

TRANSPORTADORAS SUPERAM DIFICULDADES E VEEM AQUECIMENTO DOS NEGÓCIOS

Volvo inicia o ano com aumento do ritmo de produção e contratações

Scania espera crescimento de 15% no mercado de caminhões

Bosch intensifica projeto de célula de combustível a hidrogênio

Anfavea: produção de caminhões avança 19,4% em janeiro

JSL finaliza a aquisição da operadora logística TPC

Setor de implementos rodoviários começa o ano aquecido

Santos e Paranaguá são grandes polos exportadores de soja

Aéreo: movimentação de carga e correio tem queda de 30,3%



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

propeg

QUER
AUMENTAR
O LUCRO
DA SUA
EMPRESA?
REDUZA
OS CUSTOS
COM A SUA
FROTA.



grupovamos.com.br

O Grupo Vamos é líder no segmento de venda e locação de caminhões e possui uma ampla rede de lojas de veículos pesados no país. Seja na locação de caminhões e máquinas, seja na compra de novos e seminovos, oferecemos as soluções mais inovadoras que existem para você renovar a sua frota. Sempre com assistência completa, antes e depois da compra ou locação, e no tamanho exato de que seu negócio precisa.



VAMOS LOCAÇÃO

O modelo de negócio mais inovador e utilizado por frotistas no mundo inteiro.



VAMOS SEMINOVOS

Os caminhões seminovos mais novos que você já viu. Tudo sempre novo.



VAMOS CONCESSIONÁRIAS

Com as marcas mais reconhecidas do mundo: Transrio, Valtra e Komatsu.

Passado o choque do período conturbado, transportadores mostram-se otimistas



Assim como outros setores, o transporte rodoviário de carga sentiu os efeitos da pandemia durante um bom período da crise, mesmo sendo considerada uma atividade essencial, o que afetou diretamente o faturamento e consequentemente o lucro. O setor percebeu a importância de se reinventar, criar ferramentas alternativas para prestar seus serviços e diversificá-los, além de qualificar a mão de obra disponível, já pensando na expansão dos negócios após o retorno à normalidade.

Em alguns segmentos, depois do baque inicial, as transportadoras não só recuperaram os negócios como passaram a ampliá-los, apesar das dificuldades. O resultado é que muitas empresas de transporte encerraram o ano 2020 com lucro e aumento de faturamento.

O Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região divulgou a pesquisa anual 'Sondagem do TRC', com os efeitos da pandemia no ano de 2020 para as transportadoras e como estas avaliam as perspectivas para 2021. Ao tratar de 2021, o estudo mostrou que 76% das transportadoras pretendem fazer investimentos em novas tecnologias, enquanto 96% irão investir em treinamentos para seus colaboradores. A sondagem salientou que 43% das empresas preveem crescimento neste ano e avaliam as áreas em que mais precisam investir.

Mesmo com o início da vacinação, alguns empresários acreditam que ainda demoram alguns meses para a retomada completa das atividades de transporte, com a normalização do volume de carga, do tipo de transporte utilizado e do comportamento do consumidor.

Embora o cenário ainda seja desafiador, as expectativas são boas e predomina a certeza de que a vacinação será essencial para que as empresas retomem a confiança na economia, façam investimentos e acreditem na recuperação do setor de transporte. E as lições assimiladas no ano de 2020 servirão como legado para as empresas enfrentarem todos os obstáculos e dificuldades que possam emergir no futuro próximo.

Eduardo Chau Ribeiro | Editor

[VOLTAR AO SUMÁRIO ►](#)

SUMÁRIO

ESPECIAL

Transporte rodoviário de cargas consegue superar os desafios impostos pela Covid-19 **6**

EXPANSÃO

A JSL firma contrato de aquisição da operadora logística TPC (Pronto Express Logística) **16**

MONTADORAS

• Scania projeta crescimento de 15% no mercado de caminhões em 2021 **20**

• Volvo inicia o ano com aumento do ritmo de produção e novas contratações **26**

• Volkswagen Caminhões e Ônibus comemora seus 40 anos de operação **30**

MERCADO

Produção de caminhões avança 19,4% em janeiro, segundo a Anfavea **32**

NEGÓCIOS

Daimler planeja se dividir em duas empresas: Mercedes-Benz e Daimler Truck **36**

PNEUS

Vendas de pneus para veículos pesados cresceram 0,7% em janeiro **38**

TECNOLOGIA

Bosch intensifica projeto de célula de combustível a hidrogênio **40**

INFRAESTRUTURA

Governo federal entregou 92 obras e 1,4 mil quilômetros de estradas **44**

LOGÍSTICA

West Cargo transporta as primeiras vacinas contra o coronavírus em São Paulo **50**

RASTREAMENTO

TNS, empresa especializada em conectividade, expande suas atividades no Brasil **52**

IMPLEMENTOS

Indústria de implementos rodoviários inicia 2021 com mercado aquecido **56**

AÉREO

Movimentação de cargas aéreas e correio teve queda de 30,3% no ano passado **58**

EMPRESAS

Emirates SkyCargo: dez momentos marcantes da companhia em 2020 **62**

AGRONEGÓCIO

Santos e Paranaguá são os portos brasileiros que mais exportam soja **68**

MARÍTIMO

Hapag-Lloyd encomenda seis porta-contêineres de mais de 23,5 MIL TEU **72**

SEÇÕES

Editorial **3** Novas **66** Artigo **74**

transporte
MODERNO

Ano 57 - Nº 501 - FEVEREIRO 2021 - R\$ 25,00

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspani,
Alexandre Asquini

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@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

CIRCULAÇÃO/assinaturas

Tânia Nascimento
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 225,00 (Seis edições e três anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartões de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições. As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.

Filiada a:

anatec
www.anatec.org.br

OTM
EDITORA

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

otmeditora@otmeditora.com

SEGURANÇA E CONFIANÇA QUE RODAM O BRASIL COM VOCÊ.

havas+

Há **12 anos** a TBForte faz gestão de numerário com **segurança, credibilidade e eficiência.**

Projetos customizados pensados para o seu negócio.



Da gestão do numerário a cofres inteligentes



31
bases operacionais



Mais de
600
carros-fortes e leves



12
anos de operação



Presente em
15
estados



**Mais que dinheiro,
transportamos valores.**



tbforte.com.br



Sem medo da crise: o pior já passou

Passado o primeiro impacto das restrições impostas pela pandemia da Covid-19, as empresas do transporte rodoviário de cargas registraram um significativo aquecimento nos negócios

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Apesar da crise causada pela pandemia do coronavírus, o setor de transporte rodoviário de cargas conseguiu superar os desafios enfrentados por toda a economia brasileira em 2020, o que resulta em uma perspectiva otimista para 2021. O resultado positivo do segmento foi refletido no volume de fretes movimentados no país, que aumentou 62% em comparação com 2019, de acordo com o "Relatório Anual FreteBras - O Transporte Rodoviário no

Brasil", produzido pela Fretebras, uma plataforma online de transporte de cargas na América do Sul, que analisou o mercado de fretes durante todo o ano passado.

De acordo com o estudo, o maior impacto da pandemia no setor de transportes em 2020 foi sentido na primeira metade do ano. Do primeiro para o segundo trimestre, houve queda de 8% nos fretes, em virtude das medidas de distanciamento social. Entretanto, a chegada do terceiro trimestre,

com a safra recorde de produtos agrícolas, contribuiu para que houvesse um aumento duas vezes maior no volume de fretes em relação ao mesmo período em 2019, registrando um crescimento de 102%.

“O volume de fretes publicados diariamente na plataforma da FreteBras é um termômetro da produção e do consumo brasileiro. Observamos todo o histórico de quase seis milhões de fretes publicados em nossa plataforma em 2020 e que cobrem 95% do território nacional. Além disso, nos baseamos em pesquisas internas e também de organizações públicas e privadas sobre as principais temáticas que acreditamos ter um valor especial para o setor de transportes”, explica Bruno Hacad, diretor de operações da companhia.

Com uma grande safra de grãos, o agro-negócio foi um dos principais destaques em 2020. Considerando todos os fretes oriundos deste setor, o estudo registrou um volume 71,3% maior que em 2019. O mercado de insumos também alcançou excelentes resultados com destaque para construção, que aumentou cerca de 90% o volume de fretes em comparação a 2019. O crescimento do segmento nos três meses finais do ano alcançou o nível expressivo de 82,9% em comparação com o mesmo período do ano passado.

A categoria de produtos Industrializados

também mereceu destaque. Durante os primeiros meses de distanciamento social, o setor registrou uma queda de quase 20% na quantidade de fretes, porém a recuperação foi a mais intensa identificada pela FreteBras. O crescimento nos fretes do segundo trimestre foi de 117% e no total do ano, foram realizadas 50,9% mais viagens que em 2019.

Nesse contexto de recuperação, as perspectivas para este ano são favoráveis, principalmente se o processo de vacinação avançar no ritmo esperado. Segundo Ana Jarrouge, presidente executiva do Sindicato das Empresas do Transporte de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp), mesmo com o início da vacinação, 2021 ainda será de grandes desafios para as empresas do transporte. “Tendo em vista que o Brasil é um país de dimensões continentais, temos alguns meses ainda até que todos estejam vacinados, o que reflete diretamente na retomada completa das atividades empresariais, no volume de carga, no tipo de transporte utilizado e no comportamento do consumidor. Embora o cenário ainda seja desafiador, as expectativas são boas, temos certeza de que a vacinação será essencial para que as empresas retomem a confiança na economia, façam investimentos e acreditem na recuperação”, avalia.

GRUPO TGA: MAIS TECNOLOGIA E APRIMORAMENTO DO ATENDIMENTO AO CLIENTE



O Grupo TGA é formado pelas unidades TGA Transportes (transporte nacional urbano), TGA Logística (armazenagem e logística promocional) e Expresso TGA (transporte internacional), atuando no transporte rodoviário de carga fracionada, FTL (Full Truck Load) e LTL (Less Than Truckload), cargas excedentes e cargas de projeto, a partir de terminais e escritórios próprios no Brasil, Chile, Argentina, Paraguai e Uruguai.

A companhia transporta produtos de diversos segmentos como os de autopeças, alimentício, químico, têxtil, construção civil, tintas e vernizes, consumo, máquinas e equipamentos. Após um ano desafiador, a TGA traça planos para continuar a crescer em 2021.

“Prevemos inaugurar um novo terminal logístico na Grande São Paulo, em local ainda a definir, que servirá como base

para ampliação dos serviços logísticos e de distribuição de encomendas voltados ao atendimento B2B. Também pretendemos ampliar a atuação da empresa na malha rodoviária internacional, com a abertura de duas novas rotas ligando o Brasil à Bolívia e ao Peru, pelas quais ofereceremos ao mercado o serviço de consolidação de carga fracionada em regime de trânsito aduaneiro (MIC/DTA). A liberação aduaneira em São Paulo tem como principal objetivo reduzir de forma significativa o transit time, beneficiando o embarcador”, conta Nilson Santos, diretor do Grupo TGA.

Os bons resultados de 2020, apesar das dificuldades, fazem a empresa ter perspectivas otimistas para 2021. “Neste ano, esperamos um crescimento de 25% no volume de cargas e 20% no faturamento, sobretudo pela abertura de novas rotas e por um provável crescimento orgânico, resultante de demandas esperadas pelo setor em cenários de crise”, projeta Santos.

“Por atuarmos em um setor do qual a pandemia exigiu ainda mais performance, acreditamos que as lições trazidas no ano de 2020 servirão como legado para en-

frentarmos todos os obstáculos e dificuldades que possam se apresentar no futuro próximo. Até que o mercado esteja totalmente reaquecido, com a imunização da população contra a Covid-19 e a retomada gradual da economia, todas as empresas ainda deverão lidar com restrições; e isso afeta a todos, obviamente”, complementa.

Os principais investimentos feitos pela TGA, no ano passado, foram direcionados para a ampliação da rede de tecnologia e dos sistemas de informação, bem como para ferramentas de trabalho para melhor atendimento aos clientes. “A principal estratégia foi reforçar a nossa interação e proximidade com os clientes por meio de sistemas e tecnologias que a empresa já dispunha, ainda que de forma virtual, bem como melhorar a interação virtual entre as filiais e os funcionários da empresa”, detalha Santos.



Nilson Santos, diretor do Grupo TGA: “Para 2021, esperamos um crescimento de 25% no volume de cargas e 20% no faturamento”

Uma das principais inovações com que a empresa contou no ano passado foi na coleta e no armazenamento de dados, tornando esses processos mais rápidos e eficazes. Para isto, a TGA utiliza um sistema de endereçamento dinâmico (ou endereçamento aleatório ou randomizado) que permite, entre outros benefícios, a redução do tempo de preparação e despacho da carga, para embarque ou distribuição, resultando para o cliente em um serviço mais ágil, e, para a TGA, em mais produtividade de sua área operacional. Nele, cada SKU (Stock Keeping Unit) é armazenado segundo critérios pré-definidos e controlados por um aplicativo customizado de controle de armazém.

MXP MULTIMODAL: SETOR DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS CONTINUA AQUECIDO

A MXP Multimodal é uma transportadora de carga e de logística especializada no segmento de medicamentos e produtos regulamentados pela Anvisa. A

empresa comemora dez anos de mercado, fechando 2020 com aumento de 28,8% no faturamento em relação a 2019. Para ganhar mais flexibilidade, a empresa pas-



Frota da MXP Multimodal conta com 40 veículos

sou a operar em nova sede em Vinhedo, interior de São Paulo, com uma frota de 40 veículos de diversos modelos e capacidade de carga, bem como uma rede de parceiros estratégicos capazes de atender com vantagens ao aumento da demanda.

Paulo Falanga, diretor executivo da MXP Multimodal, enfatiza que o ano de 2020 foi um ano extremamente difícil, que exigiu mudanças constantes na estratégia da empresa a fim de manter o mesmo padrão de serviços num cenário de muitas incertezas. “No início da pandemia, quando houve a primeira grande paralização, os negócios na área de transportes sentiram muito, pois com o comércio, lojas e shoppings centers fechados o consumo caiu vertiginosamente e mesmo as transpor-

tadoras que continuavam prontas para trabalhar não podiam manter o sistema funcionando, sem as atividades normais do comércio”, relembra.

O setor de produtos farmacêuticos e de saúde tem sido apontado como um dos que se manteve aquecido mesmo na crise causada pela pandemia. “Esse foi um grande diferencial no momento da pandemia, porque o mercado que atuamos com maior intensidade e volume é o de produtos farmacêuticos e cosméticos, que representam 85% das nossas operações. Ambos continuaram sendo atendidos normalmente, pois os pontos de vendas eram as farmácias e os grandes supermercados”, comenta Falanga.

“Com isso a MXP Multimodal conseguiu

Paulo Falanga: ano difícil exigiu mudanças constantes na estratégia da empresa

ver a demanda crescer, o faturamento superar o objetivo do ano, bem como uma mudança do mix dos produtos transportados, com impacto positivo nos produtos farmacêuticos. Durante o período da pandemia, registramos um crescimento médio de cerca de 15% no faturamento”, complementa.

Para 2021, a meta da empresa é mais arrojada. “Em virtude das mudanças que implementamos na equipe interna e externa podemos sentir no time um espírito de ownership e extremamente motivado. Novas parcerias estão sendo desenvolvidas, novos segmentos de mercado passarão a ser atendidos pela MXP Multimodal e novos investimentos serão colocados em prática. Desde o primeiro dia útil do ano, implementamos o SSW, um sistema integrado e completo para gerir todas as atividades da empresa. Com isso, nosso maior investimento em 2021 será na capacitação da equipe, melhoria de processos e sistemas internos”, explica Falanga.

“Para 2021, estamos projetando algo acima de 88%. O mercado de transportes alterna momentos de grande oferta de serviços, com pouca oferta de serviços, porém a curva da tendência aponta para



uma demanda aquecida e o segmento de transportes correndo para poder atender a todo o mercado nacional. A nossa estratégia é manter o foco no planejamento já construído pela empresa e buscar aprimorar a qualidade dos serviços prestados”, afirma Falanga.

Em 2020, a empresa fez investimentos em recursos humanos, com treinamento e qualificação, promoções ou realocações. “Também fizemos alguns ajustes e renovação na nossa frota de caminhões e carretas”, diz o executivo. A companhia não descarta a possibilidade de se envolver no transporte de vacinas. “A MXP Multimodal é uma empresa com soluções de logística sob medida, ou seja, somos versáteis e nos ajustamos à necessidade de cada cliente, o que inclui o segmento de vacinas.”

TRANSRUYZ: AGRONEGÓCIO IMPULSIONA MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS



TransRuyz percebeu aquecimento no transporte de commodities

A TransRuyz Transportes tem uma atuação forte no setor do agronegócio e de insumos. “Conseguimos perceber o transporte de gases e de oxigênio com números mais elevados devido à pandemia. No primeiro semestre, o transporte de café também ficou bem aquecido. O agronegócio em modo geral, seja nas commodities ou em produtos derivados do boi, que nós transportamos bastante, esteve bem movimentado, principalmente no segundo semestre, no qual pudemos observar um movimento de volta

ao normal”, explica Antonio Ruyz, CEO da TransRuyz Transportes.

