

transporte

Todos os modais MODERNO

CTM www.otmeditora.com.br Ano 52 - n° 477 - R\$ 25,00

DIAS 17, 18 E 19
DE AGOSTO
NO EXPOMINAS
EM BELO HORIZONTE

17 ENCONTRO
MINEIRO DO TRC
MINASTRANSPOR
2016

RIO MINASTRANSPOR 2016

FÓRUM DE GESTÃO
E EFICIÊNCIA DE FROTAS

19 e 20
setembro
AMCHAM | SP



**VOLVO LANÇA
O VM OFF-ROAD
DE 32 TONELADAS**

FORD REFORÇA LINHA CARGO COM TRÊS NOVOS MODELOS



**MAN cria campanha para marcar
uma nova fase da empresa no país**

**Mercedes-Benz mostra caminhão
autônomo em sua festa de 60 anos**

**Caminhões VW Worker começam
a ser montados na Nigéria**

**Presidente da Anfavea
prevê retomada do mercado**

**Nova lei permite VUC em São Paulo
com até 7,2 metros de comprimento**

**Série especial do Actros
estreia no salão IAA 2016**

**Os planos de Tayguara Helou
na presidência do Setcesp**

**JSL chega mais fortalecida
a 60 anos de atividades**

**Clariant compra caminhões Scania
movidos a etanol celulósico**

**Montadoras focam no pós-venda
para equilibrar perdas na receita**



**ZF apresenta sistemas
de segurança e novas tecnologias
para caminhões e ônibus**



Bosch Diesel Center.
Seu especialista em sistemas
eletrônicos diesel.



Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial, os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- Equipamentos de última geração
- Garantia dos sistemas eletrônicos diesel
- Profissionais treinados e preparados pela Bosch
- Única rede de reparação de injetores Common Rail



www.boschdieselcenter.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

GERENTE COMERCIAL

Artur Lelis
arturlelis@otmeditora.com

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante região Sul (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

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, cartão de crédito Visa, Mastercard
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados
não são necessariamente as mesmas da 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 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

CAMINHÕES

• Com foco no segmento off-road, Volvo lança modelo VM de 32 toneladas, mais leve e com maior capacidade de carga útil 6

• Ford reforça linha de caminhões da família Cargo com os modelos médios C1419 e C1519 e com o pesado C3129 8

• Nova lei do VUC amplia gama de caminhões Mercedes-Benz e Iveco que podem circular nas zonas de restrição de São Paulo 12

TECNOLOGIA

A ZF alemã apresentou as novidades em transmissões, direção e sistemas de segurança para caminhões e ônibus a serem lançados na feira IAA 16

MONTADORAS

Com o slogan "Vire a Chave", MAN cria campanha para marcar uma nova fase da empresa no Brasil 20

• No ano em que completa 60 anos no país, a Mercedes-Benz reassume a liderança do mercado de caminhões no primeiro semestre 24

INTERNACIONAL

MAN vai montar caminhões VW Worker na Nigéria, usando a fábrica da Leventis, importadora oficial da marca naquele país 28

SUSTENTABILIDADE

A Clariant, fabricante de produtos químicos, adquire três caminhões Scania movidos a etanol celulósico de de segunda geração 30

IAA 2016

Mercedes-Benz lançará série especial do Actros no IAA, na Alemanha, para comemorar 20 anos do modelo 32

MERCADO

Novo presidente da Anfavea, Antonio Carlos Botelho Megale fala em retomada do mercado automobilístico 34

JSL 60 ANOS

A maior empresa de transporte e logística completa seis décadas de atividade e mantém expansão contínua, apesar da situação adversa no país 38

ENTREVISTA

Para Tayguara Helou, novo presidente do Setcesp,

exame toxicológico deveria fazer parte de um programa de combate ao uso de drogas 40

PÓS-VENDA

Fabricantes de caminhões aumentam foco nos serviços das concessionárias para compensar queda nas vendas de novos veículos 42

ROUBO DE CARGAS

Crise econômica, falhas na segurança pública e penalidades brandas são algumas das causas do aumento nos furtos e roubos de cargas 50

FROTAS CONECTADAS

• Laboratório de Robótica Móvel da USP testa caminhões que circulam sem motorista, usando inteligência artificial 52

• A startup Alientronics chega ao mercado com sistema que promete dar maior durabilidade e confiabilidade aos pneus 54

• Novos aplicativos inovam o mercado, como o Rápido, de entregas expressas, que usa motoboys, vans e ciclistas 56

• Tecnologia OnStar, da General Motors, oferece mais de 20 serviços ligados à segurança, mobilidade e roteirização 58

IMPLEMENTOS

Librelato estreia no segmento de linha leve para os furgões de alumínio, com produto que pode ser todo em alumínio ou híbrido 60

MOTORES

Cummins e FPT Industrial focam estratégias no segmento interno de fora de estrada e a MWM amplia negócios no exterior 62

PNEUS

Afetados pela queda nas vendas de caminhões, fabricantes de pneus enfrentam retração, mas apostam na recuperação do mercado 66

MARÍTIMO

Terminal de contêineres do porto de Paranaguá passa por modernização, com automatização de processos e expansão 72

LOGÍSTICA

Total Express unifica operação do Grupo Abril, como parte do plano de estruturação para expansão dos serviços 74

SEÇÕES

Editorial 5 Novas 70

Novo VUC aumenta a produtividade

A alteração do comprimento máximo permitido para o Veículo Urbano de Carga (VUC) na cidade de São Paulo, que passou de 6,3 metros para 7,2 metros, ampliou o leque de escolha de modelos de veículos comerciais que podem ser usados no transporte de mercadorias nos grandes centros urbanos. O novo limite passou a valer com a publicação da Portaria nº 031/16, no dia 27 de abril. A largura máxima externa do veículo manteve-se em 2,2 metros.

A medida foi muito bem-recebida pelas empresas transportadoras porque o veículo maior torna a operação mais eficiente, com menor custo. Além disso, traz benefício para a mobilidade urbana e para a sociedade como um todo, porque ajuda a reduzir o número de veículos que congestionam o trânsito e emitem poluentes.

A ampliação do comprimento de veículo permitido resultou em um ganho de cerca de 20% na capacidade de carga. Em número de paletes, o aumento foi de 4,6 paletes para seis paletes por viagem.

Para a indústria de caminhões, a alteração resulta no benefício de expandir o número de modelos que podem ser comercializados para essa aplicação. O mercado de caminhões VUC corresponde a cerca de 11% do mercado total de caminhões leves e a região da Grande São Paulo representa, aproximadamente, 40% do mercado.

Dois montadoras já começaram a divulgar a inclusão de novos caminhões na lista de modelos VUC que podem circular em São Paulo. A Mercedes-Benz entra em jogo com o novo Accelo 1316 6x2, um veículo médio com o robusto motor OM 924 LA, aplicado em caminhões de até 17 toneladas. A Iveco passa a disponibilizar para esse nicho de mercado o Daily 70C17, cabine simples e cabine dupla, que pode carregar mais carga em um baú de 5,5 metros.

Mas um dos grandes problemas do setor continua sem solução: a padronização nacional das restrições para circulação de veículos comerciais. Levando-se em consideração que o país tem cerca de 5.500 municípios e que cada um tem legislação própria sobre o assunto – ou nenhuma legislação –, fica quase impossível o transportador executar viagens intermunicipais sem sofrer multas por descumprir alguma das regras municipais. Para evitar a penalidade, ele acaba optando por trabalhar com um veículo menor para não ser multado, o que prejudica a eficiência da operação.

Nessa seara, o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) incluiu em suas ações a defesa da liberação de todas as restrições para todos os veículos comerciais de carga, dos pequenos até o VUC, para que eles possam ter livre circulação, já que são veículos que nasceram com a vocação para transitar nos centros urbanos.



Eixos traseiros do VM agora sustentam 24 toneladas

Volvo lança o VM de 32 toneladas

Mais leve e com maior capacidade de carga útil, novo caminhão da Volvo foca segmento de trabalhos off-road e promete redução no consumo de combustível e maior disponibilidade para o frotista

■ AMARILIS BERTACHINI

A LINHA DE CAMINHÕES VM DA VOLVO ganhou um novo modelo direcionado ao segmento de veículos vocacionados para trabalhos off-road de terraplenagem, mineração leve e construção. Com maior capacidade de carga útil – PBT (Peso Bruto Total) de 32 toneladas, ou 5,3 toneladas a mais de capacidade de carga que a versão anterior – o novo VM é equipado com motor de 330 cv, configuração 6x4, e é um dos mais leves em sua categoria, com uma tara que garante maior capacidade de carga útil e, assim, maior rentabilidade para o transportador. É de 275 quilos a 1.050 quilos mais leve que os modelos similares.

“O VM conquistou o transportador por seu baixo consumo de combustível e grande disponibilidade em várias aplicações. Agora, estamos ampliando ainda mais

nossa oferta”, declara Nilton Roeder, diretor de estratégia, desenvolvimento de negócios e suporte a vendas de caminhões do Grupo Volvo América Latina.

O novo modelo, que foi desenvolvido e está sendo produzido na fábrica da Volvo em Curitiba (PR), incorporou uma série de inovações a elevarem em 20% sua capacidade de carga. Para aumentar seu PBT técnico de 26,7 toneladas para 32 toneladas, recebeu alterações e reforços nas suspensões e eixos dianteiro, de viga reta, e traseiros, com redução nos cubos. Os eixos traseiros com redução nos cubos proporcionam melhor desempenho em pisos escorregadios, uma vez que possuem bloqueio de diferencial entre eixos e entre rodas.

O eixo dianteiro, que na versão anterior suportava 6,7 toneladas, agora está

preparado para 8 toneladas. A suspensão dianteira tem molas parabólicas de alta capacidade, amortecedores de dupla ação e barra estabilizadora. “Este conjunto mantém a característica tradicional dos veículos da marca de alto conforto e segurança para o motorista nas aplicações em vias não pavimentadas”, comenta Ricardo Tomasi, engenheiro de vendas da Volvo.

Os eixos traseiros, que antes suportavam 20 toneladas, agora sustentam 24 toneladas. “Ousamos dizer que é o melhor veículo em sua classe”, declara Bernardo Fedalto, diretor de caminhões Volvo no Brasil. Os eixos traseiros, que sofreram redução nos cubos, saem de fábrica com bloqueio de diferencial entre rodas e entre-eixos, característica que promete ao transportador um conjunto mais robusto

e com maior durabilidade. “É o caminhão com o maior PBT técnico em sua categoria”, afirma Francisco Mendonça, gerente de caminhões Volvo no Brasil. Os eixos do novo VM são os mesmos que equipam a linha FMX da marca. A suspensão traseira é composta de feixe de molas semielípticas e está mais robusta e de manutenção mais simples porque permite a troca de apenas uma das lâminas.

Outro ponto relevante do VM 330 6x4 são os freios a tambor Z came, também já usados no modelo FMX. Entre as vantagens desse componente estão a maior durabilidade das lonas e a maior capacidade de frenagem, além de mais segurança na operação. Os cilindros de freios traseiros foram montados sobre os eixos, uma posição que proporciona maior segurança para os componentes, protegendo-os de eventuais danos causados por obstáculos no solo. O vão livre maior na área sob os eixos também permite uma operação mais segura em estradas sem asfalto. “Tudo foi pensado para proporcionar maior disponibilidade do veículo e, por consequência, mais produtividade do caminhão e maior rentabilidade para a operação”, assinala Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

O balanço traseiro curto facilita a implementação de caçambas basculantes. O VM 32 toneladas também é configurado com diversas opções de tomadas de força, uma tela reforçada de proteção do radiador, protetor de cárter de série e lanternas traseiras em Led.

O VM de 32 toneladas é equipado com a caixa de câmbio eletrônica I-Shift, que tem o apelo de proporcionar uma série de benefícios ao transportador, como redução no consumo de combustível, menor custo de manutenção e mais conforto para o motorista. “É a mesma transmissão que equipa o FH e o FMX, os caminhões extrapesados da Volvo, líderes de vendas no Brasil em seu segmento”, afirma Bernardo Fedalto. De acordo com ele, a I-Shift está



Nilton Roeder: “O VM conquistou o operador por seu baixo consumo de combustível”

presente em quase 100% dos caminhões FH e FMX que saem da linha de produção da Volvo, e na linha VM vem em um uso crescente. “Em apenas três anos, a caixa eletrônica já alcança cerca de 80% da produção do VM”, relata Francisco Mendonça, gerente de caminhões Volvo no Brasil.

Uma das principais características da caixa I-Shift é o sistema inibidor de trocas indevidas, que impede a troca de marcha caso a rotação do motor não seja a mais adequada num determinado momento. O sistema eletrônico registra as condições de condução e o peso bruto do veículo antes de selecionar a marcha inicial mais adequada.

A caixa eletrônica Volvo tem embreagem, mas não tem pedal, ou seja, não requer esforço por parte do motorista que não precisa trocar as marchas. Quando no modo automático, por exemplo, basta acelerar e frear. “Tudo é feito de forma eletrônica, precisa e suave. E a manutenção é menos frequente”, observa Álvaro Menoncin.

As 12 marchas e a eletrônica integrada ao motor proporcionam maior conforto para dirigir. “Quem dirige um caminhão com a caixa I-Shift não quer mais voltar para a caixa manual”, afirma Nilton Roeder.

No modo manual, o sistema também

oferece trocas precisas para proporcionar melhor dirigibilidade. O número de marchas à disposição (12 marchas) é indicado no display do computador de bordo. Desta forma, o motorista pode situar-se melhor durante a condução do caminhão e ainda monitorar em que marcha está e quais são as outras disponíveis, tanto para baixo quanto para cima.

“E o motorista também pode escolher o modo de condução: Econômico, quando está em velocidade de cruzeiro, ou de Potência, quando, por exemplo, está trafegando por um trecho bastante íngreme”, explica Ricardo Tomasi.

O novo caminhão tem os mesmos atributos pelos quais a linha VM já se tornou conhecida no mercado: alta disponibilidade, baixo consumo de combustível, baixa manutenção e uma cabine de fácil acesso que proporciona maior conforto para o motorista. “Não temos dúvida que o novo VM fora de estrada contribuirá decisivamente para aumentar a rentabilidade do transportador, que hoje experimenta uma conjuntura econômica de grande competitividade”, destaca Roeder.

O novo VM será comercializado no Brasil e nos demais países da América Latina que aplicam a norma Euro 5 de emissões. “Estamos continuamente investindo para sempre termos a melhor solução para o transporte comercial”, declara Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil.

A Volvo inaugurou em sua fábrica de Curitiba seu primeiro showroom de caminhões seminovos, que manterá sempre em exposição quatro unidades da grife Viking. No local, os interessados podem conhecer os veículos e pelo site conseguem saber quais opções de caminhões seminovos estão disponíveis para venda na rede de 95 concessionárias Volvo.

“Queremos dar mais visibilidade ao inovador programa de caminhões Seminovos Volvo Viking, uma marca já consagrada no mercado brasileiro”, afirma Rogério Kowalski, gerente de seminovos da Volvo. ■

Ford reforça a linha Cargo

Com a volta da confiança e o ritmo menor de queda nas vendas, a previsão da empresa é que o segundo semestre seja um pouco melhor e termine o ano com 55 mil veículos emplacados, retração de 23% sobre 2015

■ SONIA MOARES



Cargo 1419 tem 1,5 tonelada a mais de PBT em relação à versão anterior 1319

MESMO DIANTE DA PROFUNDA CRISE política e econômica, que levou o mercado automotivo a uma paralisação histórica com queda de 31,4% nas vendas de caminhões no acumulado de janeiro a junho, a Ford não alterou os seus planos de investimentos e reforça a família de caminhões Cargo com o objetivo de suprir as exigências dos consumidores e aumentar a competitividade da marca nos segmentos de veículos médios e pesados. Na linha 2017 a montadora apresenta os modelos C1419, C1519 (médios) e o C3129 (pesado), acrescentando a esta versão o pacote mixer que permite adaptar o veículo para receber o misturador de concreto (betoneira). “Com

a nova família Cargo destacamos o compromisso da Ford de atender às expectativas do cliente que quer um veículo robusto e com maior durabilidade”, afirma João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões.

Após pesquisa realizada com os seus clientes a Ford constatou que o desejo do consumidor é que o caminhão tenha mais capacidade de carga, menos consumo de combustível e menos custo de manutenção. “O cliente procura disponibilidade do veículo e rentabilidade do investimento que fez”, destaca Pimentel.

Com o Cargo 1419, novo modelo médio da marca, a Ford substituiu a antiga versão

1319 e torna este veículo mais robusto ao acrescentar 1,5 tonelada ao peso bruto total (PBT), totalizando 14,5 toneladas de PBT. A capacidade máxima de tração também foi ampliada para 27 toneladas (4 toneladas a mais que o modelo anterior), o que garante alto rendimento em aplicações de distribuição urbana e rodoviária de curta e média distâncias.

“Este modelo de caminhão se destaca não somente pelo maior peso bruto total do segmento, mas também pela potência do seu motor Cummins de 189 cv. Tem quase uma tonelada e meia de ganho em peso bruto total em relação ao VW Constellation (de 13.200 PBT e 186 cv) que é o nosso principal competidor”, compara Flávio Costa, gerente de marketing da Ford Caminhões. O C1419 já está à venda com preço inicial de R\$ 165.900.

Outro modelo médio, o novo Cargo 1519 foi reestilizado e recebeu reforço para torná-lo o mais competitivo da categoria. Além do eixo traseiro mais resistente, foram incorporados novos componentes (como suportes de molas, barra estabilizadora e amortecedores) com maior durabilidade. Com quase uma tonelada a mais, o peso bruto total aumentou de 14.500 kg para 15.400 kg. No mercado brasileiro este caminhão compete com o MAN Worker e o VW Constellation e custa a partir de R\$ 171.900, segundo a Ford.

MODELO PESADO – No segmento de pesados o destaque é o novo Cargo 3129, com peso bruto total de 30,5 toneladas e capacidade de tração de 42 toneladas, indicado para serviço canavieiro, madeireiro e mineração. Para esta categoria, a Ford oferece o pacote mixer, que permite transformar este caminhão em betoneira para atuar em obras de construção civil e de infraestrutura. “Entre as adaptações feitas neste veículo estão o escapamento vertical, a tomada de força traseira e o novo protetor do radiador”, explica João Filho, chefe de engenharia da Ford Caminhões. As duas versões estão equipadas com motor Cummins 6.7 litros de 290 cv de potência, transmissão Eaton de dez marchas à frente e três à ré e eixo traseiro Meritor de dupla velocidade (4,89:1/5,38:1).

Com o novo Cargo 3129 a Ford amplia o seu portfólio de produtos, aumentando a sua competitividade no segmento de caminhões pesados. “Na categoria 6x4 a Ford tem a linha mais completa, sendo a única montadora a oferecer quatro produtos diferentes neste segmento – o C2623 de 230 cv, o C2629 de 290 cv, o C3133 de 330 cv e agora o C3129 de 290 cv de potência”, destaca o gerente de marketing. No mercado brasileiro o novo caminhão custa a partir de R\$ 253.900.

“Com os novos caminhões Cargo o objetivo principal da Ford é destacar a melhoria na robustez e na capacidade de carga”, afirma o diretor de operações da Ford Caminhões. “Para os próximos desenvolvimentos vamos chegar a um ponto de equilíbrio sobre o que o consumidor demanda de produto e o quanto ele está disposto a pagar. Todos querem um veículo mais tecnológico, mas que a sua finalidade seja a de gerar rentabilidade e benefício e não um gasto extra”, diz Pimentel.

João Pimentel: todos querem um veículo mais tecnológico, que resulte em rentabilidade e não um gasto extra



Cargo 1519 recebeu eixo traseiro mais resistente e novos componentes com maior durabilidade

MERCADO – Pimentel enfatiza que a Ford continua investindo em novos produtos para manter vivos os negócios independentemente da situação dramática que a indústria de caminhões enfrenta atualmente no Brasil. “O plano da empresa é manter os produtos renovados para não perder a competitividade e estar preparada para quando o mercado retomar o crescimento”, comenta.

A estimativa de Pimentel é que a indústria de caminhões tenha uma recuperação lenta, chegando ao patamar de 150 mil veículos (volume alcançado em 2013) somente em dez anos. “Não temos expectativa de um crescimento muito rápido como em outras épocas. Não vemos nada nos próximos cinco anos que fará subir a este patamar. Acreditamos que por volta de

2019 e 2020 o mercado de caminhões fique em torno de 110 mil unidades”, calcula o diretor de operações da Ford Caminhões. “Se houver um crescimento do PIB, investimento em infraestrutura, este número pode até acelerar, mas mantemos a previsão de que será uma recuperação lenta.”

Para 2016, a expectativa do diretor da Ford Caminhões é que o mercado brasileiro encerre o ano com 55 mil caminhões vendidos no país. De janeiro a junho foram emplacados 25.589 veículos, uma queda de 31,4% sobre as 37.292 unidades comercializadas no mesmo período de 2015. Na categoria dos modelos médios a retração nas vendas foi de 39,1%, de 3.636 para 2.216 veículos até junho. Entre os pesados a redução chegou a 13,9%, de 9.168 veículos vendidos nos seis meses de 2015 para 7.895 veículos emplacados no primeiro semestre de 2016.

A Ford fechou o primeiro semestre em terceiro lugar no mercado de caminhões, com uma queda de 44,8% nas vendas totais, reduzindo o seu volume de 7.133 para 3.934 unidades.

