 2025, iniciamos a implantação

"Pretendemos ampliar atuação no mercado brasileiro em 2026, reforçando o domínio nos segmentos de transporte frigorificado e congelado para indústrias alimentícias e farmacêuticas"

Betina Borchard, CEO da HC Hornburg e vice-presidente da Anfir



HC HORNBURG

CRESCIMENTO 2025

+6% SOBRE 2024

PRODUÇÃO ESTIMADA

1.265

UNIDADES

INVESTIMENTO:

R\$3,5 MILHÕES

NA NOVA FÁBRICA
EM GUARAMIRIM (SC)

ÁREA DA UNIDADE: :

5 MIL m²

EXPANSÃO:

FILIAL EM SANTA CATARINA
PARA PRONTA ENTREGA

EXPORTAÇÕES:

ESTÁVEIS; NOVAS OPORTUNIDADES
VIA APEXBRASIL E ANFIR

LINHAS EM DESTAQUE:

PALETEIRA E DISTRIBUIÇÃO
DE ALIMENTOS

DESAFIO:

AMPLIAR ACESSO
A FINANCIAMENTOS

da área de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) em parceria com a Uniasselvi (Indaial-SC). Essa iniciativa conecta o domínio acadêmico à prática industrial, criando uma base sólida para o desenvolvimento tecnológico e a formação de profissionais altamente qualificados”, revela a executiva.

Para aumentar a produtividade, a HC Hornburg mantém como prioridade o treinamento contínuo de seus colaboradores, por considerar que profissionais bem capacitados garantem maior qualidade, agilidade e segurança nos processos, fortalecendo a competitividade da empresa.

Para a HC Hornburg, as vendas e as exportações estão estáveis nos nove meses de 2025, quando comparadas ao igual período de 2024. E os produtos que tiveram melhor desempenho neste ano são os da linha de paleteira e do segmento de distribuição de alimentos.

A estimativa da CEO é que a produção da HC Hornburg tenha um crescimento de 6% neste ano em relação a 2024, o que significa entregar ao mercado 1.265 unidades. “No primeiro semestre, a ação mais importante foi a implantação da unidade industrial em Guaramirim (SC) para reduzir os prazos de entrega dos produtos, agilizando o atendimento aos nossos clientes em todo o Brasil”, revela Borchard. A nova fábrica tem cinco mil metros quadrados e demandou investimentos de R\$ 3,5 milhões.

DESAFIOS E PERSPECTIVAS PARA O MERCADO BRASILEIRO

Apesar das expectativas positivas, há muitos desafios a serem enfrentados no mercado automotivo brasileiro. Um estudo apresentado por George Rugitsky, responsável pela área de economia da Anfir e diretor de Economia e Mercados da Associação Brasileira da Indústria de Autopeças (Abipeças) e do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), mostra que a economia brasileira perdeu fôlego no segundo trimestre de 2025. E dados preliminares do terceiro trimestre confirmam a perspectiva de menor ritmo da atividade econômica. Somado a esses fatores, há a confiança dos empresários do setor produtivo, que recuou nos últimos meses.

“Os juros elevados, a menor rentabilidade do agronegócio, as transportadoras mais cautelosas e postergando investimentos, e o tarifaço dos Estados Unidos sobre os setores relevantes para o segmento de pesados

contribuíram para a queda de 7,4% nas vendas de caminhões no acumulado de janeiro a setembro de 2025 — e só não foi maior porque houve um crescimento expressivo das exportações, de 84,7%”, diz Rugitsky.

Como fator positivo, o diretor de Economia cita os estoques de caminhões, que vêm caindo desde julho — de 7.265 para 6.090 unidades em agosto e 4.210 em setembro —, com as exportações ajudando a sustentar a demanda. “No ano, a produção deve seguir o ritmo da demanda, com pouca influência dos estoques. Mas, se a redução persistir, podemos ver aumento da produção no início de 2026”, prevê o diretor.

Outro indicador positivo é a previsão de uma safra muito boa para 2025, de 328,3 milhões de toneladas, e de safra recorde para o próximo ano, que poderá contribuir para a retomada do segmento de veículos pesados.

Em relação às modalidades de pagamento nas vendas de

veículos pesados, o financiamento direto se mostra estável desde 2023, segundo Rugitsky. “Mas houve uma substituição gradual entre as categorias de financiamento. Enquanto o crédito direcionado via Finame perdeu participação, os pagamentos à vista e os consórcios ganharam espaço. O aumento da Selic subtraiu as condições favoráveis do Finame presentes entre 2021 e 2024.”

Rugitsky destaca que as concessões de crédito se mantiveram relativamente estáveis nos últimos meses, mas ainda em patamares inferiores ao mesmo período do ano passado. “A inadimplência vem apresentando trajetória de crescimento, e a taxa média de juros se mantém superior à do ano passado, refletindo dificuldades financeiras. A Selic em 15% intensifica o ambiente desafiador.”

PROJEÇÕES

Nas projeções para o mercado de caminhões, Rugitsky mostra que, enquanto a Anfavea

trabalha com previsão de queda de 0,2% na produção, com 141 mil unidades, a Abipeças-Sindipeças projeta uma retração de 13,5%, chegando a 122 mil veículos fabricados. “Como o desempenho vem se deteriorando e, acompanhando os pedidos dos clientes, estamos vendo que a situação está bastante delicada”, diz o executivo.

Para as vendas, a perspectiva da Anfavea é de queda de 8,3% no emplacamento de caminhões em 2025, com 115 mil unidades, enquanto a Fenabreve prevê retração de 7,0%, chegando a 114 mil unidades.