Ruyz conta que o ano foi “desafiador” devido à pandemia. “Iniciamos 2020 com muito otimismo e força de vontade. Realizamos investimentos em novos equipamentos, mas fomos surpreendidos por uma pandemia que começa a ganhar força no país a partir de março, resultando em um primeiro semestre que acabou prejudicado. O mercado interno acabou fechando, veio o lockdown e, com isso, não conseguimos atingir nossas expectativas. Entretanto, no segundo semestre, com a abertura dos estados e municípios e o reaquecimento da economia, começamos a transportar novamente da forma que vínhamos fazendo antes da pandemia”, diz.

Para 2021, a empresa se considera “otimista e confiante” no aquecimento da economia, mesmo com as incertezas do cenário atual. “Estamos aguardando como vai ser o resultado do primeiro trimestre de

PRODUTOS QUÍMICOS AQUECEM A DEMANDA NA OURO NEGRO

Para a Ouro Negro Transportes, 2020 foi um ano muito bom. “Conseguimos reverter os impactos negativos logo no início e retomar nossas atividades com a

demanda praticamente normalizada ainda nos primeiros meses da pandemia. Sobre os segmentos que estiveram mais aquecidos, tivemos uma maior demanda de

2021, assim poderemos ter uma projeção de como vai se comportar a economia do país. Estamos vivenciando um momento de instabilidades, principalmente no aspecto político, o que gera desconfiança para o investidor e para o mercado. Estamos pensando em fazer investimentos, mas não sem antes avaliar como será o desempenho do país neste começo de ano. A projeção do PIB este ano é superior a 3%, se isso realmente acontecer, o transporte demanda cerca de 6%, pois somos um país altamente dependente do modal rodoviário”, avalia Ruyz.

Em 2020, a empresa investiu em equipamentos e frota. “Fizemos investimentos em implementos rodoviários no começo do ano. Adquirimos também novas configurações de carretas que nós ainda não tínhamos. Outro investimento feito ao longo do ano foi nas pessoas, pois tivemos de trazer segurança e conforto neste momento de muitas incertezas devido à pandemia. Fizemos questão de investir nas pessoas pois nenhuma empresa se faz sem elas”, conta o CEO da TransRuyz.

Para o executivo, as incertezas trouxeram

dificuldades para todo o setor em um primeiro momento. “Como estávamos enfrentando algo novo, a única forma de agir era lidar com um dia de cada vez. Sempre temos que ficar de olho no mercado interno e externo, pois os efeitos acabam sendo sentidos por todos de um jeito ou de outro”, ressalta.

“A partir do segundo semestre de 2020, a pandemia não servia mais como muleta e desculpa para as coisas não estarem acontecendo. Acredito que com a vacinação e a expectativa da imunização em médio prazo, os efeitos da pandemia sobre o transporte, e sobre os outros setores, serão menores do que os sentidos em 2020. Acho que vamos conviver com a pandemia durante todo o ano de 2021, mas com uma segurança e tranquilidade em estar circulando com os caminhões e recebendo pessoas”, acredita Ruyz.

Para 2021, a TransRuyz espera um incremento entre 20% e 25% em volume de cargas e no faturamento. “Precisamos buscar a expansão que não ocorreu em 2020 com muito trabalho e muita dedicação”, diz Ruyz.

transporte de produtos químicos relacionados à limpeza”, conta Priscila Zanette, diretora da Ouro Negro Transportes.

Em 2021, a empresa espera que o Brasil retome o crescimento econômico. “A Ouro Negro irá buscar a continuidade da evolu-

ção dos processos e focar em excelência operacional, fazendo o melhor para as regiões que atendemos. Queremos também investir em implementos rodoviários, expandir para novas unidades e renovar nossa frota”, destaca Zanette.



Ouro Negro atendeu maior demanda de produtos químicos

"O ano de 2020 fez com que as empresas olhassem mais para as pessoas das organizações, o cuidado e o planejamento foram essenciais para que atividades como a de transporte de cargas, que não pararam durante a pandemia, pudessem continuar atuando sem afetar negativamente a vida dos profissionais. Então, nossos principais investimentos foram focados às pessoas e a gestão desses profissionais. Também aperfeiçoamos nossa operação para que ela estivesse ainda mais preparada para as necessidades de cada cliente", com-

Priscila Zanette:
"Conseguimos reverter os impactos negativos logo no início"



pleta a executiva.

Gisele Valvassori, analista de gestão estratégica da Ouro Negro Transportes, acredita que as empresas tiveram que acelerar seus processos de automação e entrada no mundo digital. "No setor de transporte de cargas, isso ficou ainda mais evidente. Tivemos como estratégia a melhoria de processos. Nosso objetivo foi aprimorar ainda mais o modelo de negócio e evoluir o que fazemos. Além disso, fizemos adequação dos custos à queda de receita (custos operacionais, pessoas, rotas) e adequação da empresa às novas exigências sanitárias, para garantir a saúde dos profissionais, com treinamentos e conscientização, home office, distanciamento, limpeza de ambientes, desinfecção de cargas", detalha.

Para a transportadora, as dificuldades trazidas pela pandemia com relação à movimentação de carga já foram superadas e a empresa se considera "trabalhando numa situação de normalidade". Em 2021, a Ouro Negro planeja crescer em torno de 18% em faturamento, em relação ao ano anterior.

TRANSPORTES BOTUVERÁ INVESTE NA RENOVAÇÃO DE FROTA

Mesmo em um ano bastante desafiador por causa da pandemia da Covid-19, a Transportes Botuverá conseguiu encerrar 2020 de acordo com a meta planejada e aumentar em 15% o volume de carga transportada. “Além da grande quantidade de carga de milho, tivemos aumento na movimentação de algodão e fertilizantes”, revela Adelino Bissoni, diretor executivo da empresa.

A empresa de Rondonópolis (MT), que atua no transporte de grãos, fertilizantes e defensivos, pluma de algodão, açúcar e combustível, concluiu em janeiro as negociações realizadas no ano passado, que envolveram a compra de 60 veículos pesados. A Botuverá mantém atualmente 204 veículos pesados em sua frota e está testando uma nova versão do Novo Actros da Mercedes-Benz – o modelo 2653 – que ainda não está disponível para venda.

Para 2021, Bissoni pretende dar continuidade ao intenso ritmo de trabalho e espera que as atividades de transportes



Adelino Bissoni: aposta nos produtos agrícolas para impulsionar o transporte

continuarem sendo impulsionadas pela soja, milho, algodão e fertilizantes. “Esperamos estar livre da pandemia, ter safras maiores e um resultado compatível com o investimento feito”, diz o diretor da empresa.

Além da operação de transporte, o grupo Botuverá tem como atividade o cultivo de soja, milho, algodão e insumos (cal-

cário, fertilizantes e defensivos), além da criação de gados. “Hoje plantamos 34 mil hectares de soja e milho e vamos aumentar para 35 mil, com o aproveitamento de áreas degradadas de pastagem para incorporar a lavoura”, afirma Bissoni.

A operação de exportação de soja produzida pela empresa é feita por uma trading, mas Bissoni calcula que 75% da soja brasileira têm como destino a China. A empresa também está investindo para aumentar a criação de gado. “Estamos a cada ano melhorando a eficiência na lavoura e da pecuária e aumentando a disponibilidade de gado para o abate”, afirma Bissoni. [SONIA MORAES]

CTM

VOLTAR AO SUMÁRIO»

A JSL prossegue na sua estratégica de crescimento com a aquisição da operadora logística TPC

Com esta nova aquisição a JSL amplia ainda mais sua liderança em transporte e logística na América do Sul; a empresa Vamos, do mesmo grupo da JSL anunciou hoje (dia 28) a abertura de capital

A JSL firmou contrato de aquisição da operadora logística TPC (Pronto Express Logística S.A.), empresa que opera em modelo asset-light ("leve em ativos") focada na operação de armazéns alfandegados ou não, logística dedicada in house, cross docking e gestão integrada de distribuição, incluindo a última milha ("last mile") e logística reversa.

O contrato prevê a aquisição pela JSL de 100% da TPC por R\$ 288,6 milhões de Enterprise Value ("EV"), valor que será ajustado com base na dívida líquida, capital de giro e outros ajustes na data de fechamento da transação. Em 2020, a TPC apresentou receita líquida de R\$ 415 milhões, Ebitda de R\$ 57,5 milhões, lucro líquido de R\$15,4 milhões e um índice de alavancagem de dívida líquida/Ebitda de 1,9 vezes.

Fundada em 2001, a TPC atua principal-

mente nos setores de cosméticos, moda, varejo, eletroeletrônicos, telecomunicações, farmacêutico, equipamentos hospitalares, bens de consumo e petroquímico. Conta com 850.000 m² de armazéns em operação em 24 estados e mais de 5 mil colaboradores. Sua base de clientes inclui líderes em seus segmentos, como Natura (cliente há mais de dez anos), Puma, Alpargatas, 3M, Braskem, Whirlpool, Claro, 3M, Chanel, além da prefeitura de São Paulo. Em 2019, a TPC foi eleita como Melhor Operador Logístico pela ABOL (Associação Brasileira de Operadores Logísticos) e Editora OTM, além de prêmios recebidos dos seus principais clientes, como Natura, Avon, Claro e Infraero.

Segundo o comunicado divulgado pela JSL, a transação reflete a disciplina de execução de sua estratégia de aquisições, que busca o retorno sobre o investimento

adequado, valoriza o relacionamento de longo prazo com clientes e a qualidade dos serviços prestados, da gestão e, principalmente, da equipe da TPC. “A combinação com a TPC adiciona escala e traz sinergias ao negócio de armazenagem e logística interna da JSL e soma ao portfólio novos serviços como as operações dedicadas in house e a distribuição fracionada de encomendas”, afirma Fernando Simões, presidente da JSL. “A aquisição faz parte do nosso planejamento estratégico de crescimento. A empresa foi escolhida por possuir uma gestão muito qualificada e relacionamento de longo prazo com os clientes. É um negócio extremamente complementar ao nosso. É bastante forte em armazenagem e na última milha. Isso acaba contribuindo para a expansão em diferentes segmentos de mercado.”

“A integração da TPC à JSL agrega operações complementares ao grupo, já que a empresa nasceu como operador logístico propriamente dito, com sistema de gerenciamento de armazenagem. Esse DNA da TPC e a expertise em armazenagem vão contribuir para o crescimento da JSL, que enxergo como uma grande força no transporte de cargas. Os clientes da JSL também poderão utilizar as plataformas tecnológicas da TPC para tornar suas operações mais eficientes”, observa Luis



Fernando Simões: “A combinação com a TPC adiciona escala e traz sinergias ao negócio de armazenagem e logística interna da JSL”

Chamadoiro, vice-presidente comercial da TPC.

A estratégia da compra da TPC é explicada no comunicado pelas complementariedades e sinergias resultantes da transação, que incluem a oportunidade de cross selling para a JSL e o fortalecimento da TPC no transporte rodoviário de cargas dada a experiência e densidade de frota da JSL. Além disso, os 850.000 m² de armazéns da TPC localizados em 24 estados aumentam a oferta para os clientes JSL em localidades que não possuem serviços de armazenagem bem como potenciais sinergias onde as duas empresas possuem

operações. Outro elemento extremamente complementar ao portfólio de tecnologia da JSL é a Logistics Integrated System ("LIS") da TPC, que é plataforma para inteligência e controle de gestão completa e integrada da cadeia de distribuição da fábrica ao cliente final, com base em algoritmos avançados e inteligência artificial, e trará um diferencial na última milha de distribuição. Conjuntamente, as operações de distribuição urbana na última milha da JSL, Fadel (recém-adquirida) e TPC serão responsáveis por 56 mil entregas por dia.

Em seus principais serviços, a TPC destaca-se também em operação logística dedicada. Com a gestão de centros de distribuição multivalentes e abastecimento de fábricas para os segmentos de saúde, telecomunicações, automotivo e bens de consumo.

Outra complementaridade é a operação fullcommerce, gestão completa de sua loja online, integrando toda a cadeia de distribuição dos clientes com a gestão de armazéns, separação, distribuição fracionada na última milha e logística reversa, principalmente para os segmentos de cosméticos, bens de consumo, farmacêutico e eletrônico. Além disso, a plataforma multimodal da TPC no Nordeste possui certificação de Operador Econômico Autorizado da Receita Federal, e onde conta

com operações de armazenamento (alfandegado e não alfandegado) para atender principalmente as indústrias químicas, moda, automotiva e eletroeletrônicos.

Com esta aquisição, acrescenta o comunicado divulgado ao público, a JSL expande sua participação como operador logístico no last mile, aumenta a presença no Nordeste, estratégica para a densidade do transporte rodoviário, e adiciona novos clientes, segmentos, modelo de gestão e tecnologia fullcommerce ao seu portfólio de serviços. Além disso, a TPC também está alinhada com os valores da JSL e da Simpar (holding da JSL) ao valorizar a sua equipe como principal diferencial, o relacionamento de longo prazo com seus clientes e os princípios rígidos de gestão, governança e integridade. Com esta nova aquisição, JSL amplia sua liderança absoluta no setor como o maior e mais integrado portfólio de serviços logísticos da América do Sul.

O contrato de aquisição de 100% de controle da TPC por R\$ 288,6 milhões estabelece que o valor de R\$ 66 milhões será pago na data do fechamento da transação e o remanescente nos 3º e 6º meses subsequentes à data de fechamento. Além disso, os vendedores farão jus a um prêmio de R\$ 16,65 milhões a partir de 2024, caso determinadas condições

sejam atingidas.

A implementação do contrato está condicionada ao cumprimento de obrigações e condições precedentes usuais a esse tipo de operação, incluindo sua submissão para aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Conforme requerido pela legislação vigente e termos do contrato, a JSL realizará uma Assembleia Geral Extraordinária ("AGE") para aprovar a transação.

GRUPO VAMOS

O Grupo Vamos, companhia especializada em locação de caminhões, máquinas e equipamentos, da holding Simpar, controladora da JSL, concluiu hoje sua oferta pública inicial (IPO).

Destaque em seu setor, o Grupo Vamos tem hoje mais de 15 mil veículos locados e conta com uma extensa rede de concessionárias no país, com mais de 40 lojas próprias das marcas Transrio (Volkswagen Caminhões e ônibus), Valtra (máquinas e equipamentos agrícolas) e Komatsu (máquinas e equipamentos de linha amarela), além da rede de lojas Seminovos.

"A chegada do Grupo Vamos à bolsa de valores é motivo de comemoração para todo o mercado. Essa nova listagem amplia o portfólio de ativos disponíveis



Luis Chamadoiro: "A integração da TPC à JSL agrega operações complementares ao grupo, já que a empresa nasceu como operador logístico"

e atende uma demanda crescente dos investidores em busca de diversificação", destacou Gilson Finkelsztain, presidente da bolsa de valores B3.

"O IPO marca um novo ciclo de crescimento, ainda mais promissor para o cliente e a companhia. Nossa missão é oferecer alternativas inovadoras para o desenvolvimento de modernização da frota brasileira de caminhões e ônibus", celebrou Gustavo Couto, CEO do Grupo Vamos.

Os recursos captados pela oferta do Grupo Vamos serão direcionados para financiamento da frota para atividades de locação de caminhões, máquinas e equipamentos.

CTM

VOLTAR AO SUMÁRIO ►



Scania projeta crescimento de 15% do mercado de caminhões em 2021

A meta da empresa é recuperar a participação de mercado que perdeu em 2020 por não ter veículos no estoque durante a pandemia

SONIA MORAES

A Scania está confiante na recuperação do mercado brasileiro, depois da inesperada pandemia da Covid-19 que causou impacto negativo na economia de todo o mundo em 2020, e projeta crescimento de 15% do mercado de caminhões em 2021,

o que resultará no licenciamento de 103 mil veículos.

"O ano de 2020 foi atípico, fora de toda a realidade que a gente podia esperar. Aprendemos, conseguimos superar os desafios e, mesmo diante de todas as

adversidades, a Scania não perdeu o foco no cliente e no propósito de liderar a transição do sistema de transporte mais sustentável”, declarou Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil, durante coletiva de imprensa online.

A Scania fechou 2020 com 8.690 caminhões emplacados (na faixa acima de 16 toneladas – semipesados e pesados) e 19,6% de participação de mercado. Esse resultado representou queda de 31,4% em relação a 2019, quando a empresa vendeu 12.669 veículos no país e obteve market share de 24,5%.

O fato de não trabalhar com estoque foi o que levou a empresa a perder participação de mercado, segundo Silvio Munhoz, diretor de vendas de soluções da Scania no Brasil. “Entramos na pandemia sem veículos estocados na fábrica e na rede de concessionárias e com 2.000 pedidos em carteira. Paramos 40 dias a produção e a comercialização por não ter produtos. Com a diminuição do estoque até setembro, a Scania não teve tempo de recuperar o volume de vendas e faturamento e isso provocou a perda de participação de mercado em 2020”, esclareceu Munhoz.

No segmento de pesados, a Scania emplacou 8.712 caminhões, ante os 12.667 veículos de 2019, e a participação foi



Roberto Barral: “O ano de 2020 foi atípico, fora de toda a realidade que a gente podia esperar”

de 12,9%. A indústria vendeu 44.290 veículos, abaixo das 52.137 unidades comercializadas em 2019. Nos semipesados a empresa emplacou 22 caminhões no ano passado.

PERSPECTIVAS

Em 2021, se não houver paralisação da fábrica, a Scania espera recuperar a participação de mercado que tinha em 2019. Barral afirmou que a empresa continua acreditando no Brasil e no segmento de transporte. Até confirmou o novo ciclo de investimentos de R\$ 1,4 bilhão de 2021

até 2024, anunciado em 2019. Montante que será destinado para a modernização da fábrica de São Bernardo do Campo (SP), em novas tecnologias e nos projetos de combustíveis alternativos. Somando os R\$ 2,6 bilhões investidos no período de 2016 a 2020 o total é de R\$ 4 bilhões aplicados pela companhia no Brasil.