“Já estamos vendo que o índice de confiança está voltando e que diminuiu o ritmo de queda das vendas. As compras não estão sendo concretizadas, mas a consulta por crédito está aumentando e a expectativa é que o segundo semestre seja um pouco melhor”, avalia Pimentel.



Melhor que ganhar
um caminhão carregado
de prêmios é ganhar
o próprio caminhão de prêmio.



PROMOÇÃO
VIRE A CHAVE

PARTICIPE DO SORTEIO
DE 2 MAN TGX 0 KM



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Vá até uma de nossas Concessionárias:
você concorre a prêmios instantâneos e pode
participar do sorteio de uma Saveiro Robust
e 2 MAN TGX 0 km, o caminhão oficial da dupla
Victor & Leo e do seu negócio.

Consulte regulamento e mais informações em:
promocaovireachaveman.com.br





MAN



**Caminhões
Ônibus**

Mais opções para os caminhões VUC

Frente ao aumento do tamanho-padrão do VUC, Mercedes-Benz inclui seu modelo Accelo como opção de veículos que podem transitar nas zonas de restrição de circulação de São Paulo

■ AMARILIS BERTACHINI



Nova lei aumentou o comprimento máximo do VUC para 7,2 metros

AS RECENTES ALTERAÇÕES FEITAS NAS restrições ao trânsito de caminhões na cidade de São Paulo trouxeram maior flexibilidade de operação para as transportadoras e aumentaram a gama de modelos de veículos que podem circular na área de restrição do município, chamada de Zona de Máxima Restrição de Circulação (ZMRC). Entre as medidas da Portaria nº 031/16, publicada pela Secretaria Municipal de Transportes no dia 27 de abril, está o aumento do comprimento máximo do Veículo Urbano de Carga (VUC), que passou de 6,3 m para 7,2 m.

“Depois de muito estudo conquistamos a ampliação do comprimento do VUC. Quanto maior o veículo, mais produtivo fica o

transporte”, declara Tayguara Helou, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp). Ele explica que foi adotada a medida de 7,2 m com base no maior comprimento que era praticado como limite entre os veículos urbanos de carga em circulação na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), medida que já era usada no município de Osasco.

Para as transportadoras, a padronização dos veículos reflete em redução de custos e facilidades operacionais. Como o transportador trabalha em diferentes municípios, cada um com restrições específicas de circulação, ele acaba optando por um veículo menor para não ser multado, o que prejudica a

eficiência da operação.

A ampliação de 6,3 m para 7,2 m resultou em um ganho de cerca de 20% na capacidade de carga, de 4.588 m³ para 5.480 m³. Em número de paletes, o alcance foi de 4,6 paletes para seis paletes por viagem. “Quem ganha com isso também é a mobilidade urbana, o abastecimento de produtos na cidade, porque se consegue reduzir a quantidade de veículos rodando. É trazer o conceito de coletivismo para o transporte de carga. A indústria, o comércio, a sociedade e o meio ambiente agradecem”, destaca Helou.

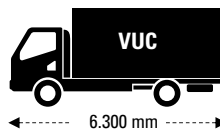
MERCEDES-BENZ – Para a indústria de caminhões, a alteração impacta no benefício de ampliar o número de modelos que podem ser comercializados. É o caso da Mercedes-Benz, que hoje já detém perto de 30% de market share no segmento de médios. Com a alteração na medida para 7,2 m, entra em jogo o caminhão Accelo. “Estamos totalmente preparados para atender à nova legislação VUC com um portfólio ainda maior”, declara Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing & peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Oferecemos aos clientes um completo leque de produtos, nos leves com o Accelo 815 e 1016, e agora nos médios com o novo Accelo 1316 6x2, todos podendo atender ao novo VUC de 7,20 m”, relata.

O executivo da Mercedes destaca a fácil manobrabilidade desse modelo para a aplicação urbana porque é compacto, tem um raio de giro curto, de 1,7 m, e atinge 30 cm a mais de tamanho de carroceria. Ele assinala também que, apesar de leve, o Accelo usa um motor robusto (OM 924 LA), de 156 cv a 2.200 rpm, quase cinco litros, que se aplica

O que é o caminhão VUC-SP



Como era



Largura máxima externa do veículo

2.200 mm

Comprimento mínimo total

6.300 mm

Atende a legislação de emissões de poluentes PROCONVE PO-5 (no mínimo)

Necessário cadastramento no site da prefeitura

Como ficou



Largura máxima externa do veículo

2.200 mm

Comprimento mínimo total

7.200 mm

Data de fabricação a partir de janeiro de 2005 (poderão circular até 2021)

Necessário solicitação AETC (Autorização especial de trânsito para caminhões)

em caminhões de até 17 toneladas. O motor OM 924 LA oferece torque de 580 Nm (Accelo 815) e de 610 Nm (Accelo 1016 e 1316) entre 1.200 e 1.600 rpm.

Além disso, o veículo tem detalhes que proporcionam conforto ao motorista, como ar-condicionado, painel de instrumentos com computador de bordo e tecla de navegação, e indicação do consumo de combustível instantâneo do veículo, expresso em km/l, como item de série. Também possui sistema de câmbio e um eixo traseiro adequado a esse tipo de aplicação. Com peso bruto total (PBT) de 8.300 kg, o Accelo 815 oferece até 5.010 kg de carga útil com equipamento. Já o Accelo 1016, com PBT de 9.600 kg, assegura uma capacidade de carga útil com equipamento de até 6.280 kg, ou cerca de 400 kg a mais que os modelos concorrentes mais próximos.

Com terceiro eixo de fábrica, o PBT do Accelo 1316 6x2 chega a 13.000 kg, com até 8.720 kg de carga útil com equipamento. Isso maximiza a capacidade de carga do caminhão, apresentando assim novas soluções para o transporte de bebidas (seis paletes), gás, líquidos, combustíveis e bascula de 5 m³ para materiais de construção.

A comercialização do Accelo para o transporte urbano de cargas e distribuição de mercadorias tem contribuído para melhorar

os resultados da montadora. “Nós lançamos o Accelo 1316 6x2 em outubro do ano passado. Em 2016, entre os meses de janeiro e maio, nossa participação no segmento de caminhões médios aumentou 7%, chegando próximo de 30% de market share”, diz Leoncini. “No segmento de leves, com o Accelo 815 e 1016, crescemos 4% no mesmo período, superando 31% de market share”, relata.

A linha de série do Accelo 1316 sai de fábrica com entre-eixos de 3.700 mm, mas para aplicação como VUC é preciso ou reduzir o balanço traseiro, ou diminuir a distância entre-eixos para 3.100 mm e, neste caso, ele mantém a maior capacidade de carga. Esse corte no chassi pode ser feito no centro de transformação de caminhões da própria Mercedes, o CTT (Customer Tailored Truck) e, neste caso, o veículo mantém as garantias da montadora. “Hoje o centro de transformação está aí para isso, é onde são feitas as primeiras unidades de alguma coisa que vai virar série”, afirma Leoncini. Ele destaca que a montadora considera inapropriado vender um caminhão para o cliente e este ser obrigado a levar o veículo a algum lugar para cortar o chassi, substituir o cardã etc. “Por isso temos o CTT, que faz algumas transformações para alguns segmentos específicos em função da característica da carga. Quando a gente fala de bebida, de câmara fria,

basculante e tanque, temos essa diversidade de entre-eixos e dentro de casa podemos fazer isso. O veículo sai com garantia Mercedes e pronto para receber o implemento”, explica.

MODELOS – O mercado de caminhões VUC corresponde a cerca de 11% do mercado total de caminhões leves e a região da Grande São Paulo representa, aproximadamente, 40% do mercado. A Mercedes-Benz atende às novas normas do VUC com 11 modelos entre caminhões e comerciais leves. Além da entrada do Accelo entre os VUCs, a marca produz os comerciais leves Sprinter (PBT de 3.500 a 5.000 kg) e Vito (PBT de 3.050 kg).

Na linha Sprinter destacam-se o furgão e o chassi 311 CDI Street, que é classificado como caminhonete e pode circular livremente nas grandes cidades, respeitando o rodízio de placas. O portfólio da marca inclui os furgões e chassis 415 CDI e 515 CDI, que contam com versões VUC para maiores capacidades de carga, ampliando as opções de escolha para os clientes. Os furgões Sprinter têm capacidades que vão de 7,5 m³ a 14 m³ na versão VUC. No chassi Sprinter, o volume de um baú pode chegar até 22 m³ com a nova legislação VUC.

O furgão Vito 111 CDI tem a vantagem de ser compacto por fora e grande por dentro e

CARGA URBANA

tem a mesma classificação da Sprinter Street, com permissão para circular em áreas urbanas com motoristas com carteira de habilitação da categoria B.

“A Mercedes-Benz é provedora de soluções. Com a mudança da nova legislação para 7,2 m, tivemos um crescimento no portfólio de 30%”, destaca Carlos Garcia, gerente sênior de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil.

Roberto Leoncini alerta para a necessidade de padronizar o tamanho dos veículos urbanos em nível nacional. “Quando se fala de mobilidade urbana, temos 5.500 municípios, cada um com uma legislação diferente, ou sem nenhuma legislação, para mobilidade urbana. Em alguns casos, o transportador opera no país inteiro, então como ter um veículo que ele possa usar em diferentes estados e cidades? Ele tem que ser meio alquimista ou tomar a pior decisão, que é a de ir para o menor veículo para atender a todos e perder eficiência”, questiona Leoncini.

PADRONIZAÇÃO – A questão da padronização dos veículos para o transporte de carga nos grandes centros urbanos é uma das lutas do Setcesp, que nesta gestão 2016-2018, criou o slogan “Por uma Grande São Paulo em Movimento”, que visa dar um norte ao mercado de transporte de carga na cidade. “O transportador opera na grande região metropolitana como um todo. Temos dissintonia, falta coordenar as restrições, falta coordenar as questões de medidas do VUC, o que acaba em uma colcha de retalhos”, afirma Helou. Ele assinala que o transporte de carga é um meio de viabilizar a indústria e o comércio e, se esse serviço vai mal, compromete todo o abastecimento e a indústria nacional não consegue ser competitiva e avançar novos negócios.

Nesse movimento para melhorar as questões de distribuição de mercadorias, algumas vitórias já foram alcançadas, inclusive na nova regulamentação. “Não dá para falar só do VUC sem falar de outras coisas. Conseguimos a redução da restrição de circulação

nas marginais. Na Marginal Pinheiros, das 5 h da manhã às 21 h – antes era até as 22 h; e na Marginal Tietê em duas janelas, das 5 h às 9 h e das 17 h às 21 h. E aos sábados das 10 h às 14 h, em ambas as marginais e vias adjacentes. Isso veio já para começar a fomentar a entrega noturna na cidade. Estamos trabalhando com a prefeitura, com grandes recebedores e estamos demonstrando para eles os ganhos com a entrega noturna”, diz o presidente do Setcesp.

O sindicato tem uma lista de dez propostas para tornar a logística de cargas uma aliada da mobilidade urbana. Entre elas está a padronização das medidas de todos os veículos pequenos de carga até o VUC. “Nossa segunda onda agora é essa: tentar liberar de todas as restrições todos os veículos comerciais de carga, dos pequenos até o VUC, para que eles possam ter livre circulação porque são veículos urbanos desenhados para a cidade”, afirma, destacando que isso é importante porque em determinadas regiões nem o VUC consegue transitar. “Quem sabe decidir o melhor tamanho de veículo para cada região é o operador, não adianta a Secretaria de Transportes querer padronizar isso na caneta. O operador sabe que na rua 25 de Março não vai conseguir entrar com um VUC, vai precisar de um Vito, por exemplo, e terá uma distribuição bem melhor. O operador é que vai saber fazer isso”, defende Helou.

Ele diz que ainda há uma “descoordenação total” na padronização das restrições de circulação e na padronização de tamanho de veículos comerciais de carga na Grande São Paulo. Um exemplo disso é a questão de Taboão da Serra, onde os transportadores têm recebido multas. Isto porque, enquanto São Paulo tem duas janelas de entrada e circulação de veículos, Taboão da Serra restringiu a circulação das 5 h às 20 h, ou seja, o motorista que precisa passar pelo município para entrar na janela de São Paulo acaba sendo multado. “Por isso a padronização das restrições é tão importante”, ressalta o presidente



Roberto Leoncini: amplo portfólio para atender à nova legislação VUC

do Setcesp. Entre as propostas está também a defesa da liberação total das marginais Tietê e Pinheiros para os caminhões, já que foram vias construídas para isso.

IVECO – Outra montadora que ampliou sua gama de caminhões com a atualização da lei de VUC foi a Iveco, que agora pode oferecer para esse nicho de mercado o Daily 70C17, cabine simples e cabine dupla, com entre-eixos de 4.350 mm. “Frotistas e autônomos que transportam cargas na cidade de São Paulo podem contar com mais uma ótima opção da família Daily, que permite ao transportador carregar mais carga em um baú de 5,5 m”, afirma Karina Esteves, gerente de marketing de produto da Iveco.

O veículo da Iveco tem capacidade de carga que começa na faixa de 3,5 toneladas, versão liberada para rodar na zona de restrição, também com opções nas categorias de 4, 5,5 e 7 toneladas, que atendem ao segmento de VUC.

O Daily tem câmbio acoplado ao painel, próximo ao volante, o que confere mais conforto e ergonomia para o motorista. Ao mesmo tempo em que a Iveco desenhou esse modelo com uma condução mais semelhante à de um automóvel, ou seja, mais confortável, o Daily é um veículo robusto, capaz de carregar volumes superiores aos transportados por alguns de seus competidores diretos.

Os resultados comprovam:
com Mobil Delvac você vai
ficar 100% satisfeito.



Mobil Delvac

Testes de desempenho:

- ✓ Desempenho 75% superior contra desgaste.
- ✓ Período de troca estendido
- ✓ Maior proteção contra a formação de borra
- ✓ Combate a oxidação do óleo causada pelo uso do biodiesel.



Mobil Delvac Power. Qualidade superior comprovada nos mais rigorosos testes de desempenho.

Contra fatos não há argumentos.
Conheça o resultado completo dos testes de Mobil Delvac Power em:
mobil.cosan.com/teste_mobildelvac

Mobil Delvac™



*Quando respeitadas as condições de uso e as recomendações do fabricante do motor.

© 2016. Todos os direitos reservados a Cosan Lubrificantes e Especialidades S.A. Proibida reprodução ou distribuição sem autorização. Mobil e Mobil Delvac são marcas ou marcas registradas da Exxon Mobil Corporation ou uma de suas subsidiárias, utilizadas por Cosan Lubrificantes e Especialidades S.A., ou uma de suas subsidiárias, sob licença. Outras marcas ou nomes de produtos utilizados neste material são de propriedade de seus respectivos donos.

ZF apresenta lançamentos do IAA

Em evento na cidade de Aachen, Alemanha, fabricante antecipou as novidades em tecnologia para caminhões e ônibus que serão lançadas no salão de veículos comerciais IAA 2016

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE AACHEN, ALEMANHA



Entre os destaques da ZF estão novos sistemas eletrônicos que reduzem riscos de acidentes

A ZF FRIEDRICHSHAFEN AG REUNIU A IMPrensa internacional em Aachen, na Alemanha, para antecipar os novos produtos que serão lançados durante o Salão Internacional de Veículos Comerciais (IAA), em Hannover, que acontece em setembro naquele país. Demonstrações do funcionamento dos novos componentes e sistemas de segurança em caminhões e ônibus foram realizadas durante o evento. Segundo a ZF, essas inovações em segurança e eficiência dos veículos comerciais seguem as megatendências de automação, conectividade, segurança e eletrificação que estão transformando o mundo da mobilidade.

Uma das principais novidades é o EcoTronic mid, uma solução direcionada à crescente demanda por tecnologias de transmissões automatizadas. É uma opção economicamente atraente de troca automática de marcha para caminhões médios e semipesados, além de ser uma

alternativa confortável. A previsão da ZF é iniciar a fabricação em série do novo produto no início de 2017.

Do ponto de vista técnico, o novo modelo baseia-se na ZF-Ecomid, uma transmissão manual de nove marchas que a ZF já fornece há dez anos como sistema manual para caminhões médios e semipesados com torque de entrada na faixa de 900 a 1.500 Nm. Para converter essa transmissão no sistema automatizado EcoTronic mid, a ZF utiliza módulos disponíveis nos respectivos mercados. Com pequenas alterações na estrutura da transmissão básica e adicionando o módulo de automatização, a ZF chegou a essa opção econômica de automatização para o driveline de caminhões médios e semipesados. As mudanças abrangem desde a sincronização, passando pelos atuadores da embreagem e troca de marcha, até a aplicação de um software de controle eletrônico.

Na Europa, já existe a tendência de aplicação de sistemas de transmissão automática e automatizada em caminhões pesados, médios e leves. Mas, segundo pesquisas de mercado, também nos países que formam o grupo Bric (Brasil, Rússia, Índia e China) essa propensão vem ganhando força e deverá conquistar uma fatia expressiva nas vendas. Previsões para 2025 apontam que a perspectiva de uso de transmissões automatizadas em caminhões são de 70% no Brasil, 50% na China, e 25% na Rússia e na Índia. Entretanto, o segmento de automatizadas é bastante sensível aos custos, além de ser altamente concorrido.

Um item que desempenha um papel essencial para o conforto da EcoTronic mid é a unidade de controle eletrônico, que se baseia na mesma plataforma de software que o controle da TraXon, que é a mais moderna transmissão automatizada da ZF para caminhões pesados. Além de possibilitar diferentes modos de condução – de Eco até Power – com sua arquitetura de software e dependendo da aplicação, a unidade de controle oferece diversas funcionalidades opcionais, que proporcionam valor agregado considerável ao cliente final: do elevado grau de conforto nas manobras até as funções rock-free e start-stop.

Para tornar a EcoTronic mid econômica, inclusive em relação aos custos do ciclo de vida total, a ZF focou na facilidade da manutenção. A modularidade dessa transmissão permite utilizar seis kits de reparo.

ANTICOLISÃO – Entre os destaques de inovação da ZF estão os novos sistemas

eletrônicos de assistência para caminhões que reduzem riscos de acidentes em congestionamentos. A função Evasive Maneuver Assist (EMA), desenvolvida em parceria com a Wabco, conduz o semirreboque em situações de risco de forma automatizada e com estabilidade. Já a função Highway Driving Assist (HDA) mantém os veículos comerciais na faixa e a distância adequada do veículo à frente, o que evita colisões traseiras.

A empresa lançou e já aplicou o que existe de melhor nos programas de assistência ativa no ZF Innovation Truck 2016. As duas funções Evasive Maneuver Assist (EMA) e Highway Driving Assist (HDA), por exemplo, aproveitam a capacidade de “energizar” através de sofisticados sensores e da inteligência de sistemas eficientes de controle, bem como a capacidade de agir por meio da mecânica eletrificada. Essas tecnologias mantêm a distância correta e segura do veículo à frente e conservam o caminhão na faixa de rodagem, evitando as consequentes colisões.

Por exemplo, se o motorista não vê, ou percebe muito tarde, um obstáculo na estrada ou se o trânsito para de forma brusca, a função EMA assume o comando do volante, o que significa que o controle de direção eletro-hidráulica ReAX da ZF também entra em ação. O programa de assistência detecta quando uma frenagem de emergência realizada pelo motorista ou pela função AEBS não é suficiente para parar o veículo em tempo. Isso foi demonstrado na prática em testes feitos em Aachen.

Se a manobra de frenagem não puder evitar uma colisão, o que é muito provável quando as estradas estão escorregadias ou se o perigo está depois de uma curva ou subida com pouca visibilidade, a função EMA, ativada por um movimento de direção do motorista para a esquerda ou direita, assume automaticamente o comando do caminhão juntamente com o semirreboque, mesmo estando em velocidade máxima, e conduz o veículo com

PARCERIA DE SUCESSO

Um ano após a incorporação da TRW Automotive pela ZF Friedrichshafen AG, a estratégia mostra resultados de sucesso. O Grupo ZF ampliou ainda mais suas competências atrativas, sua presença no mercado e seu potencial econômico. O lema da integração, apelidado de “The Power of 2”, foi bem escolhido, porque além das aplicabilidades dos produtos de ambas empresas de se complementarem, elas vêm impelindo suas potencialidades em diversos campos.

A empresa de tecnologia também dá uma demonstração de seu poder de inovação apresentando diversos novos conceitos. O Veículo Urbano Avançado – um carro subcompacto com acionamento puramente elétrico, que evidencia o potencial da integração inteligente dos vários sistemas do chassi, do driveline e de assistência ao motorista – e o ZF Innovation Truck 2016 para veículos comerciais são

abordagens com foco na segurança, eficiência e condução autônoma. Além disso, com esses projetos a ZF comprova as vantagens oferecidas pela interação entre as tecnologias de sensores, eletrônica e atuadores, que podem ser resumidas com os termos “ver – julgar – agir”, expressando perfeitamente o novo portfólio ampliado do Grupo ZF.

No início de 2016, a divulgação do primeiro balanço depois da integração da TRW deixou evidente que o Grupo ZF estava adquirindo novas dimensões, com volume de vendas na marca dos 29,2 bilhões de euros em 2015. A ZF TRW favoreceu expressivamente esse crescimento como Divisão de Tecnologia de Segurança Ativa e Passiva, que, desde sua incorporação, alcançou vendas correspondentes a 8,9 bilhões de euros, valor incluso pela primeira vez nas demonstrações financeiras do Grupo ZF.

segurança para uma faixa livre ou para o acostamento.