Para os cavalos mecânicos, as estimativas apresentadas por Rugitsky mostram que as vendas em 2025 atingirão 42 mil unidades, o que representará uma queda de 24,3% sobre 2024, quando chegaram a 55 mil unidades. Os caminhões acima de 3,5 toneladas terão 72 mil unidades vendidas neste ano, aumento de 6,8% sobre 2024, quando totalizaram 68 mil unidades.

De reboques e semirreboques

— implementos pesados — serão vendidas 70 mil unidades neste ano, queda de 21% sobre 2024, que somou 89 mil unidades. Os implementos leves — carrocerias sobre chassis — terão 80 mil unidades vendidas neste ano, crescimento de 13,3% sobre 2024 (71 mil unidades). Com esse volume, as vendas totais de implementos somarão 150 mil unidades em 2025, redução de 5,8% sobre 2024 (159 mil unidades).

A estimativa do Bradesco, segundo o economista do banco Rafael Murrer, é de que o mercado brasileiro de caminhões termine 2025 com 113,3 mil uni-

em relação às 122,1 mil unidades comercializadas em 2024.

Para 2026, as perspectivas para o mercado de caminhões são positivas, segundo avaliação do economista do Bradesco. “O corte da Selic, que deve chegar a 11,75% no final de 2026, aliado à desaceleração da inflação, tende a favorecer o setor”, afirma Murrer.

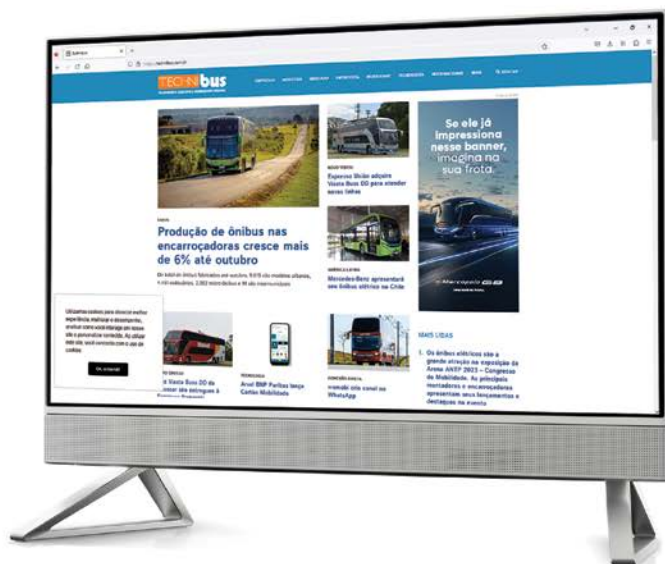
Outro fator de estímulo ao setor, citado pelo economista, é a idade da frota brasileira: 2,24 milhões de caminhões circulavam no país em 2024, dos quais 29,7% tinham mais de 20 anos, o que aumenta a demanda por veículos novos.

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

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



Ligue: 11 5096-8104





Consórcio torna-se uma solução atrativa para aquisição de veículos pesados

De janeiro a setembro de 2025, foram vendidas 153 mil cotas de consórcio de caminhão e a estimativa da Abac é de encerrar 2025 com 240 mil cotas comercializadas

Por SONIA MORAES

O sistema de consórcio tem se tornado uma solução atrativa para a aquisição de veículos pesados devido às condições oferecidas para uma compra planejada, com parcelas adequadas ao orçamento e sem taxa de juros. "É uma modalidade que tem apresentado bom desempenho

e mantém o crescimento registrado nos anos anteriores., afirma Luiz Antonio Barbagallo, economista da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

O economista explica que a adesão ao consórcio está associada à educação financeira e

ao planejamento de longo prazo. “O fator preponderante para o crescimento do consórcio em todos os segmentos é a renda familiar, com 80% de correlação, e não a flutuação da Selic, a taxa básica de juros da economia”, esclarece Barbagallo.

Ele cita como exemplo o comportamento do consórcio em 2020 que, mesmo com a taxa Selic em 2,75%, teve crescimento de 5% e em 2021, com a Selic em 4,4%, o consórcio teve um salto de 14,7%. “A taxa de juros pode ter uma pequena influência, mas creditar o sucesso do consórcio à taxa de juros não é verdade.”

Mesmo com a redução de 16,9% nas novas adesões, que totalizaram 62,8 mil consorciados até setembro deste ano, o economista da Abac não vê nesse resultado motivo de preocupação, ao considerar que a base comparativa do ano passado era muito maior devido ao grande volume de caminhões vendidos por consórcio em 2023 e 2024.

“Problemas na aprovação de crédito fizeram muitas pessoas

migrarem para o consórcio ao decidir comprar um caminhão.. Mas a média de crescimento está ao nível normal”, compara Barbagallo.

O economista da Abac esclarece que aqueles que compraram caminhões por consórcio no ano passado não eram clientes fiéis, e este ano não usaram essa modalidade para adquirir um novo veículo. “Ou voltaram a comprar por financiamento, mesmo com a taxa de juros elevada, ou decidiram adiar as compras.”

UM MERCADO EM MOVIMENTO

De janeiro a setembro de 2025, foram vendidas 153 mil cotas de consórcio de caminhão, e a estimativa do economista da Abac é de encerrar 2025 com 240 mil cotas comercializadas. “É um número factível de se alcançar ao comparar com a média de crescimento de 14,5% do setor de caminhões”, afirma. Para todo o sistema de consórcio, foram disponibilizados até setembro

“Mesmo com um mercado de caminhões pesados menor, o consórcio tem volumes estáveis em relação ao ano passado, o que é um sinal positivo.”

Thaís Schmelzer,
gerente do Consórcio Volvo



R\$ 15,84 bilhões, dos quais R\$ 7,34 bilhões foram para caminhões.