Sobre o desempenho econômico do Brasil as perspectivas são positivas. “Fala-se no mercado em crescimento de 3% a 4% do PIB (Produto Interno Bruto) e vemos também o agronegócio, o setor industrial,

de mineração e de construção civil sinalizando expansão”, comentou Barral.

Mas para que isso seja consistente, além da vacina, a Scania espera o fim da crise sanitária global. “Para o Brasil esperamos algumas medidas essenciais, como as reformas tributária e administrativa, que irão reduzir o Custo Brasil e trazer melhores condições de competitividade e sustentabilidade para o setor de transporte. Esperamos também uma política ambiental clara para atrair mais investimentos ao país”, disse Barral.

NOVO ÔNIBUS RODOVIÁRIO SCANIA MOVIDO A GÁS

No mercado de ônibus a novidade da Scania é o rodoviário movido a gás natural veicular (GNV) e biometano para o fretamento contínuo. O modelo K 320 4x2, com carroceria Marcopolo Paradiso 1050, será operado pela Turis Silva no transporte de colaboradores da usina de aços especiais da Gerdau, localizada em Charqueadas (RS).

O lançamento do ônibus a gás estava programado para o final de 2020, mas teve que ser adiado por causa da pandemia da Covid-19. O veículo está em fase final de certificação e homologação e a expectativa da Scania é que entre em ope-

ração no primeiro quadrimestre deste ano.

O novo ônibus a gás está equipado com motor Euro 6 e a autonomia será de 300 quilômetros. O veículo recebeu modificações no projeto da carroceria para instalação dos cilindros de gás entre as longarinas do chassi (abaixo do assoalho).

O ônibus rodoviário tem capacidade para transportar 44 passageiros e conta com diferentes soluções da plataforma Marcopolo BioSafe, como sanitário e sistema de ar-condicionado com lâmpadas UV-C para desinfecção dos ambientes; cortinas com material antimicrobiano, e dispenser de álcool em gel na entrada da

Como estratégia para a melhoria contínua da nova geração de caminhões, lançada em 2018, a Scania destaca entre as novidades para 2021 o acelerador inteligente, que passa a ser vendido pela rede de concessionários a partir deste mês para toda a linha. Com este componente, a economia de combustível dos novos caminhões subirá de 15% para 20%.

Sobre os caminhões a gás, cujas entregas começaram em abril de 2020 e encerrou o ano com 70 unidades, a meta para 2021 é chegar a 200 veículos vendidos no país.

Na área de serviços, a fabricante prevê aumento de 38% nas vendas de programas de manutenção, além de comemorar a marca de 40 mil veículos conectados.

A Scania também projeta aumento de 26% da carteira de planos ativos de Programas de Manutenção Scania (PMS), chegando a 22.600 veículos, e ter 46% dos caminhões novos comercializados com alguma modalidade de PMS, sendo deste total 70% com planos flexíveis, e que os veículos conectados cheguem a 50 mil, acréscimo de 30% sobre 2020.

escada de acesso.

Segundo Fábio D'Angelo, gerente de vendas de ônibus da Scania no Brasil, essa é a primeira versão rodoviária dedicada ao segmento de fretamento. "Temos perspectivas não só de operadores, mas de clientes contratantes. Assim como acontece com caminhões, os embarcadores vêm demandando soluções sustentáveis em sua cadeia logística. Os provedores de transporte estão sendo levados a comprar caminhões GNV e já existe esse movimento também para o transporte de fretamento", afirmou.

"Empresas com grande número de colaboradores, que têm notoriedade e compromisso com o meio ambiente, vêm

buscando alternativas ao diesel. Alguns operadores de fretamento já nos demandaram um ônibus a gás para o transporte de fretamento. Estamos trabalhando com isso e até o fim do ano vamos lançar o veículo", informou o executivo.

No portfólio da linha urbana a gás a Scania tem três modelos de ônibus: K 280 4x2 (de 12,5 a 13,2 metros e capacidade de 86 a 100 passageiros), K 280 6x2 (15 metros, terceiro eixo direcional e capacidade para até 130 passageiros) e o articulado K 320 6x2/2, de 18,6 metros e capacidade para 160 ocupantes.

No segmento de urbanos acima de oito toneladas, a Scania emplacou 11 veículos em 2020, ante 56 de 2019. Foi a primeira



Para Silvio Munhoz, os desafios no segmento rodoviário serão bem menores do que no urbano

venda de articulados da Scania na versão K 310 6x2/2 para São Paulo e a operadora é a Express Transportes Urbanos.

No ranking de vendas Scania por modelo, o K 400 6x2 foi o campeão com 30% do total de entregas. Um dos clientes foi a Real Maia, que adquiriu 19 veículos, além de outros 12 do K 360 6x2. O segundo colocado foi o K 440 8x2 com 25% de participação, e que continua em evidência na categoria de 15 metros e dois pisos (double decker). O destaque do ano nesta categoria foi a primeira aquisição de veículos DD 8x2 pela Viação Gontijo, tradicional operadora de 6x2. A empresa comprou quatro ônibus e mais um para a

Viação São Cristovão, de seu grupo. No total, a Gontijo obteve 22 chassis no ano passado (outros 17 K 400 6x2). O terceiro ônibus mais comercializado da Scania foi o K 310 4x2 com 14% das vendas.

ESTIMATIVA

Depois de um ano difícil que foi 2020, a Scania aposta na melhora do mercado de ônibus em 2021 e mantém a sua previsão alinhada com a da Associação dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), com crescimento de 13%, o que levará ao licenciamento de 16 mil veículos.

Para Silvio Munhoz, diretor de vendas e soluções da Scania Brasil, os desafios no segmento rodoviário serão bem menores do que no urbano, cujas características especiais de legislação dificultam a introdução da tecnologia a gás. "Isso não acontece no segmento rodoviário, principalmente porque os empresários buscam soluções econômicas a todo momento e eles veem com bons olhos a aplicação do combustível que dê não apenas sustentabilidade ambiental mas econômica também e vamos comprovar isso com os ônibus da Turis Silva, operadora na Gerdau, que o custo por quilômetro rodado vai ser menor, até compensando o investimento adicional na aquisição do

**O modelo K 320 4x2,
com carroceria
Marcopolo
Paradiso 1050,
será operado pela
Turis Silva**

ônibus que é mais caro que o movido a diesel. E como o ônibus rodoviário roda com quilômetros altos por mês essa economia se multiplica muito e torna o veículo bastante interessante. Essa é a visão dos empresários rodoviários na questão do ônibus.

Munhoz afirmou que as perspectivas para o mercado de ônibus são positivas. "O ano de 2020 foi muito ruim, mas isso não se repetirá neste ano. Vamos ter um efeito positivo com a volta da movimentação das pessoas e com isso teremos a renovação da frota de ônibus urbanos que ficou represada."

A Scania encerrou 2020 com a venda de 394 ônibus, 56,2% abaixo dos 901 veículos vendidos em 2019 e a participação de mercado foi de 3,5%. Do total, 383 veículos são rodoviários. Essa retração, segundo Munhoz, foi decorrente da mudança que houve no mercado de rodoviários. "Aumentou muito o número de



chassis dianteiro para fretamento e isso fez a Scania perder participação de mercado por ser fabricante de chassis com motor traseiro. Com a retomada da economia em 2021 estamos prevendo a normalização do mercado, voltando a procura de chassis com motor traseiro", avaliou.

Munhoz comentou que a recuperação gradual vem acontecendo. "Estamos no começo do ano com a média de utilização de 80%. Isso começa a trazer os operadores para conversar sobre novas aquisições de ônibus. No rodoviário, principalmente no fretamento, com a retomada das indústrias e das linhas regulares com todos os cuidados da saúde, a tendência é de aumentar a demanda."

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**

A Volvo inicia o ano com aumento do ritmo de produção

A empresa contratou 400 novos funcionários para atender à expansão da demanda, alcançando agora o total de 3.800 empregados, superior ao do período anterior à pandemia

A Volvo vendeu 5.870 caminhões FH 540 cv no país em 2020



“A América Latina é a maior região de negócios de caminhões da Volvo no mundo, mesmo diante do cenário econômico adverso criado pelo coronavírus”, afirma Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina. “Temos uma visão otimista do mercado, mas a pandemia cria volatilidade.”

A empresa vê bons sinais de recuperação no Brasil, principal mercado do continente. Com a retomada de alguns segmentos da economia a partir do segundo semestre de

2020 e indicadores positivos para 2021, a Volvo projeta um crescimento de até 40% este ano no mercado total de caminhões pesados e semipesados, segmentos em que atua.

O caminhão FH 540 cv manteve a liderança no país com o emplacamento de 5.870 unidades de janeiro a dezembro de 2020, segundo levantamento divulgado pela Fenabreve. É a oitava vez em 12 anos que o FH lidera este ranking, que também traz o FH 460 cv na vice-liderança de pesados, com 3.936 unidades emplacadas em 2020.

“Este resultado mostra novamente a grande preferência que o mercado nacional tem pelo FH, um caminhão que se consolidou como a melhor opção em transporte comercial”, declara Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões da Volvo. “Há anos estamos sempre nas primeiras posições em emplacamentos. É a prova de que o transportador brasileiro é extremamente profissional e escolhe o FH por causa

de seus atributos de grande disponibilidade e robustez, alto grau de tecnologia embarcada e baixo consumo de combustível”, diz o executivo.

NOVAS TECNOLOGIAS

Segundo a Volvo, o FH, que sempre teve excelente reputação no Brasil, cresceu ainda mais no mercado com a introdução recente de novas tecnologias. Os avanços da Aceleração Inteligente tornaram o modelo até 10% mais econômico, pois o sistema identifica a necessidade real de torque e potência conforme a topografia e a carga, controlando a injeção de combustível de forma precisa para reduzir o consumo. Outro avanço foram os entre-eixos de 3.500 mm, de série nos modelos FH 460 4x2 e 6x2, que passaram a ser oferecidos também acompanhados de defletores laterais para melhor aerodinâmica entre o cavalo mecânico e a carreta, o que proporciona menor consumo de combustível.

Outra tecnologia consolidada no FH é a renomada caixa de câmbio I-Shift, em sua última versão. Um dos produtos da marca mais admirados, a I-Shift permite a otimização das trocas de marcha e elimina variações na condução dos veículos que têm caixa manual, provocadas pelo cansaço do motorista ou outras variáveis.



Wilson Lirmann:
“Temos uma visão otimista do mercado, mas a pandemia cria volatilidade.”

Em conjunto com o I-See, recurso que usa a conectividade GPS para identificar a topografia da estrada, a I-Shift antecipa as trocas de marcha de acordo com os aclives e declives, trazendo ainda mais segurança e economia.

O FH é também líder em segurança no transporte comercial. Recursos como piloto automático com frenagem automática de emergência (ACC2), controle eletrônico de estabilidade (ESP), monitoramento da faixa de rodagem (LKS), e detector de atenção do motorista (DAS) têm sido cada vez mais demandados. “Temos relatos de transportadores que atestam a contribuição efetiva desses recursos para evitar acidentes. O FH foi pioneiro e continua à frente em segurança ativa e passiva”, assegura Cavalcanti. A Volvo é mundialmente reconhecida por produzir os caminhões mais seguros do mundo e, também no Brasil, mantém o ideal de Zero Acidentes com veículos da marca, informa a empresa.

A marca encerrou o ano com o fornecimento de 14.976 caminhões no mercado brasileiro, resultado 11,1% inferior ao registrado em 2019, mas ligeiramente melhor do que a média do mercado, que teve queda de 11,5%, por conta dos reflexos da pandemia. A linha VM registrou expansão de 24%, com 3.530 emplacamentos em 2020, na soma das versões semipesadas e pesadas do modelo.

“Nos últimos 12 anos nosso modelo foi líder em pesados por oito vezes. É um caminhão que oferece tecnologia de ponta em segurança e conectividade, além de proporcionar baixo custo operacional, baixo consumo de combustível e alta disponibilidade. Em resumo: o caminhão FH oferece tudo o que nossos clientes precisam para as mais exigentes operações de transporte”, diz Alcides Cavalcanti, diretor executivo de caminhões Volvo no Brasil.

Em 2020 a Volvo ultrapassou a marca de 100 mil veículos conectados na América Latina, entre caminhões, ônibus e equipamentos de constru-

ção. Deste total, 79,3 mil são caminhões, o que garante a liderança absoluta da marca em serviços conectados.

Além do Brasil, os impactos da pandemia foram sentidos também nos diversos mercados Volvo na América Latina. Houve redução de entregas para a Argentina, que fechou com 816 caminhões (- 25%), Chile, 888 caminhões (-4%) e Peru, 1.006 caminhões (-29%). A boa recuperação das vendas iniciada no Brasil no segundo semestre garantiu entregas totais de 17.812 caminhões no continente, número 13% abaixo do período anterior. No balanço total, o Brasil representou 85% dos negócios de caminhões da marca Volvo, enquanto 15% foram distribuídos entre todos os demais países da América Latina.

ÔNIBUS

Em 2020, a Volvo Buses Latin America reforçou mais uma vez sua posição como um dos principais participantes do setor de transportes comerciais na América Latina. Foram 444 chassis emplacados no Brasil e 711 em diversos outros países do continente. Além disso, houve exportações impor-

Alcides Cavalcanti:
“O caminhão FH oferece tudo o que nossos clientes precisam”



tantes de chassis para a África. Ao todo, a fábrica brasileira da Volvo comercializou 1.402 chassis no ano passado, uma queda de 24% em relação ao período anterior. Segundo a empresa, um dos destaques foi um ótimo resultado no segmento de ônibus para fretamento no Brasil. As vendas do B270F, o chassi semipesado da Volvo, cresceram 34% em relação ao ano anterior, alcançando um total de 216 veículos. "Foi um ano difícil para todo o setor de ônibus. A pandemia limitou muito o deslocamento das pessoas, seja no transporte urbano, seja no rodoviário, seja no turismo. Tivemos que nos adequar a esta nova realidade. Ainda que com volumes menores, conseguimos um equilíbrio da operação, mesmo considerando este cenário adverso", declara Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America.

Divisão financeira do Grupo Volvo, a Volvo Financial Services (VFS) registrou muitos números positivos em 2020. Num ano marcado por muitas incertezas, a VFS ampliou e reforçou suas ações no mercado e encerrou o exercício com um recorde de R\$ 2,89 bilhões em novos financiamentos, resultando num crescimento da carteira de financiamentos de 25,7%. A instituição manteve boa participação nos negócios de produtos da marca, alcançando 40% do total de caminhões, ônibus e equipa-



Fabiano Todeschini:
"Conseguimos um equilíbrio da operação, mesmo considerando este cenário adverso"

mentos de construção Volvo vendidos no Brasil, somadas as entregas por meio do Banco Volvo e do Consórcio Volvo.

O Consórcio Volvo também atingiu um recorde de vendas de cotas, que totalizaram em 2020 R\$ 1,2 bilhão, uma expansão de 17% na comparação com o ano anterior, para alcançar um nível histórico de carteira.

Entre reformas, ampliações e aberturas de novas concessionárias a Volvo manteve seu plano de expansão da rede, inaugurando a 100ª casa da marca no país em novembro. Em dezembro, a Volvo celebrou a abertura de sua maior casa no Brasil, a Lapônia Itu (SP), com quase 15 mil m² edificadas.

Seguindo rigorosos protocolos de saúde e segurança, as concessionárias Volvo mantiveram-se em plena atividade. **CTM**

VOLTAR AO SUMÁRIO ►



Volkswagen Caminhões e Ônibus inicia as celebrações de seus 40 anos

Com mais de um milhão de veículos produzidos no Brasil em quatro décadas, a montadora com fábrica instalada em Resende (RJ) começa 2021 com investimentos de R\$ 2 bilhões

A Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) inicia as celebrações pelos seus 40 anos de existência. Em fevereiro de 1981, o Brasil e o mundo conheceram a até então inédita Volkswagen Caminhões, marca que vem fazendo história e liderando o mercado com seus caminhões e ônibus sob medida para os clientes. Para seguir nessa trajetória de sucessos, a empresa, em seu 40º aniversário, inicia

um ciclo de investimentos de R\$ 2 bilhões entre os anos de 2021 e 2025, o sexto e maior período consecutivo de aportes da empresa no país. Em outubro do ano passado, a marca chegou ao número histórico de um milhão de veículos produzidos.

A montadora iniciou suas atividades com apenas dois modelos de caminhões: o VW 11.130 e o VW 13.130, ambos fabricados em São Bernardo do Campo (SP).

Hoje sua linha para o transporte de cargas vai de caminhões de 3,5 a 125 toneladas de peso bruto total, com três famílias Volkswagen – Delivery, Constellation e Meteor –, além dos MAN TGX. A VWCO desenvolveu também uma linha completa para o transporte de passageiros, com chassis Volksbus para os mercados de ônibus rural, urbano, fretamento, rodoviário e escolar. Os produtos são montados na moderna fábrica de Resende (RJ), e parte deles também na filial da empresa em Querétaro, no México.