“A nossa função inovadora realiza, ao mesmo tempo, manobras automatizadas de desvio, frenagem e estabilização – em qualquer velocidade, com qualquer volume de carga e todo tipo de semirreboque –, ajudando a evitar a colisão do veículo”, afirma Mitja Schulz, responsável pela

Unidade de Negócios de Sistemas de Direção para Veículos Comerciais da ZF TRW. A função EMA é resultado da combinação das tecnologias de ponta da ZF e da Wabco, incluindo a direção eletro-hidráulica ReAX da ZF e o sistema de frenagem eletrônico (EBS) da Wabco, o programa de assistência ao freio de emergência, o controle eletrônico de estabilidade veicular (ESC)



Economia de combustível da nova transmissão ZF-PowerLine chega a dois dígitos



Easy Start da transmissão TraXon é solução segura ao conduzir caminhões em aclives e declives e sistemas de controle da condução.

Em seu primeiro nível de atuação, o programa alerta o motorista com sinais sonoros e visuais no display; no segundo nível são emitidas vibrações juntamente com uma desaceleração moderada de até 3,5 m/s²; e no terceiro nível é efetuada uma frenagem total, mantendo os limites da estabilidade, até o veículo parar por completo.

ZF-POWERLINE – Também será apresentada na IAA a nova tecnologia chamada de PowerLine, uma transmissão automática com oito marchas, com estrutura adotada dos sistemas utilizados em carros de passeio. Tem conversor de torque que supera os conceitos até hoje disponíveis para

esses segmentos de veículos comerciais em praticamente todos os critérios decisivos. A ZF conseguiu aumentar o potencial de economia de combustível, o conforto nas trocas de marcha, a relação potência-peso e, sobretudo, a sustentabilidade em níveis bem mais altos.

Após uma série de simulações feitas pela empresa, oito marchas revelaram-se ideais para cumprir as diversas metas definidas: com sua ampla relação de marcha que reduz o consumo de combustível, a PowerLine está no mesmo patamar dos sistemas que chegam a ter até duas marchas a mais.

A transmissão automatizada modular TraXon da ZF, recém-lançada, está conquistando novos clientes. Depois da MAN

e da Iveco, montadoras como a Ford Trucks e a Foton chinesa também incorporaram a transmissão TraXon em seus veículos.

O sistema de auxílio para partida em rampa Easy Start é solução confortável e segura ao conduzir em aclives e declives. Sensores identificam o ângulo de inclinação e o peso do veículo e calculam o torque ideal, facilitando a partida com rapidez e conforto em qualquer tipo de terreno.

ÔNIBUS – Outro produto que será destaque no IAA deste ano será a transmissão automática ZF-EcoLife de 6 marchas. A ZF quer mostrar que suas capacidades são muito maiores com a função start-stop que, junto com o motor que desliga automaticamente, chega a diminuir entre 5% e 10% o consumo de combustível nas aplicações urbanas. Atualmente, dois ônibus da montadora holandesa VDL Bus & Coach estão testando a transmissão automática equipada com a funcionalidade start-stop, para comprovar, na prática, seu potencial de economia.

O recurso start-stop da ZF-EcoLife é ideal para ônibus urbanos devido à característica da operação que, com o trânsito, obriga os veículos a frequentemente parar em semáforos ou congestionamentos. O sistema cria um pré-requisito para desligar automaticamente o motor assim que o veículo fica parado, ou seja, consegue reduzir seu consumo momentâneo de combustível a zero. Em contrapartida, o motor e o sistema de transmissão ficam prontos para entrar imediatamente em ação quando o motorista solta o freio e pisa no pedal do acelerador.

Além de considerar questões essenciais como os custos no desenvolvimento da tecnologia da transmissão, a ZF levou em consideração os desafios associados à elevada frequência de ativação e ao rápido preenchimento com grandes volumes de óleo. Isso possibilita o uso ilimitado da função start-stop e paradas mais longas no trânsito urbano.



A função start-stop da ZF-Ecolife, para ônibus urbanos, diminui o consumo de combustível

“NUNCA DEU
MANUTENÇÃO.”

Leonel Iaroz, **motorista**
Transprimo

“O VEÍCULO
NÃO PARA.”

Gilmar Henrique Ferreyra, **frotista**
Inova Logística



IBAMA
SICREMA
SIPRO/0000

Cinto de segurança salva vidas.

QUEM CONHECE, SÓ VÊ LADO BOM.

A DAF tem um caminhão perfeito para o seu negócio.
Visite uma de nossas concessionárias e encontre o seu.



f DAFcaminhoes

g+ DAF Caminhões

yt dafcaminhoes

DRIVEN BY QUALITY

DAF
A **PACCAR** COMPANY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFCAMINHOES.COM.BR

Os Caminhões DAF possuem garantia total no primeiro ano sem limite de quilometragem. Para o segundo ano, a garantia não tem limite de quilometragem e é limitada ao trem de força (motor, caixa de transmissão e eixo traseiro). Os Caminhões DAF também contam com o DAF ASSISTANCE, serviço de assistência técnica emergencial 24 horas. O serviço é gratuito para caminhões no primeiro ano de garantia e pode ser acionado pelo telefone 0800 703 3360.



MAN cria campanha para sua nova fase no Brasil

Mesmo no momento difícil a empresa dará continuidade ao seu programa de investimento no país anunciado em 2012, que totaliza R\$ 1 bilhão, aplicando R\$ 400 milhões até 2017 no desenvolvimento de novos produtos

■ SONIA MORAES

COM O OBJETIVO DE TENTAR ATENUAR O impacto da crise política e econômica sobre as atividades da companhia, a MAN Latin America lançou uma campanha para marcar a nova fase da empresa no Brasil. Com o slogan “Vire a Chave”, a proposta é disseminar o otimismo e destacar a retomada do crescimento de seus negócios no país.

“O momento é grave. A indústria de

caminhões e ônibus vive a pior crise de vendas das últimas décadas. Os volumes retrocederam aos do século passado, e o mercado brasileiro encolheu 70% desde 2011”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

Cortes destaca que todos os ajustes necessários foram realizados e que a empresa renovou o compromisso de oferecer produtos sob medida a mais de 30 países

da América Latina e África. “Queremos virar a chave para retomar o crescimento”, frisa o presidente e CEO da MAN.

Apesar do cenário de instabilidade, a MAN mantém o seu programa de investimento no país anunciado em 2012 que totaliza R\$ 1 bilhão, aplicando parte deste recurso, que é de R\$ 400 milhões, até 2017 para o desenvolvimento de novos produtos que serão destinados a nichos

inexplorados no mercado brasileiro.

Este programa de investimentos inclui também a entrega da primeira pista de testes de rodagem do Grupo Volkswagen na América Latina, do primeiro dinamômetro para testes de motores em Resende (RJ) e do novo Centro de Treinamento para a qualificação da rede e de clientes em São Bernardo do Campo (SP).

CAMPO DE PROVAS – O primeiro campo de provas projetado e construído para testes de veículos comerciais do Grupo Volkswagen na América do Sul está localizado na fábrica de Resende e conta com avançada estrutura desenhada especialmente para avaliar diversos aspectos de veículos pesados em cerca de 35.500 metros quadrados.

O pavimento possui trilhos de trem, paralelepípedos, pedras de rio, ondulações, lombadas, depressões, buracos e emendas irregulares entre as pistas. Neste campo de provas os avaliadores poderão simular o mal uso e o desempenho em curvas de impacto, além de pisos que causem uma extrema torção do chassi. O espaço prevê também uma área livre para avaliações dinâmicas.

O objetivo é criar um ambiente controlado para que se possa garantir a reprodutibilidade das condições dos testes. Ao todo, serão 19 diferentes eventos – que consideram, por exemplo, pavimentos especiais e rampas – aos quais os caminhões e ônibus serão submetidos para colocar à prova o veículo, com o objetivo de certificar e validar componentes como trem de força, sistemas de freio e direção, suspensão e chassi.

Neste campo de provas será possível desenvolver e homologar veículos quanto ao nível de ruído externo em uma pista com certificação internacional conforme a ISO 10.844. Também irá permitir a

Roberto Cortes: “Queremos virar a chave para retomar o crescimento”



Campo de provas cria ambiente controlado para realização de testes

confirmação do desempenho estrutural em diferentes pisos, além de averiguar a capacidade de vencer rampas. Haverá, inclusive, eventos específicos para veículos militares.

Para a construção deste empreendimento, a MAN adotou como padrão as normas brasileiras de pavimentação, mantendo para todo o projeto os requisitos das normas internacionais. Ao longo de toda a extensão do campo de provas, foram projetados sistemas para captação da água da chuva, com separação de outros elementos, para eliminar qualquer possibilidade de contaminação do solo.

O campo de provas possui uma espessa camada de mais de 20 centímetros de

concreto, associada à utilização de malhas de aço e fibras de polímero, que assegura a robustez necessária para a continuidade das condições de todos os pavimentos especiais do campo de provas, no longo prazo.

LABORATÓRIO – A fábrica de Resende a MAN está finalizando a construção do novo laboratório de testes de motores em bancada dinamométrica de última geração. Além da homologação para novas potências e torques, o empreendimento vai possibilitar a criação de projetos de motorizações no próprio país. O investimento faz parte da estratégia da montadora de ter no Brasil seu centro mundial de desenvolvimento de caminhões e ônibus Volkswagen.

Com previsão de inauguração no segundo semestre deste ano, a instalação desse laboratório no Brasil vai proporcionar, além de um grande salto tecnológico, uma redução de aproximadamente 50% no tempo e nos custos para o desenvolvimento de novos projetos ou modificações em motores.

Equipada com alta tecnologia e grande nível de automação, a estrutura da bancada dinamométrica permite até mesmo sincronia eletrônica com os procedimentos e





MAN investe no desenvolvimento de produtos para diferentes nichos de mercado

sistemas utilizados nas unidades MAN na Europa, devido, principalmente, à padronização dos equipamentos utilizados.

Com o objetivo de atingir um nível de excelência funcional, os motores MAN passarão por diversas avaliações como medições de torque, potência, nível de emissões, rejeições térmicas, consumos de ar, combustíveis e óleo lubrificante.

O laboratório está preparado para os padrões atuais e as tendências futuras e pode operar com até quatro diferentes combustíveis, além do GNV, contemplando até avaliação de diferentes opções de combustíveis alternativos.

CENTRO DE TREINAMENTO – Com o novo centro de treinamento, localizado em São Bernardo do Campo (SP), a MAN amplia a oferta de qualificação da montadora aos profissionais de sua rede de concessionárias e clientes de toda a América Latina e África. No local há estrutura completa para capacitações técnicas, comerciais e administrativas.

O empreendimento tem mais de cinco

mil metros quadrados e a sua inauguração se dará por fases. Quando estiver totalmente finalizado, será um dos maiores do país com mais de dez salas técnicas com capacidade para receber veículos pesados, além de ferramentaria e biblioteca. Haverá ainda amplo auditório e a obra prevê um espaço confinado para estudos de veículos em desenvolvimento.

NEGÓCIOS – No Brasil a busca por novos negócios, segundo Cortes, vem sendo intensificada com as novas ferramentas disponibilizadas pela companhia, como o leasing operacional, produtos vocacionais e sob medida, além de mais foco no agonegócio. Por meio do leasing operacional a empresa tem mais de 100 intenções de compra da linha de caminhões TGX e metade das unidades negociadas já foi entregue.

Entre os negócios fechados no mercado brasileiro a empresa destaca a venda de 45 cavalos-mecânicos Volkswagen para a fabricante dos produtos das marcas Coca-Cola nos estados do Rio de Janeiro,

Espírito Santo e São Paulo. São 40 unidades do Constellation 25.420 e cinco do modelo Constellation 26.420. Esses caminhões vão transportar as bebidas das fábricas da Coca-Cola Andina Brasil até os seus centros de distribuição.

Os novos caminhões receberam modificações especiais para suprir às necessidades da Coca-Cola Andina Brasil, com o encurtamento de entre-eixos, instalação de defletor e rodoar. Todos os modelos são cabine leito com teto alto para maior espaço interno aos motoristas, o que propicia maior conforto.

Para a Risa, empresa que atua na área de agronegócio e fertilizantes, o contrato de venda é de 50 unidades do caminhão extrapesado MAN TGX 29.440 implementados com a composição tritrem. As primeiras unidades entregues atuarão em balsas no Maranhão transportando soja e milho para exportação.

O negócio fechado com a Eldorado Brasil envolveu a compra de 70 unidades do MAN TGX 29.440 6x4 com a configuração Crossover. Destinado a aplicações mistas, que demandam rodagem em rodovias e trechos off-road, este caminhão supre as demandas dos setores madeireiro e canavieiro.

No mercado internacional a MAN concretizou a venda de 33 caminhões Volkswagen para a Coca-Cola Femsa na Argentina e de 117 veículos na Angola, sendo 84 caminhões e 33 ônibus. Neste semestre a empresa começou a enviar kits fabricados em Resende (RJ) para a Nigéria onde serão montados os caminhões Worker em três versões, a 15.180, 17.220 e 18.310.

No México a MAN registrou a venda de 419 caminhões e ônibus no primeiro trimestre, um aumento de 36% sobre o mesmo período do ano passado. Lá a empresa está ampliando a sua revenda com a nomeação de três concessionários e a inauguração de mais quatro lojas até o final deste ano.

JUNTOS PODEMOS GANHAR PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA MAIS SUA COMPETITIVIDADE



JSL
Entender para Atender



A JSL tem 59 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 200 filiais, e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.



SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS • GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS • TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

JSL
Entender para Atender

www.jsl.com.br
Tel.: (11) 2377-7000



No ano em que comemora 60 anos no país, Mercedes-Benz volta a liderar vendas do semestre

Mercedes-Benz: muitos motivos para comemorar

A montadora reassume a liderança no mercado de caminhões no primeiro semestre de 2016 e adiciona mais esta boa notícia à lista de itens para as comemorações de seus 60 anos de atividades no país

■ AMARILIS BERTACHINI

DONA DE UMA DAS ESTRELAS MAIS CONHECIDAS internacionalmente, a Mercedes-Benz festejou seus 60 anos de atividade no Brasil com a realização de uma série de eventos em sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP). As comemorações reuniram clientes do Brasil e da América Latina, fornecedores, colaboradores e imprensa e incluíram uma pequena mostra de alguns dos primeiros veículos fabricados pela marca.

Mas não foi o passado histórico a principal atração do evento, mas, sim, o que está por vir. Inspirada no slogan “Movendo

o Futuro”, a Mercedes-Benz apresentou o Caminhão do Futuro 2025, um veículo de condução autônoma que já havia sido mostrado pela montadora, no início deste ano, em um evento realizado na cidade de Düsseldorf, na Alemanha, e que adentrou o palco do auditório, temporariamente montado no espaço de eventos da fábrica, para fazer parte da festa, ao lado de alguns dos principais executivos da montadora, alguns vindos da Alemanha especialmente para participar dos festejos.

O objetivo do evento foi passar o recado de que a montadora está sintonizada tanto

com as demandas atuais de seus clientes, quanto com as de curto, médio e longo prazos. “Tomando como referência o nosso passado de muita tradição e conquistas na geração de soluções para o transporte de pessoas e de cargas, com 60 anos de experiência e muito conhecimento na realidade do país, queremos mostrar que a nossa marca tem história, mas não deixa de olhar para frente”, disse Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina.

“Dentro do conceito de pioneirismo, trouxemos uma atração muito especial



A montadora apresentou em sua fábrica o “Caminhão do Futuro 2025”, de condução autônoma

para o evento dos 60 anos: o Caminhão do Futuro 2025 da Mercedes-Benz, veículo de condução autônoma que materializa perfeitamente o DNA de inovação do Grupo Daimler. Muitas de suas avançadas tecnologias já fazem parte do dia a dia no Brasil, como os sistemas de assistência à condução do Actros brasileiro”, comentou Stefan Buchner, chefe mundial da Mercedes-Benz Trucks que veio ao país participar das comemorações.

“O Caminhão do Futuro 2025 da Mercedes-Benz é um modelo da força tecnológica da Mercedes-Benz Trucks. Há 120 anos a marca inventou o caminhão. E agora, estamos inventando tudo de novo”, comentou Buchner. “Nós, da Mercedes-Benz, estamos empenhados em tornar a condução autônoma pronta para a produção em massa até o final da década”, previu.

A aposta da montadora é que, com o desenvolvimento dessa tecnologia, a eficiência dos transportes aumentará, o trânsito ficará mais seguro para todos os usuários

de estradas e o consumo de combustível e as emissões de CO² cairão. Com o veículo autônomo, também poderá haver uma mudança radical na função do motorista, que deverá passar a ter papel de gestor



Stefan Buchner: “Estamos empenhados em tornar a condução autônoma pronta para a produção em massa até o final da década”

do transporte. Para alcançar esse objetivo, a Mercedes-Benz conectou os sistemas de assistência já existentes com sensores aprimorados do chamado Highway Pilot. Assim, a condução autônoma já é possível em velocidades realistas e em situações de trânsito em rodovias expressas.

Tradicionalmente, o Grupo Daimler se destaca pela criação de tendências para o mercado, como as da conectividade via wi-fi e internet e o uso da telemática em caminhões e automóveis.

MUSEU – Nas salas que antecedam o auditório, um pequeno “Museu do Cliente” exibiu veículos históricos da marca. Com a colaboração de diferentes empresas de transporte, foram expostos um caminhão L 7500 importado, ano 1952, da Covre, e um LP 331, ano 1961, da Supermix, veículos utilizados ativamente na construção e desenvolvimento de Brasília. Ao lado deles, dois ônibus clássicos completavam o conjunto: um O 355 da Viação Garcia e



Mercedes-Benz fabricou um total de 1,45 bilhão de caminhões até hoje

um O 321 do acervo da Mercedes-Benz, o primeiro monobloco do País. Além destes veículos, ganharam destaque uma Sprinter de 1997, e o 190 SL, roadster que está há mais de 60 anos no portfólio da marca e se consolidou como um ícone entre os automóveis dos sonhos da Mercedes-Benz.

Da linha atual, a empresa aproveitou para exibir no espaço o novo Actros, referência em tecnologia com elevado nível de segurança; o chassi de ônibus rodoviário O 500 com suspensão a ar, uma van de passageiros da nova geração da Sprinter e o Mercedes-Benz AMG S 63 Coupé.

“A Mercedes-Benz e o Brasil estão intimamente ligados. Juntos, nós já percorremos um longo caminho. O Grupo Daimler e a Mercedes-Benz contribuíram para o desenvolvimento deste grande país. Nós fizemos isso no passado, fazemos no presente e continuaremos no futuro”, declarou Wolfgang Bernhard, membro do conselho de administração da Daimler e responsável pela Daimler Trucks e Buses.

LIDERANÇA – Em sua trajetória de 60 anos de produtividade, a Mercedes-Benz do Brasil acumulou números relevantes. Foram 2,12 milhões de veículos comerciais produzidos no país, sendo 1,45 bilhão de caminhões e 670 mil ônibus, e mais de 2,9 milhões de motores fabricados.

Neste primeiro semestre de 2016, a marca voltou a liderar o ranking de vendas de caminhões, com o licenciamento de 7.554 unidades, resultado 20,5% inferior aos 9.498 chassis emplacados em igual período do ano passado, mas consistente o suficiente para lhe garantir um crescimento de market share para 30,02% – nos primeiros seis meses do ano passado sua participação no mercado era de 26,55%.

A retração nas vendas da montadora foi menor que a média do mercado nacional, cujo volume de caminhões licenciados

Wolfgang Bernhard:
“O Grupo Daimler e a Mercedes-Benz contribuíram para o desenvolvimento deste grande país”

caiu 31,4% na comparação dos semestres, para um total de 25.589 chassis.

No início deste ano, a Mercedes iniciou a venda do novo Actros para aplicações que utilizam estrada e vias não pavimentadas numa mesma operação (Mix Road) e diversas unidades já estão rodando em operações como a do agronegócio, para a qual, segundo a montadora, já ocorreram as primeiras vendas expressivas do modelo.

Atualmente, considerando a frota circulante nacional, de cada dez caminhões que transitam no país, quatro são Mercedes-Benz. No segmento ônibus, de cada dez ônibus da frota circulante nacional, seis são da marca Mercedes-Benz.

Além das vendas no mercado interno, a empresa se destacou também na exportação de caminhões e ônibus. Cerca de 432 mil caminhões e ônibus foram exportados nessas seis décadas, para mais de 60 países em diferentes continentes.

A planta da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo é a maior do grupo fora da Alemanha para veículos comerciais Mercedes-Benz. É também a única da companhia a produzir caminhões, chassis de ônibus e agregados, como motores, câmbios e eixos, em um só local. Ali são fabricados os caminhões das linhas Atego e Axor, enquanto a planta de Juiz de Fora (MG) responde pelo Actros e Actros.

A unidade de Campinas, no interior paulista, é responsável pela linha de produção de peças remanufaturadas Renov e abriga a Central de Armazenamento e Distribuição de Peças e a área de treinamento para clientes e concessionários. Este ano, a montadora inaugurou uma nova planta, para produção de automóveis, em Itacemópolis (SP), e passou a ser a única montadora que produzir caminhões, ônibus, vans e automóveis na América Latina.

O portfólio da empresa exibe atualmente 207 versões de caminhões, 90 versões de ônibus, 65 variações de comerciais leves e 50 modelos de automóveis premium. ■



Transportes Mais Simples Autopeças: o encaixe perfeito entre autopeças e segurança.