Em 2026, as previsões são positivas para o sistema de consórcio. Para o segmento de caminhões, a estimativa do economista da Abac é de que o consórcio tenha estabilidade, mas com viés de alta. “Estou otimista, e talvez o resultado seja positivo e, se empatar com este ano, está na média”, calcula Barbagallo.

Em sua previsão conservadora, o economista cita como base o desempenho do mercado de caminhões, o endividamento dos profissionais do agronegócio e o fato de ser um ano eleitoral, que gera muita insegurança nas pessoas.

Segundo a Abac, o Brasil tem 12,2 milhões de consórcios ativos, dos quais 42% são de automóveis e caminhonetes, 25% motos, 20% imóveis, 7,8% pesados, 2,4% elétricos e 1,1% de serviços.

EM RITMO ESTÁVEL

O Consórcio Volvo não faz comentários sobre expectativas e projeções futuras para o consórcio, mas informa que os volumes de 2025 estão estáveis quando comparados com o ano passado. “Isso sugere que teremos novamente um ótimo ano, mesmo com queda no mercado de caminhões pesados, principal segmento em que a marca Volvo atua”, afirma Thaís Schmelzer, gerente do Consórcio Volvo.

A gerente ressalta que o consórcio é sempre uma excelente opção de aquisição de caminhões. “Mesmo com um mercado de pesados menor (queda de 20,5% de janeiro a setembro, segundo a Anfavea), o consórcio tem volumes estáveis em relação ao ano passado, o que é um sinal positivo.”

Schmelzer esclarece que o consórcio é uma ferramenta de aquisição que atende clientes bem específicos, que podem planejar sua renovação de frota sem urgência de receber o veículo para operar de imediato. “É certo que os prazos maiores (até 100 meses para pagar, contra 60 meses do financiamento tradicional) e custos mais baixos (sem juros, somente taxa de administração, fundo

de reserva e seguro), podem atrair em momento de juros elevados. Mas não vemos substituição direta dos financiamentos pelo consórcio.”

No Consórcio Volvo, as transportadoras pequenas e os autônomos predominam nas vendas. “Com o consórcio, o transportador consegue elaborar um planejamento de médio e longo prazo para a renovação de frota, independente das variações na taxa de juros. O Consórcio Volvo oferece ainda o benefício de parcelas reduzidas até a contemplação. Dessa forma, o peso maior de

pagamento só acontece quando o veículo já está na mão do cliente, gerando receita. Essa também é uma característica que favorece transportadores menores, com fluxo de caixa restrito”, explica a gerente



VOLUME DE 2025:
ESTÁVEL EM RELAÇÃO
A 2024.

SEGMENTO:
CAMINHÕES PESADOS.

PÚBLICO PRINCIPAL:
TRANSPORTADORAS
PEQUENAS E AUTÔNOMOS.

BENEFÍCIOS:
PRAZOS MAIORES
(ATÉ 100 MESES), PARCELAS
REDUZIDAS ATÉ
A CONTEMPLAÇÃO,
PLANEJAMENTO
DE MÉDIO/LONGO PRAZO.



“Não se trata somente de vender, o objetivo é manter grupos saudáveis, com baixa inadimplência e alta taxa de contemplação.”

Rodrigo Clemente,
diretor de vendas
do Consórcio Scania

FIDELIZAÇÃO E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

O Consórcio Scania trabalha com perspectivas positivas e espera encerrar 2025 com quatro mil cotas vendidas. No acumulado de janeiro a setembro, comercializou 2,35 mil cotas, totalizando R\$ 2,1 bilhões em créditos de consórcio, representando um crescimento de 2% em relação a igual período de 2024, que já havia sido o melhor ano da história, segundo Rodrigo Clemente, diretor de vendas do Consórcio Scania.

O diretor afirma que o último trimestre do ano é decisivo para o fechamento do sistema de consórcio em 2025. “É o período que concentra o maior volume de vendas devido à sazonalidade do setor de transportes, que movimenta mais cargas, e ao planejamento anual de aquisições dos transportadores, que programam entregas para o início do ano seguinte. O final do ano é mais aquecido porque o transportador investe hoje para receber o caminhão amanhã, garantindo planejamento e custo previsível.”

O Consórcio Scania responde por 7% das entregas de caminhões da montadora no Brasil, abrangendo todo o portfólio de caminhões, ônibus, motores e serviços.

Segundo Clemente, o produto, que existe desde 1982 e foi o primeiro consórcio do setor de transporte, mantém saúde financeira

sólida, com índices de inadimplência e cancelamento muito abaixo da média de mercado. “Essa dinâmica garante grupos mais saudáveis e alta taxa de contemplação”, afirma o diretor.

No Consórcio Scania, o foco está em pessoas jurídicas, com tíquete médio de aproximadamente R\$ 900 mil, muito acima da média do mercado, que gira em torno de R\$ 220 mil, segundo Clemente. As vendas atendem principalmente transportadores de pequeno e médio porte, com cinco a 20 caminhões, que representam o público principal.

Para frotistas, a Scania oferece soluções de renovação de frota e produtos usados; para transportadores de menor porte, o foco é no planejamento da primeira ou próxima compra. Segundo

**META 2025:**

4 MIL COTAS VENDIDAS.

JANEIRO A SETEMBRO 2025:

2,35 MIL COTAS

(R\$ 2,1 BI, +2% VS 2024).

REPRESENTA 7%

DAS ENTREGAS

DE CAMINHÕES

DA SCANIA NO BRASIL.

PÚBLICO PRINCIPAL:

PEQUENAS E MÉDIAS

TRANSPORTADORAS

(5 A 20 CAMINHÕES).