“Celebrar ao longo deste ano o quadragésimo aniversário é um orgulho para todos nós da VWCO, uma marca essencialmente criada por brasileiros para o mundo todo. Ao longo desses anos, sob medida, desenvolvemos e produzimos veículos que se tornaram verdadeiros ícones do transporte, e criamos um modelo até hoje inovador de produção, o Consórcio Modular. Seguimos entregando o melhor para os nossos clientes, sempre com o slogan ‘Menos, você não quer; mais, você não precisa’. E acreditamos que nosso futuro será brilhante”, diz Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Ao longo dessas quatro décadas, a VWCO produziu alguns dos maiores sucessos do mercado brasileiro de veículos



Roberto Cortes: “Seguimos entregando o melhor para os nossos clientes”

comerciais, como as famílias de caminhões Delivery e Constellation, líderes em seus segmentos. A fábrica de Resende tornou-se também um polo exportador para países da América Latina, África e Oriente Médio, levando os produtos VWCO a cerca de 30 mercados internacionais. Desde o começo, a empresa já oferecia o que os consumidores reconhecem como os pontos fortes da marca: a cabine avançada e confortável, a busca de soluções de engenharia inovadoras, o atendimento ao cliente sob medida, pós-vendas eficiente e a melhor relação custo-benefício, de acordo com a VWCO.

CTM

VOLTAR AO SUMÁRIO ►

Produção de caminhões avança 19,4% em janeiro



Do total de caminhões fabricados no mês passado, 3.749 veículos são pesados, 2.926 semipesados e 1.536 leves

SONIA MORAES

As montadoras começaram 2021 com a produção de 8.560 caminhões, 19,4% a mais que em janeiro de 2020 (7.169 unidades) e 18,4% abaixo de dezembro do ano passado quando foram fabricados 10.485 veículos, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Do total de caminhões fabricado no mês passado, 3.749 veículos

são pesados, 2.926 semipesados, 1.536 leves, 341 médios e 8 semileves.

Apesar das dificuldades enfrentadas por toda a indústria automobilística para manter o ritmo de produção, com o descompasso que a pandemia da Covid-19 causou



Luiz Carlos Moraes:
"Janeiro foi um bom mês de produção"

em toda a cadeia logística, Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea, considerou bom o número de veículos produzidos pelas montadoras em janeiro. “A equipe de logística tem feito um trabalho excepcional, falando com as fabricantes de autopeças e monitorando os navios para manter o ritmo das fábricas, e mesmo com as férias coletivas janeiro foi um bom mês de produção”, disse Moraes durante a coletiva de imprensa online.

Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, responsável por veículos pesados, avaliou como positivo o resultado da produção de caminhões em janeiro. “É um número muito bom para este momento de desafios logísticos, com a falta de insumos e peças, e quando as fábricas estão retomando as atividades depois das férias coletivas e elaborando as estratégias para repor os estoques”, afirmou Bonini.

No mercado interno as montadoras venderam 7.538 caminhões em janeiro, 3,5% acima de janeiro de 2020 (7.285 unidades) e 23,4% inferior aos 9.838 veículos vendidos em dezembro do ano passado. Foram 3.474 unidades de modelos pesados, 2.022 de semipesados, 691 de médios, 718 de leves e 633 de semileves.

Para o mercado externo as montadoras enviaram 1.370 caminhões em janeiro, 53,4% acima de janeiro de 2020 (893



Gustavo Bonini: “Nos últimos meses vêm crescendo outros segmentos com o avanço da economia”

unidades) e 16,6% abaixo de dezembro do ano passado (1.643 unidades). Os modelos pesados lideraram os embarques com 637 unidades, seguido pelos semipesados 417 unidades, os leves 223, os médios 67 e os semileves 26 unidades.

Em CKD (veículos desmontados) as montadoras exportaram 145 caminhões em janeiro deste ano. No mesmo mês de 2020 as exportações de caminhões desmontados totalizaram 204 unidades, segundo a Anfavea.

Bonini comentou que o agronegócio continua pujante para o mercado de caminhões, mas que outros setores como o de mineração e varejo também estão demandando caminhões. “Nos últimos meses vêm crescendo outros segmentos com o avanço da economia e isso está fazendo aumentar a procura por caminhões semipesados, médios e leves.”

PRODUÇÃO DE ÔNIBUS SE MANTÉM ESTÁVEL EM JANEIRO

No segmento de ônibus as fabricantes iniciaram 2021 com a produção de 1.426 veículos, a mesma quantidade que fez no primeiro mês de 2020. Saíram da linha de montagem 1.092 modelos urbanos e 334 rodoviários. Comparado aos 1.009 ônibus fabricados em dezembro do ano passado, houve um crescimento de 41,3%, segundo a Anfavea.

Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, responsável por veículos pesados, comentou que o setor de ônibus ainda causa muita preocupação pelo fato de ser o mais afetado pela crise sanitária. “Temos em janeiro um número de produção maior que em dezembro e semelhante a janeiro de 2020. Percentualmente o crescimento é grande, mas em quantidade é muito pequeno quando comparado às 1.900 ônibus fabricados em 2018 em 2019”, disse Bonini.

No mercado interno as montadoras venderam 1.021 ônibus, 10,8% a menos que em dezembro (1.145 unidades) e 31,6% abaixo de janeiro de 2020 (1.492 unidades).

Para o mercado internacional as fabricantes de chassis de ônibus enviaram 251 veículos – 194 modelos urbanos e 57 rodoviários – 49% a menos que em dezembro de 2020 (492 veículos) e 5,6% abaixo de janeiro do ano passado, quando foram exportados 266 veículos.

Em CKD (veículos desmontados) as montadoras exportaram 84 chassis de ônibus, enquanto em janeiro de 2020 foram embarcados 163 veículos.

Bonini comentou que há dificuldade para fazer previsão para o setor de ônibus devido à complexidade maior pelo fato de ter sido muito afetado pela pandemia. “Apesar de os números de produção de janeiro estarem abaixo de janeiro de 2018 e de 2019, estão condizentes com os volumes que serão distribuídos ao longo do ano e de acordo com as expectativas projetadas para as vendas de ônibus este ano no país, de 16 mil veículos”, disse Bonini. Resultado que representará um crescimento de 13% em comparação aos 13.931 ônibus que foram comercializados em 2020.

Devido ao descompasso causado pela pandemia a área logística enfrenta um momento de muita tensão com a falta de aço, pneus e outros insumos e componentes, segundo Bonini. “A equipe de

logística está fazendo mágica para tentar conter os desvios e evitar problemas de abastecimento nas fábricas. É difícil saber quando haverá estabilidade”, comentou o vice-presidente da Anfavea.

CTM

◀ **VOLTAR AO SUMÁRIO**



30
anos



UNIVALE TRANSPORTES COMPLETA 30 ANOS! EVOLUÍMOS JUNTOS EM DIREÇÃO AO FUTURO.

Neste mês de janeiro, a Univale Transportes completa 30 anos de atividades, atuando na prestação de serviços de transporte coletivo de passageiros, fretamento, turismo e logística, com soluções customizadas para seus mais diversos clientes.

Fundada no dia 30 de janeiro de 1991, através de um processo de cisão combinada com a Viação Água Branca S/A, até então uma empresa regional do Vale do Aço, em Minas Gerais, hoje conta com uma frota de mais de 700 veículos, 1.800 funcionários e com operações nos estados de Minas Gerais e Bahia.

Evoluir é um dos princípios que sempre marcou a trajetória da empresa. E essa evolução, ao longo de três décadas, demonstra aos clientes e colaboradores que a missão e os valores preconizados pelo fundador da empresa, Cláudio Moura, se mantêm vivos na organização.

E é com esse propósito que a Univale se reinventa e celebra seus 30 anos de história com uma nova marca, consolidando os objetivos de fazer do amanhã o futuro que deseja.



Daimler planeja se dividir em duas empresas



Futuramente, a Daimler será renomeada como Mercedes-Benz e se manterá como fabricante de automóveis de luxo, enquanto a Daimler Truck deverá acelerar sua caminhada rumo à emissão zero, como fabricante de caminhões e ônibus

O Conselho Supervisor e o Conselho de Administração da Daimler decidiram avaliar uma divisão acionária do negócio de caminhões e ônibus e se preparar para separar as ações da Daimler Truck na bolsa de valores. O objetivo é que uma participação majoritária significativa da Daimler Truck seja distribuída aos acionistas da atual Daimler. Assim, a companhia de caminhões e ônibus terá uma administração com total autonomia e uma governança corporativa própria, incluindo um presidente do conselho supervisor independente, pretendendo se qualificar

como uma empresa integrante do DAX (Deutsche Aktienindex – relação das 30 companhias de capital aberto alemãs de melhor performance).

A expectativa é que a entrada da Daimler Truck na Bolsa de Valores de Frankfurt seja completada antes do fim de 2021. A Daimler também planeja trocar seu nome para Mercedes-Benz no momento apropriado.

“Este é um momento histórico para a Daimler, o que representa uma profunda remodelação da companhia”, afirma Ola Källenius, presidente do conselho de administração da Daimler e Mercedes-Benz.

“Com clientes diferentes e caminhos tecnológicos e necessidades de capitais específicos, a Mercedes-Benz Cars & Vans é a marca de carros de luxo mais valiosa do mundo, enquanto a Daimler Trucks & Buses provê soluções de uma empresa líder em transportes e serviços para seus clientes. Ambas as empresas operam em setores que estão passando por grandes mudanças tecnológicas e industriais. Nesse contexto, acreditamos que elas poderão operar de modo mais efetivo como entidades independentes, equipadas com uma forte liquidez e livres das limitações de uma estrutura conglomerada.”

Como parte de uma estrutura corporativa mais focada, tanto a Mercedes-Benz como a Daimler Truck também serão apoiadas por entidades financeiras e de serviços de mobilidade próprias, promovendo vendas com financiamento, leasing e soluções de mobilidade individualizadas, aumentando a retenção e reforçando a lealdade dos clientes. Nesse processo, a empresa planeja designar recursos e equipes da atual Daimler Mobility, tanto para a Mercedes-Benz como para a Daimler Truck.

“Confiamos na força financeira e operacional de nossas duas divisões de veículos. E estamos convencidos de que a administração e governança independentes permitirão a elas trabalhar com maior

rapidez, realizar investimentos visando ao crescimento e cooperação, tornando-se assim significativamente mais ágeis e competitivas”, acrescentou Källenius.

PESADOS

“Este é um momento muito importante para a Daimler Truck. Com nossa autonomia, sem dúvida alcançaremos ainda mais visibilidade, transparência e maiores oportunidades”, diz Martin Daum, membro do Conselho de Administração da Daimler Truck e presidente do Conselho de Administração da Daimler Truck. “Nós vamos crescer muito mais e continuar com a nossa destacada liderança em propulsores alternativos e automação. Por exemplo, já definimos o futuro de nossos negócios com caminhões elétricos movidos a bateria e células de combustível, assim como o nosso posicionamento em relação à condução autônoma. Por meio de parcerias bem direcionadas, vamos agora acelerar o desenvolvimento de tecnologias-chave para levar com rapidez os melhores produtos da categoria aos nossos clientes.” Em 2019, um total de meio milhão de caminhões e ônibus foram entregues pela Daimler Truck, gerando uma receita de 40,2 bilhões de euros para a Daimler Truck e 4,7 bilhões de euros para a Daimler Buses. **CTM**

VOLTAR AO SUMÁRIO ►

Vendas de pneus de carga aumentam em janeiro

Dos 650 mil pneus comercializados no país no primeiro mês do ano, 495,9 mil unidades foram para o mercado de reposição e 154 mil para as montadoras

SONIA MORAES

As vendas de pneus de carga aumentaram 0,7% em janeiro em relação a dezembro de 2020, de 645,3 mil para 650 mil unidades. Segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), este movimento positivo é explicado pelo crescimento de 1% no repasse ao segmento de reposição, que passou de 491 mil produtos em 2020 para 495,9 mil em 2021, o qual acabou por anular a baixa de 0,1% nas vendas para as montadoras, que totalizaram 154 mil unidades.

Na comparação com janeiro de 2020, quando foram vendidos 523,2 mil pneus, a alta foi de 24,2%. Este aumento, segundo a Anip, é decorrente tanto das vendas para as montadoras, as quais estão 17,8% maiores que no mesmo mês do



ano passado (130,7 mil unidades), quanto para o mercado de reposição, o qual apresentou alta de 26% na comparação com janeiro de 2020 (392,4 mil unidades).

Com o crescimento de 24,2% o setor de carga se destacou no resultado da indústria de pneumáticos, que registrou em janeiro a venda total de 4,58 milhões de pneus (para veículos pesados, automóveis, comerciais leves e motos), crescimento de 4,7% na comparação com o mesmo mês de 2020. "Diante desse resultado fica visível que a indústria nacional de pneus segue trabalhando acima dos padrões pré-pandemia", comenta a Anip.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumulou em janeiro déficit

EM 2020 AS VENDAS CAÍRAM 1,8%

No acumulado de janeiro a dezembro de 2020 a indústria de pneumáticos registrou retração de 1,8% nas vendas, com 7,23 milhões de unidades, ante os 7,36 milhões de pneus comercializados no país em 2019.

Para o mercado de reposição as empresas repassaram no ano passado 5,71 milhões de pneus, 2,73% a mais que em todo o ano de 2019, quando totalizou 5,56 milhões de unidades. Para as montadoras foram 1,52 milhão de pneus, 15,6% abaixo dos 1,82 milhão enviados em 2019.

A Anip observa que mesmo com sucessivos meses de boas vendas o setor não conseguiu reverter as perdas dos meses de grande baixa e fechou 2020 com a venda de 51,78 milhões de pneus, queda de 12,9% em comparação com o ano anterior. A redução atingiu todos os segmentos: pneus de automóveis (-19,2%), comerciais leves (-13%), carga (-1,8%) e motos (-1,2%).

“Em um ano totalmente único, com suspensão de produção por um período determinado e de amplas medidas de

prevenção em relação a Covid-19 que ainda permanecem, a indústria de pneumáticos no Brasil respondeu prontamente às necessidades de todos os mercados, até com crescimento no fornecimento do equipamento original”, afirma Klaus Curt Müller, presidente executivo da Anip.

Nas transações internacionais o setor de pneumáticos acumulou de janeiro a dezembro superávit de US\$ 220,1 milhões na balança comercial, com exportações que atingiram US\$ 855,1 milhões (26,4% a menos que em 2019) e importações que totalizaram US\$ 635,1 milhões (32,8% inferiores a 2019). Na comparação com 2019 esse valor significou um resultado 1,3% maior.

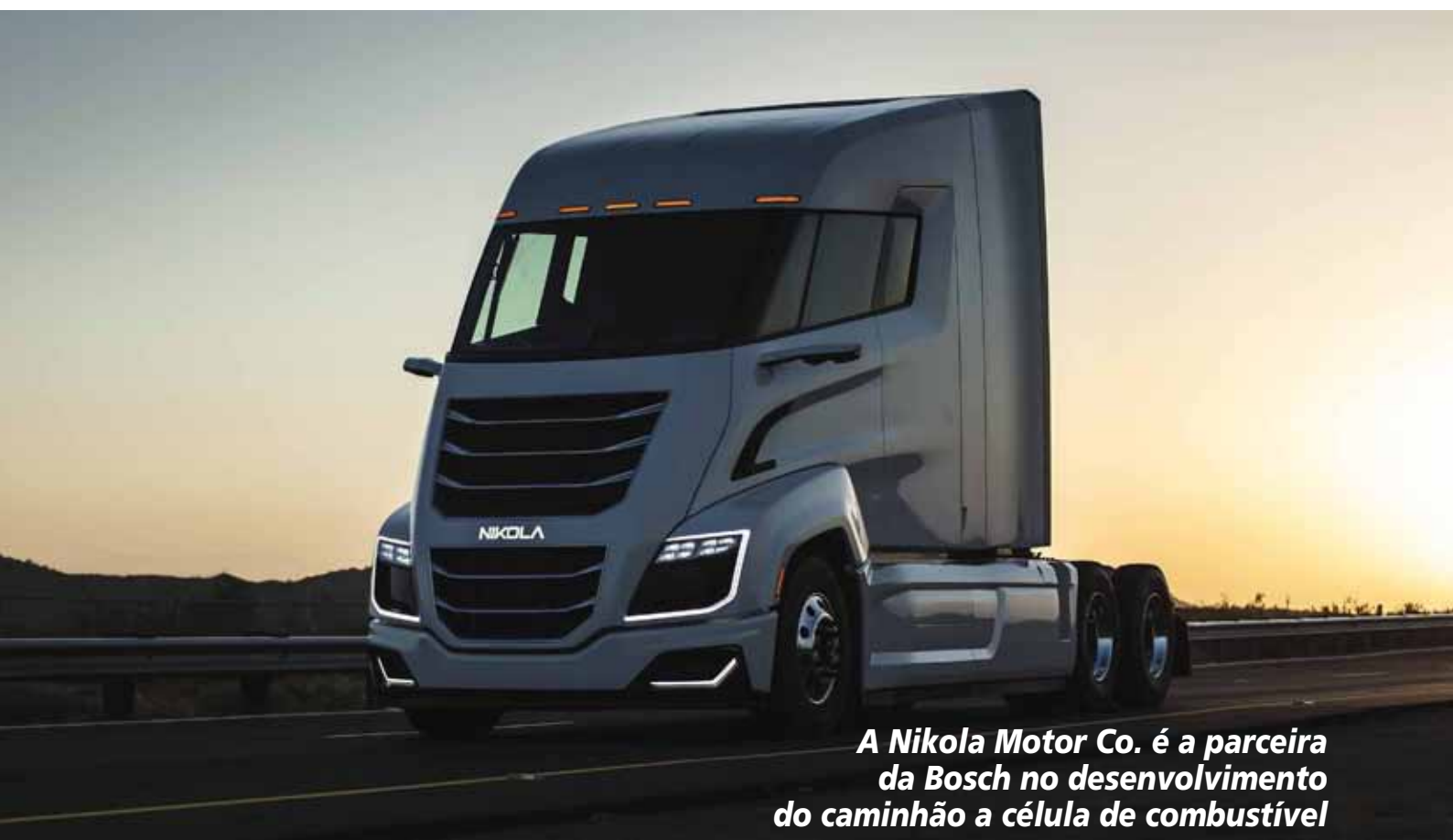
Em unidades as fabricantes acumularam um saldo negativo de 9,68 milhões de pneus de janeiro a dezembro de 2020, com exportações de 11,19 milhões (24,2% a menos que em 2019) e importações de 20,87 milhões de pneus (16,3% inferiores ao ano anterior). Em 2019 o resultado negativo foi de 10,18 milhões de pneus.

de US\$ 4,27 milhões, com a importação de US\$ 75,6 milhões e a exportação de US\$ 71,4 milhões. Esse saldo negativo é 395% maior do que no mesmo mês de 2020.