O Porto Seguro Transportes Mais Simples Autopeças é a melhor garantia para mercadorias transportadas tanto nas cidades quanto nas estradas. Ele oferece as coberturas que você precisa, além de ser mais fácil de contratar e de pagar – em até 4 vezes sem juros. Voltado para empresas do setor automotivo, com movimentações mensais de até 3 milhões, pode ser contratado um limite de indenização mínimo de R\$ 10 mil e máximo de R\$ 200 mil e ainda dispensa a averbação. Dessa forma, você ganha mais tempo e tranquilidade para se preocupar com o que mais importa: o crescimento dos seus negócios.

Conheça as outras vantagens:

Guincho gratuito, facilidade na liquidação dos sinistros e desconto de 5% na contratação de todos os serviços da Porto Seguro Faz.

A Porto Seguro também oferece soluções em seguro para empresas nos segmentos de Transporte de Móveis e Materiais de Construção.

Para saber mais, consulte o seu Corretor
ou acesse www.portoseguro.com.br.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP Mais Simples: 15414.001895/2008-71. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Transportes
Mais Simples
Autopeças**



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

MAN produzirá caminhão Worker na Nigéria

Os 16 primeiros veículos começam ser montados no final deste ano na fábrica da Leventis, importadora oficial da marca no país africano, que tem potencial para absorver em três anos 400 caminhões brasileiros

■ SONIA MOARES



A montagem do caminhão VW Worker na Nigéria abrangerá as versões 15.180, 17.220 e 18.311

A MAN LATIN AMERICA COMEÇA A MONTAR no final deste ano os caminhões VW Worker na Nigéria, mercado onde tem a sua marca consagrada com mais de 1.000 caminhões realizando o transporte de bebidas e de alimentos. “Depois de uma parceria de quase dez anos a Leventis, importadora oficial dos veículos MAN naquele país, decidiu investir nos produtos Volkswagen para suprir o mercado local”, explica Matheus Francesco, responsável pela exportação aos mercados da África e Oriente Médio da MAN Latin America.

A Nigéria, que está localizada na África Ocidental, é o país mais populoso do continente com cerca de 174 milhões de habitantes e o sétimo mais populoso do mundo. No passado chegou a ter um forte complexo industrial reunindo grandes marcas de veículos, como a Volkswagen e a Mercedes-Benz, mas com o tempo foi perdendo essa força. Com a estratégia de retomar o desenvolvimento da indústria automobilística local criando no país um polo industrial, o governo nigeriano lançou em junho de 2014 uma nova política

para o setor automotivo – a New Auto Policy – e passou a fazer parte da Comunidade Econômica dos Estados da África Ocidental (Ecowas), grupo regional fundado em 1975 e que engloba 15 países da África Ocidental com a missão de promover a integração econômica de vários setores como transportes, telecomunicações, energia e agricultura. “A ideia do governo nigeriano é reativar a indústria automobilística, capacitar a mão de obra, colocar o país na roda e servir de base para o Ecowas”, esclarece Francesco.

Na Nigéria a Leventis já tem uma estrutura de vendas e pós-venda, mantendo no país uma rede de concessionárias composta por seis pontos de vendas que comercializam os veículos produzidos na fábrica da MAN em Resende, no Rio de Janeiro. "Com a nova política industrial, o governo decidiu a partir de 2015 aumentar de 5% para 35% o imposto de importação de veículos montados e reduziu para 5% o imposto para os veículos que chegam ao país em CKD (completamente desmontado)", explica o executivo da MAN. "A solução para a Leventis foi trazer os caminhões desmontados do Brasil e fazer a montagem no local para não elevar os seus custos com importação."

A escolha dos caminhões Worker para ser produzido na Nigéria, segundo Francesco, é porque o modelo é o mais comercializado pela Leventis no país. Para a montagem do caminhão nas versões 15.180, 17.220 e 18.310, todos equipados com motor Euro 2, a importadora da MAN decidiu reativar a sua antiga fábrica e instalar uma linha de produção com capacidade entre quatro e seis unidades por dia. "Em fevereiro deste ano fizemos uma visita técnica para avaliar o local e indicar as adaptações necessárias para a produção dos caminhões Volkswagen, seguindo todo o DNA da MAN no Brasil e o conceito de montagem sob medida", conta Francesco. Todos os custos de instalação são bancados pela Leventis.

Alguns kits do caminhão Worker fabricados em Resende já foram enviados para



Matheus Francesco: "Há planos de fabricar outros modelos de caminhão na Nigéria"

a Nigéria para testar a linha de montagem. As primeiras unidades do veículo desmontado sairão do Brasil pelo porto de Santos (SP) entre agosto e setembro. Inicialmente serão produzidos 16 caminhões Worker no território nigeriano, mas quando a produção atingir a normalidade o volume chegará a 20 unidades mensais. "Há planos de fabricar outros modelos de caminhão na Nigéria", declara Francesco. "Como os clientes estão querendo um caminhão com cabine maior pretendemos incluir na lista de exportação para o mercado nigeriano o modelo Constellation, iniciando os embarques no final de 2017. Também estamos avaliando a possibilidade de exportar ônibus para aquele país."

Com o acordo de livre comércio que há

atualmente na região do oeste africano, o executivo da MAN calcula que em três anos seja possível vender na Nigéria 400 veículos. Atualmente a MAN tem 5% de participação no mercado nigeriano de caminhões.

O aumento das vendas de caminhões na Nigéria, segundo Francesco, também amplia a perspectiva da MAN de expandir as suas vendas na África do Sul, onde atualmente é vice-líder no mercado de ônibus. "Para a MAN o embarque de caminhões desmontados propiciará uma redução nos custos logísticos", afirma o executivo.

Para garantir que os caminhões Worker tenham o mesmo nível de qualidade do veículo fabricado em Resende, uma equipe composta por dez profissionais brasileiros estiveram na Nigéria concedendo treinamento aos funcionários da Leventis. Da mesma forma haverá um treinamento para os profissionais nigerianos no Brasil.

No continente africano também são produzidos veículos com direção do lado direito com kits enviados da fábrica de Resende há mais de uma década. Segundo a MAN, o volume já ultrapassa a marca de três mil unidades fabricadas na África do Sul.

Segundo a MAN, mais de 850 caminhões e ônibus Volkswagen e MAN produzidos pela MAN Latin America ao longo de 35 anos circulam pelas estradas de 30 países, incluindo o Brasil. A fábrica de Resende que completa 20 anos de atividades em 2016 é responsável por cerca de 720 mil veículos que alcançaram a preferência de frotistas em todo o mundo. ■

Saiba tudo que acontece nos setores de Transportes, Logística e Comércio Exterior



ASSINE JÁ
as publicações da



11-5096.8104

circulacao@otmeditora.com



O caminhão P 270 equipado com motor de 8,9 litros recebeu adaptações para ter um bom desempenho com o uso de etanol

Scania desenvolve caminhões a etanol de segunda geração

A empresa química Clariant adquiriu os três primeiros veículos movidos a etanol celulósico para uso no transporte de isotanques dentro do seu complexo industrial localizado em Suzano, no interior paulista

■ SONIA MORAES

EM CONTINUIDADE AO SEU PROGRAMA de investimentos em tecnologias sustentáveis para o transporte a Scania começa a testar o etanol celulósico (de segunda geração) extraído do bagaço da cana. Em um ano de avaliação, os caminhões movidos com este combustível já garantiram uma redução de 91% nas emissões de CO₂ em comparação aos motores diesel, segundo a Clariant, empresa especializada na fabricação de produtos químicos, que adquiriu os três primeiros modelos da marca no ano passado.

Os Ecotrucks, como são chamados os veículos, são utilizados para o transporte de produtos químicos dentro do complexo industrial da Clariant em Suzano, no interior de São Paulo. Os modelos na



versão P 270 4x2 equipados com motor de 8,9 litros receberam adaptações nas unidades injetoras, nos pistões, no filtro de combustível e no tanque de combustível para ter um bom desempenho utilizando 95% de etanol de segunda geração e 5% do aditivo Master Batch ED 95, fabricado pela Clariant do Brasil. "A produção local foi fundamental para a viabilidade do projeto, que garantiu

Celso Mendonça: o caminhão a etanol é uma solução para diminuir os impactos ambientais em operações de transporte

melhora nos custos e na logística. O aditivo permite que os motores desenhados para consumir diesel utilizem etanol hidratado, ajustando as características do combustível às necessidades do motor para obter um bom funcionamento do veículo”, afirma Paulo Itapura, gerente de sustentabilidade da Clariant para a América Latina.

Os veículos realizam o carregamento de isotanques com capacidade para 25 mil litros de produtos químicos, levando-os até a frota de caminhões que parte para as entregas nos clientes da empresa. Os trabalhos são realizados em quatro turnos, cumprindo uma jornada em 24 horas.

TECNOLOGIA – Para a produção do etanol de segunda geração, a Clariant utiliza a tecnologia sunliquid, um método biotecnológico que transforma resíduos agrícolas, como o bagaço da cana-de-açúcar e a palha de milho, em um etanol celulósico. “Não utilizamos produto químico no pré-tratamento da biomassa, o que deixa o processo muito mais eficiente, tecnicamente e ecologicamente viável, além da vantagem econômica, já que reduz em até 50% o gasto com insumo e ainda tem a produção de enzimas integrada ao processo”, explica Martin Mitchell, gerente de novos negócios de desenvolvimento da Clariant para as Américas. “Com esse método conseguimos um rendimento de até 300 litros de etanol por tonelada de bagaço seco.”

Desde julho de 2012 a Clariant mantém em operação uma fábrica em Straubing, na Alemanha, que produz até 1.000 toneladas de etanol celulósico a partir de cerca de 4.500 toneladas de matérias-primas. Nesta unidade, foram processados mais de 40 contêineres de resíduos de cana-de-açúcar do Brasil,

Paulo Itapura: “A produção local foi fundamental para a viabilidade do projeto, que garantiu melhora nos custos”



Martin Mitchell: “Demonstramos a aplicação comercial do combustível etanol celulósico nos caminhões da Scania”

gerando parte do combustível que está abastecendo os Ecotrucks na fábrica de Suzano. “Hoje no Brasil demonstramos a aplicação comercial do combustível etanol celulósico nos caminhões da Scania”, afirma Mitchell. “Concluímos diversos testes e obtivemos a validação técnica e econômica da tecnologia sunliquid, que já está disponível para a comercialização no Brasil.”

Segundo Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de negócios da Scania no Brasil, o caminhão a etanol é uma solução



para empresas comprometidas em diminuir os impactos ambientais de suas operações de transporte. “O exemplo da Clariant está levando ao interesse de outras empresas, que já consultam a Scania sobre esta solução”, afirma Mendonça.

PORTFÓLIO DE PRODUTOS – No seu portfólio de produtos a Scania também possui ônibus movido a etanol, que reduz em até 90% a emissão de CO₂ e atende às exigências do Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve P7). Os veículos são equipados com motor Euro 3 de 9 litros de 270 cv de potência e são abastecidos com etanol adicionado a 5% de aditivo para obter melhor combustível.

A cidade de São Paulo foi a primeira a investir em uma frota de ônibus movida a etanol, adquirindo 60 modelos urbanos em 2011. Deste total, 50 unidades da série K270 4x2 de 13,2 metros na configuração 6x2 foram vendidas para a Viação Metropolitana, que faz parte do Consórcio Unisul, operadora na zona sul da capital paulista com uma frota de aproximadamente 30 veículos. Os outros dez veículos, modelo K270 de 15 metros, foram comprados pela Viação Tupi, que também opera na zona sul da cidade.

Mundialmente, a Scania é provedora de soluções sustentáveis e oferece produtos movidos a combustíveis alternativos como biogás, gás natural, gás liquefeito, biodiesel, bioetanol, híbrido diesel e eletricidade, híbrido com ultracapacitor, híbrido etanol com bateria e híbrido Euro 6 diesel e biodiesel.

Na Europa a Scania tem mais de 800 ônibus movidos a etanol em operação, principalmente na cidade de Estocolmo, Suécia, onde está a sede da montadora. Esses modelos que estão circulando no Brasil são da terceira geração. No mercado brasileiro, além modelo a etanol, a empresa oferece chassis para trólebus e ônibus movido a biometano/GNV. ■

Série especial do Actros marca 20 anos da estreia do modelo

Para comemorar a data, a Mercedes-Benz irá produzir uma edição limitada de 200 unidades do cavalo mecânico 4x2, disponível em todas as faixas de potência e equipado com sistemas de segurança inovadores

■ SONIA MOARES



A MERCEDES-BENZ TRUCKS VAI APRESENTAR no 66º Salão Internacional de Veículos Comerciais (IAA 2016), que será realizado de 22 a 29 de setembro, em Hannover, na Alemanha, a série especial do Actros para marcar os 20 anos de lançamento da primeira geração do caminhão pesado, modelo top de linha da marca. Desde o seu lançamento em 1996, neste maior evento de veículos comerciais do mundo, foram vendidos mais de um milhão de unidades deste caminhão pesado.

A série comemorativa terá uma edição limitada de 200 unidades do cavalo

mecânico 4x2 com cabines GigaSpace e BigSpace, disponível em todas as faixas de potência e equipado com sistemas de segurança inovadores, além de aprimoramentos em eficiência quanto ao consumo de combustível.

O modelo terá design exclusivo com para-lamas cromados e detalhes de revestimento em aço inoxidável no spoiler dianteiro. Outros aspectos chamativos deste Actros envolvem aplicações cromadas com o monograma do aniversário nos alojamentos dos espelhos externos, faróis bi-xenon com contorno escuro e defletores

para as janelas laterais.

As tampas das porcas das rodas em aço inoxidável, com a estrela da Mercedes, estão presentes em todas as rodas do eixo dianteiro e do eixo traseiro. Além disso, os aros das calotas também são de aço inoxidável. Os espelhos, a grade do radiador e as peças neles fixadas são pintados na cor da carroceria, de acordo com a solicitação do cliente. Os painéis laterais aerodinâmicos e as entradas de ar, se encomendados, também são de aço inoxidável. As encomendas deste caminhão poderão ser feitas a partir de setembro, sendo que a produção está programada para novembro deste ano.

INTERIOR – Na parte interna da cabine deste caminhão chamam a atenção emblemas de entrada iluminados, que apresentam o monograma do aniversário. Um diferencial é o novo sistema de iluminação que compreende 138 Led em uma estrutura de vidro acrílico para o teto solar deslizante e basculante. A cor dos Led pode ser escolhida ao toque de um botão, de acordo com o desejo do motorista a cada momento. Os tapetes aveludados do assoalho e o revestimento dos assentos dos bancos evocam um ambiente de classe, que é ainda mais embelezado pelo volante revestido em couro e pela iluminação ambiente.

As funcionalidades, alto nível de conforto e o prazer de dirigir o Actros ganham ainda mais aprimoramentos com o ar condicionado automático, geladeira, sistema

de som, tela grande no painel, buzina a ar e bandeja porta-objetos no suporte do painel.

O Actros especial tem um conjunto esportivo e de "fitness" que permite que o condutor se exercite, fortaleça e cuide das partes de seu corpo que ficam sujeitas a maiores esforços na profissão de motorista. O conjunto foi projetado e desenvolvido especificamente para uso na cabine do caminhão. É formado por uma barra de madeira forte para prender faixas elásticas por meio de ganchos.

SEGURANÇA – Este caminhão traz uma grande lista de equipamentos de segurança, como o assistente ativo de frenagem (Active Brake Assist 3), os sistemas de assistência para controle de proximidade (Proximity Control Assist), de proteção lateral (Sideguard Assist), de orientação de faixa de rolagem (Lane Assistant), assistente de atenção (Attention Assist), airbag para o motorista e retarder.

O máximo em eficiência quanto à economia é garantido pelo novo trem de força com a otimização do consumo de combustível, que será apresentado no IAA 2016. O Actros também é equipado, de série, com o sistema preditivo do piloto automático (Predictive Powertrain Control - PPC).

PRIMEIRA GERAÇÃO – Em 1996, a primeira geração deste caminhão representou uma revolução quanto à segurança, com todos os freios a disco e o sistema eletrônico de freios EBS (sistema de freios eletrônicos).

A revolução continuou nos anos seguintes e todas as inovações pioneiras em segurança para os caminhões de alto nível tiveram sua estreia no Actros – o novo sistema de Assistência Ativa de Frenagem 4 (Active Brake Assist 4) e o Assistente de Proteção Lateral (Sideguard Assist) são os exemplos mais recentes. O Actros também foi o primeiro caminhão pesado a contar com transmissões parcial



O Actros da série especial traz uma grande lista de equipamentos de segurança




O Actros lidera seu segmento de mercado, com 145 mil unidades vendidas desde 2011

ou totalmente automatizadas.

Nos últimos dois anos, a Mercedes-Benz apresentou novas versões do Actros, como o caminhão autônomo "Future Truck 2025" com piloto automático rodoviário Highway Pilot e também o Highway Pilot Connect

para a condução em comboio de caminhões interconectados.

Com vendas que já ultrapassaram 145.000 unidades desde 2011, a série atual do Actros lidera seu segmento de mercado na Europa. 

Retomada do setor automotivo será modesta neste ano

O presidente da Anfavea, Antonio Megale, antecipa que voltar ao patamar de produção de 3,8 milhões de veículos de 2012 vai demorar de quatro a cinco anos

■ SONIA MORAES



DEPOIS DE UMA QUEDA HISTÓRICA NAS vendas, por causa da insegurança provocada pela crise política e econômica, a indústria automobilística terá uma retomada modesta neste ano, apresentando um desempenho mais robusto a partir de 2017, segundo projeção de Antonio Carlos Botelho Megale, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “Com as medidas econômicas adotadas pelo governo Michel Temer, que estabeleceu limite de gastos, sinalizou tendência de redução de custos e maior foco nas concessões ligadas à infraestrutura, os indicadores de confiança começaram a mostrar sinais positivos o que indica o início de retomada do mercado

automotivo”, afirma Megale com exclusividade à revista Transporte Moderno.

Mas voltar a um volume de 3,8 milhões de veículos que foram emplacados em 2012 (incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus), segundo o presidente da Anfavea, vai demorar de quatro a cinco anos. “Estamos enfrentando um problema conjuntural, que é uma das maiores crises da história do setor automotivo, mas assim que passar essa fase o mercado deve retomar num crescimento vigoroso”, prevê Megale.

MERCADO DE CAMINHÃO – Para o mercado de caminhões, que enfrenta o momento difícil com 80% de capacidade

ociosa, a estimativa é que feche o ano com 54 mil veículos emplacados, o que representará uma queda de 24,6% sobre as 71.655 unidades vendidas em 2015. De janeiro a junho o setor acumula a venda de 25.589 caminhões, uma queda de 31,4% sobre o mesmo período do ano passado, quando foram vendidos 37.292 veículos no país. “O empresário está inseguro para fazer investimentos, mas à medida que a frota vai envelhecendo há perda de competitividade. Então esses anos de baixas vendas, na nossa visão, vão criar uma dificuldade competitiva para os transportadores e, assim que a economia voltar, haverá necessidade de renovação dos seus veículos”, observa o presidente da Anfavea. “O destravamento das concessões e a volta dos investimentos em infraestrutura fará aumentar a movimentação das empresas e, conseqüentemente, a necessidade de veículos para o transporte.”

Megale lembra que o setor de caminhões teve alguns momentos favoráveis, com a antecipação de compras por causa da mudança tecnológica dos caminhões para se enquadrar à norma Euro 5 e o financiamento a juros muito atrativos. “Agora está havendo uma acomodação desta situação e o mercado retraiu-se totalmente. Então é preciso ter um equilíbrio da oferta de crédito, tanto no que se refere a recursos, quanto a taxas de juros e a parte burocrática. O PSI (Programa de Sustentação do Investimento) acabou, mas historicamente o Finame sempre foi um instrumento de sucesso de financiamento.

Então é preciso que se tenha os recursos adequados, que as regras sejam absolutamente claras, pois os benefícios do passado não existirão mais”, diz o presidente da Anfavea.

Sem os incentivos provenientes de taxas de juros atrativas a previsão de Megale é que ocorra uma acomodação do mercado de caminhões e os empresários irão assimilar naturalmente a nova oferta de financiamento. “O Finame ainda é competitivo e eu vejo que o empresário quer mais a previsibilidade do que a oportunidade”, destaca o dirigente da Anfavea.

“A oportunidade é boa, pode levar a uma antecipação de compra, mas nem sempre é sustentável. É melhor uma situação linear, estável. Aí cada empresário, com essa regularidade, pode tomar a decisão de fazer os seus investimentos e o financiamento é fundamental para girar o setor de caminhões.”

MERCADO DE ÔNIBUS – O mercado de ônibus deverá encerrar o ano com uma produção de 12 mil unidades, segundo a projeção da Anfavea. “É um volume muito baixo, o que confirma a fragilidade deste mercado no momento de crise, pois os investimentos neste setor demandam maior segurança”, analisa Megale.

Com a demanda interna ainda bastante retraída, a produção de ônibus no primeiro semestre atinge 9.239 unidades, uma queda de 33,4% sobre os 13.865 chassis fabricados no mesmo período de 2015, o que confirma a expectativa do presidente da Anfavea de que a retomada deste segmento seja bastante modesta com as vendas começando a se fortalecer mais no final do ano, continuando numa trajetória de expansão em 2017. “Ao contrário do que acontece no período de eleições, quando normalmente se tem um fator positivo de vendas de ônibus urbanos, neste ano não deverá acontecer por causa da complexidade política do país”, avalia Megale.