TÍQUETE MÉDIO:

R\$ 900 MIL

(MERCADO: R\$ 220 MIL).

ESTRATÉGIA:

FIDELIZAÇÃO VIA EVENTOS,

MISSÕES TÉCNICAS

E PROMOÇÕES.

ESTIMATIVA 2026:

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL,

MANUTENÇÃO DE GRUPOS

SAUDÁVEIS,

BAIXA INADIMPLÊNCIA.

Clemente, o consórcio trabalha com arquétipos de clientes para oferecer a “cota certa para o cliente certo”, ajustando discurso, condições e promoções conforme cada perfil.

O consórcio também utiliza eventos de relacionamento e missões técnicas como ferramenta de fidelização. “Diferentemente do passado, quando viagens eram focadas em turismo, hoje essas experiências conectam clientes às plantas, centros de desenvolvimento e práticas de lo-

gística da Scania, mostrando inovações e estratégias globais”, revela o diretor.

A estimativa de Clemente para 2026 é de que o consórcio continue sendo uma ferramenta estratégica de planejamento. “O foco será fortalecer equipes, realizar



"O consórcio é isso: uma forma de se programar, se organizar e, em tempos de juros altos, representa uma alternativa viável — além de ser também um importante canal de vendas para a Librelato."

Simone Lucas,
CEO da Librelato



LANÇOU CONSÓRCIO
PRÓPRIO EM 2025.
PRIMEIRO MÊS:
+R\$ 100 MILHÕES
EM NEGÓCIOS,
600 COTAS VENDIDAS.

BENEFÍCIO:
ALTERNATIVA EM JUROS
ALTOS, FORTALECE RELAÇÃO
COM CLIENTES.

eventos e conectar clientes às tendências globais de transporte, incluindo feiras como a IAA de Hanover, na Alemanha, além de promoções de varejo com sorteios de três caminhões V8. "Não se trata somente de vender, o objetivo é manter grupos saudáveis, com baixa inadimplência e alta taxa de contemplação. Queremos continuar crescendo de forma sustentável e agregar valor aos clientes", afirma o diretor.

APOSTA EM CONSÓRCIO PRÓPRIO

A Librelato avalia como positivo o sistema de consórcio. A fabricante de implementos, que sempre trabalhou com consórcio com bandeira de terceiro, decidiu ter o seu próprio consórcio neste ano e no primeiro mês fez mais de R\$ 100 milhões em negócios, com mais de 600 cotas vendidas. "Isso traduz a força da marca e a confiança que o cliente tem no nosso negócio porque ele está fazendo uma poupança para poder comprar", afirma Simone Lucas Martins, CEO da Librelato.

"O consórcio é isso: uma forma de se programar, se organizar e, em tempos de juros altos, representa uma alternativa viável — além de ser também um importante canal de vendas para a Librelato."

A executiva ressalta que o consórcio tem sido um sucesso para a Librelato. "Foram dois meses de lance, aquilo dado de lance converteu em produto, o qual é o nosso objetivo."

CTM

Cargueiro próprio para rotas estratégicas



A nova aeronave da GOLLOG aumenta a capacidade de transporte, reforça a operação dedicada ao Mercado Livre e abre oportunidades para fretamentos e rotas de longa distância

Por ALINE FELTRIN

A GOLLOG, unidade de soluções logísticas da GOL Linhas Aéreas, deu um passo estratégico importante nesta semana ao incorporar seu primeiro cargueiro próprio, o nono da frota, de prefixo PS-GFI, totalmente personalizado com a marca da empresa. A aeronave aumenta em 23 toneladas a capacidade de transporte – cerca

de 12 vezes o volume disponível nos aviões de passageiros – e reforça operações dedicadas ao Mercado Livre, além de abrir novas oportunidades de fretamento e atendimento a longas distâncias.

“A chegada da 9ª aeronave cargueira reflete o fortalecimento e a consolidação do nosso negócio ao longo dos últimos

anos, abrindo novas oportunidades de expansão”, afirma Patrícia Bello, diretora-geral da GOLLOG.

EXPANSÃO DA FROTA E PARCERIA ESTRATÉGICA

Em julho, a GOLLOG havia lançado seu oitavo cargueiro exclusivo para o Mercado Livre, o que ampliou em 15% a capacidade destinada ao comércio eletrônico. A aeronave reforçou a malha aérea de 15 rotas que atendem a maior plataforma de e-commerce da América Latina. A parceria, iniciada em setembro de 2022, é um dos principais vetores de crescimento da companhia.

“O Mercado Livre é um parceiro estratégico que potencializou nossa atuação no mercado de cargas. Hoje, entre 36% e 38% do mercado doméstico passa pela GOLLOG, e essa operação foi fundamental para esse desempenho”, destaca Patrícia Bello.

O comércio eletrônico se consolida como o segmento mais dinâmico do transporte



O cargueiro recém-chegado reforça os oito aviões já dedicados ao Mercado Livre

aéreo de cargas no Brasil. Em 2024, a GOLLOG transportou 2,9 milhões de encomendas e alcançou receita de R\$ 1 bilhão, impulsionada pela demanda crescente do setor. No primeiro trimestre de 2025, a empresa registrou crescimento de 17% na receita e 6,8% no volume transportado, reflexo da ampliação da operação cargueira e da expansão da malha aérea.

NOVAS OPORTUNIDADES COM O 9º CARGUEIRO

O cargueiro recém-chegado reforça os oito aviões já dedicados ao Mercado Livre, operando



no período de “prime hour” (das 4h às 7h), e estará disponível em outros horários para novos negócios, incluindo operações charter – transporte de cargas sob demanda com necessidades logísticas especiais, como setores automotivo e farmacêutico.