Em unidades as fabricantes acumula-

ram um saldo negativo de 1,7 milhão de pneus em janeiro, com importações de 2,68 milhões (9,3% a mais que em 2020) e exportações de US\$ 982,9 mil pneus (7,6% inferior ao ano anterior).

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**



A Nikola Motor Co. é a parceira da Bosch no desenvolvimento do caminhão a célula de combustível

Bosch intensifica projeto de célula de combustível

O novo produto está sendo testado no caminhão da Nikola Motor nos Estados Unidos e a previsão é que comece a ser produzido na Alemanha entre 2022 e 2023

SONIA MORAES

A Bosch segue firme no desenvolvimento de tecnologias que irão contribuir para uma mobilidade mais limpa e segura. Entre as diversas soluções em

eletrificação criadas pela empresa, a célula de combustível alimentada por hidrogênio tem como foco inicial os caminhões pesados.

Em parceria com a Nikola Motor Company, fabricante de veículos elétricos, a empresa está testando as células de combustíveis em caminhões nos Estados Unidos. Este novo produto, um projeto global da companhia, deve começar a ser produzido na Alemanha entre 2022 e 2023. “É uma tendência os veículos pesados usarem o hidrogênio para gerar força nas rodas pela grande distância que este combustível permite cobrir, uma vez que os modelos elétricos movidos à bateria têm autonomia menor”, afirma Fábio Ferreira, diretor de produto da divisão Powertrain Solutions da Robert Bosch. Dependendo do tamanho do tanque, a autonomia do caminhão movido a hidrogênio pode chegar até 1.000 quilômetros.

Apesar de a eletrificação estar avançando no veículo, o maior gargalo é a bateria por ser muito pesada. “Para eletrificar o caminhão e carregar essa potência, a eletrificação é difícil porque requer quantidade enorme de bateria e onera o preço do veículo”, afirma Alexandre Uchimura gerente de novos negócios em eletromobilidade da Bosch América Latina. “Aí a célula de combustível entra como fator tecnológico de vantagem, porque a capacidade energética do hidrogênio faz com que se tenha

menor dependência de bateria e, além de reduzir o custo com a eletrificação do caminhão, ganha-se em autonomia e redução de emissões de poluentes”, explica o gerente.

Para que novas tecnologias, como a célula de combustível a hidrogênio, avancem no Brasil é preciso mais rigor da legislação, segundo Uchimura. “Esta tecnologia tem avançado mais em países onde estão apertando as leis de emissões. À medida em que aumenta a aplicação mundialmente, a tecnologia ficará mais acessível”, observa o gerente da Bosch.

As incertezas em relação à introdução da próxima fase da legislação brasileira de emissões para veículos pesados a diesel, o Proconve P8 (equivalente a Euro 6 na Europa), definida pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), também influencia na introdução da célula de combustível no Brasil, segundo Uchimura, pois as montadoras definem suas estratégias de acordo com as leis de emissões. “Mas já tivemos muitas evoluções no país. Antes era um motor mecânico e hoje é tudo eletrônico”, compara o gerente.

Em relação ao custo é natural ser mais caro inicialmente até aumentar a massificação. “Foi assim com o etanol”,

compara o diretor da Bosch. "Quando se introduz nova fonte de energia em um país é preciso ter uma visão de longo prazo para aumentar o consumo. O que os outros países discutem hoje é como criar uma rede de abastecimento", afirma Ferreira.

No Brasil o caminho para a entrada do hidrogênio, segundo o diretor, seria por meio do abastecimento nas garagens das empresas. "O frotista urbano tem que ver qual a melhor tecnologia. Se for uma distância curta deve avaliar o custo da célula de combustível e comparar com o caminhão elétrico a bateria", diz Ferreira. "A Bosch não defende somente uma tecnologia, pois acredita na coexistência das tecnologias e a melhor aplicação."

"Para ônibus a célula combustível a hidrogênio, é uma excelente alternativa aumentar a potência e autonomia que esse veículo exige", afirma Besaliel Botelho, presidente da Robert Bosch América Latina.

Besaliel Botelho: "A Bosch tem atuado no desenvolvimento de tecnologias que visam a uma mobilidade urbana cada vez mais autônoma, conectada e eletrificada"



Em 2021 a Bosch pretende continuar investindo no desenvolvimento de novas tecnologias, especialmente nos setores de agronegócios, mineração, indústria 4.0, gestão e monitoramento de frotas. "Acreditamos que a digitalização, a conectividade e o big data são a base futura dos novos modelos de negócios e as nossas soluções e serviços seguem essa tendência", observa Botelho.

Para o presidente da Bosch, a transformação da mobilidade envolve diferentes tipos de modais e a integração entre eles. "Visto isso, a Bosch tem atuado no desenvolvimento de tecnologias que visam a uma mobilidade urbana cada vez mais autônoma, conectada e eletrificada. Isso inclui diversos sistemas, sensores e softwares que aumentam a segurança, o conforto e eficiência e para a redução de CO₂", afirma Botelho.

A Bosch possui diversos componentes como direção, sensores, conectores, e acionadores que cumprem as mais exigentes normas de segurança focadas em eletrificação. "A unidade de controle veicular (ECU), com maior

poder de processamento exigido para os veículos elétricos, será fabricada na fábrica de Campinas (SP) a partir deste ano”, informa o presidente.

Além da célula de combustível, a Bosch tem outras soluções em desenvolvimento, como os inversores, conversores e motores de maior voltagem e potência. “Também possuímos a mais avançada tecnologia para gerenciamento de motores diesel com alta precisão que, associada a sistemas de pós-tratamento de gases e às aplicações para biocombustíveis, contribui fortemente para o atendimento das legislações vigentes”, diz Botelho.

Para introduzir as novas soluções no país, além de incentivos do governo, o mais importante, segundo Botelho, é ter uma política industrial que atraia novos investimentos, especialmente no desenvolvimento de tecnologias disruptivas. “Atualmente temos um marco importante, o Rota 2030, que traz um norte para onde devemos nos orientar. Entretanto, sabemos que o caminho para o sucesso depende de um mercado competitivo, da redução do Custo Brasil, bem como de reformas estruturais, como a tributária, além de investimentos importantes em infraestrutura”, acrescenta o presidente da Bosch.

Sobre as principais tendências para o

mercado de caminhões e ônibus Botelho afirma que a mobilidade do futuro passará necessariamente pela internet e, com isso, a indústria automotiva enfrenta dois grandes desafios: desenvolver veículos ainda mais seguros, limpos e conectados, além de soluções para aprimorar os fluxos nos grandes centros urbanos. “A conectividade, a eletrificação e a automatização também estarão presentes no segmento dos veículos comerciais. Uma das principais tendências no segmento de caminhões e ônibus urbanos, por exemplo, é o powertrain elétrico pela viabilidade de recarregamento das baterias e pela pouca distância percorrida durante o dia”, comenta o presidente da Bosch. “Para ônibus e caminhões rodoviários (longas distâncias) o desafio é maior. Uma das soluções é a célula de hidrogênio que proporciona melhor autonomia e viabilidade de abastecimento, mas que também requer investimentos em infraestrutura.”

Botelho afirma que a Bosch está ajudando a construir uma mobilidade mais limpa, segura e confortável. “Com isso, trazemos como benefício a redução de CO₂ além de um trânsito mais eficiente, seguro e confortável especialmente nos grandes centros urbanos.”

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**

Governo federal entrega 92 obras em 2020



Apesar das obras entregues em todo o país, o montante global aplicado na malha rodoviária federal nos últimos anos tem sido significativamente baixo, segundo a Confederação Nacional dos Transportes (CNT)

SONIA MORAES

O Ministério da Infraestrutura (MInfra) encerrou 2020 com 92 obras e 1.430,5 quilômetros de novas estradas entregues ao país. Até o dia 14 de dezembro 86 empreendimentos haviam sido inaugurados. Depois disso, seis obras priori-

tárias no setor rodoviário, nos estados de Goiás, Maranhão, Piauí e Alagoas, foram entregues.

“Mesmo depois do balanço que realizamos, ainda continuamos entregando importantes obras para a sociedade. O

ano de 2020 foi marcado por dificuldades, mas conseguimos nos manter firmes e levar mais segurança para todos. Em 2021, nosso foco é avançar ainda mais. Será um ano de muitas realizações em investimentos privados”, afirmou Tarcísio Gomes de Freitas, ministro da Infraestrutura. Embora o Ministério da Infraestrutura, por intermédio do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), esteja entregando obras importantes em todo o país, como duplicações, acessos, terceiras faixas, restauração do pavimento e recuperação

de pontes e obras de arte especial, o montante global aplicado na malha rodoviária federal nos últimos anos tem sido significativamente baixo, insuficiente para financiar intervenções que promovam a construção de novos trechos, adequação e modernização em larga escala, segundo o levantamento feito pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT).

A nova edição do Conjuntura do Transporte publicado pela CNT destaca que os investimentos em infraestrutura de transporte vêm diminuindo ano após ano no Brasil. E que a escassez de recursos orça-

INVESTIMENTOS PREVISTOS COM CONCESSÕES RODOVIÁRIAS FEDERAIS ATÉ 2022

Trecho	Rodovias	Extensão	CAPEX	OPEX	Prazo ¹	Editais	Leilão
Anápolis/GO a Aliança do Tocantins/TO	BR-153/080/414/GO/TO	851 km	8,5	6,2	35	1º trim 2021	1º trim 2021
Sinop/MT à Miritituba/PA	BR-163/230/MT/PA	970 km	1,9	1,0	10	4º trim 2020**	1º trim 2021
BH a Gov. Valadares/MG e Viana/ES	BR-381/262/MG/ES	672 km	7,7	5,0	30	4º trim 2020**	1º trim 2021
Rio de Janeiro/RJ a São Paulo/SP	BR-116/101/SP/RJ (Dutra)	599 km	15,0	10,7	30	1º trim 2021	2º trim 2021
Rodovias Integradas do Paraná*	—	4.114 km	42,0	n.d.	n.d.	2º trim 2021	3º trim 2021
BR-116/RJ Além Paraíba à BR-040	BR-116/493/RJ/MG (CRT)	711 km	8,9	7,3	30	3º trim 2021	4º trim 2021
Navegantes/SC à divisa RS/SC	BR-470/282/153/SC	502 km	8,0	n.d.	35	3º trim 2021	4º trim 2021
Juiz de Fora/MG ao Rio de Janeiro/RJ	BR-040/495/MG/RJ (Concer)	211 km	3,1	3,2	30	4º trim 2021	1º trim 2022
Trechos diversos em 10 estados	n.d.	5.348 km	32,6	n.d.	n.d.	2º trim 2022	3º trim 2022
Brasília/DF Juiz de Fora/MG	BR-040 (DF/GO/MG)	937 km	7,4	3,3	30	3º trim 2022	4º trim 2022
Ribeirão Cascalheira/MT Marabá/PA	BR-158/155/MT/PA	1.135 km	n.d.	n.d.	n.d.	3º trim 2022	4º trim 2022
BR-135/MA - Peritoró/MA - Timon/MA	BR -135/316/MA	438 km	n.d.	n.d.	n.d.	3º trim 2022	4º trim 2022
Total		16.487 km	135,1				

Fonte: Elaboração CNT com dados do Ministério da Infraestrutura.

⁽¹⁾ Prazos em anos | * Extensão federal de 2.806 km e total 4.114,7 km.

**A data prevista de lançamento destes editais era no 4º trimestre de 2020; porém, até a divulgação deste estudo, não houve lançamento destes editais.

mentários da União, somada ao potencial ainda não explorado para a participação do capital privado, compromete a manutenção, a modernização e a ampliação de ativos em larga escala. Essa limitação atinge os diversos tipos de infraestrutura de transporte – rodoviária, ferroviária, aeroviária e aquaviária.

“A retomada dos investimentos públicos e privados em infraestrutura de transporte é fundamental para alavancar o crescimento econômico nesse momento de crise. Ganhos em eficiência logística promovem todos os setores produtivos. Além disso, obras voltadas ao transporte são muito intensivas no uso de mão de obra, reduzem o desemprego e fortalecem a economia local”, afirma Vander Costa, presidente da CNT.

Em que pese os investimentos cadentes e as dificuldades contingenciais ocasionadas pela pandemia da Covid-19, o levantamento da CNT identifica o esforço do governo federal em destravar gargalos

em infraestrutura. O Ministério da Infraestrutura mantém um plano de trabalho que prioriza a realização de leilões (concessões e arrendamentos portuários), além da renovação antecipada de concessões, como ocorreu no modal ferroviário.

Para reverter a tendência de queda de investimentos em infraestrutura de transporte, apontada no estudo, a CNT defende um plano de ação baseado em duas linhas complementares: primeiro, na aceleração de novos programas de concessão; e, segundo, na recomposição da capacidade do Estado como investidor, buscando-se formas de financiamento do investimento público no atual contexto de restrição fiscal.

INFRAESTRUTURA RODOVIÁRIA

A infraestrutura rodoviária brasileira divide-se em duas realidades. Uma é a da malha rodoviária gerida com recursos

INVESTIMENTOS DO GOVERNO FEDERAL EM FERROVIAS, POR OBJETO | EM R\$ MILHÕES

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Construção Ferrovia Norte-Sul	4.194,71	1.937,30	1.165,76	1.879,90	2.083,82	955,30	559,36	256,16	169,94	51,56	10,85
Construção FIOF	87,04	416,98	374,25	1.380,62	1.545,59	974,95	587,93	369,77	459,14	434,89	300,83
Outros	154,25	190,20	130,90	91,43	46,61	75,10	27,34	65,50	77,79	90,58	52,41
Total	4.436,00	2.544,48	1.670,91	3.351,95	3.676,02	2.005,35	1.174,64	691,44	706,86	577,03	364,09

Fonte: Elaboração CNT com dados do Siga Brasil. Os valores estão atualizados para dezembro de 2020 pelo IPCA.

públicos – modelo predominante, cujos ativos se depreciam com a decrescente dotação orçamentária. Ilustrativo dessa carência é o fato de que em 2020, aplicou-se em toda a malha rodoviária federal menos do que se aplicava somente em manutenção dez anos atrás.

O investimento público federal em rodovias caiu 2,3% em 2020, totalizando R\$ 6,74 bilhões, ante os R\$ 6,90 bilhões aplicados em 2019. Este montante representou o menor valor desde 2010 (R\$ 17,86 bilhões) e um pouco mais de um terço do verificado há dez anos, em 2011, que totalizou R\$ 18,32 bilhões em valores atuais, o pico da série histórica.

Em adequação a redução foi de 1,5% (de R\$ 1,92 bilhão para R\$ 1,90 bilhão) e em construção foi de 15% (de R\$ 1,06 bilhão para R\$ 907,97 milhões). Em manutenção aumentou 0,6% (de R\$ 3,90 bilhões para R\$ 3,93 bilhões), praticamente metade do que se executava há dez anos.

Descontada a inflação, os R\$ 6,74 bilhões investidos em 2020 é 31,7% menor do que se investia apenas em manutenção em 2010, cujo montante era de R\$ 9,87 bilhões.

A malha concessionada também experimenta situação complexa, com parte das concessionárias enfrentando dificuldades relacionadas à queda de demanda e a

problemas de modelagem para aquelas da terceira etapa. Em decorrência desse quadro, os investimentos também recuaram.

Em 2019 o investimento das concessionárias de rodovias caiu 17,4% em relação a 2018, totalizando R\$ 5,47 bilhões, menor valor da última década, segundo dados da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR).

Segundo dados do Ministério da Infraestrutura, as concessões rodoviárias previstas até 2022 deverão alavancar ao menos R\$ 135,10 bilhões em investimentos, considerando 12 projetos que alcançam 16.487 km de rodovias.

INFRAESTRUTURA FERROVIÁRIA

O modelo de operação das ferrovias brasileiras tem como base as concessões. Atualmente, praticamente todas as ferrovias de carga são concessionadas, sendo a malha pública residual. No caso do setor privado, a queda de investimentos está relacionada à etapa de execução dos atuais contratos, que estão vencendo. No caso do setor público, o investimento é comprometido pela escassez de recursos.