O problema do mercado de ônibus,



Antonio Megale: baixo volume confirma a fragilidade do mercado na crise

segundo Megale, está no endividamento dos municípios e dos estados que precisa ser resolvido. “Mas há uma sinalização do governo federal de equacionar essas dívidas e, assim que isso for solucionado, o setor de ônibus retomará os investimentos porque a demanda continua existindo”, diz o presidente da Anfavea.

A perspectiva positiva que há no mercado de ônibus, segundo o presidente da Anfavea, se deve ao fato de ser uma opção importante para substituir o transporte individual e ajudar cada vez mais no problema do deslocamento das pessoas nas grandes cidades. “O Brasil passa agora por uma nova reflexão de infraestrutura e a sociedade está demandando cada vez mais uma racionalização no que se refere à mobilidade urbana”, diz Megale.

“Com a priorização dos corredores de ônibus na cidade de São Paulo é fundamental que a frota esteja adequada, pois para a pessoa deixar o seu carro em casa o sistema de transporte tem que ter veículo com qualidade e que seja equipado com ar condicionado”.

Os BRTs (Transporte Rápido por Ônibus) também são intervenções de infraestrutura de mobilidade fundamentais para o transporte da população, segundo Megale. “À medida que estes corredores avançam é

preciso ter ônibus que ofereça um nível de qualidade adequado, pois o país precisa de rapidez, conforto e segurança”.

Megale defende a necessidade de investimento em infraestrutura para que o transporte rodoviário continue evoluindo. Assim como o sistema intermunicipal o interestadual também precisa oferecer qualidade. “Ir de São Paulo ao Rio de Janeiro de ônibus é uma boa alternativa, porque hoje temos muitos veículos confortáveis que fazem esse trajeto”, diz Megale.

EXPORTAÇÃO – Na tentativa de minimizar o resultado negativo dos negócios no Brasil a exportação tem sido uma alternativa para toda a indústria automobilística contornar a altíssima capacidade ociosa. Somando o segmento de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus a previsão da Anfavea é que as vendas externas cresçam 22% neste ano em relação a 2015, com o embarque de mais de meio milhão de veículos. “É um número bastante importante para tentar compensar a baixa do mercado interno”, afirma Megale. Até junho todo o setor automotivo exportou 226.645 veículos, um crescimento de 14,2% sobre as 198.455 unidades comercializadas no exterior no primeiro semestre de 2015.

O volume de ônibus exportados teve um aumento 17,7% no primeiro semestre com 3.842 veículos embarcados. Já a quantidade de caminhões vendida no exterior nos seis meses do ano registra queda 8% e soma 9.376 unidades.

O presidente da Anfavea comenta que as montadoras estão direcionando as exportações para vários mercados. “Os principais parceiros comerciais do Brasil são a Argentina e o México, mas existem outros, principalmente no segmento de ônibus que tem países importantes como a África do Sul, Peru e Colômbia”.

Megale afirma que a Anfavea está trabalhando para ampliar a cobertura regional atingindo vários países da América Latina, além de buscar novos negócios no

continente africano como Gana, Nigéria, Argélia. “O governo está fazendo esforço para estabelecer vários acordos comerciais que foram paralisados durante o aquecimento do mercado interno e quando o câmbio também não estava favorável”, relata o presidente da Anfavea.

“Agora que o Brasil está com o mercado interno mais fragilizado e com uma situação cambial mais adequada as exportações têm espaço para avançar. A Anfavea e as empresas estão trabalhando junto com o governo para ajudar na indicação dos mercados que têm maior potencial.”

O presidente da Anfavea ressalta que, além de buscar novos negócios no exterior, também é importante aperfeiçoar os acordos existentes. “Isso tem acontecido de forma prioritária com os países da América do Sul, como o Peru, a Argentina e o Paraguai. Todos já tinham um comércio e agora estão sendo aperfeiçoado. Também estamos buscando melhorar a parceria com o Equador e atentos à América Central que tem grande potencial para comprar os veículos brasileiros”.

Megale explica que dependendo do acordo comercial, a exportação não se limita somente em colocar o veículo no mercado local, mesmo o segmento de ônibus que tem tradição é preciso exportar o pacote inteiro que passa pelo veículo, assistência técnica, financiamento para o produto e financiamento para montar a rede de distribuição. “É fundamental que os financiamentos tenham nível de garantia adequado. Estamos trabalhando agora com novos mercados que não temos tradição e nem um sistema de financeiro muito próximo. Então é fundamental que a estruturação e a garantia dos financiamentos sejam asseguradas”.

Sobre os investimentos em veículos elétricos Megale avalia que o Brasil não tem condições de ser o protagonista nestas questões, mas da mesma forma não pode estar fora desta discussão. “São tecnologias novas e caras que estão em fase de

implementação, mas temos que continuar participando destas discussões para não ter um intervalo tecnológico porque tenho certeza que daqui alguns anos isso será uma realidade”.

PREVISIBILIDADE – Sobre a previsibilidade para o setor automotivo o presidente da Anfavea afirma que está conversando com o governo sobre esse tema. “Pedimos com bastante insistência que seja estabelecida ferramentas com nível de previsibilidade e que se tenham taxas fixas e com uma previsão adequada dos recursos que o setor demanda. Que isso seja estabelecido minimamente no prazo de um ano para que o empresário possa se programar”, detalha Megale.

“O mais importante não é ter taxas muito baixas e subsidiadas, mas taxas competitivas, que o sistema não seja burocrático e funcione de forma regular, porque isso facilita muito para o empresário tomar decisão de aumentar ou substituir a sua frota”.

Megale reforça que todo o setor automotivo, inclusive a cadeia de fornecedores, está numa situação bastante crítica. “É difícil dizer até quando as empresas suportarão esse momento de insegurança, porque cada uma tem a sua peculiaridade, mas têm algumas em situações bastante complicadas. Por isso, é importante que os sinais de retomada comecem aparecer”, diz o presidente da Anfavea.

Adequar-se a uma nova realidade tem sido uma tarefa difícil para as empresas, afirma Megale. “A indústria automobilística investiu bastante e no momento em que ia dar uma arrancada acabou o fôlego. Mas acreditamos no potencial do país e as empresas estão confiantes que haverá uma retomada”.

Os investimentos programados pela indústria automobilística para o período de 2012 a 2018 totalizam R\$ 85 bilhões. “Esse investimento vem sendo cumprido porque a indústria não pode parar e a maior parte já está executada e foi aplicada

principalmente no desenvolvimento de novos produtos”, diz Megale.

COMPETITIVIDADE – Com relação à competitividade da indústria automobilística, Megale avalia que o programa Inovar Auto chega num momento importante do mercado, quando estava crescendo participação de produtos importados no Brasil. “O Inovar reposicionou essa questão e assegurou que muitas empresas instalassem fábrica e centros de desenvolvimento no país. E isso melhora a competitividade”.

Megale argumenta também que é preciso evoluir com relação ao custo na cadeia automotiva que é um pouco elevado para as matérias primas. “Esse é um dos pontos que a Anfavea vai levar até o governo, porque precisamos olhar de forma mais completa a competitividade que é o futuro do setor automotivo”.

Outra preocupação da indústria automobilística, segundo Megale, é com o excedente de funcionários devido à baixa demanda do mercado. “Essa é uma grande preocupação das empresas que investiram para manter uma mão-de-obra capacitada e no momento de dificuldade perde toda essa equipe treinada”.

Hoje a indústria automobilística tem 27 mil funcionários em regime de afastamento, sendo 21 mil em PPE e seis mil em lay-off. Uma empresa que entra no PPE com redução de 20% da jornada de trabalho o funcionário recebe 90% do salário e deixa de receber 10%, trabalhando quatro dias da semana. Ele recebe 80% da empresa e os outros 10% são pagos pelo governo. “As empresas estão tentando usar toda a flexibilidade que tem para enfrentar esse momento de maior dificuldade e assim que o mercado começar a retomar esteja com a sua capacidade produtiva e isso vai beneficiar toda a cadeia. Tanto a cadeia de autopeças com maior número de encomendas, quanto a cadeia de distribuição, colocando mais produtos na rede de concessionárias”, destaca Megale.

STREAMLINE

HISTÓRIAS DE RENTABILIDADE

“Hoje, 6% de economia é um ganho muito grande. A gente comprovou que a economia é real.”

Everton Pereira Bendini,
sócio-diretor da Transportes Bendini.

Respeite os limites de velocidade.

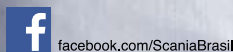
RINO.COM



Economia de combustível incomparável, conforto, durabilidade e alto valor de revenda. No Scania Streamline, veículo e serviços se encontram para entregar a melhor experiência de condução com o melhor custo operacional.

Conheça mais histórias em
www.historiaderentabilidade.com.br

Rentabilidade é o que nos move.



SCANIA



Uma exceção à regra no setor de logística e transporte, a JSL projeta ampliar seu faturamento neste ano, para R\$ 6,6 bilhões

JSL: uma trajetória de crescimento incessante

A maior empresa de serviços logísticos do país chega aos 60 anos com atuação cada vez mais vigorosa em um segmento de intensa competitividade que enfrenta uma das mais agudas crises dos últimos tempos

A JSL, FUNDADA PELO PORTUGUÊS Júlio Simões há seis décadas em Mogi das Cruzes, interior de São Paulo, como transportadora com alguns poucos caminhões, chega no ano 2016 à privilegiada qualificação de maior empresa do setor de logística e transporte, com faturamento superior a mais de R\$ 6 bilhões neste ano.

A trajetória da empresa, como todas as outras de controle familiar que começaram da estaca zero, teve um percurso de grandes desafios, altos e baixos e adversidades,

apenas superados por aquelas que foram comandadas por administradores com tino comercial e gestão eficiente, antes de encontrar a estabilidade financeira e começar a se expandir para ocupar seu espaço entre as mais bem sucedidas do setor.

A JSL, denominação da empresa adotada antes de abrir o capital, é comandada hoje por Fernando Simões, filho do fundador, empresário que se mostrou ser um gestor comprovadamente capaz desde que assumiu a responsabilidade de conduzir o

empreendimento a uma expansão incessante e uma diversificação de atividades para assegurar à sólida sustentação da operação, mesmo diante de todos os imprevistos que porventura surgiram.

A companhia conduzida hoje por Fernando Simões, que deu os primeiros passos na adolescência na aprendizagem do ofício do pai – imigrante português que foi mascate, mecânico e caminhoneiro –, tem o mais amplo portfólio de serviços logísticos no Brasil e é líder em seu segmento em

termos de receita líquida e abrange desde o transporte de carga até a completa terceirização das cadeias logísticas, com atuação em todo o território nacional e na América Latina. Com participação em praticamente todos os segmentos relacionados ao core business de logística e transporte, a JSL ainda conta com a Movida Rent a Car, empreendimento de locação diária e mensal de veículos, e, de maneira complementar, as atividades da JSL Concessionárias de Veículos (leves e pesados) e da JSL Leasing. Ou seja, as atividades de transporte propriamente ditas de cargas e passageiros, operação logística, venda de veículos comerciais, locação de veículos, serviços financeiros vinculados ao transporte e outras correlacionadas. Um mundo em que se apoia boa parte da economia nacional.

Com forte histórico de crescimento, a JSL se destaca por sua atuação diversificada, flexibilidade operacional e capacidade de customização, além de seu elevado padrão de governança corporativa. Sua frota própria conta com mais de 5.800 caminhões, 6.800 carretas, 65.300 veículos leves, 4.500 equipamentos e 1.725 ônibus, um total superior a 84 mil veículos operacionais, inigualado por qualquer outra empresa do setor. Sua equipe de empregados diretos soma mais de 26 mil pessoas.

No segmento de transporte de passageiros, atua no fretamento para transporte de funcionários e transporte público em linhas municipais e intermunicipais.

Em 2015 sua receita bruta total cresceu 15% para R\$ 5,56 bilhões, 50% representados pela atividade logística e 15% pela locação de veículos. A receita distribuiu-se entre serviços dedicados, Movida, transporte de passageiros, cargas gerais, gestão e terceirização de veículos, máquinas e equipamentos e outros segmentos complementares. Para o ano de 2016 Fernando Simões prevê nova expansão de 15% a 20% no faturamento da empresa para R\$ 6,6 bilhões, apesar da atual difícil situação



Fernando Simões: o diferencial da JSL está na oferta de serviços diferenciados aos clientes

econômica. Sempre confiante e otimista, o empresário apostou na diversificação para continuar crescendo e se diferenciando no mercado. Ele relata que a companhia participa de 16 setores da economia e, por isso, fica menos suscetível aos contratempos, que procura superar com o mesmo ânimo de sempre. “O que vale é trabalhar com o mesmo empenho e dedicação de costume. E contamos com uma equipe treinada e concentrada no que faz”, reforça Simões. O ritmo frenético da JSL continua inabalado.

Como explica o sucesso da empresa diante de todas as adversidades ocasionadas pela crise política e financeira? Fernando Simões afirma que os bons resultados estão fundamentados na cultura de trabalho que vem da origem. “Faz parte do nosso DNA de prestador de serviços dedicados. E isso nos dá muita satisfação”, garante.

“O que acho da situação atual é que vamos sair mais fortalecidos. O ano de comemoração de 60 anos da empresa representa um ano de felicidades. Chegamos a este ponto sem perda de tranquilidade. É o nosso jeito de trabalhar”, ressalta.

“Com o nosso DNA de prestadora de

serviços, origem simples e de ouvir o cliente, temos muito a melhorar e a oferecer. Uma das estratégias é ajustar nossos serviços para atender os clientes em quaisquer situações. Prestar serviços diferenciados é uma das nossas vantagens competitivas para conquistar novos negócios.”

Um princípio que norteia a empresa, e para seu sucesso, é que todo o corpo profissional está direcionado a fazer a operação do cliente chegar ao sucesso.

Outro fator que contribuiu para assegurar a estabilidade do conglomerado e sua contínua evolução foi a condução da sucessão familiar na gestão do empreendimento. “Todo mundo do setor falar disso, mas poucos o fizeram”, afirma, convicto. Na JSL a decisão da sucessão familiar foi adotada em 2000 e foi a opção pela condução do negócio sob a responsabilidade de um único gestor, Fernando Simões. “Não pode haver dois ou mais gestores para a empresa ser bem sucedida na sua atividade. O comando tem de ser único”, salienta Fernando Simões. Uma afirmação corroborada pelos bons resultados da companhia que tem origem e base familiar ao longo dos últimos 60 anos. ■



Setcesp elabora novas propostas para beneficiar transportadoras

■ AMARILIS BERTACHINI

Ele assumiu a presidência do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) sucedendo seu pai, Urubatan Helou, no ano em que o sindicato completa 80 anos de atividade. Como o mais novo presidente da história do sindicato, Tayguara Helou

decidiu usar todo o vigor de seus 35 anos para implantar uma série de novas medidas. Criou até um slogan para sua gestão: "Por uma Grande São Paulo em Movimento." Quer tratar especialmente da inclusão da carga na mobilidade urbana ressaltando que "onde há pessoas, há

necessidade de carga."

O jovem empresário contou à revista Transporte Moderno o que deve mudar em sua gestão e qual a sua opinião sobre alguns dos principais temas que afetam hoje o setor de transporte de cargas.

Transporte Moderno – *Você assumiu este ano a presidência do Setcesp para a gestão 2016-2018. Quais são suas principais metas à frente da entidade?*

Tayguara Helou – Tenho grandes ambições. A primeira meta é fazer uma reestruturação das principais atividades internas do Setcesp. Reestruturamos toda a parte de comunicação, para que ela seja mais ativa e funcione em tempo real. A área de eventos também passa por uma revisão porque uma entidade que não tenha uma grade de eventos bem feita não é uma entidade. Esta área ficava muito nas costas dos empresários, dos diretores, e o empresário não vai ao Setcesp para cuidar de buffet, ele quer levar à entidade suas dificuldades e conhecer as soluções. A parte comercial igualmente está passando por mudanças para ficar mais próxima dos transportadores. O sindicato representa 32 mil empresas, o que o torna o maior sindicato da América Latina, e atua numa base territorial de 50

municípios da Região Metropolitana de São Paulo, com exceção do Grande ABC, mas chegando até Jundiaí. Não dá para crer que o pequeno ou médio transportador saia lá de Jundiaí para participar de uma reunião aqui em São Paulo. Portanto, agora o Setcesp vai sair de suas paredes e vai até os empresários. Em breve lançaremos as Centrais de Apoio (CAs) do Setcesp, vamos montar como se fosse uma filial em Jundiaí e oferecer grade de treinamentos, realizar reuniões específicas das diretorias adjuntas e eu vou dar expediente dentro desses CAs para conversar com os associados. Vamos ter equipe de consultoria nas áreas econômica, jurídica e operacional, ou seja, vamos montar um mini Setcesp naquela região para estarmos mais próximos dos nossos empresários, inclusive com serviço

de recadastramento do Registro Nacional do Transportador Rodoviário de Carga (RNTRC). Jundiaí será o primeiro e minha intenção até o final do ano é ter também Osasco e Mogi.

TM – *A nova lei impõe ao transportador a aplicação do exame toxicológico de larga janela na contratação e na demissão dos motoristas. Como essa obrigação foi recebida pelos transportadores?*

Helou – É uma questão controversa porque apoiamos que as empresas adotem a aplicação do exame toxicológico, mas não concordamos com a forma como foi aprovada essa lei, porque não traz benefício para ninguém, nem para a sociedade, nem para o transportador.

O que queremos é o combate ao uso de drogas e álcool. Defendemos, sim, a aplicação de todos os exames toxicológicos, mas apoiamos a aplicação do exame dentro de um programa de cada empresa. Ela deveria ser obrigada a apresentar um programa de combate ao uso de álcool e drogas e ela é



Tayguara Helou,
presidente
do Setcesp

quem definiria a melhor forma de fazer isso: se no momento da contratação, se em intervalos de seis em seis meses, se quando o motorista sai ou chega de viagem, ou no meio do caminho. Cada empresa tem como trabalhar isso da melhor forma possível para todos.

TM – *Temos visto nos últimos meses assaltos cinematográficos a empresas transportadoras de valores. Como vem sendo tratado o problema de roubos de carga?*

Helou – O roubo de carga é um dos nossos grandes problemas e há muitos anos vimos discutindo formas de combatê-lo. Mas esse não é um problema somente do transportador, ele recai sobre toda a sociedade brasileira. Primeiro porque o roubo de carga hoje financia as quadrilhas do roubo organizado. E, em vez de melhorar, o problema vem se agravando.

Temos trabalhado muito próximos do secretário de Segurança Pública do Estado, para poder melhorar as políticas de segurança pública em alguns pilares. O primeiro deles é a legislação. Temos uma legislação aprovada recentemente que caça a inscrição estadual do estabelecimento que for pego com carga roubada.

O segundo ponto que a gente está trabalhando é fazer um trabalho de inteligência muito próximo à polícia. Temos discutido formas de integrar dados, informações de rastreamento de veículos e compartilhamento de dados de circulação dos próprios motoristas.

TM – *Assim como outros setores, o transporte de carga vem utilizando, cada vez mais, novas soluções*

tecnológicas para aprimorar o serviço. O que há de novo nessa área?

Helou – A Internet das Coisas (IoT) hoje é uma ferramenta muito importante na nossa atividade, porque nosso trabalho é externo e requer informação em tempo real. Com a IoT, conseguimos obter mais dados, em tempo real, do que está acontecendo lá fora.

O rastreamento também mudou, hoje é feito não só do veículo, mas dos volumes. Além disso, há as ferramentas de roteirização em tempo real, ferramentas de atualização de trânsito em tempo real e a integração dos dados dessas equipes externas com seus sistemas internos. Outro avanço nessa área é a chegada dos novos aplicativos que permitem o aproveitamento de ociosidade de veículos.

TM – *O Setcesp criou recentemente a chamada Linha Direta do Transportador. Qual a expectativa em relação a esse novo serviço?*

Helou – Essa iniciativa teve origem com um grupo de transportadores de carga-lotação, do interior do Estado de São Paulo, que vinha sofrendo muito na relação com seus clientes, porque operam com grandes embarcadores que, muitas vezes impõem ao transportador práticas que vão de encontro à legislação do nosso setor ou a algum tipo de regulamentação.

Foi aí que comecei a maquinar uma estratégia. Montei uma linha direta para os transportadores trazerem essas questões para o Setcesp. É um 0800, contratamos uma equipe de advogados especialistas nessa área para fazer esses atendimentos. O associado liga, identifica-se e fundamenta seu problema. O assunto tem

tratamento confidencial para não causar um desconforto entre o transportador e seu cliente.

Depois disso, o Setcesp faz contato com o embarcador e envia uma notificação ao presidente da companhia solicitando que o mesmo compareça em uma audiência conciliadora para poder conversar e chegar a um entendimento, mostrando que a empresa está adotando uma prática errada. Se não der certo, levamos o assunto para outras instâncias, sempre omitindo e protegendo o transportador que trouxe a informação para casa.

A linha começou a funcionar há pouco mais de 30 dias e temos quatro casos em andamento.