Além da frota de cargueiros dedicados, a GOLLOG utiliza o compartimento de carga de mais de 130 aeronaves de passageiros da GOL, oferecendo entregas urgentes, transporte de

O nono cargueiro da frota, de prefixo PS-GFI, foi totalmente personalizado com a marca da empresa

perecíveis e itens de saúde. O novo cargueiro permite ainda atender rotas de longa distância, incluindo cidades do Norte e Nordeste como Porto Velho, Rio Branco, Santarém e Macapá.

Neste trimestre, a companhia incorporou dois novos Boeing 737 MAX 8, totalizando 54 unidades do modelo, que oferecem maior capacidade de carga e eficiência no consumo de combustível, trazendo ganhos operacionais para a divisão logística.

LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO EM CONGONHAS

Para suportar a expansão, a GOLLOG inaugurou em julho uma nova loja própria em frente ao Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, com operação iniciando em agosto. Com 1.094,94 m², o espaço é dedicado ao recebimento de encomendas expressas de até 80 kg

por volume, com coletas a cada duas horas para o terminal de cargas do aeroporto.

“É a primeira loja posicionada tão próxima de um aeroporto e funcionará como um laboratório de inovação, testando tecnologias e soluções para aumentar a agilidade e a conectividade da operação”, explicou Patrícia Bello à época.

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO DA FROTA PRÓPRIA

A chegada do 9º cargueiro reforça a capacidade da GOLLOG de atender demandas estratégicas e explorar novos mercados. “Estamos avaliando oportunidades de mercado para expandir a frota de forma sustentável e atender novas demandas de transporte de carga”, afirma a executiva. Entre as possibilidades está a entrada da empresa em operações charter dedicadas a missões especiais, como transporte de peças e suprimentos para setores automotivo e farmacêutico.

A companhia pretende focar em segmentos que exigem condições logísticas diferenciadas e missões especiais, incluindo transporte contínuo de peças e suprimentos para o setor automotivo, medicamentos e insumos para o setor farmacêutico, e cargas que exigem condições específicas para a indústria e equipamentos diversos. A empresa ainda não divulga estimativa de receita dessas operações, mas acredita que elas ampliam o portfólio e a flexibilidade da operação.

DESAFIOS LOGÍSTICOS E ATENDIMENTO A NOVAS ROTAS

As regiões Norte e Nordeste representam um desafio logístico significativo devido às longas distâncias e limitações de transporte terrestre. A nova aeronave reforça a capacidade da unidade de logística e contribui para superar esses obstáculos, garantindo entregas mais rápidas e eficientes para cidades como Belém, Porto Velho, Salvador,

Recife, São Luís e João Pessoa.

Além disso, a operação dos cargueiros dedicados complementa a utilização do compartimento de carga das aeronaves de passageiros, garantindo ganhos de 23 toneladas na capacidade de transporte – cerca de 12 vezes a capacidade do modelo “belly” – sem perder a capilaridade da malha aérea da GOL, que atende a mais de 100 destinos nacionais e internacionais.

TECNOLOGIA E EFICIÊNCIA OPERACIONAL

O Boeing 737-800 recém-incorporado funciona como backup para os oito cargueiros já operantes com o Mercado Livre durante o “prime hour”, aumentando a pontualidade das entregas. Fora desse horário, a aeronave fica disponível para novos

negócios e operações charter. A personalização da pintura e melhorias tecnológicas contribuem para rastreabilidade de cargas, eficiência e atendimento a clientes estratégicos.

DIFERENCIAÇÃO E METAS DE CRESCIMENTO

Com a crescente demanda logística e a entrada em novos nichos, a GOLLOG foca na agilidade para encurtar distâncias e no alto nível de serviço, utilizando a capilaridade da malha da GOL e sua eficiência operacional. A chegada do 9º cargueiro é um marco dessa estratégia e abre novas oportunidades de expansão, incluindo operações charter e atendimento a rotas de longa distância, além da consolidação da operação dedicada ao Mercado Livre.

CTM

1963

**transporte**
Todos os modos MODERNO

2025

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

acervodigitalotm.com.br

Faltam motoristas ou boas iniciativas das transportadoras?

Por LEONARDO BUSIN*

A suposta falta de motoristas no transporte rodoviário de cargas virou um tema recorrente. Está em palestras, manchetes e redes sociais. Falam em “apagão de motoristas”, em colapso do setor e em risco

para o futuro da logística. Mas será que essa falta realmente existe? Na minha visão, não é bem assim.

O que há hoje é uma falta generalizada de mão de obra em praticamente todos os setores da economia. É um reflexo de algo muito maior: as pessoas estão desinteressadas de trabalhar em qualquer área, não apenas no transporte. O



motorista é mais um dentro dessa realidade. Mas o problema não é escassez — é a mudança de perfil.

As empresas que não entenderam isso acabam repetindo o discurso de que “motorista acabou”, quando,

na verdade, o que acabou foi o modelo antigo de lidar com eles. Na Buzin Transportes, por exemplo, recebemos em média 200 currículos por dia. É claro que muitos não servem para a operação específica, não têm experiência ou habilitação compatível, mas esse número prova uma coisa: há motoristas no mercado.

A questão é que eles não

querem trabalhar em qualquer empresa. Eles querem trabalhar onde se sentem respeitados, onde são tratados com dignidade e onde sabem que receberão o suporte necessário. Então, se na sua empresa está difícil contratar, o problema não é o mercado — é o seu modelo de gestão.

Talvez esteja faltando atratividade, comunicação e uma cultura organizacional adequada. É essencial mostrar para o motorista que ele é parte importante do negócio.