O investimento das concessionárias de ferrovias em 2019 caiu 26,4% em rela-

ção a 2018, totalizando R\$ 3,51 bilhões, configurando a quarta queda consecutiva desde 2016.

Em 2020, o investimento público federal em ferrovias apresentou queda de 36,9% em relação a 2019, com o total de R\$ 364,10 milhões, dos quais R\$ 300,83 milhões foram aplicados na construção da Ferrovia de Integração Oeste-Leste (Fiol).

Em um futuro próximo, o cenário pode se modificar, uma vez que o governo federal reconhece o potencial das ferrovias na logística de escoamento da produção brasileira de grãos. O plano para a ampliação da malha ferroviária prevê maior participação da iniciativa privada. Dois exemplos dessa visão para o modal são a construção da Ferrogrão e da Fiol.

Os investimentos previstos na construção da Ferrogrão alcançam R\$ 21,50 bilhões, a maior parte a ser despendida no início do contrato para construção da ferrovia, e visa consolidar o novo corredor ferroviário de exportação da produção agrícola do Centro-Oeste, por meio de conexão ao porto de Miritituba (PA), como opção aos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR). A ferrovia terá alta capacidade de transporte e competitividade no escoamento da produção pelo Arco Norte. Destaca-se que o corredor a ser consolidado pela Ferrogrão e a rodovia BR-163 estabelecerá

nova rota para a exportação da soja e do milho no Brasil. A previsão é que o leilão da Ferrogrão aconteça no primeiro trimestre de 2021.

Os investimentos previstos na Fiol somam R\$ 3,30 bilhões. Esta ferrovia escoará minério de ferro produzido na região de Caetité (BA) e a produção de grãos e minério do oeste da Bahia pelo Porto Sul, complexo portuário a ser construído nas imediações da cidade de Ilhéus (BA). Poderá futuramente estabelecer a conexão do referido porto com a Ferrovia Norte-Sul (FNS). O edital da Fiol foi publicado em dezembro de 2020 e o leilão acontecerá no primeiro trimestre de 2021.

INFRAESTRUTURA AEROVIÁRIA

A infraestrutura aeroviária brasileira é ampla e possui boa conectividade. A administração dos aeroportos começou a ser oferecida à iniciativa privada em 2011 e, hoje, essas instalações respondem pela maior parte dos embarques e desembarques realizados nos principais aeroportos do país. Também se mostrou acertada a opção pelas concessões em blocos, em vez da modelagem ativo por ativo, inicialmente adotada.

A parte concessionada da infraestrutura

recebe investimentos de modo satisfatório e o leilão referente à sexta rodada de concessões aeroportuárias já tem data marcada: 7 de abril de 2021.

O investimento das concessionárias de aeroportos cresceu 3,3% em 2019 em relação a 2018, totalizando R\$ 1,87 bilhão. Enquanto isso, a parte que ainda cabe à Infraero registra um momento de forte contingenciamento.

Segundo o levantamento da CNT, o investimento da Infraero em aeroportos em 2020 caiu 32,9% em relação a 2019, totalizando R\$ 318,35 milhões, menor valor da última década.

INFRAESTRUTURA AQUAVIÁRIA

A infraestrutura aquaviária compreende basicamente as hidrovias e os portos públicos e privados. Para os padrões internacionais, a conectividade dos portos nacionais às redes globais de transporte marítimo é considerada regular. Contudo, os serviços portuários brasileiros ainda enfrentam dificuldades, o que prejudica a competitividade das exportações nacionais e representa um entrave ao desenvolvimento econômico.

Com o objetivo de levantar recursos privados para investimentos no setor, o

governo federal tem a intenção de privatizar as Companhias Docas.

Em 2020, o investimento das Companhias Docas caiu 59,1% em relação a 2019, totalizando R\$ 26,3 milhões – o menor aporte da última década. Esse montante é menos de 10% do total observado em 2014, quando foram investidos mais de R\$ 740,68 milhões.

Segundo o MInfra, as concessões portuárias previstas até 2022 deverão alavancar ao menos R\$ 6,74 bilhões em investimentos, considerando 19 arrendamentos de terminais e quatro desestatizações.

Com relação aos terminais privados, a Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) não divulga os investimentos atuais. Contudo, a partir dos levantamentos da Associação de Terminais Portuários Privados (ATP), estima-se que as outorgas ocorridas entre 2013 e 2020 geraram uma carteira de investimentos na ordem de R\$ 51,6 bilhões.

Diante desse cenário, a CNT defende uma maior priorização do setor, de forma que o orçamento geral da União destine mais recursos à pasta de Infraestrutura. Além disso, é necessário que os recursos de outorga de concessões sejam revertidos para o investimento em novos ativos de transporte, ampliando a capacidade de inversão do setor público.

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**



West Cargo transporta as vacinas contra o coronavírus

Ao todo, 57 milhões de doses serão distribuídas de forma gratuita por transportadoras de São Paulo ligadas ao Setcesp

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A West Cargo levou para as cidades de Guarulhos e Campinas, em São Paulo, mais de cinco milhões e 200 mil doses de vacinas da CoronaVac. "Abasteceremos de vacina, a princípio, Guarulhos e Campinas e demais cidades que a secretaria de saúde do Estado de São Paulo nos solicitar", informa Aluísio Barbaru, gerente de jurídico e de planejamento da West Cargo.

Para realizar esta importante tarefa, o

transportador precisa ser certificado pela Anvisa para transporte de vacinas e produtos biológicos, e para isso ele deve ter estrutura adequada como veículos com controle de temperatura e a capacidade de monitorar esta temperatura durante todo o trajeto.

"Nos preparamos durante anos, por mais de duas décadas, para estarmos prontos para todos os desafios da logística de

medicamentos. Para isso, temos todas as licenças, principalmente sanitárias, para transporte deste tipo de produto. Enviamos à secretaria de São Paulo todos os documentos exigidos para transporte de vacinas e fomos inspecionados rigorosamente pelo órgão competente. Felizmente fomos aprovados. Ainda é muito embrionária esta operação e, por conseguinte, estamos superando os desafios dia após dia”, conta Barbaru.

A segurança para este tipo de carga é fundamental. “Contamos com equipamentos de rastreamento de última geração para acompanhar, via satélite e em tempo real, a localização do veículos. Contamos com vários sensores e alertas para qualquer tentativa de violação no baú ou cabine do veículo e, além disso, as viagens estão sendo escoltadas pela Polícia Militar”, explica Barabaru.

Em janeiro deste ano, o Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp) anunciou que empresários do setor de transporte rodoviário de cargas se prontificavam a fazer o transporte de forma gratuita da vacina contra o vírus. “Gostaria de dizer que nós do Setcesp estamos preparados e mobilizados para ajudar nesta distribuição, a fim de conseguirmos efetivamente dar início à vacinação, resolver o problema e

termos a retomada do desenvolvimento econômico do país”, anunciou na ocasião Tayguara Helou, presidente da entidade.

A West Cargo disponibilizou para a entrega 20 caminhões refrigerados de diversas dimensões, que serão usados de acordo com a demanda. “Apenas visamos à oportunidade de ajudar o próximo. Encaramos essa missão como muita humildade, todo o time da West Cargo se sente privilegiado em poder fazer parte desse momento histórico e retribuir a população do Estado de São Paulo, por meio de doação de transporte e de ações voluntárias, um pouco de todo acolhimento que sempre tivemos”, comenta Barabaru.

Até agora, são quatro empresas dispostas a ajudar, de acordo com o Setcesp, mas a West Cargo foi a primeira a efetivamente fazer o transporte das vacinas. De acordo com Helou, este transporte foi diferente de outros já realizados pelo setor. “Nunca um caminhão foi tão aguardado pela população como agora, carregando as vacinas. Nas entregas houve participações de autoridades e personalidades políticas. Os veículos foram recebidos com muita emoção. Nosso setor está de braços abertos e apoiando esta causa, que é tão importante para todos nós brasileiros e será através dela que nós iremos resolver o grave cenário da pandemia”, observou.

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**

TNS expande suas atividades no Brasil

Empresa especializada em conectividade para meios de pagamento vai fornecer rastreadores e suporte, além de conectividade e a plataforma de gestão de dados LSM

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Matriz da TNS, especializada em conectividade, está localizada em Virgínia, EUA

A TNS passa a oferecer para o mercado brasileiro de rastreamento um conjunto de itens para gestão de frotas, veículos e ativos, soluções completas que passam a contar, a partir de agora, com dispositivos rastreadores, além das mais variadas opções tecnológicas de conectividade, plataforma própria de gestão de dados e serviços de monitoramento e suporte. Os rastreadores disponíveis no mercado brasileiro e oferecidos para compra ou locação são modelos da marca Queclink.

A TNS, especialista em comunicação de dados M2M e IoT nas mais diversas tecnologias de conectividade, amplia sua área de atuação, estimulada pela demanda de empresas brasileiras e de países vizinhos. "A companhia está sempre disponível para atender ao grande potencial dos mercados brasileiro e latino, com empreendedores sempre em busca de inovação, excelência na prestação de serviços e, ao mesmo tempo, os melhores resultados para seus negócios", afirma Alexandro de Araújo,

Latam Manager da TNS.

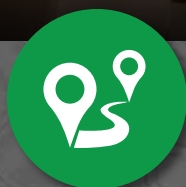
Os clientes podem optar por itens isolados ou qualquer combinação entre as tecnologias de conectividade, modelos de SIM card, plataforma de gestão e controle de dados e, agora, dispositivos rastreadores com suporte e manutenção. Caso o cliente prefira, a TNS continua fornecendo apenas conectividade para rastreadores de qualquer marca ou modelo, disponibilizando soluções totalmente abertas a customização e integração aos sistemas e estruturas já existentes. “As equipes da TNS vivem inovação em seu dia a dia, de modo a

que sejamos sempre os parceiros ideais e mais confiáveis para realizar transações seguras, ágeis e eficazes, simplificando operações, reduzindo custos e deixando nossos clientes em melhores condições de competitividade e crescimento sustentável”, complementa Araújo.

PRODUTOS

Os rastreadores oferecidos pela TNS são homologados pela Anatel, sendo entregues conectados e prontos para uso, com SIM card, IMEI e ICCID atrelados e configurados na plataforma de

OTIMIZE SUA FROTA COM OMNITRACS ROADNET



ROTEIRIZAÇÃO



CONTROLE DE ENTREGAS

- Planeje e execute rotas diárias com eficiência
- Equilibre mais facilmente os custos da rota com o atendimento ao cliente
- Crie e compare rapidamente vários planos de rota

- Acompanhe as entregas e comunique-se com seus motoristas em tempo real
- Tenha acesso on line aos comprovantes de entrega, assinaturas e fotos
- Acesse dados rapidamente com interfaces fáceis de usar

Entre em contato com comercial.br@omnitracs.com
ou ligue para (11) 2599 8275



gestão de dados LSM. Neste primeiro momento, a empresa trabalha com o modelo Queclink GV50, em contrato de compra ou locação, sem a necessidade de investimento inicial para aquisição de equipamentos. O modelo é voltado para a proteção de veículos, com rastreabilidade em tempo real da frota independente da distância, eliminando desvios de rotas, mau uso, excessos de velocidade e desgaste prematuro, reduzindo custos com seguros.

Segundo a TNS, o Queclink GV50 é um rastreador compacto, com apenas 62 gramas, de fácil instalação, que pode ser usado em qualquer tipo de veículo (como motos, veículos leves e caminhões), baixo consumo de energia e boa autonomia de bateria, com monitoramento de grande quantidade de eventos simultâneos, como acelerações e freadas bruscas (por GPS), variações de tensão e da alimentação principal, além de velocidade, localização, odômetro por GPS com Sistema de Posicionamento Global Auxiliado (AGPS), horímetro por ignição, alerta reboque, 20 geocercas embarcadas que podem ser usadas em conjunto com 32 eventos parametrizáveis, com comunicação TCP ou UDP.

O suporte prestado pela própria TNS acompanha de perto todas as etapas do

processo, incluindo customização de SIM cards, configuração, treinamento de uso da plataforma de gestão de dados LSM, instalação e manutenção de dispositivos, com pós-vendas e atendimento técnico prestado por equipes especialistas. Para 2021, a TNS está em processo de homologação de outras marcas de rastreadores com reconhecimento no mercado e homologados pela Anatel.

De acordo com as características de cada aplicação, a TNS define a melhor tecnologia de conectividade ou uma combinação entre elas, além dos modelos mais apropriados de SIM Card. Entre as tecnologias disponíveis, estão 2G, 3G, 4G, Cat-M, NB-IoT, LoRa e outras conectividades sem fio, sempre trabalhando em parceria com todas as melhores operadoras do mercado brasileiro. As equipes da TNS realizam o monitoramento em tempo integral das conexões, com redundância de data centers, sempre garantindo alta disponibilidade do serviço. Com APN privada e VPN para criptografia dos dados de ponta a ponta, há reforço na estabilidade das transmissões, com maior segurança e confiança para o usuário final, além de conexão dedicada, redundante e monitorada com todas as operadoras. A TNS conta com mais de um milhão de dispositivos conectados no Brasil.

CTM

O TRANSPORTE NÃO PARA

2020 foi um ano de muitos desafios para o **transporte** e **todos os envolvidos**.

Levando o que o Brasil precisava, **caminhoneiros, transportadoras, gerenciadoras de risco e muitos outros segmentos** do transporte estavam ali, dia a dia.

A **Trucks Control** tem orgulho de participar da vida dessas pessoas e por isso, desenvolve todos os dias novas formas de **rastrear e gerir** com alta tecnologia mundial.

*Esperamos que com a nossa ajuda, você consiga ainda mais coisas e que continue **não parando, ajudando o Brasil a crescer.***

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES

**Connect Smart Híbrido | Telemetria |
Controle de Jornada Interativo |
Rotograma Falado | e muito mais.**

▶ (43) 9 9914-0020 

▶ (43) 3377-5222

▶ vendas@TrucksComercial.com.br



Siga a
Trucks



Setor de implementos rodoviários começa o ano aquecido

Vendas ao mercado interno ainda são influenciadas pela recuperação iniciada no segundo semestre de 2020 e alcançaram o melhor resultado para o mês desde 2015

MÁRCIA PINNA RASPANTI

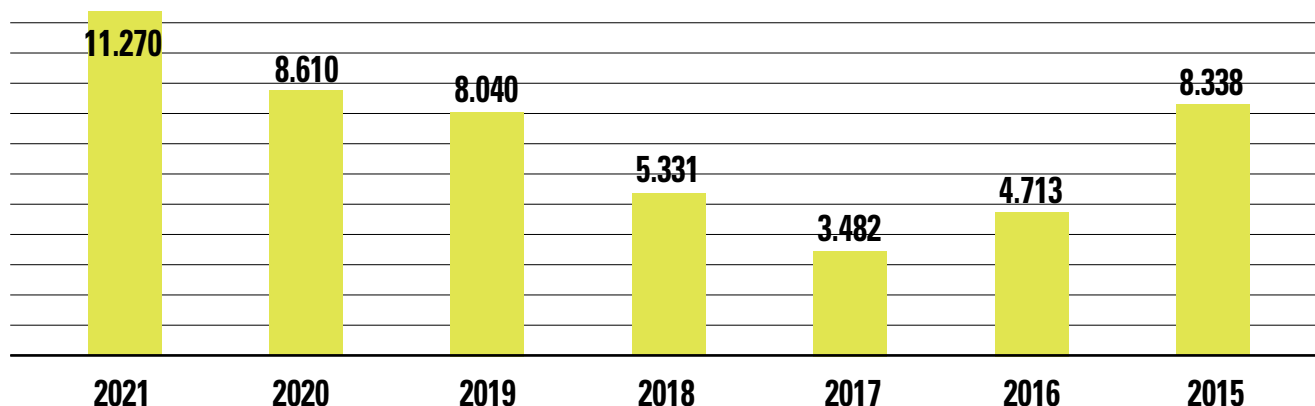
A indústria de implementos rodoviários iniciou 2021 com variação positiva de 31% no volume de emplacamentos. Em janeiro, o setor entregou ao mercado 11.270 produtos ante 8.610 implementos em janeiro de 2020. “O resultado mostra que entramos em 2021 ainda em ritmo aquecido”, analisa Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

O primeiro mês do ano costuma ser, tradicionalmente, um período de vendas

menos expressivo. Todavia, a pandemia alterou o ritmo dos negócios no setor. “O mês de janeiro de 2021 foi o mais aquecido desde 2015. Iniciamos o ano ainda no ritmo de recuperação”, comenta Fabris.

O total de emplacamentos de reboques e semirreboques (pesados) em janeiro de 2021 foi de 6.728 unidades, comparadas com 4.646 implementos comercializados no mesmo mês de 2020. A variação positiva registrada foi de 45%.

EMPLACAMENTOS TOTAIS NO MÊS DE JANEIRO:



No setor de carroceria sobre chassi (leves), o volume distribuído ao mercado no primeiro mês do ano foi de 4.542 produtos, ante 3.964 unidades no mesmo período de 2020. Isso representa crescimento de 15%.

PREÇO DO AÇO

A indústria de implementos rodoviários entende que o aumento no preço do aço vai prejudicar diretamente o setor. “O aço teve aumento superior a 86% em 2020 e a maior parte desse custo não foi repassada ao cliente final. O país está saindo do quarto ano de crise e não tem cabimento aumentar preço de matéria-prima. Isso vai quebrar o ritmo de recuperação e vamos retroceder”, afirma o presidente da Anfir.