TM – *Há um trabalho do Setcesp que analisa as dificuldades para estacionamento de caminhões em São Paulo. O que já foi levantado e qual o objetivo desse trabalho?*

Helou – O objetivo do estudo é ampliar as vagas de estacionamento para caminhões. Nossa última pesquisa mostra que de todas as vagas disponíveis para veículos na cidade, apenas cerca de 2% a 3% são para veículos comerciais de carga e descarga. Hoje temos na cidade grandes polos geradores de carga, como shopping centers, que não têm sequer uma doca para receber carga. Rodamos uma pesquisa com nossos associados e mapeamos a cidade em 32 bairros, identificamos rua por rua onde há carência de vagas para carga e descarga e estamos analisando, junto com o departamento de trânsito, uma estratégia para definir onde é possível aumentar o número de vagas. Temos conversado com a prefeitura e o assunto tem caminhado, acredito que teremos boas notícias nos próximos dias. ■



Mercedes-Benz tem um terço de participação de peças e serviços no faturamento da marca no país

Esforço redobrado no pós-venda

Fabricantes de caminhões traçam novas estratégias e aumentam a atenção dada à área de pós-venda como forma de fidelizar o cliente e elevar a receita vinda desses serviços

■ AMARILIS BERTACHINI

COM A ACENTUADA QUEDA NAS VENDAS de veículos pesados – que já soma 31,4% de retração no primeiro semestre deste ano (25.589 unidades licenciadas), em relação a igual período do ano passado – as montadoras e suas redes de concessionárias têm redobrado a atenção dada ao segmento de peças e serviços como forma de equilibrar a redução da rentabilidade.

Várias ações foram lançadas pelas fabricantes nos últimos meses, entre elas a apresentação de novos serviços direcionados ao segmento de veículos comerciais, atendimentos personalizados feitos diretamente nas garagens dos clientes e condições especiais de pagamento com redução de preços para alguns itens de manutenção.

Líder no ranking de vendas do semestre,

com 7.554 caminhões licenciados, a montadora Mercedes-Benz tem atualmente cerca de um terço de participação de peças e serviços no faturamento total da marca no Brasil. “Buscando oferecer cada vez mais soluções completas aos clientes, nossa marca conseguiu um bom desempenho neste setor. Desta forma, a relevância de peças e serviços está acima da média histórica”, relata Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil. O histórico de 2015 mostra que os serviços estão igualmente distribuídos em revisão, garantia e manutenção.

A montadora lançou recentemente o Mercedes-Benz Dedicated Workshop, em que os concessionários levam seus mecânicos para as oficinas dos grandes frotistas.

Também desenvolveu uma campanha nacional junto à sua rede de concessionários, que hoje soma 180 estabelecimentos, oferecendo condições atrativas para a manutenção de caminhões. Os clientes dispõem de dez pacotes com peças genuínas e mão de obra inclusa, com preços promocionais, garantia de 12 meses sem limite de quilometragem e possibilidade de parcelamento em até três vezes. “Estes pacotes envolvem modelos clássicos de caminhões da marca, como o leve 710, o semipesado L 1620 e o extrapesado Axor 2540. Além disso, temos outros 68 itens para estes e outros veículos também com descontos muito especiais. Ou seja, reduzimos os preços dos principais itens de manutenção, oferecendo excelentes oportunidades para

os clientes”, afirma Renan.

Apesar de todo o empenho de montadoras e concessionários, a média de atendimentos tem sofrido impacto devido à redução do volume de veículos novos em circulação e também pelas próprias melhorias introduzidas nos produtos nos últimos anos que fizeram com que eles demandem menos manutenção. “A Mercedes-Benz tem compensado esse efeito de mercado por meio das diversas soluções em peças e serviços que contribuem para que os clientes continuem frequentando as oficinas, mesmo após o término do período de garantia. De uma forma geral, temos percebido um volume menor de veículos comerciais circulando, entretanto os que permanecem rodando apresentam uma quilometragem média superior, o que, de certa forma, compensa o efeito no consumo de peças e serviços ao cliente”, pondera Renan.

Outro problema nessa área é que, neste momento de crise, assim como os transportadores estão segurando as compras de novos produtos, também estão adiando a manutenção de veículos como forma de reduzir custos. “A postergação da manutenção tem sido uma realidade. Essa prática fica mais evidente nos pequenos frotistas e autônomos, que estão postergando ao máximo as manutenções preventivas, realizando somente as corretivas. Entretanto, a oferta de novos serviços e promoções realmente atrativas, por parte da montadora e seus concessionários, tem segurado o movimento nessa área”, constata o executivo da Mercedes.

Além das peças genuínas com garantia de 12 meses, a Mercedes conta com outras duas linhas de peças e acessórios. A chamada linha Renov é composta por peças remanufaturadas, com 15 famílias de peças e mais de 220 itens com preços em média 40% mais baratos em relação à peça nova. Já a marca Alliance Truck Parts, é formada por peças e acessórios de fabricantes homologados pela Mercedes, com



A MAN desenvolve guias e padrões para implantação da rede de concessionários

preços mais atrativos que as peças genuínas, para caminhões, ônibus, Sprinter e veículos multimarcas. Para facilitar o pagamento, a montadora disponibiliza o cartão MercedesServiceCard, que pode ser usado para pagamento de peças e serviços na rede Mercedes-Benz, e desconto em combustível na rede credenciada pela montadora, em parceria com a Ticket Car.

De olho na qualidade dos serviços prestados ao consumidor final, a montadora realiza auditorias frequentes nos 180 pontos licenciados, com foco na certificação dos concessionários dentro de padrões de qualidade e excelência da Mercedes-Benz no mundo (StarClass) e a própria rede tem intensificado ações de marketing de peças e serviços para ampliar as vendas e estreitar o relacionamento com os clientes.

MAN – “O que temos observado é que, devido à redução da atividade econômica de forma geral, a frota está circulando menos. Em alguns casos os veículos estão literalmente parados por falta de carga a ser transportada e, por consequência, não estão fazendo as manutenções”, afirma Eduardo Pignata, supervisor de treinamento

e desenvolvimento de rede da MAN Latin America.

No primeiro semestre do ano, a MAN comercializou 6.954 caminhões, ocupando o segundo lugar entre as maiores fabricantes do setor e somou 151 pontos de atendimento localizados no país e mais de 190 pontos na América Latina, África e Oriente Médio. “Consideramos a participação do volume de vendas de peças sobre o volume de faturamento total da montadora, uma vez que o faturamento dos serviços de mão de obra é realizado apenas por nossa rede de concessionárias. Nesse caso tivemos crescimento comparado ao ano anterior, influenciado diretamente parte pelo crescimento efetivo da venda de peças e parte pela queda de venda de veículos novos”, explica Pignata.

Historicamente, a MAN recebe em torno de 45 mil caminhões por mês em suas oficinas. Entretanto, nos últimos anos, em decorrência da crise no setor de transportes, houve uma diminuição no número de passagens, ao redor de 18%, e a previsão é de que essa redução possa chegar a 20% ainda este ano.

A revisão, de acordo com o executivo,



Scania trabalha para ampliar sua rede de concessionários

sempre é o maior volume no movimento das concessionárias, embora os serviços rápidos como troca de lona, lâmpadas, alinhamento e balanceamento também sejam sempre bastante procurados. “Mas hoje vemos também uma tendência de o cliente buscar a rede de concessionários em assuntos que exigem diagnóstico eletrônico. A rede é extremamente preparada com treinamento e ferramentas e isso evita intervenções maiores no veículo que podem causar a troca de componentes desnecessários e tempo excessivo da unidade parada”, ressalta.

Recentemente, a MAN lançou uma nova modalidade para o contrato de manutenção, focado no powertrain do veículo. “Esse contrato cobre todas as manutenções preventivas e manutenções corretivas do trem motriz da unidade para o período celebrado, que pode chegar a cinco anos, e traz benefícios ao cliente e um menor custo por quilômetro. Como parte da campanha ‘Vire a Chave’, lançada há cerca de um mês, o cliente que realizar manutenções e compras de peças em nossa rede concorre a prêmios, que podem ser desde tablets a até dois caminhões TGX”, destaca o executivo.

O contrato de manutenção da MAN Latin America, celebrado entre fábrica e cliente, oferece atendimento em 100% da rede de concessionárias com utilização de peças genuínas. Entre os serviços de pós-venda da MAN estão o “Atendimento 24/7”, através do Chamevolks/MANService, que conta com técnicos especializados e com o suporte da rede de concessionários para tentar fazer com que o veículo volte a operar evitando a necessidade de reboque do mesmo, o que possibilita menor tempo da unidade parada pela ocorrência. A montadora tem também um atendimento diferenciado para frotistas de ônibus: a manutenção das unidades é realizada na garagem do cliente, com técnicos da rede de concessionários especializados em ônibus.

Para manter o padrão da rede, a MAN realiza constantes programas de avaliação da capacidade de atendimento dos estabelecimentos e, com base na leitura desses indicadores, desenvolve os guias e padrões de implantação da rede. Os ambientes das lojas são desenhados para serem funcionais e atenderem às necessidades dos clientes e dos profissionais que lá trabalham. “Temos orgulho de ter produzido

um dos mais completos guias de padronização de concessionárias da indústria”, diz o executivo.

FORD – Na Ford, a participação dos serviços de pós-venda no faturamento da montadora tem aumentado e hoje está entre 5 e 10% do faturamento total da Ford Caminhões. De acordo com informações da empresa, atualmente os frotistas estão realizando a manutenção dos seus caminhões com mais frequência por não estarem fazendo a substituição da frota.

Entre os serviços da marca que se destacam para o segmento, a empresa tem o sistema de monitoramento de frotas Ford trac; o tradicional contrato de manutenção de fábrica para caminhões novos e usados, o Ford Service; oferta de suporte técnico telefônico com socorro mecânico 24 horas em todo o Brasil, chamado de SOS Ford; e o atendimento telefônico para esclarecimento de dúvidas, o Disk Ford. O mais recente deles é o FordTrac Segurança, um produto já instalado de fábrica que possibilita ao frotista monitorar o seu caminhão e solicitar o bloqueio a qualquer momento, inclusive pelo celular.

Segundo dados da montadora, a preferência dos clientes hoje é pelos contratos de manutenção na modalidade Prime, que além das manutenções preventivas inclui também as corretivas.

Para manter o padrão de atendimento na rede de 120 distribuidores, a Ford promove frequentes treinamentos técnico e operacional, visando realizar o diagnóstico no menor tempo possível, efetuar o reparo corretamente já na primeira vez e padronizar o processo de atendimento ao cliente. A Rede Ford Caminhões recebe, mensalmente, mais de 15 mil caminhões em seus estabelecimentos.

VOLVO – Outra montadora atenta às oportunidades do pós-venda é a Volvo. Nos últimos cinco anos a empresa desenvolveu um plano de ampliação dos



MÓVENDO O FUTURO

"Pra mim, o motor tem que ser forte para encarar qualquer carga."

Motor de 13 L com 460 cv e 510 cv.

"Tem que juntar beleza e manutenção simples, porque caminhão parado é prejuízo."

Novo para-choque com material resistente e conjunto ótico modular.

"Durante a noite, preciso ter uma cabine fresca para ter uma noite agradável."

Climatizador de série.

"O tanque precisa ser grande o suficiente para não ter que abastecer toda hora."

Tanques de até 1.080 litros.

"A suspensão precisa ser resistente, não importa o tipo de terreno."

6x4 com suspensão metálica e freios a tambor.



CONSÓRCIO
Mercedes-Benz


Na cidade somos todos pedestres.



Novo Actros. As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve.

Mais forte, confortável e econômico do que nunca.
Do jeito que as estradas pediram.

www.mercedes-benz.com.br | CRC: 0800 970 9090

 MercedesBenzCaminhoes

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.





Iveco: portfólio de produtos visa fidelizar os clientes com atendimento de qualidade

estabelecimentos autorizados, além da abertura de novas casas. “Temos um processo chamado 100% Volvo que faz a visita nos concessionários para manter o padrão de atendimento em todo o Brasil”, explica Reinaldo Serafim, gerente comercial de pós-vendas da Volvo.

O plano de ampliação dos estabelecimentos Volvo foca na disponibilização de grandes pátios para manobra de veículos que servem também para contribuir com o cumprimento da nova lei dos motoristas, disponibilizando uma área para que esses profissionais possam parar para descansar e deixar o caminhão em segurança. Segundo Serafim, a maioria das 95 concessionárias da rede já tem, hoje, a chamada sala de motorista, com diversas comodidades, entre elas wireless, para que eles possam se comunicar de forma mais barata.

“Não se pode olhar o negócio de concessionários a curto prazo, fizemos isso pensando no futuro”, diz o executivo. Existem hoje em torno de 130 mil veículos Volvo circulando, entre ônibus e caminhões, e, segundo Serafim, uma grande quantidade deles com até dez anos, ou seja, com mais chance de precisar dos serviços da rede de

atendimento. “Isso já justifica essa expansão”, atesta.

Além de apostar em casas novas e redimensionadas, a Volvo lançou um programa de oficinas móveis que compreende montar pequenas oficinas, de serviços limitados como revisão e lubrificação, para ir até o cliente. A visita é agendada para uma quantidade pré-determinada de caminhões, um mecânico vai com sua oficina móvel até o cliente e fica o dia todo fazendo a revisão nos veículos. Se o perfil do conserto for mais complexo e ele não puder fazer o trabalho no local, o serviço é remarcado para ser feito na própria concessionária. A montadora também conta com o já tradicional programa Voar, que presta atendimento de emergência nas estradas. “O Voar é importantíssimo devido ao tamanho do Brasil”, destaca o gerente.

Em seu portfólio, a Volvo mantém ainda três programas de manutenção. O mais abrangente é o Ouro, um plano de manutenção preventiva e corretiva, que inclui reparos no trem de força (eixo, motor e caixa de câmbio) e o Voar gratuito. Segundo Serafim, esse é o plano que mais vem crescendo. “Com a mudança do mercado e tantas coisas acontecendo no país,

o cliente começou a optar por um plano mais estruturado, alguns por não ter oficina própria. Aproveitamos essa oportunidade para ampliar. É bom para o concessionário, que mantém uma frota sempre presente na loja e para o cliente porque ele desmobiliza sua oficina e o estoque de peças, que é caro, e deixa por conta do concessionário fazer esse trabalho”, avalia. Além do Ouro, há o programa Prata, que prevê manutenção preventiva completa e reparos no trem de força e o Azul, de manutenção preventiva.

Geralmente, os serviços de manutenção preventiva mais procurados pelo cliente estão relacionados à parte elétrica e ao trem de força. Isto porque esses componentes, via de regra, podem fazer o caminhão parar na estrada, se estiverem com algum tipo de problema, o que sai muito caro para o transportador que pode até ter que arcar com multas caso a mercadoria não seja entregue no prazo prometido. Já para pequenos amassados, por exemplo, a procura por serviço não cresceu porque o transportador considera que pode postergar o reparo para outro momento.

“Lançamos os planos por volta de 2002 e a maior curva ascendente começou depois de 2010. Hoje temos em torno de 23 mil contratos entre Azul, Prata e Ouro”, contabiliza. Metade dos veículos Volvo é vendida com algum tipo de plano de manutenção. Atenção especial também é dada à questão de disponibilidade de peças no concessionário, porque, se este não tiver a peça necessária, o cliente ficará insatisfeito, o que pode refletir na venda do próximo veículo.

A montadora também disponibiliza um serviço de telemetria, tanto para ônibus quanto para caminhões, pelo qual o cliente pode ver o consumo de combustível em tempo real, via computador ou smartphone, e fazer uma gestão melhor dos veículos de sua frota. Outro serviço da Volvo é o Pit Stop, de valas exclusivas para troca de óleo e lubrificação. Em torno de

uma hora o cliente faz a lubrificação, troca filtros e óleo, com mecânicos especializados.

A participação da receita do pós-venda no movimento total da rede autorizada Volvo cresceu nos últimos anos. Segundo Serafim, antes da crise, em torno de 50% a 60% do faturamento do concessionário vinham de pós-venda. Nos últimos dois anos a relação subiu para cerca de 70% a 80% porque houve um aumento pequeno no movimento de pós-venda, mas uma queda acentuada nas vendas de veículos. "O bolso do cliente é o mesmo. Se ele tem um problema financeiro na empresa, ele vai tentar fazer o mínimo possível na oficina também", diz o executivo. No primeiro semestre deste ano, foram licenciados 2.903 caminhões Volvo, volume 32,6% inferior ao de igual período do ano passado (4.307 unidades).

Serafim assinala que há uma parte da frota fora de circulação porque alguns transportadores renovaram bastante nos últimos anos e, com a queda da demanda, os veículos estão parados e isso também não ajuda o pós-venda. Porém, ele afirma que nos últimos três meses o mercado já faz notar um movimento de recontração de fretes e uma frequência maior nas oficinas do que o que se via no início do semestre. Além disso, diz ele, alguns clientes voltaram a procurar as concessionárias para realização de serviços um pouco mais complexos, o que pode ser um bom sinal para o segundo semestre.

SCANIA — A Scania está investindo na ampliação de sua rede de concessionários, que hoje é composta por 126 pontos de atendimento espalhados por todo o país. A previsão é a abertura, até 2018, de mais 20 pontos de atendimento. Segundo Fabio Souza, diretor de vendas de serviços da Scania no Brasil, ao longo dos últimos anos, algumas casas foram reposicionadas, saindo dos centros das cidades para estar nas rodovias e, assim, facilitar



Serviços da DAF incluem as oficinas móveis que vão até onde o caminhão estiver parado

o acesso e agilizar os processos. A montadora também vem investindo na maior padronização dos estabelecimentos e de suas oficinas, para reduzir custos e dar mais velocidade ao serviço.

"Assim como todo o mercado, em 2016 a Scania também tem sentido uma queda nos serviços realizados na sua rede de concessionárias. Mas essa queda não significa perda de mercado para outras oficinas, pois a frota circulante tem apresentado ociosidade de trabalho, o que ocasiona um menor número de revisões, além da postergação de grandes reparos nos veículos", declara Souza. Em sua opinião, os grandes e pequenos empresários têm repensado a forma de realizar as manutenções, priorizando serviços que foquem em itens primordiais, que atendam a critérios de segurança e legislação. "A ociosidade apresentada pela frota circulante fez com que os clientes refletissem em manter custos fixos devido à baixa entrada de recursos. Eles têm optado por serviços que possam realizar de acordo com a quilometragem percorrida, ou seja, estão partindo em busca de alternativas aos custos fixos. Dessa forma, se não houver demanda para gerar receita, não gastarão com grandes

manutenções, que muitas vezes são realizadas dentro de uma estrutura montada pelo próprio cliente", assinala o executivo.

Como exemplo, ele comenta que vem aumentando na Scania a procura pelo programa de manutenção Premium, porque o cliente só paga exatamente pelo quilômetro rodado. "Seja autônomo, médio ou grande frotista, ele poderá planejar melhor os gastos mensais por meio de um fluxo de caixa mais programado e assim evitar despesas inesperadas, pois só pagará pelo quilômetro rodado no mês trabalhado. É a melhor solução para momentos de crise. O Premium é um produto que contempla todas as manutenções preventivas e corretivas decorrentes de desgaste natural", afirma.

As soluções de serviços da marca incluem o Scania Assistance, um serviço de emergência 24 horas, em qualquer localidade do Brasil, e programas de manutenção em cinco categorias: Premium, Mais, Trem de Força, Standard e Compacto. A montadora proporciona também treinamento para motoristas, serviços dedicados na estrutura do próprio cliente, checklist de serviços, intervalo de manutenções personalizadas, sistema de diagnose e

programação, atendimento remoto, Scania Oil e peças com garantia total.

“Estamos focados na apresentação dos benefícios que os programas de manutenção propiciam ao cliente e, desde o ano passado, os clientes vêm ganhando a garantia estendida do terceiro ano do trem de força, que engloba peças banhadas a óleo, componentes internos do motor, caixa de mudanças e diferencial”, explica Souza.

“O momento é de crise, mas enxergamos como uma oportunidade de parceria entre cliente, Scania e rede, ou seja, estamos enfrentando juntos este período de turbulência do mercado geral. Reforço que a rede vem passando muito bem por este momento, pois está fortalecida. Nenhuma Casa Scania foi fechada. Apenas algumas inaugurações foram adiadas”, declara Souza.

IVECO – A Iveco acaba de lançar o programa de revisão com preço fixo para os clientes que adquirirem novos produtos da marca. “Ouvindo os clientes entendemos que, principalmente no atual cenário, eles precisam de competitividade e previsibilidade dos custos de manutenção. Com isso, oferecemos para as linhas Stralis e Tector uma tabela de preços fixos para as revisões que devem ser executadas no primeiro ano do veículo”, diz Rômulo D’Alessandro, responsável pelo pós-venda da Iveco. Para a linha Daily, a montadora tem uma tabela com os valores fixos de manutenções previstas durante os dois primeiros anos de vida do veículo.

“O plano foi lançado em maio, após ampla pesquisa de mercado, e nos deixou extremamente competitivos, em média 10% abaixo do valor praticado pelos concorrentes. Também em maio incrementamos nosso portfólio de planos de manutenção com o plano “Essencial Trem de Força”. Com as mesmas características preventivas do “Plano Essencial”, adicionamos ao plano o trem de força, atendendo à necessidade de alguns clientes que queriam uma cobertura mais completa”,

conta o executivo.

Outra ação, lançada em junho, é o “Festival de peças Iveco”, que tem como objetivo prestigiar e resgatar o cliente que investiu na marca há mais tempo, com descontos de peças de giro da ordem de até 50%. “Isso mostra ao cliente que mesmo fora de garantia ele pode utilizar nossa rede autorizada e ter preços de peças e serviços competitivos. O Festival estava previsto para terminar no dia 1º de agosto.

“A montadora não tem como objetivo o lucro na área de serviços. Nosso portfólio de produtos (como os planos de manutenção) visa fidelizar os clientes a longo prazo por meio de um atendimento de qualidade. O percentual do faturamento da área de peças teve um pequeno crescimento nos últimos anos, resultado do aumento do parque circulante, ações de varejo e da queda do mercado de veículos novos no país”, declara D’Alessandro.