O motorista de hoje não é o mesmo de décadas atrás. Antigamente, além de motorista, era mecânico: resolvia qualquer problema na estrada, trocava pneu, consertava caminhão, fazia o que fosse preciso. Mas os tempos mudaram. O transporte evoluiu. Os veículos estão mais tecnológicos, os processos mais exigentes, e o motorista passou a ser um profissional que precisa de apoio, estrutura e treinamento — não alguém abandonado com um caminhão

quebrado no meio da estrada.

Cabe à empresa dar esse suporte, oferecer condições adequadas de descanso, comunicação e segurança. Muitos gestores ainda operam como se estivessem 50 anos no passado — e reclamam que os motoristas não são mais como antigamente.

Mas o problema é justamente esse: o motorista evoluiu, e a transportadora não. Hoje ele busca ambiente de trabalho digno, valorização real, remuneração compatível e respeito. Ele quer sentir que faz parte de algo maior. As empresas que entenderem isso primeiro vão atrair e reter os melhores talentos do mercado.

Antes de culpar o setor, a economia ou o governo, cada transportadora precisa olhar para dentro e fazer o próprio diagnóstico.

O que a sua empresa está fazendo para ser atrativa para o motorista? O que está oferecendo de diferente? Quantos motoristas já indicaram sua empresa para colegas porque gostaram

de trabalhar com você? A verdadeira escassez não é de motoristas — é de empresas que saibam motivar e valorizar esses profissionais.

Não é à toa que algumas transportadoras vivem dizendo que não encontram ninguém, enquanto outras têm fila de espera de candidatos querendo fazer parte.

A diferença está em como cada uma trata o seu pessoal, na forma como se comunica e se posiciona. Hoje, o motorista não busca apenas salário: ele busca respeito, estrutura e reconhecimento.

O discurso de “apagão de motoristas” rende manchete, mas pouco resolve. O que realmente faz diferença é agir internamente. As transportadoras precisam parar de acreditar em notícias sensacionalistas e focar no básico:

gestão de pessoas, ambiente saudável e comunicação transparente.

Existem muitos especialistas que nunca pisaram numa transportadora falando do “fim dos motoristas”. Mas quem vive isso na prática sabe que o problema não é falta de gente, e sim de visão de gestão.

A lição é simples: antes de reclamar da escassez, crie um ambiente onde o motorista queira estar. Faça o seu dever de casa, melhore sua cultura, cuide da comunicação e seja motivo de orgulho para quem veste a camisa da sua empresa.

Quando cada transportadora entender que valorizar o motorista é investir no próprio futuro, esse papo de falta de mão de obra vai desaparecer.

Porque motorista tem — o que falta é empresa preparada para merecê-los.

CTM

* Leonardo Busin é CEO da Buzin Transportes, empresa com 58 anos de atuação e referência em soluções de logística e transporte no Brasil.

Com mais de 15 anos de experiência no setor, ele cresceu dentro da companhia, passando por diferentes áreas e projetos — da operação à direção.

Mercedes-Benz L-1115: o caminhão que levou o álcool às estradas

Em outubro de 1985, a edição nº 261 da revista Transporte Moderno anunciava o lançamento do Mercedes-Benz L-1115, o primeiro caminhão canavieiro movido a álcool hidratado produzido em série no Brasil — símbolo de uma era de experimentação, otimismo e aposta na energia nacional

Por ALINE FELTRIN



No Brasil dos anos 1980, o ronco dos motores se misturava ao cheiro doce da cana cortada. O país vivia o auge do Programa Nacional do Álcool

(Proálcool), criado na década anterior para reduzir a dependência do petróleo. O combustível verde era motivo de orgulho, e a indústria automotiva queria provar que podia mover não apenas carros, mas também caminhões com ele.

Foi nesse contexto que a Mercedes-Benz do Brasil apresentou o L-1115, um caminhão canavieiro a álcool hidratado, desenvolvido para o setor sucroalcooleiro. A notícia ganhou destaque nas páginas da Transporte Moderno, que via no novo modelo uma tentativa ousada de levar a revolução energética das cidades

Com cerca de 150 cavalos de potência e força suficiente para tracionar treminhões cheios, o caminhão se mostrou à altura das expectativas. Mas o verdadeiro desafio estava fora da estrada: era o comportamento do motor a álcool diante das variações de temperatura, da corrosão e do consumo elevado.

A Mercedes testou intensamente o modelo em parceria com usinas e fornecedores de combustível, em uma tentativa de ajustar o equilíbrio entre desempenho e economia. Os resultados eram promissores. A Transporte Moderno descreveu o L-1115 como “a versão própria para serviços de apoio nas usinas”, ressaltava a aposta da marca na expansão do combustível renovável.

O AUGUE DO PROÁLCOOL E A CRENÇA NO COMBUSTÍVEL NACIONAL

O lançamento do L-1115 aconteceu no momento mais otimista do Proálcool. O governo

incentivava a produção e o consumo de etanol, e as montadoras embarcavam nessa onda. A Fiat, Ford e Volkswagen apresentavam automóveis a álcool; a Mercedes arriscava-se no território mais desafiador — o dos caminhões.

O raciocínio era claro: se o álcool funcionava nos carros de passeio, por que não nos veículos de carga? A resposta, no entanto, dependia de uma equação delicada — o custo do combustível, a durabilidade do motor e a capacidade de abastecimento fora dos grandes centros. Mesmo com limitações, o L-1115 demonstrava que a engenharia nacional era capaz de ousar e de propor caminhos alternativos.

O L-1115 teve vida curta, mas importância longa. Foi o último representante da linhagem iniciada com o 1113 e o elo entre duas gerações de caminhões Mercedes-Benz. Poucos anos depois, a marca lançou o L-1116, com motor a diesel mais potente e moderno, encerrando a fase experimental

com álcool.