Fabris alerta que o reajuste é inoportuno. “O aço tem uma participação na produção de nossos produtos de até 70%. Não temos condições de absorver esse custo e seremos diretamente prejudicados”, alerta o executivo.

A indústria de implementos rodoviários opera com carteira de cobrança não indexada, ou seja, os valores são fixos. A prática protege seus ganhos das vendas contra eventuais flutuações de mercado, como reajustes de matérias-primas, repas-

sando ao cliente esse custo. “Como não dá para repassar aos clientes, os aumentos serão absorvidos pelos fabricantes, o que em termos práticos quer dizer que o reajuste vai prejudicar a saúde financeira das empresas”, ressalta.

O presidente da Anfir explica que durante os quatro anos de crise, as empresas do setor tiveram que absorver parte desse custo, reduzindo suas margens por produto. “Reajustar valores nesse momento vai provocar parada forte no mercado porque os clientes não têm condições de pagar por esse aumento”, declara.

O efeito negativo não ficará restrito à indústria. “A situação do transportador também é complicada porque o valor do frete está estagnado, o que impede o repasse de eventuais aumentos aos clientes”, comenta, acrescentando: “Portanto, essa conta será dividida entre fabricantes e transportadores que poderão ser financeiramente prejudicados.”

“Nesses quatro anos a indústria teve que fazer muitos sacrifícios para se manter competitiva e atuante. Nossa constante preocupação é com o preço final do produto e o aumento do aço poderá acarretar um aumento significativo do preço do implemento. O reajuste inoportuno é a pior notícia que poderíamos receber em meio a recuperação”, observa. **CTM**

VOLTAR AO SUMÁRIO ►

Movimentação de carga e correio tem queda de 30,3% em 2020



Dos 471,5 milhões de toneladas de mercadorias transportadas pelas companhias brasileiras, 324,4 milhões de toneladas foram no mercado nacional e 147,1 milhões de toneladas no mercado internacional

SONIA MORAES

Mesmo com a melhora na movimentação de carga e correio a partir de maio do ano passado, com a volta das atividades dos setores industriais e de serviços, as companhias aéreas brasileiras, que esta-

vam tentando se recuperar do impacto causado pelo enfraquecimento da atividade econômica do Brasil e da retração nas transações comerciais entre os países em 2019, não conseguiram recuperar as

perdas provocadas pela pandemia da Covid-19 e encerraram 2020 com fraco desempenho nos mercados brasileiro e internacional, segundo dados divulgados pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac).

Nos mercados nacional e internacional as empresas movimentaram 471,5 milhões de toneladas de carga em 2020, volume 30,3% inferior aos 676,6 milhões de toneladas que foram transportadas em 2019.

No mercado nacional as empresas transportaram 324,4 milhões de toneladas de mercadorias (28,3% a menos que em 2019) e no mercado internacional foram movimentados 147,1 milhões de toneladas de carga (34,3% inferior a 2019)

Em dezembro, mesmo com o aumento do volume de carga transportada em relação aos meses anteriores, com a retomada lenta das atividades em meio à pandemia, as companhias brasileiras registraram redução de 20,6% no transporte aéreo de mercadorias e o volume atingiu 48,3 milhões de toneladas, enquanto no mesmo mês de 2019 foram transportados 60,9 milhões de toneladas de carga.

A Azul Cargo registrou queda de 6,6% na movimentação de mercadorias em 2020



No mercado brasileiro a Latam Cargo levou 100,3 milhões de toneladas de mercadorias, 28,3% a menos que no ano anterior

LATAM CARGO

Entre as companhias aéreas brasileiras a Latam Cargo, que durante o período mais crítico da pandemia usou os aviões de passageiros para operação exclusiva de carga



NOS AEROPORTOS CONTROLADOS PELA INFRAERO A REDUÇÃO FOI DE 25,1%

Os aeroportos administrados pela Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero) apresentaram redução de 25,1% na movimentação de cargas em 2020.

Segundo a Infraero, passaram pelos terminais 59,42 milhões de toneladas de cargas no ano passado (50,43 milhões na importação e 8,99 milhões na exportação), ante os 79,38 milhões de toneladas

de cargas que foram transportados em 2019, sendo 57,97 milhões na importação e 21,41 milhões na exportação.

O maior volume de carga registrado pela Infraero em 2020 foi no terminal de logística do aeroporto de Manaus (AM), com 28,04 milhões de toneladas, sendo 26,62 milhões na importação e 1,43 milhão na exportação.

A Gollog teve uma baixa de 59,9% no transporte de mercadorias em 2020 nos mercados doméstico e internacional



com o transporte de equipamentos médicos, registrou em 2020 a movimentação de 155,2 milhões de toneladas de mercadorias,

volume 41,8% abaixo de 2019.

No mercado brasileiro a Latam Cargo levou 100,3 milhões de toneladas de

A segunda maior movimentação de carga no ano passado foi no terminal do aeroporto de Curitiba (PR), com 11,55 milhões de toneladas de carga (8,3 milhões na importação e 3,2 milhões na exportação), seguida pelo de Navegantes (SC), que recebeu em seu terminal 3,92 milhões de toneladas de carga (3,91 milhões na importação e 2,4 mil na exportação).

Pelo terminal de Goiânia (GO) passaram 3,64 milhões de toneladas de carga (3,60

milhões na importação e 39,3 mil toneladas na exportação) e pelo terminal de Recife foram 2,86 milhões de toneladas de cargas (807 mil toneladas na importação e 2,06 milhões na exportação).

Pelo aeroporto de Boa Vista (RR) passaram 2,39 milhões de toneladas de carga, 2,37 milhões na importação e 16 mil na exportação, e pelo de Joinville (SC) foram 2,08 milhões de toneladas de carga, 2,08 milhões na importação e 2,3 mil na exportação.

mercadorias, 28,3% a menos que no ano anterior, e no internacional o volume chegou a 54,9 milhões de toneladas, 56,7% a menos que em 2019.

AZUL

A Azul Cargo registrou queda de 6,6% na movimentação de mercadorias em 2020 com o transporte de 103,9 milhões de toneladas de carga. Em 2019 a empresa movimentou 111,3 milhões de toneladas de produtos.

Do total que a Azul transportou no ano passado 90,5 milhões de toneladas de carga foram no mercado doméstico (2,2% a menos que em 2019) e 13,5 milhões

no internacional (41% abaixo do ano anterior).

GOLLOG

A Gollog teve uma baixa de 59,9% no transporte de mercadorias em 2020 no mercado doméstico e internacional, com 38,9 milhões de toneladas, quando comparado com os 96,9 milhões de toneladas transportadas em 2019.

Do total que a empresa levou no ano passado, 38,5 milhões foram no mercado doméstico (59,4% a menos que em 2019) e 426,1 mil no mercado internacional (79,6% a menos que no ano anterior), segundo a Anac.

CTM**VOLTAR AO SUMÁRIO ►**

Emirates SkyCargo: dez momentos marcantes de 2020



Ao longo de 2020, a Emirates SkyCargo não parou de fornecer produtos essenciais e manter rotas comerciais vitais em todos os continentes, em sua resposta ao cenário sem precedentes

O ano de 2020 foi diferente para o setor de aviação e transporte aéreo de carga. Com o impacto devastador da pandemia da Covid-19 nos mais variados setores e no bem-estar das pessoas, a Emirates SkyCargo reafirmou o seu compromisso de atuar como um parceiro global de

confiança para empresas e comunidades de mercados ao redor do mundo.

Ao longo do ano, a Emirates SkyCargo não parou de fornecer produtos essenciais e manter rotas comerciais vitais em todos os continentes, com agilidade e inovação em sua resposta às condições adversas sem pre-

cedentes e em constante mudança de 2020.

Aqui estão dez momentos importantes em que a Emirates SkyCargo mostrou seu compromisso e liderança para manter

as cadeias de suprimentos globais em operação e entregar produtos essenciais, especialmente os destinados ao combate da pandemia.

1 Cem destinos em cem dias: Quando os voos de passageiros da Emirates foram suspensos globalmente no final de março de 2020 por causa da pandemia, a Emirates SkyCargo perdeu uma parte significativa da sua capacidade de carga global e por um breve período pôde usar somente a rede e as operações de sua frota de 11 aeronaves de carga Boeing 777. Mas a transportadora de carga agiu rapidamente para reconstruir suas operações globais e em cem dias a partir de 25 de março de 2020, conseguiu reconectar cem destinos globais em seis continentes com voos de carga semanais.

2 Transporte de carga no porão de aeronaves de passageiros: Em uma medida sem precedentes para enfrentar essa situação extraordinária, no final de março de 2020, a Emirates SkyCargo começou a usar aeronaves Boeing 777-300ER da Emirates para voos somente de carga com cerca de 40-50 toneladas de carga carregadas no porão

das aeronaves. Os voos foram usados para a entrega de EPIs, kits de teste e outros produtos essenciais.

3 Transporte de carga nos assentos e compartimentos superiores: Em mais um momento histórico em abril de 2020, a Emirates SkyCargo começou a transportar EPIs e outras mercadorias seletas nos assentos da Classe Econômica e nos compartimentos superiores dentro da cabine da aeronave para liberar mais espaço para as cargas essenciais.

4 Modificação da classe econômica para transporte de carga no chão da cabine: Com o aumento na demanda por transporte de EPIs, suprimentos médicos, alimentos e outras mercadorias essenciais, a Emirates modificou dez aeronaves de passageiros Boeing 777-300ER



em seu Emirates Engineering Centre em Dubai para remover todos os assentos de passageiros da classe econômica, permitindo o transporte de carga adicional de até 132 metros cúbicos na aeronave. Essas aeronaves têm desempenhado um papel fundamental no fornecimento de conectividade entre os mercados de produção e consumidores. Desde junho de 2020, a Emirates trabalha na conversão de outras aeronaves Boeing 777-300ER para atender à demanda global por capacidade de carga aérea.

5 Aeronaves A380 no transporte de carga: Em outubro, a Emirates SkyCargo começou a usar suas aeronaves Airbus A380 em voos fretados específicos para atender à demanda dos clientes por capacidade de carga adicional. O primeiro voo fretado de carga da aeronave A380 transportou suprimentos médicos de Seul para Amsterdã via Dubai.

6 Hub dedicado às vacinas da Covid-19: Reconhecendo a escala do esforço logístico necessário para a distribuição das vacinas da Covid-19 às pessoas do mundo todo, a Emirates SkyCargo começou em agosto de 2020 a planejar e preparar a infraestrutura, as capacidades e a tecnologia para transportar

de forma adequada as vacinas para regiões de todo o mundo. Em outubro de 2020, a Emirates SkyCar-

go anunciou que estava montando o maior hub aéreo do mundo dedicado às vacinas da Covid-19 em seu terminal de carga na região sul de Dubai e que estava montando uma equipe de resposta rápida para agilizar as solicitações de transporte de vacinas. As instalações farmacêuticas da Emirates e Emirates SkyCargo no aeroporto internacional de Dubai têm mais de 15.000 m² de área de armazenamento e movimentação de carga dedicada a produtos farmacêuticos e vacinas em Dubai.

7 Chegada das vacinas Pfizer-BioNTech para COVID-19 em Dubai: A Emirates SkyCargo fez parte de um marco histórico quando transportou de Bruxelas o primeiro lote de vacinas Pfizer-BioNTech para a Autoridade de Saúde de Dubai em 22 de dezembro no voo EK 182.

8 Compromisso com causas humanitárias: A Emirates SkyCargo reafirmou o seu compromisso com o



bem-estar das comunidades afetadas por crises humanitárias. Em agosto de 2020, a Emirates SkyCargo participou da iniciativa de criar uma ponte aérea entre Dubai e o Líbano, dedicando capacidade de carga aérea para o transporte de material de socorro para Beirute. A Emirates SkyCargo também assinou um acordo com a International Humanitarian City, o maior centro de ajuda humanitária do mundo com sede em Dubai, para trabalhar em conjunto no desenvolvimento de soluções logísticas inovadoras de ajuda em situações de crise.

9 Voos para Guadalajara: Em setembro de 2020, a Emirates SkyCargo lançou voos de cargueiros duas vezes por semana para Guadalajara, no México, adicionando um novo destino que antes não era atendido pela transportadora e criando mais oportunidades de comércio e negócios.

10 Primeiro aniversário da Emirates Delivers: A Emirates Delivers, plataforma de entrega de comércio eletrônico desenvolvida pela Emirates SkyCargo, completou seu primeiro ano com sucesso, garantindo entregas rápidas e muitos sorrisos aos seus clientes que fazem compras nos Emirados Árabes Unidos em sites dos Es-

tados Unidos.

No começo deste ano, foi lançada em Dubai a Vaccine Logistics Alliance para acelerar a distribuição

das vacinas da Covid-19 em todo o mundo. Em apoio à iniciativa Covax da Organização Mundial da Saúde (OMS) e seus esforços para distribuir de forma equitativa dois bilhões de doses de vacinas da Covid-19 em 2021, a Dubai Vaccines Logistics Alliance reúne o conhecimento e o alcance global da companhia aérea Emirates, da rede mundial de portos e operações logísticas da DP World, além da infraestrutura da Dubai Airports e International Humanitarian City para distribuir as vacinas no mundo inteiro. A distribuição se concentrará principalmente nos mercados emergentes, onde as populações foram fortemente atingidas pela pandemia e o transporte de produtos farmacêuticos e a logística são um grande desafio.

A aliança trabalha com um amplo número de grupos envolvidos, incluindo fabricantes de produtos farmacêuticos, despachantes, agências governamentais e outras entidades para o transporte das vacinas.

**CTM****VOLTAR AO SUMÁRIO ►**

Autopeças fecham 2020 com déficit de US\$ 2,74 bilhões



A indústria brasileira de autopeças encerrou 2020 com déficit de US\$ 2,74 bilhões, com a im-

portação de US\$ 8,17 bilhões e a exportação de US\$ 5,42 bilhões. Este resultado é 35,9% inferior ao saldo negativo de US\$ 4,28 bilhões registrados em 2019, segundo dados do Ministério da Economia consolidados pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A quantidade de peças importadas de 189 países, embora tenha reduzido 27,5% (passou de US\$ 11,27 bilhões em 2019 para US\$ 8,17 bilhões em 2020) foi maior do que o volume exportado para 210 mercados, que totalizou US\$ 5,42 bilhões, 22,4% inferiores aos US\$ 6,98 bilhões registrados em 2019. A retração nos embarques ocorreu nos principais parceiros comerciais das empresas: Argentina (-17,5%), Estados Unidos (-30,8%), México (-22,8%), Colômbia (-33,7%) e Chile (-29,7%).

Segundo o Sindipeças, a Argentina ocupou o primeiro lugar na lista de destinos das exportações das autopeças em 2020, com 21,7% de participação em toda a operação, e a China está no topo do ranking de origem das importações, com 18,1% de participação nas compras totais das empresas.



Mercedes-Benz Trucks tem nova diretora

Karin Rådström assumiu a direção da Mercedes-Benz Trucks e o posto como membro do Conselho de Administração da Daimler Truck AG. Rådström ingressa na Daimler Trucks vinda da Scania, onde foi diretora executiva responsável pela área de vendas e marketing desde 2019.

“Estamos muito contentes por dar boas-vindas a Karin em nossa equipe de direção. Ela tem ampla experiência internacional na indústria de veículos comerciais e teve uma comprovada atuação em uma organização de vendas focada no cliente e na experiência com a marca”, afirma Martin Daum, CEO da Daimler Truck AG e membro do Conselho de Administração da Daimler AG.

Natural da Suécia, Rådström começou na Scania como trainee em 2004 e, desde 2007, ocupou vários cargos gerenciais em vendas e serviços, tendo sido chefe da operação de ônibus rodoviários e urbanos, bem como responsável pela organização do negócio de veículos conectados.

A executiva é a sucessora de Stefan Buchner, chefe mundial da Mercedes-Benz Trucks que se aposentou em outubro de 2020.



Chega ao mercado o novo Delivery Express+

A Volkswagen Caminhões e Ônibus coloca à venda no mercado o novo Delivery Express+ com configuração especial para

adicionar segurança ao dia a dia na operação. Com 3.381 unidades emplacadas em 2020, o Delivery Express conquistou uma fatia importante do segmento: se mantém na vice-liderança entre seus competidores diretos de veículos chassi-cabine com 3,5 toneladas.

O Delivery Express+ traz de série sistema de controle de estabilidade (ESC), tecnologia que evita derrapagens e diminui riscos de perda do controle da direção. A inteligência embarcada do veículo faz com que esse sistema trabalhe o tempo todo em conjunto com outras soluções, como os freios ABS e o novo controle de tração (ATC) que passa a equipar o Express+.

[VOLTAR AO SUMÁRIO ►](#)

LINHA BLACK

INVERSÃO
DE PORTA

UMA NOVA FAMÍLIA PARA VOCÊ EXPLORAR.

ELBER
GELADEIRAS

2 ANOS DE
GARANTIA

REGULAGEM DE
TEMPERATURA
ATÉ -18°C

Geladeiras Elber de 20 a 75 litros com tecnologia 12/24V
para quem busca qualidade de vida na estrada.

Juntos vamos mais longe, acesse www.elber.ind.br!