Além do crescimento da área de peças na própria montadora, é na rede de concessionárias que o reflexo do aumento do faturamento do pós-venda é mais visível. “No cenário atual, um pós-venda forte, e reconhecido pela satisfação dos clientes, é o que faz a diferença, por isso em cada concessionária incentivamos, entre outros projetos, a criação de uma rede de contatos para fomentar o crescimento de passagens. Além disso, lançamos programas para atrair e reter os clientes mais antigos da marca, como o “Festival de Peças” e os “Planos de Manutenção”, o que tem auxiliado nossos parceiros a manter o negócio em alta e os investimentos necessários para melhoria contínua em pós-venda”, acrescenta o executivo.

Entre os serviços mais procurados pelos clientes Iveco estão os planos de manutenção Básico, que realiza a troca de óleo e filtro do motor; o Essencial, que soma ao plano Básico todas as revisões determinadas pela engenharia e descritas no manual de uso e manutenção; e o Absoluto, que soma ao plano Essencial as manutenções



Participação dos serviços no faturamento da rede Agrale subiu de 5 a 10% para 15 a 20%

corretivas de falhas do produto ou desgaste por uso do veículo em condições normais. O programa de treinamento “Top Driver” oferece aos autônomos e frotistas treinamentos personalizados de acordo com a rota e aplicação do cliente, garantindo a maior eficiência, melhor produtividade e menor consumo de combustível. Segundo a empresa, o treinamento é gratuito e pode ser solicitado em qualquer concessionária autorizada. A rede da Iveco é composta por 78 concessionárias distribuídas por todo o país. De janeiro a junho, a Iveco registrou 1.391 veículos licenciados, volume 40,5% inferior ao do mesmo período do ano passado (2.339 unidades).

DAF – No primeiro semestre deste ano, a DAF Caminhões foi a única montadora com resultado positivo de vendas. No acumulado de janeiro a junho, foram licenciados 277 caminhões DAF, um crescimento de 58,3% sobre o total de 175 unidades comercializadas em igual período do ano passado. Atualmente, cerca de 50% dos clientes da montadora optam por aderir ao contrato de manutenção no momento da compra de um novo veículo.

Como uma das mais jovens montadoras no segmento de caminhões pesados a entrar no país, o custom service é um dos principais pontos de atenção da DAF. “Tratamos o tema como um patrimônio. Digo que vender é fácil, mas manter a satisfação do cliente ao longo do tempo é o mais difícil. Chamo de pós-compra, porque é o serviço visto do ponto de vista do cliente,

como ele recebe as promessas feitas antes da venda. Entregamos o prometido”, afirma Marlon Maues, gerente de serviços ao cliente da DAF.

Justamente por ser jovem, a DAF tem frota com idade máxima de três anos, com veículos recém-saídos do período de garantia. “Criamos um diferencial que exige menos manutenção corretiva, mas isso não afeta o movimento das concessionárias, porque criamos um programa de manutenção preventiva que ajuda a reduzir o custo operacional e a aumentar a disponibilidade do caminhão”, diz Maues.

Além disto, na entrega técnica do veículo, chamada de entrega genuína DAF, a montadora faz questão que o cliente, ou um profissional indicado por ele, conheça o produto em detalhes. Maues diz que é comum os motoristas ficarem viciados em um determinado veículo e demorem para aprender a conduzir um caminhão de uma nova marca, o que significa maior consumo de combustível, por isso a importância da entrega técnica com todas as orientações. Nessa linha, a empresa também oferece o Eco Driving Training, um treinamento de direção econômica.

A DAF tem hoje 21 concessionárias e um plano de implantar mais sete por ano. Entre os serviços de pós-venda está o DAF Assistance, formado por oficinas móveis – uma em cada concessionária – que vão até o ponto onde o caminhão estiver parado, precisando de atendimento. Mas, segundo Maues, cerca de 50% dos casos são resolvidos por telefone, antes da oficina móvel se deslocar. “Isso mostra que a capacitação é fundamental para o bom desempenho na condução do veículo”, afirma o executivo.

Há também o checklist DAF, um serviço preventivo que é ofertado gratuitamente toda vez que um caminhão passa pelas concessionárias da marca, para verificar se há necessidade de alguma intervenção no veículo, e fica a critério do cliente fazer ou não o serviço indicado. Uma pesquisa feita pela empresa mostra que 100% dos

caminhões vendidos até hoje – aproximadamente 1.000 veículos – já fizeram o checklist em algum momento.

Uma novidade em termos de serviços da DAF, iniciada em junho, são os Pontos de Serviços Independentes, que são uma extensão do pós-venda e usam estruturas de alguma outra marca de componentes, parceira da DAF. A DAF homologa esses espaços para serviços preventivos e emergenciais e tem mecânicos treinados, realiza diagnóstico e mantém estoque de peças. “É um pronto-socorro no qual clientes podem recorrer em locais mais remotos, onde não há concessionárias DAF”, explica.

A DAF Academy é uma estrutura que veio para o Brasil com o projeto inicial da DAF, para capacitação de mão de obra para a rede de concessionárias e a fábrica. A academia fica na fábrica da marca, em Ponta Grossa (PR).

Em relação a peças, a DAF trabalha com as genuínas e com a marca TRP, de peças universais. Segundo Maues, a montadora tem 100% de disponibilidade das peças originais no Brasil e o que as concessionárias não têm no local, a montadora coloca no ponto em 24 horas. As peças TRP têm garantia da Paccar.

AGRALE – Na rede de concessionárias da Agrale a participação dos serviços, que girava de 5% e 10% do faturamento, está atualmente entre 15% a 20%. Segundo Denilson Bernardi, gerente de assistência técnica da Agrale, o crescimento da participação de serviços ocorreu tanto pela redução do faturamento com vendas, quanto pelo aumento na receita de peças e serviços. Desde 2010 a empresa está expandindo a oferta de treinamentos para qualificação de mão de obra da rede de concessionárias e fechando parcerias com sua rede de suprimentos.

A empresa tem hoje perto de 102 autorizados. A rede oferece mão de obra gratuita para as três primeiras revisões realizadas pelo cliente em uma autorizada.

Possui assistência 24 horas que garante atendimento para pane ou acidentes, serviço que é gratuito nos primeiros 12 meses, podendo ser estendido por mais tempo. A garantia oferecida para os veículos Agrale é de dois anos ou 200 mil km para o trem de força e de 12 meses, sem limite de quilometragem, para demais componentes.

Recentemente, a montadora lançou o serviço de Revisões a Preço Fixo, válido para todo o território nacional, com a vantagem de o cliente saber quanto vai pagar por cada revisão. “Esse programa conta com mais de 70 itens de checklist, garantindo segurança e conforto para nossos clientes. Mas não nos limitaremos apenas às revisões, estamos trabalhando para lançar novos programas no segundo semestre, abrangendo novas demandas que estamos recebendo”, revela Bernardi.

De acordo com o executivo, a equipe da montadora percebeu uma demanda crescente para reformas em caminhões e, por isso, criou condições especiais para esta modalidade, assim como para manutenções preventivas. “Apesar do momento da economia pelo qual estamos passando, o nosso objetivo é fortalecer o pós-venda, onde estamos trabalhando forte no programa de qualificação de nossa rede, através da oferta de treinamentos, monitoramento dos atendimentos, suporte direto da fábrica para resolução técnica e novas políticas comerciais que visam à competitividade e agilidade no atendimento ao cliente”, declara Bernardi.

A média atual de atendimentos realizados pela rede Agrale gira entre 10 mil e 12 mil/mês. “Historicamente, essa média era menor. Percebemos uma ascensão a partir de 2012, com a introdução da nova tecnologia Euro 5, e acreditamos que, apesar do cenário atual, ainda não atingimos o pico”, relata o executivo. A Agrale encerrou o primeiro semestre com vendas de 127 caminhões, uma retração de 13% sobre os primeiros seis meses do ano passado (146 unidades).

Crise econômica impulsiona crimes

Leis pouco rigorosas, fiscalização deficiente, ofertas atraentes e custos mais altos para as empresas formam um cenário fértil para esse tipo de ocorrência

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Tecnologia tem sido importante para combater os crimes

EM TEMPOS DE CRISE ECONÔMICA OS roubos e furtos de cargas tendem a aumentar. De acordo com Cyro Buonavoglia, presidente da Buonny, empresa especializada em gerenciamento de riscos, o abastecimento fica mais oneroso e ofertas de produtos roubados com parte dos valores subsidiados pelo crime se transformam em ofertas atraentes para o comércio. “Além disso, a falta de estrutura da segurança pública e penalidades brandas na legislação contribuem para o aumento dos índices de perdas”, completa.

Para se ter uma ideia da dimensão do problema no país: a NTC&Logística informa que o aumento de roubo de cargas no Brasil foi de 42%, entre 2011 e 2015, e que, em dois anos, o crime trouxe um prejuízo acumulado de R\$ 2 bilhões. Eliel Fernandes, vice-presidente da Buonny, lembra que esse tipo de ocorrência apresenta

historicamente um crescimento constante. “Em momento de crise, isso se agrava mais ainda. O aumento dos preços na cadeia produtiva e problemas de abastecimento incentivam a compra de mercadorias por preços mais baixos em razão do roubo e acrescenta ao mercado novos interessados, além das quadrilhas já existentes, portanto, a crise é um grande propulsor para o crescimento desta prática criminosa”, acredita.

Para combater tal crime, a tecnologia é uma das aliadas mais importantes. “Os equipamentos de rastreamento continuam sendo os principais dispositivos tecnológicos capazes de minimizar as possibilidades de sucesso no roubo de cargas, com a soma de equipamentos sobressalentes inseridos nas cargas, popularmente conhecidos como ‘iscas’, esta segurança é maximizada, pois temos dois equipamentos que

trabalham em frequências diferentes, dificultando as ações marginais no sentido de inibir os sinais emitidos durante o percurso (a utilização dos famosos jammers).” Todos os setores envolvidos, gerenciadoras, embarcadores, transportadores, seguradoras, corretoras de seguros e órgãos de segurança pública, contudo, precisam trabalhar de forma integrada para coibir os roubos e a revenda desses produtos.

A integração de sistemas e software, que permite inserir o maior número de informações sobre cada viagem e suas características, tem sido fundamental para inibir as ações criminosas. “A evolução das ferramentas devem andar à frente do modus operandi das quadrilhas. É importante destacar que as tecnologias para nada servem se os seus recursos não forem bem programados e utilizados pelas centrais de monitoramento com ações de pronta resposta”, destaca Buonavoglia. “Diante de tudo isso, o gerenciamento de riscos é indispensável, inclusive os modelos usados no Brasil já se tornaram referência mundial nessa prática, principalmente em países como México e Argentina”, complementa.

As empresas especializadas em gerenciamento de riscos trabalham na prevenção, utilizando-se de informações de ocorrências por região, tipo de mercadorias, locais identificados de ações marginais, inserindo tecnologia embarcada nos veículos para monitorar as viagens em tempo real. “Assim, as gerenciadoras de risco conseguem antever ações marginais prevenindo e reduzindo as ocorrências nas operações de transportes”, afirma Fernandes. Existem informações importantes que fazem parte

da rotina das gerenciadoras de riscos para abastecer um banco de dados que possa ser utilizado na criação dos planos de gerenciamento, que farão parte integrante de todas as operações realizadas. Segundo informações levantadas pela Buonny, o número de cargas gerenciadas recuperadas após o roubo é bem superior ao das não gerenciadas.

REGIÃO SUDESTE – Hoje, os roubos de carga estão concentrados principalmente em São Paulo e Rio de Janeiro, considerando tanto a área urbana quanto as rodovias. Em 2015, de acordo com levantamento do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), houve 8,5 mil roubos de carga no Estado de São Paulo, sendo que 59,6% ocorreram na capital; 22% na Grande São Paulo e 18,2% no interior. De janeiro a março de 2016, foram registrados 2,1 mil casos, sendo que 61,7% foram na capital; 20,6% na região metropolitana e 17,6% no interior.

De acordo com dados da Buonny, a rodovia Anhanguera, que é a recordista em ocorrências, as vias Presidente Dutra e Castello Branco estão no topo da lista de ocorrências. A região sudeste detém um pouco mais de 81% dos roubos no país; São Paulo e Rio de Janeiro aparecem com quase 75%. Produtos alimentícios, cigarros, confecções e eletroeletrônicos lideram a lista, pois são comercializados no varejo devido à fácil distribuição e à difícil identificação de origem.

O crescimento de roubos de cargas também afeta outros estados. De acordo com

a Federação das Empresas de Transportes de Carga do Estado de Minas Gerais (Fetcemg), Minas Gerais aparece em terceiro lugar na lista dos estados com maior incidência de roubos de cargas, com 15% dos casos. Segundo o Instituto de Segurança Pública, no Estado do Rio de Janeiro, em 2014, houve registro de 5,8 mil roubos, enquanto em 2015, foram 7,2 mil ocorrências, o que representa um crescimento de 22,66% em um ano.

O interior de São Paulo também sofre com esse tipo de crime. Em Campinas, os casos de roubo de carga subiram 14,8% nos dois primeiros meses deste ano em comparação com o mesmo período de 2015, conforme levantamento divulgado pela Secretaria de Segurança Pública de São Paulo. Foram 27 no ano passado, ante 31, em 2016. As demais regiões do país também são alvo das ações criminosas. “As escalas são crescentes em todo o país. Porém, destacam-se as regiões norte e nordeste com crescimento exponencial de roubos comparado ao volume de cargas transportadas no país”, ressalta Eliel Fernandes.

LEIS BRANDAS – Um levantamento feito pela NTC&Logística, coordenado pelo assessor de segurança coronel Paulo Roberto de Souza, acompanha os índices alarmantes sobre o roubo de cargas no Brasil. De acordo com os dados da entidade, estima-se que em 2014 o aumento de casos foi de mais de 16%, se comparado ao ano anterior, somando 17,5 mil casos. A NTC ainda não divulgou os números de 2015. Na região sudeste, os números mais preocupantes são do Estado do Rio de Janeiro,

que apresentou um incremento de 67% nas ocorrências em 2014.

Para Souza,

os números continuam subindo porque a legislação é branda com os criminosos. “A sensação de impunidade é o que motiva esse tipo de crime. A Lei 12.403 sancionada em 2011, que está em vigor, ameniza os efeitos do código penal, criando a categoria de crimes de menor potencial ofensivo, aqueles com até quatro anos de pena, ou seja, com intuito de diminuir a quantidade de presos no país. Essa lei garante que, no caso de crimes de menor potencial ofensivo, nos quais se incluem os de receptação de cargas, o indivíduo seja levado ao departamento de polícia e indiciado, porém será liberado e poderá aguardar o processo em liberdade, após o pagamento da fiança”, afirma.

Segundo Souza, São Paulo concentra dois perfis de roubos de carga, os realizados pelo crime organizado, com quadrilhas especializadas que contam com o apoio de grandes receptadores e priorizam o roubo de equipamentos eletrônicos, produtos farmacêuticos e pneus; e os chamados roubos de oportunidade (ou pequenos delitos) que têm por alvo os veículos de entrega urbana de carga, de menor volume e valor, representando 80% dos casos registrados.

Considerando o cenário atual, em que os modus operandi desses criminosos incluem o uso do jammer, as transportadoras precisam estar cada vez mais informadas sobre a forma de atuação dos ladrões e investir em tecnologia e processos de gestão (incluindo o planejamento de rotas e regras específicas para a operação), como forma de neutralizar as práticas criminosas. Vale um alerta ainda maior para os transportadores de eletroeletrônicos, carga mais visada, segundo o levantamento da NTC&Logística. Souza acredita que para reduzir esses crimes são necessárias ações de uma legislação efetiva e de um sistema articulado entre organismos federais, estaduais e até secretarias da Fazenda para combate a assaltantes e receptadores. ■

**Cyro
Buonavoglia:
as penas
são brandas**



Direção autônoma: o futuro já chegou ao Brasil

No Laboratório de Robótica Móvel da USP, os pesquisadores testam veículos que circulam sem necessidade de motorista, usando inteligência artificial

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Scania disponibilizou dois caminhões para a pesquisa em parceria com USP

O LABORATÓRIO DE ROBÓTICA MÓVEL, do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da USP, em São Carlos, tem desenvolvido pesquisas sobre veículos inteligentes que sejam capazes de circular sem a necessidade de um condutor humano. Um dos destaques do laboratório é o protótipo do caminhão autônomo, projeto em parceria com a Scania, totalmente idealizado por pesquisadores brasileiros. A tecnologia aplicada no veículo, um caminhão Scania G360 6x4, é fruto do convênio de cooperação tecnológica firmado em 2013 entre a montadora sueca, a Escola de Engenharia de São Carlos e o instituto. O projeto consiste na automação do caminhão e em incentivar programas de pesquisa e desenvolvimento

com a comunidade acadêmica, um modelo já consolidado na Europa.

Tais pesquisas já estavam bastante avançadas em outros países, mas no Brasil a tarefa era mais complexa, pois havia a necessidade de desenvolver tecnologias que fossem adequadas à nossa realidade e infraestrutura. “Não se tratava apenas de importar o que era feito lá fora. O desafio é adaptar tecnologias de direção autônoma no Brasil, em que temos um cenário muito diferente dos países europeus, com estradas em más condições e sinal de GPS ruim”, explica Patrick Shinzato, pesquisador do laboratório. A parceria com a Scania começou em 2013, mas as pesquisas começaram em 2010, com um automóvel

de passeio comum, que passou por algumas alterações mecânicas e elétricas.

O projeto recebeu o nome de CaRINA (Carro Robótico Inteligente para Navegação Autônoma). “Como era uma plataforma de pesquisa, o veículo recebeu vários tipos de sensor para estudarmos a viabilidade de cada um e avaliar os custos. O carro foi equipado com sensor laser 3D, GPS de alta precisão, câmeras em estéreo e radar. Enquanto que o caminhão foi equipado só com GPS, câmeras em estéreo e radar. Então, desenvolvemos sistemas de planejamento, detecção de obstáculos, monitoramento, além de simuladores e sistemas de percepção mais robustos, usando a inteligência artificial, sempre com foco no cenário brasileiro. Também nos concentramos nos mapas métrico-topológicos”, conta Shinzato.

Como é impossível prever que obstáculos os veículos autônomos irão encontrar, devido às más condições das vias, os pesquisadores criaram um detector genérico que identificasse todo tipo de objetos. “Como o laser 3D seria muito oneroso, usamos as câmeras estereoscópicas e conseguimos um ótimo resultado, pois desenvolvemos algoritmos que permitem o mesmo desempenho, independente do sensor usado. Com a inteligência artificial, a mesma solução pode ser usada em diferentes condições climáticas e estruturais. No Brasil, temos muitas estradas de terra, por exemplo, isso precisa ser levado em conta”, informa Shinzato.

TRÂNSITO – O primeiro teste em vias públicas do carro autônomo aconteceu em São Carlos, em outubro de 2013. O carro percorreu as ruas da cidade e teve o acompanhamento da guarda municipal para atestar os comandos autônomos. “Tivemos apoio de batedores, mas circulamos no trânsito da cidade, em um dia chuvoso, por sinal. Houve até outros motoristas que tentaram fechar ou cortar o veículo autônomo. Os resultados foram muito positivos em todas as situações. Não fizemos outras demonstrações públicas desde então, mas continuamos trabalhando. Ainda este ano, esperamos poder dar os comandos para esse veículo autônomo pelo celular, por meio de aplicativo”, diz o pesquisador.

Além do veículo autônomo, o projeto CARINA busca o desenvolvimento de um sistema de auxílio, notificando o motorista de uma situação de risco durante a condução do veículo, bem como o controle do carro quando o perigo é eminente. Para o projeto do caminhão autônomo, foram destinados R\$ 1,2 milhão, e a Scania disponibilizou dois caminhões para a realização da pesquisa. Os caminhões receberam diversos itens para que o sistema autônomo pudesse controlar todos os movimentos. Foram acoplados alguns pequenos motores que atuam no volante e nos freios, além da instalação de um circuito eletrônico no comando do acelerador para que seja possível controlar a velocidade do caminhão. Não foi preciso realizar nenhuma outra alteração no trem de força do veículo, pois o caminhão já



Shinzato: universidades brasileiras possuem a tecnologia necessária

dispõe de câmbio automático.

O protótipo circula apenas no campus da USP em São Carlos. Os resultados obtidos nos testes projetam um futuro promissor para caminhões autônomos. Operações confinadas e off-road, com roteiros predefinidos, podem utilizar essa solução em benefício da produtividade e segurança. No transporte rodoviário, por exemplo, com um simples toque em um botão o sistema autônomo poderá assumir o controle do caminhão durante parte do trajeto, solicitando que o motorista volte a assumir o comando ao entrar em uma cidade, onde o trânsito é mais complicado.

Todos os testes feitos no campus seguiram à risca um protocolo de segurança criado pela equipe de pesquisadores. Entre

eles, um pedal de freio mecânico adicional no assoalho do passageiro que, durante os testes, permite que o caminhão seja freado a qualquer momento. Além disso, no Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação, os pesquisadores testam os programas de computador que criaram em um simulador virtual, antes de colocarem em funcionamento dentro do caminhão.