Mesmo assim, o L1115 cumpriu seu papel. Serviu como um laboratório de tecnologia, testando materiais, ajustes de compressão e desempenho sob altas temperaturas. No campo, tornou-se o símbolo de eficiência rural, muito presente nas usinas paulistas e mineiras que apostaram na autossuficiência energética.

Hoje, encontrar um L-1115 em bom estado é raro. Muitos foram reconvertidos para diesel ou usados até o limite em frotas agrícolas. Ainda assim, o modelo permanece vivo na memória dos caminhoneiros e mecânicos que o viram nascer. Era o caminhão que unia a força do L1113 à esperança de um transporte movido por energia nacional.

Sua presença nas estradas de terra, com o som

característico do motor a álcool e a fumaça quase invisível no escapamento, é lembrada com nostalgia por quem viveu aquela época. O L-1115 representava o Brasil que acreditava no próprio potencial industrial e energético – e que fazia da estrada um campo de testes para o futuro.

Mais do que um caminhão, o L-1115 foi uma ideia em movimento. Ele marcou a transição entre o romantismo do Proálcool e a pragmática realidade do transporte pesado. Provou que era possível mover toneladas com combustível limpo, ainda que os custos e as limitações tecnológicas da época tenham freado a expansão do projeto.

Leia a reportagem no [Acervo Digital](#) da OTM Editora Transporte Moderno, edição nº 261, de outubro de 1985.

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

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

Ligue: 11 5096-8104





AÉREO 

GOL vai contratar 30 pilotos por mês até o fim de 2025

A GOL Linhas Aéreas vai contratar 30 pilotos por mês até o fim de 2025. O movimento acompanha a expansão da malha aérea da empresa, que cresceu 62,1% na oferta internacional e 13,3% no mercado doméstico no primeiro semestre deste ano.

Além das novas contratações, foram promovidos 116 copilotos a comandantes desde janeiro. Hoje, são cerca de 840 copilotos e 900 comandantes. Os novos comandantes, com experiência média de 10 a 12 anos como copilotos,



passam a operar em toda a malha aérea da empresa, incluindo rotas internacionais.

Primeiro centro de emergência móvel autorizado

A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) autorizou a operação do primeiro centro de treinamento móvel para resgate de acidentes aéreos do Brasil. O projeto Med Truck é uma carreta autossuficiente equipada com simuladores de incêndio, módulos de resgate veicular e atendimento pré-hospitalar, capaz de transformar qualquer aeroporto em

um centro de capacitação avançado.

O Brasil possui 2.400 campos de aviação, o segundo maior número do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos. Entre 2022 e 2024, os voos regionais cresceram mais de 30%, impulsionados por programas como o Voo Simples e o Voa Brasil, que ampliaram o tráfego em aeroportos menores.



AÉREO

LATAM Cargo lança rota Bruxelas–SJC

O LATAM Cargo Group, em parceria com o SJK Airport, inaugurou uma rota cargueira que conecta Bruxelas (Bélgica) a São José dos Campos (SP). Operada com Boeing 767-300ER, a operação tem capacidade inicial de até 50 toneladas por semana, com previsão de expansão para dois voos semanais na temporada de inverno. A iniciativa integra o plano de

crescimento da companhia, que prevê 15 novas frequências semanais entre Europa e América do Sul, além do fortalecimento da oferta de capacidade no compartimento inferior de aeronaves de passageiros. A LATAM Cargo conecta o país a 23 destinos no exterior. Entre as rotas recentes estão Miami–São José dos Campos, Miami–Brasília, Amsterdã–Curitiba e Europa–Florianópolis.

FERROVIÁRIO

VLI fecha manutenção com Progress Rail

A VLI, companhia brasileira de soluções logísticas, assinou contrato de prestação de serviços de manutenção com a Progress Rail, empresa do grupo Caterpillar e fornecedora global de produtos e tecnologias ferroviárias. O objetivo é aumentar a disponibilidade e a confiabilidade da frota de locomotivas e vagões da VLI, garantindo mais eficiência no transporte de cargas.



O acordo, inédito na América do Sul, tem duração de 10 anos e abrange as operações da VLI no Corredor Norte, que liga o Tocantins ao porto de São Luís e atende regiões produtoras do Matopiba, além de partes do Pará, Mato Grosso e Goiás.



FERROVIÁRIO



IA para apoiar maquinistas

A Rumo, concessionária de ferrovias, lançou a RuTi Maquinista: uma agente digital voltada para operações ferroviárias baseada em Inteligência Artificial (IA), incluindo a linguagem natural.

Desenvolvida internamente pelo Núcleo de Excelência em Tecnologia e Automação (NEXT), a solução já começou a transformar a rotina de mais de 1.700 maquinistas. Segundo a companhia, a iniciativa reduziu o uso de papel e otimizou o acesso a protocolos importantes do dia a dia e, desta forma, gerou

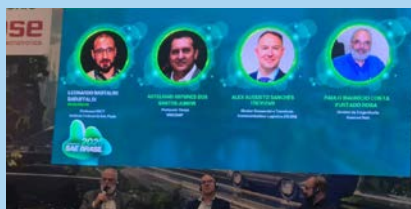


mais segurança, eficiência e qualidade de vida sobre os trilhos.

A tecnologia integra conhecimento prático com o que há de mais atual no mercado, atendendo à necessidade de acesso rápido e confiável às atualizações operacionais. Segundo a Rumo, a RuTi não substitui o maquinista: é uma ferramenta complementar que apoia a tomada de decisão, mantendo a atuação humana como elemento essencial para a segurança ferroviária.