Bendito grão: soja é a 'estrela' dos portos brasileiros

Santos e Paranaguá são os complexos portuários que mais exportaram a oleaginosa no ano passado, mas os portos do chamado Arco Norte têm registrado forte expansão nos últimos anos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A safra brasileira de grãos 2020-21 mostra que o país deve ter uma produção recorde no período. A produção está estimada em 268,7 milhões de toneladas, volume 4,2% maior que o recorde da safra 2019-20, que totalizou 257,7 milhões de toneladas de grãos. A produção para a safra de soja de 2020-2021 é estimada em 133,7 milhões de toneladas. Os dados foram levantados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab).

O Brasil é o maior produtor mundial de soja, seguido de Estados Unidos e da Argentina. O produto lidera a lista de grãos que são comercializados pelo país. Os portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR), de acordo com dados da Antaq, são os principais canais de escoamento da soja brasileira. No entanto, a exportação de soja pelo chamado Arco Norte, formado por um conjunto de portos que abrange desde Rondônia até o Mara-

nhão, cresce aceleradamente.

Mais de 70% da produção nacional são destinados ao mercado externo. A China é o principal destino da soja: o mercado chinês adquiriu 85% das exportações brasileiras do grão no ano passado. A soja é o principal produto exportado pelo Brasil, sendo que US\$ 14 de cada US\$ 100 exportados são oriundos do produto. A oleaginosa é responsável por boa parte do superávit de US\$ 48 bilhões de 2019 e dos mais de US\$ 300 bilhões acumulados nos últimos anos em reservas cambiais.

No Brasil, a área destinada ao plantio da soja, em 2020, foi de 38,44 milhões de hectares, o que representou um aumento de 4% em relação a 2019, quando foram cultivados 36,95 milhões de hectares. Mato Grosso segue na liderança da produção nacional, seguido do Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Mato Grosso do Sul.

O transporte da oleaginosa é feito pelos modais rodoviário, ferroviário e, principalmente na região norte, hidroviário. O transporte rodoviário perdeu espaço em 2020. Segundo um estudo feito entre o Grupo de Pesquisa e Extensão em Logística Agroindustrial, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), e o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a dependência do transporte rodoviário para a movimenta-

ção de soja caiu de 74,7% em 2010 para 67,4% em 2019. Além disso, a movimentação de milho também teve uma queda de 83,8% para 69,2% no mesmo período.

O presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), Francisco Pelucio, acredita que essa queda está relacionada à falta de investimento necessária nas rodovias nacionais, apesar de reconhecer o empenho do Ministério da Infraestrutura. "Apenas em 2020, foram mais de mil quilômetros de novas estradas em todas as regiões do país, além de 12 concessões. No entanto, acreditamos que o governo federal precisa disponibilizar um maior investimento para que a pasta continue realizando um trabalho efetivo e consequentemente melhore os níveis das estradas brasileiras", afirma.

PORTOS

O volume de cargas que passou pelo porto de Santos, em 2020, foi de 146,6 milhões de toneladas, com uma alta de 9,4% sobre o ano anterior, de acordo com a gerência de inteligência de mercado e estatística da Santos Port Authority (SPA). As exportações do açúcar, complexo soja, álcool, celulose, óleo combustível, e óleo diesel e gásóleo apresentaram os maiores

MOVIMENTAÇÃO NOS PORTOS PÚBLICOS CRESCE 5,68% EM 2020



A movimentação de cargas dos portos públicos brasileiros cresceu 5,68% no ano de 2020 em relação a 2019. Foram movimentados 447,1 milhões de toneladas de cargas no ano passado ante a movimentação de 423 milhões de

toneladas em 2019, de acordo com o Ministério da Infraestrutura. Passaram pelos portos públicos 35% da carga portuária do Brasil.

“Em um ano desafiador para todos nós, o setor portuário mostrou maturidade para enfrentar os percalços, mantendo integralmente o atendimento às cadeias logísticas que demandam os portos. Fruto da gestão profissional de nossos portos, da competência de nossos operadores e do compromisso dos profissionais que formam esse importante setor da logística”, declarou o ministro da Infraestrutura, Tarcísio Gomes de Freitas.

crescimentos. Nos desembarques, o adubo teve o maior avanço, com 6,5 milhões de toneladas, alta de 16,3% em relação a 2019.

Pelo porto de Santos, passaram mais de 27,9 milhões de toneladas de complexo de soja em 2020, o que significa um incremento de 11,4% em relação ao ano anterior. A maior parte foi em grãos de soja a granel, com 21,09 milhões de toneladas e um crescimento de 12,5%, seguidos pelo farelo a granel, com 6,6 milhões de toneladas e uma expansão de 9,2%, em comparação a 2019.

Os portos de Paranaguá e Antonina movimentaram 57,33 milhões de toneladas em 2020, o que corresponde a uma alta de 8% em relação ao ano anterior, segundo a empresa pública que administra os portos de Paranaguá e Antonina. De acordo com Luiz Fernando Garcia, diretor presidente da Portos do Paraná, a marca histórica foi resultado do momento positivo do agronegócio brasileiro. “O cenário foi muito bom e se mantém promissor para 2021. Apesar do plantio tardio da soja, nossa programação mostra que teremos movimento intenso já

no primeiro trimestre”, comenta.

“O preço deve continuar atrativo e a demanda mundial por alimentos segue alta. Os portos se preparam para a retomada dos embarques de soja, que ficam mais fortes a partir de fevereiro. Além disso, produtos como açúcar, farelo, frango congelado e outras carnes devem manter o ritmo de exportações”, completa Garcia.

De soja, em 2020, foram 14,26 milhões de toneladas exportadas pelo porto de Paranaguá. O volume é 26% maior que o registrado em 2019, com 11,29 milhões de toneladas. O principal destino da soja que sai de Paranaguá é a China, com 90% do total, além de Paquistão, Bangladesh, Tailândia e Noruega.

O porto do Itaqui, no Maranhão, é um dos principais portos do Arco Norte em exportação de soja, e ampliou a operação com a oleaginosa e também com milho e farelo na safra 2019-20. O volume de soja movimentado em 2020 por Itaqui foi de 8,64 milhões de toneladas, o que corresponde a um aumento de 7% em relação ao ano de 2019.

A soja escoada pelo porto do Itaqui é produzida principalmente nos estados que integram o Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí, Bahia e nordeste do Mato Grosso) e a maior parte da carga se destina à China. O Terminal de Grãos do



Volume de soja movimentado em 2020 por Itaqui foi de 8,64 milhões de toneladas: aumento de 7% em relação ao ano de 2019

Maranhão (Tegam) iniciou a operação da sua segunda fase em setembro de 2020, com o objetivo de ampliar a capacidade de movimentação de grãos (soja, milho e farelo) para 17 milhões de toneladas – em 2019, foram 10 milhões de toneladas exportadas.

Segundo o diretor de operação e planejamento do porto do Itaqui, Jailson Luz, a movimentação efetiva de grãos por Itaqui deve se aproximar dos 17 milhões de toneladas gradualmente, ao longo dos próximos três a quatro anos. O crescimento virá tanto do aumento da produção no Centro-Norte do país quanto da atração de cargas que descem para portos do Sul e Sudeste. Além da liderança em soja, o porto é o terceiro maior do Arco Norte em milho e o quarto em farelo.

CTM

VOLTAR AO SUMÁRIO ►

Hapag-Lloyd encomenda seis porta-contêineres ultragrandes

Encomendados ao estaleiro sul-coreano Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering, os seis navios serão movidos a GNL Dual Fuel, ao custo de US\$ 1 bilhão

A Hapag-Lloyd assinou um pedido de seis navios porta-contêineres ultragrandes, de mais de 23.500 TEU. O estaleiro sul-coreano Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering construirá os navios e os entregará entre abril e dezembro de 2023. O investimento será de cerca de US\$ 1 bilhão.

Os navios serão utilizados nas rotas entre Europa e Extremo Oriente como parte da THE Alliance e aumentarão significativamente a competitividade da Hapag-Lloyd neste serviço. Como parte da estratégia de sustentabilidade da empresa, os porta-contêineres serão equipados com um motor bicomcombustível de alta pressão de última geração, que será extremamente eficiente em termos de combustível. O motor funcionará com GNL, mas, alternativamente, tem capacidade de tanque suficiente para operar com combustível convencional.

“Com o investimento em seis navios

ultragrandes de contêineres, não só seremos capazes de reduzir os custos de slots e melhorar nossa competitividade nas rotas Europa—Extremo Oriente, mas também dar um passo significativo em frente na modernização da nossa frota. Além disso, reduziremos ainda mais nosso impacto ambiental”, declarou Rolf Habben Jansen, CEO da Hapag-Lloyd.

Com uma frota de 234 navios porta-contêineres, a Hapag-Lloyd é uma das principais empresas de transporte marítimo de linha do mundo. Possui 388 escritórios em 129 países, incluindo o Brasil. A Hapag-Lloyd tem uma capacidade de contêineres de aproximadamente 2,7 milhões de TEU – incluindo uma moderna frota de contêineres reefer. Um

total de 121 serviços de linha em todo o mundo garante

conexões entre mais de 600 portos em todos os continentes. **CTM**



VOLTAR AO SUMÁRIO ►

26ª EDIÇÃO

INTERMODAL 2021

SOUTH AMERICA



UMA PLATAFORMA COMPLETA DO SETOR LOGÍSTICO



O evento é o segundo maior do mundo e o primeiro da América Latina com foco em **Logística, Intralogística, Transporte de carga e Comércio Exterior**. A Intermodal reúne 38.000 profissionais de 68 países com 400 marcas expositoras durante três dias no São Paulo Expo!



Um ambiente 100% digital disponível durante 365 dias no ano, na qual contempla conteúdos em vídeo, networking e negócios exclusivos para os profissionais do setor.



Aqui você encontra as principais notícias sobre modais, intralogística e tecnologia com matérias e artigos exclusivos, além de uma ampla lista de e-books e White Papers com conteúdos que irão auxiliar no dia-a-dia do seu negócio, disponíveis para download.



Dividido em dois formatos: Webinar e Entrevistas, o Papo em Movimento é um projeto que traz conteúdos exclusivos com convidados e personalidades do setor para debater ideias, ações e compartilhar boas práticas.

SEJA UM EXPOSITOR E REALIZE ÓTIMOS NEGÓCIOS!
ACESSE O SITE E SAIBA MAIS:

WWW.INTERMODAL.COM.BR

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS:



PATROCINADOR OFICIAL



APOIO



PROMOÇÃO E ORGANIZAÇÃO



Combustíveis renováveis brasileiros: chave para a mobilidade sustentável



Camilo Adas*

O Brasil começou sua jornada em busca de combustíveis alternativos em 1975 com a criação do Programa Nacional do Álcool, em resposta aos altos custos do preço mundial do petróleo. Naquela época não se percebia o impacto das emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE) para o aquecimento da atmosfera. As motivações se baseavam em fatores econômicos. Apesar disso, criamos uma base de capital intelectual para combustíveis renováveis que poucos países possuem.

Recentemente a expertise nacional foi capaz de desenvolver motores elétricos híbridos a etanol obtido a partir da cana-de-açúcar, um conceito que traz o benefício da eletrificação associado à emissão mais balanceada de CO₂ no Ciclo do Poço à Roda^[1].

Apesar dessa longa tradição no desenvolvimento de combustíveis renováveis, ocupamos papel pouco relevante no jogo mundial das novas tecnologias. Até aqui nos mostramos politicamente incapazes de convencer o mundo dos benefícios da nossa inventividade. Assistimos curiosos aos avanços internacionais numa atitude de colonizados. Continuamos olhando para além-mar admirados da genialidade estrangeira, e longe de assumir alguma relevância no jogo mundial.

Precisamos continuar evoluindo. Sabemos que o uso de biocombustíveis e óleos vegetais hidrogenados (HVO) é uma alternativa importante para a propulsão de motores movidos a óleo diesel. Como o etanol, essa alternativa pode coexistir e ampliar as opções para atenuar a progressão do aquecimento global. Uma vez equacionados os desafios para o investimento no beneficiamento industrial de sementes oleaginosas, é perfeitamente possível utilizar a mesma cadeia de distribuição, armazenamento e consumo existente hoje.

Além disso, o uso da soja como matéria-prima para a obtenção de óleo traz vantagens econômicas.

A passividade brasileira se resolve pela articulação entre os diferentes setores da sociedade. A indústria, a academia, o terceiro setor e o governo precisam andar juntos para a definição de projetos de múltiplos aspectos estruturais. Isso se faz com informação e conhecimento. Temos o capital intelectual aqui mesmo para criar soluções viáveis, sustentáveis e com baixo impacto na infraestrutura.

Dito isto, acredito que a inserção dos combustíveis renováveis brasileiros no debate mundial é fundamental para a definição de caminhos para a mobilidade sustentável, a qual é responsabilidade de todos aqueles que querem um futuro para o planeta. E a SAE Brasil está determinada a assumir o protagonismo nessa empreitada.

A camada atmosférica da terra é vital para a manutenção da civilização humana. Nela estão o nitrogênio, o oxigênio e outros gases que permitem ao nosso planeta ser o que é. Os GEE absorvem a radiação na frequência do infravermelho, influenciando na estabilidade da temperatura da atmosfera e no equilíbrio da vida. Os meios de transporte e seu ciclo energético são relevantes nesse processo.

Assim, se admitirmos que o movimento é inerente à vida, é indispensável compreender quais são os caminhos para a mobilidade sustentável capazes de atenuar cenários mais dramáticos para o aquecimento global. Felizmente esse debate se intensificou no mundo todo e vem ganhando corpo no Brasil. Mas em que medida a tecnologia brasileira pode influenciar no debate mundial?

Para chegar a essa resposta é preciso antes entender os fenômenos físicos do aquecimento da atmosfera. Uma análise do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC) sobre a evolução da temperatura média global da superfície desde 1850, mostra que o aumento da temperatura atmosférica ficou entre 0° e 0,4° C até por volta dos anos 1960. A partir daí começou a subir bem mais rapidamente, aumentando cerca de 1° C nas últimas três décadas.

Na maioria dos cenários, o IPCC afirma que é muito provável que a temperatura suba cerca de 1,5° a 2° C nos próximos 40 anos em relação à base

[1] O ciclo “do poço à roda” significa medir emissões de CO₂ desde a obtenção do combustível em sua forma bruta, transporte e refino até a combustão nos motores e escapamento do veículo

pré-industrial, o que leva à certeza da mudança da condição climática atual.

Não se pode afirmar com total certeza em que medida o aquecimento global é influenciado por fatores ligados à mobilidade. Mas cabe a nós descobrir como contribuir para cenários mais favoráveis à manutenção da temperatura do planeta.

No Brasil observamos evolução nessa área desde o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), instituído em 1986, que trouxe ganhos ambientais para as cidades do ponto de vista de poluentes locais (NOx e Material Particulado - MP) e para os GEE globais no caso do CO₂. Mas precisamos ir além de controlar NOx e MP, calcular o impacto da obtenção e do uso da energia em toda a cadeia, e saber quanto CO₂ é emitido à atmosfera no processo de geração, distribuição e consumo do combustível. Isso é algo complexo para rotas ligadas aos combustíveis fósseis e ainda em fase de conceituação para rotas mistas, em que a energia elétrica é usada como insumo para a propulsão veicular.

Em busca de soluções efetivas os países desenvolvidos perceberam a importância de novas tecnologias de propulsão para reduzir a emissão dos GEE, o que vem resultando em uma gama de soluções nos diferentes mercados, sendo a eletrificação a principal tendência. Entre as possibilidades estão os veículos híbridos com eletrificação leve, os totalmente elétricos que dependem de baterias recarregáveis, e também elétricos com propulsão a pilha de hidrogênio, que emergem como importante tendência de desenvolvimento, em especial para veículos comerciais de grande porte. As indústrias aeronáutica, ferroviária e naval também investem na busca de alternativas sustentáveis.

As soluções podem ser tão diversas quanto são as especificidades e necessidades dos mercados locais e, por isso mesmo, ainda há vários aspectos a serem avaliados. Entre eles a distribuição de postos de recarga nas grandes cidades, a adequação à matriz energética, a disponibilidade de matéria-prima nacional para a produção de baterias em larga escala, e mesmo como será feito o descarte após o final de sua vida útil. Esse debate ainda não está suficientemente estruturado no Brasil, mas é hora de inserirmos nosso potencial na agenda mundial da mobilidade sustentável.

*** Camilo Adas é presidente da SAE BRASIL**

[VOLTAR AO SUMÁRIO ►](#)



NT EXPO

2 0 2 1

AMPLIE AS POSSIBILIDADES PARA O SEU NEGÓCIOS

FALE CONOSCO



SEJA UM EPXOSITOR

Acompanhe também nas redes sociais:



Organização:



informa markets

FENATRAN

23º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

Outubro 18 a 22

2021

SÃO PAULO EXPO/SP



SEGUNDO MAIOR EVENTO DE TRANSPORTE
DE CARGAS DO MUNDO

GIGANTE EM NÚMEROS E RELEVÂNCIA:


62 MIL
compradores
qualificados


100 %
da cadeia do
transporte
rodoviário de carga
representado

 **R\$**
8,5
bilhões em oportunidades
de negócios


+ 90 MIL
leads gerados


R\$ 82
milhões em negócios
gerados nas Rodadas
de Negócios nacionais
e internacionais

Em 2021, vamos fazer ainda mais, atualizando conceitos, criando novas conexões
e experiências para vocês fazerem mais negócios.

LINK FENATRAN

Um novo ambiente que redirecionará o mercado para as melhores
oportunidades em todo o território Latino Americano.

WWW.FENATRAN.COM.BR    

Organização e Promoção

 Reed Exhibitions