Laboratório testa combustíveis alternativos

A Unicamp e a consultoria Sysfer criaram laboratório no Brasil para testar motores de locomotivas com combustíveis alternativos, como biodiesel, etanol, hidrogênio e gás natural. O “Idea Rail” será instalado em Campinas (SP) e conta com apoio das operadoras ferroviárias, via



Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF).

O laboratório permitirá ensaios controlados de diferentes matrizes energéticas em motores de grande porte, oferecendo resultados mais rápidos e econômicos do que testes em campo.



MARÍTIMO



Portos terão R\$ 96,7 bilhões até 2030



Os portos brasileiros vão receber R\$ 96,7 bilhões em investimentos até 2030, incluindo dragagens, concessões, novos terminais e obras de grande porte. O estado de Santa Catarina concentra parte relevante dos aportes, que somam R\$ 5,3 bilhões. Estão na lista obras como

a dragagem do canal da Babitonga, em Itapoá (R\$ 300 milhões); o reforço do molhe de abrigo de Imbituba (R\$ 87 milhões); o Terminal de Granéis de Santa Catarina (R\$ 884,2 milhões); o Terminal Graneleiro da Babitonga (R\$ 1,15 bilhão); o arrendamento para fertilizantes no Porto de Imbituba (R\$ 30,1 milhões) e a concessão dos serviços do Porto de Itajaí (R\$ 2,83 bilhões).

Evergreen entrega 20 megacargueiros

A Evergreen Marine, companhia de navegação taiwanesa, concluiu um dos maiores programas de renovação de frota de sua história com a entrega do “Ever Model”, último de uma série de 20 megacargueiros Maxi-Neopanamax (M-NPX) construídos pelo estaleiro sul-coreano Samsung Heavy Industries (SHI).

O projeto, iniciado em 2021, demandou investimento de US\$ 124 milhões por unidade e foi concluído 28 meses após a entrada em operação do “Ever



Max”, primeiro navio da série. Os cargueiros da classe Ever-M – ou Ever-Max – atuam em rotas entre a Ásia e a Europa, a costa oeste e a costa leste dos Estados Unidos, operando tanto pelo Canal do Panamá quanto no retorno pelo Cabo da Boa Esperança.



MARÍTIMO 

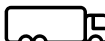
Porto de Itajaí receberá investimento de R\$ 844 milhões



A Autoridade Portuária de Santos (APS) anunciou plano de investimentos de R\$ 844 milhões para modernizar e expandir o Porto de Itajaí (SC). O objetivo é reforçar o terminal catarinense

como um hub logístico e turístico estratégico para o Brasil.

Entre os destaques do plano de investimentos está a retirada do navio Pallas, naufragado há cerca de 100 anos, com custo estimado em R\$ 68 milhões, além da modernização dos molhes Norte e Sul e da implantação do Sistema VTMS e do SmartPorto, tecnologias que permitem monitoramento de tráfego aquaviário e segurança integrada.

RODOVIÁRIO 

Buzin faz compra de 200 caminhões

A transportadora Buzin Transportes, de Porto Alegre, comprou 200 caminhões na TranspoSul 2025, como parte da estratégia de expansão e diversificação da empresa. São 100 caminhões Scania G370 e 100 DAF – 30 XF480 e 70 CF430.

Com essa estratégia de expansão, diversificação e eficiência, a Buzin Transportes projeta um crescimento de cerca de 65% no



faturamento neste ano. A aposta é em aumento de produtividade e preparação para um mercado que deve se aquecer em breve, segundo a empresa.

RODOVIÁRIO 

Bridgestone lança pneu urbano para caminhões e ônibus



A Bridgestone lançou novo pneu de carga, modelo R167 E, destinado a veículos de baixa velocidade, como caminhões de lixo, betoneiras e os usados em entregas urbanas. A empresa

também direciona o novo produto ao mercado de ônibus. O pneu está disponível em duas medidas: 295/80R22.5 e 275/80R22.5.

O novo pneu incorpora a tecnologia Cooling Fin, que reduz a temperatura do talão em até cinco graus, diminuindo a degradação da borracha, aumentando a durabilidade e a recapabilidade, e oferece 20% a mais de quilometragem em relação à versão anterior.

Ypê incorpora caminhões a gás na frota

A TIXlog, empresa de soluções logísticas da Ypê, que atua no mercado de higiene e limpeza, incorporou nove caminhões Scania GH 460 6x4 X-gás movidos a gás natural veicular (GNV) à sua frota, por meio de parceria com a Localiza Pesados e a Scania Brasil.

Os veículos têm 460 cavalos de potência, conceito “mochilão”, com mais dois tanques atrás da cabine, autonomia de até 450 km



na tração 6x4 e 311 metros cúbicos de volume de gás nos cilindros. Serão utilizados inicialmente em rotas regionais entre Amparo (SP), Salto (SP) e Extrema (MG).

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



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

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

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



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

EDIÇÃO :

**COM MIL EXEMPLARES
DISTRIBUÍDOS DURANTE
O EVENTO**



MIL
EXEMPLARES
IMPRESSOS

EVENTO:

**25
NOV**

Hotel

U N I Q U E

Patrocínio:

ABRATI

autopass



STARLINK
AUTHORIZED
RESELLER

Banco Mercedes-Benz



CLICKBUS

CNT 70
CNT - SEST SERTAT - ITL

Divena

FATON
Powering Business Worldwide



FACCHINI

FENATRAM



GEOTAB

informamarkets



Marcopolo



PRODUTA
mobility Brasil

PIRACICABANA

Sama

Laguna

THERMO KING



VIPAL



transporte
Tudo de mobilidade MODERNO



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104