Shinzato destaca que as pesquisas sobre o veículo autônomo existem e estão bastante adiantadas. “Sim, nós também dispomos dessa tecnologia no Brasil, é importante falarmos disso. As universidades daqui são bastante competentes nessa área, e muita gente não sabe. A tecnologia está disponível, mas acredito que precisamos divulgar mais o que estamos fazendo, afirma. ■

transporte
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104



PRÊMIO TRANSPORTE MODERNO
& TRUCKPAD DE INOVAÇÃO
NO TRANSPORTE 2016

SISTEMAS

Sistema que monitora pneus vence Prêmio Inovação

A Alientronics chega ao mercado com a proposta de trazer a tecnologia mais perto dos frotistas, com um produto que promete dar maior durabilidade e confiabilidade aos pneus

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Felipe Metz (à esq.): o sistema tem a vantagem de ser aberto

A ALIENTRONICS É UMA STARTUP DE Porto Alegre, criada em 2013 por Felipe Werle Melz, engenheiro de Controle e Automação. A empresa, especializada em tecnologia, com foco em transportes, foi a escolhida para receber o Prêmio Transporte Moderno & TruckPad de Inovação no Transporte, durante o evento Frotas Conectadas, promovido pela OTM Editora e pela Truckpad, na Oxigênio Aceleradora, em São Paulo. O produto desenvolvido pela Alientronics é um sistema que monitora as condições dos pneus, enviando as informações relevantes para o gestor da frota.

De acordo com Melz, a ideia do dispositivo surgiu em uma reunião com a diretoria da Transportadora Minuano. “Buscávamos um produto para melhorar os negócios do transporte de cargas. Foi exposto que dois dos três maiores custos do setor são o combustível e os pneus, e que não havia um procedimento eficaz para o controle de

suas condições de rodagem. Após esta conversa, fizemos uma pesquisa com transportadoras da região e verificamos que o problema é global. Há estudos e estatísticas internacionais apontando a solução de monitoramento automático através de sensores como a mais eficiente, e única capaz de controlar todos os pneus de uma grande frota”, conta.

O equipamento foi testado em um veículo durante três meses. “Comparamos os resultados financeiros e operacionais, aplicando este resultado a uma frota de cem caminhões de 18 rodas (conjunto cavalo carreta). Comprovamos uma redução de custo de R\$ 300 mil por ano, sem contar custos administrativos, de operação, diminuição de quebras em beira de estrada, acidentes e o ganho no número de recapagens que o pneu terá, uma vez que o motorista e o gestor da frota são alertados de problemas antes de perder totalmente a carcaça do pneu. Desenvolvemos um hardware que se cola na parte interna do pneu, podendo monitorar precisamente pressão e temperatura. O sensor é totalmente selado, não sofre danos com líquidos, poeira ou vibração, tendo a duração de três anos”, relata Melz.

Os dados são enviados para o app Android por Bluetooth a cada cinco minutos, ou em eventos de perigo, tendo um

controle real do veículo. O aplicativo Android armazena os dados recebidos por todos os sensores do veículo e, havendo conexão com a internet, transmite os dados para o painel de controle. Qualquer evento gera um alerta instantâneo no aplicativo avisando o motorista se o pneu estiver murcho, superaquecido ou estourado. Pelo painel de controle do gerente de frotas pode-se ter uma visão global da saúde de todos os veículos, podendo gerar relatórios analíticos sobre o custo operacional da empresa e dos veículos.

A Avansat, empresa do segmento de segurança de cargas, com 21 anos de atuação, é apoiadora do projeto e está realizando testes internos. “Estamos preparando uma bateria de testes em larga escala e até estamos recrutando transportadoras inovadoras que estejam interessadas em comprovar os benefícios deste sistema”. Ainda segundo Melz, a solução da Alientronics tem a vantagem, em relação aos produtos similares existentes no mercado, de ser completamente aberta. “Tanto hardware quanto software estão prontos para se integrar com qualquer rastreador via comunicações CAN, RS-232, RS-485 ou Bluetooth, e com nosso software através de nossa API (Interface de Programação de Aplicativos, em português)”, diz Melz.

Como o foco é proporcionar maior durabilidade e confiabilidade dos pneus, o software da empresa (Fleetany) funciona como um borracheiro particular, indicando quais os momentos mais propícios para o rodízio, recapagem e aquisição de novos pneusmetro rodado. ■

NOVA LINHA DE PESADOS IVECO 2017.

Você sente o benefício duas vezes:
quando acelera e quando abastece.



Os modelos Iveco Stralis e Iveco Hi-Way 2017 estão ainda melhores. Ganham mais potência para você ter mais agilidade e desempenho nas estradas. E, o que é melhor, consumindo menos combustível. Passe em uma concessionária Iveco e conheça o seu próximo caminhão.

IVECO
CARREGADA DE POTÊNCIA.



www.iveco.com.br
CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE
0800 702 3443

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Financie seu Iveco pelo
Banco CNH Industrial

CNH
INDUSTRIAL CAPITAL

Aplicativos revolucionam o mercado

Rapiddo promete entregas em menor tempo e a custos mais baixos, já o Truckpad elimina os atravessadores, beneficiando motoristas e embarcadores

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

OS APLICATIVOS PARA APARELHOS MÓVEIS representam uma forte tendência no setor de mobilidade e transporte em todo o mundo. No Brasil, não poderia ser diferente. A chegada desse tipo de serviço, contudo, causa grande impacto nos negócios convencionais. O Uber é maior exemplo de como tais tecnologias abalam o mercado. O aplicativo trouxe uma grande polêmica ao setor de táxis e, até hoje, é objeto de calorosas, e até violentas, discussões. De qualquer forma, os aplicativos se tornam cada vez mais procurados pelos brasileiros que buscam rapidez e custos menores.

Rapiddo é um aplicativo de entregas de expressas que utiliza motoboys, vans e ciclistas, todos autônomos, para levar mercadorias e documentos ao seu destino. Com ele, o cliente dá a sua localização e para onde precisa enviar a carga, e na hora já recebe uma previsão de quanto tempo irá demorar o processo. “Conseguimos proporcionar maior agilidade ao serviço. A nossa média de chegada ao primeiro ponto é de onze minutos e a média de tempo para a conclusão das tarefas é de

uma hora e dez minutos”, informa Guilherme Bonifácio, fundador e CEO da empresa.

Utilizando o sistema de geolocalização, o app Rapiddo, que está há dois anos em operação, tem conquistado uma boa fatia do mercado, apresentando um crescimento de 30% ao ano. A empresa já tem clientes importantes como o iFood (que pertence aos mesmos fundadores do Rapiddo), Itaú, Hospital Albert Einstein, Flores OnLine. São mais de 150 mil entregas por mês, feitas por 2,5 mil profissionais cadastrados em São Paulo, Rio de Janeiro Curitiba, Belo Horizonte e Porto Alegre.

O TruckPad é um aplicativo desenvolvido para caminhoneiros autônomos, disponibilizando, em smartphones, um espaço virtual em que cargas são oferecidas e os motoristas escolhem os fretes de interesse. O aplicativo já possui 300 mil profissionais cadastrados e ativos, além de mais de cinco mil embarcadoras e transportadoras inscritas. A ferramenta, lançada em 2013, conseguiu multiplicar em 300 vezes o volume de transações realizadas entre os caminhoneiros autônomos e as empresas que precisam transportar suas cargas.

Segundo Carlos Mira, fundador e CEO da companhia, a proposta é beneficiar os dois lados do negócio: o caminhoneiro, que melhora sua produtividade, escolhendo cargas em locais mais próximos e ainda evita trafegar com o caminhão vazio, e as empresas, que não têm necessidade de manter frotas muito grandes e podem reduzir os custos dos fretes. “Eliminamos os atravessadores. O modelo anterior era perverso e os motoristas ficavam até 15 dias procurando um novo trabalho. Com o aplicativo, o caminhoneiro está ganhando, em



média, 50% a mais.”

O aplicativo funciona de maneira simples: o caminhoneiro precisa incluir seus dados (tipo de caminhão e carroceria) e dizer para quais regiões costuma viajar. Ao finalizar o cadastro, o motorista já começa a receber as ofertas de cargas e escolhe a de seu interesse. As empresas contratantes podem entrar no site do TruckPad, colocar a origem e o destino, o tipo da carga e as características do caminhão que precisa. No mesmo momento, aparecerá, em um mapa, a localização dos caminhoneiros que podem fazer o frete. Então, a empresa envia a oferta de frete e, por meio de um chat, acerta com o caminhoneiro o serviço.

O Brasil tem hoje cerca de um milhão de caminhoneiros autônomos, segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e calcula-se que são realizadas por esses profissionais cerca cinco milhões de viagens por mês, o que significa um grande mercado em potencial. “Queremos chegar a 500 mil usuários até dezembro deste ano e dez mil empresas cadastradas”, informa Mira.



Guilherme Bonifácio: novo modelo de negócios traz mais agilidade às entregas



◀ A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.

SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS CONFIRA AS VANTAGENS



PREÇO
COMPETITIVO



IMUNE AO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

◀ 0800 33 37682

0300 77 FROTA

◀ 0300 77 37682

Segurança e informação aos motoristas

Tecnologia OnStar oferece mais de vinte serviços relativos à segurança, mobilidade, rotas, acesso à informação dentro do veículo

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Solução da GM do Brasil traz serviços adaptados à demanda do mercado nacional

PRESENTE HÁ 19 ANOS NOS ESTADOS Unidos e com mais de sete milhões de usuários no mundo, o OnStar da General Motors traz soluções de segurança conectada, serviços de mobilidade e tecnologia avançada de informação. No Brasil, a montadora se associou à Ituran, uma operadora de monitoramento e rastreamento de veículos para lançar, no ano passado, o produto que é bastante simples de ser utilizado. Atualmente, a tecnologia On Star está implementada na picape S-10 e nos automóveis Cruze (hatch e sedã) e Cobalt, e na SUV Trailblazer. A meta é estender a solução para todos os modelos Chevrolet.

Segundo André Nishimura, gerente de operações On Star, da GM Brasil, o sistema é embasado em uma plataforma tecnológica e todos os sensores do veículo estão integrados aos módulos gerenciadores e à rede CAN. "Isso significa que, se o veículo

for roubado e o ladrão descobrir o módulo de segurança e removê-lo, o carro simplesmente para, não funciona mais. Quando se retira indevidamente uma peça da rede CAN, não se consegue mais dar partida no veículo", explica.

Pressionando um botão na base do retrovisor interno, o motorista entra em contato com uma central de atendimento que funciona 24 horas por dia. Por meio dela, é possível solicitar desde consultas rápidas (como informações sobre a previsão do tempo ou de vias alagadas ao longo do trajeto) até o envio de destinos ao GPS do veículo, bastando informar o endereço ou o nome do estabelecimento. "Para o usuário, tudo o que aparece de todo o sistema são três botões: de emergência, de contato com a central de atendimento e um para ligações e Bluetooth", diz Nishimura.

O condutor é capaz de realizar diversas

tarefas ao longo do percurso sem precisar desviar a atenção do trânsito. Pode-se acionar o botão OnStar para solicitar assistência mecânica, elétrica ou médica em caso de emergência. A tecnologia é um sistema de telemática avançado que oferece ao motorista mais de vinte serviços. A comunicação entre os ocupantes e o atendente do centro de atendimento ocorre por meio de uma linha celular exclusiva do veículo, que transmite a conversa pelos alto-falantes e microfones do sistema "hands-free" do carro.

O OnStar também avisa quando o automóvel está sendo furtado ou se envolveu em um acidente que resultou na deflagração dos airbags. Isso acontece, pois os sensores espalhados pela carroceria são capazes de detectar situações de anormalidade e alertam a central. Os profissionais de plantão fazem a análise da situação e solicitam, se necessário, o auxílio das autoridades competentes. No Brasil, já houve dez ocorrências de roubo desses veículos. "Todos os carros foram recuperados em poucas horas, sem avarias", afirma Nishimura.

O OnStar ainda permite que o usuário comande funções do veículo por meio de um aplicativo para smartphone, como o travamento e o destravamento das portas. Pelo aplicativo ainda é possível programar para receber notificações quando o veículo inicia uma nova movimentação, saber qual é a sua localização atual e ainda pedir para ser avisado quando o velocímetro ultrapassar o limite de velocidade pré-determinado, o que é muito interessante quando



terceiros utilizam o veículo, principalmente em situações comerciais. O aplicativo é compatível com os sistemas Android e IOS. Os serviços dependem de cobertura da rede celular e da disponibilidade de sinal de GPS, e também estão acessíveis pelo portal web.

Alguns serviços foram desenvolvidos de acordo com a demanda do mercado brasileiro, como o que possibilita ao motorista fazer consultas na internet por meio do concierge e o que alerta para a circulação em área de rodízio na cidade de São Paulo. “No Brasil, o serviço de concierge é bastante diferenciado, funcionando como se houvesse um assistente pessoal dentro do veículo”, diz Nishimura. Quando há falhas mecânicas ou panes elétricas, o socorro também é acionado automaticamente.

No caso de acidentes, uma mensagem automática é enviada ao centro de atendimento, que tentará contatar os ocupantes para entender a ocorrência e oferecer o suporte de terceiros mais adequado para aquela situação, por exemplo, ambulâncias ou bombeiros. O resgate pode ser enviado mesmo que ninguém no veículo responda à chamada. “O sensor de movimento alerta quando há uma ação brusca no veículo, como uma chacoalhada ou

um guinchamento não requisitado, pois o carro pode estar sendo furtado”, explica Nishimura.

O OnStar também oferece serviços de segurança, entre eles o de assistência na recuperação em caso de roubo. Sensores no veículo são capazes de detectar situações de arrombamento e enviar um sinal à central que, neste caso, entra em contato com o proprietário para verificar o fato e dar sequência na operação de busca.



André Nishimura: sistema simples para o motorista

Ainda que o automóvel tenha sido levado, é possível observar seu deslocamento via satélite e enviar um comando remoto de redução gradual da velocidade ou até de bloqueio total do motor para facilitar a recuperação do bem pela polícia.

Nesses quase vinte anos de presença no mercado, já foram feitos quatro milhões de acessos e um bilhão de chamadas atendidas, sendo que cem mil foram emergências dos mais diversos tipos. Além dos Estados Unidos, o OnStar já está presente na China desde 2009 e no México desde 2013. Na Europa, o sistema foi lançado no ano passado, juntamente com a chegada ao mercado brasileiro. Em 2016, a Argentina também passou a contar com a novidade.

Para Nishimura, o maior atrativo do produto é a comunicação humanizada. “Existem outras tecnologias no mercado que oferecem serviços aos clientes. O diferencial do OnStar, entretanto, é a conexão humana que é estabelecida com o usuário. Nos outros sistemas existentes, a pessoa vai receber uma resposta previamente gravada, com informações armazenadas em um banco de dados. Aqui é diferente, você vai ter uma pessoa do outro lado da linha, que vai conversar e entender as necessidades de cada um”, conclui.

Na contramão da crise

Librelato investe R\$ 3,5 milhões em uma nova linha de produtos e prevê um crescimento de 28% em 2016, em comparação com o ano anterior

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A FABRICANTE CATARINENSE DE IMPLEMENTOS rodoviários Librelato espera faturar este ano R\$ 400 milhões, um montante cerca de 28% superior ao que foi obtido em 2015. Isso em um cenário bastante desfavorável para o setor, que teve uma queda na produção no ano passado. Para chegar a um resultado tão positivo, a empresa investiu R\$ 3,5 milhões na unidade de Criciúma onde se concentrara a produção de um novo produto, que chega para atender o mercado de abastecimento dos grandes centros do país. A companhia estreia no segmento de linha leve para os furgões de alumínio.

O ano passado foi um dos mais difíceis para os fabricantes de implementos rodoviários, de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), o volume de unidades emplacadas em 2015 recuou 44,7% em relação às 159.870 unidades emplacadas no ano anterior, para 88.315 unidades. Do total verificado no ano passado, 58.645 unidades correspondem à carroceria sobre chassis, e 29.670 unidades foram reboques e

semirreboques, ante 103.341 e 56.529, respectivamente, em 2014.

Para contornar as dificuldades, a Librelato passou a explorar um nicho de mercado para atender às expectativas dos seus clientes e conquistar novos parceiros. “Detectamos uma fatia de mercado

que podemos atacar, além dos nossos próprios clientes solicitarem este tipo de produto. Estamos já entregando as primeiras unidades nesse mês e temos a expectativa de comercializar cerca de 80 furgões mensais”, afirma José Carlos Sprícigo, CEO da empresa. A fabricante acredita que o novo produto, que pode ser todo de alumínio ou híbrido, terá grande aceitação principalmente nas regiões sudeste, sul e nordeste para o transporte de carga seca.

A novidade serve a caminhões dos segmentos semileves até semipesados, com comprimentos que variam entre 3 m e 10,5 m. Os destaques na parte interna são as travessas laterais em alumínio formato ômega, barras de amarração de carga em aço, além de ripamento interno de aço galvanizado. Na parte externa, a fabricante disponibiliza para choque móvel, protetores laterais e saia traseira que pode ser personalizada. A empresa também realizou recentemente a reestilização dos furgões de alumínio da linha pesada, com uma série de melhorias. “Com a utilização de alumínio e tecnologia empregada, modernizamos a linha de

furgões, que vai oferecer ainda mais o melhor custo-benefício ao transportador, aliada à tradição da nossa marca”, diz Sprícigo.

AJUSTES – A Librelato fez uma série de ajustes desde 2014, que incluiu a redução dos custos fixos com o fechamento de duas unidades e a automação da linha de produção, o que deu um fôlego a mais para a empresa enfrentar a crise econômica. “Nós produzimos no ano passado 3.875 equipamentos e para 2016 nossa expectativa é aumentar esse número para 5,3 mil implementos, isso tudo pelo investimento feito no ano de 2015 com viés de redução de tara do produto, trazendo maior capacidade de carga líquida com resultado mais expressivo ao transportador. Assim como acreditamos em um crescimento contínuo nesse ano no setor florestal, o que irá impulsionar nas vendas”, informa Sprícigo. Para o segundo semestre de 2016, a Librelato quer reforçar sua atuação no segmento de transporte de líquidos, com o lançamento de um tanque de inóx, voltado principalmente para transporte de produtos químicos pesados.

No segundo semestre do ano passado, a empresa entrou no mercado de implementos para transporte de bebidas, tanto no segmento de caminhões pesados quanto de VUC (Veículos Urbanos de Carga). A linha para o transporte de bebidas é composta por dois modelos, nas configurações plana e rebaixada. A primeira foi projetada para transportar de seis a doze paletes, já o modelo rebaixado de oito a doze paletes. “Ambas as carrocerias podem ser adaptadas em veículos 4x2 e 6x2. Investimos cerca de R\$ 900 mil na produção, e os modelos foram



José Sprícigo: "Estamos ampliando nossa atuação para além do Mercosul"

desenvolvidos utilizando aços estruturais, com portas de alumínio roll up, facilitando a operação de carga e descarga, além de tecnologia de ponta, leveza, segurança e

resistência, características que já estão em nosso DNA", diz Sprícigo.

As carrocerias são fabricadas na planta de Criciúma e a expectativa é comercializar cerca de 150 unidades para esse primeiro ano. "Sempre estudamos bem o mercado antes de lançar um produto. E aos poucos, vamos ampliando nosso portfólio à medida que os clientes solicitam nossa presença", complementa. "O segmento representa uma grande oportunidade, inclusive para exportação. A Librelato já comercializa seus produtos em diversos países da América Latina. "Estamos ampliando nossa atuação para além do Mercosul, em mercados como o Peru e a Colômbia. Estamos observando também o continente africano que, com as mudanças na cotação do dólar, pode se tornar muito interessante para nós, já estamos notando mudanças. Desde 2012, a companhia já é o segundo player do setor no Brasil

para exportação", explica Sprícigo.

Além do setor florestal, com produtos voltados para transporte de celulose, e do transporte de líquidos e bebidas, a Librelato tem se destacado no segmento de basculantes, com crescimento de 7% no ano passado. "Com as obras de infraestrutura paradas devido ao momento político complicado em que estamos vivendo, o setor sofreu uma queda de 19%. Mesmo assim, conseguimos apresentar um bom crescimento e continuamos com bom desempenho neste ano", diz Sprícigo. Para 2017, a Librelato tem previsões otimistas. "Acredito que a economia deve se recuperar no ano que vem, voltando a crescer. A renovação da frota do país, que será inevitável, deverá beneficiar o setor de implementos. Em 2016, não devemos ter muitas mudanças no cenário atual, que é duríssimo, apesar dos bons resultados da nossa empresa." ■



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 53 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2016



Estratégias para enfrentar a crise no Brasil

Enquanto a Cummins e a FPT Industrial focam suas estratégias no segmento fora de estrada do mercado brasileiro a MWM Motores procura ampliar os negócios no exterior

■ SONIA MORAES



AS FABRICANTES DE MOTORES ESTÃO utilizando a criatividade e investindo em ações específicas para conseguir manter o ritmo de produção das suas fábricas em um momento de forte retração do mercado nacional. Enquanto a Cummins e a FPT Industrial concentram as suas estratégias no território brasileiro, a MWM Motores busca ampliar os negócios no exterior na tentativa de atenuar os impactos da crise

que abalou a indústria automobilística neste ano.

“Estamos a todo vapor trabalhando com foco total na exportação, ampliando as vendas nos atuais clientes e procurando novos contratos em outros mercados e segmentos”, afirma Thomas Püschel, diretor de vendas e marketing da MWM Motores.

O México é um mercado para o qual

a MWM ampliou as suas exportações. Para lá os embarques são intercompany e os propulsores destinam-se a veículos comerciais. Os motores Acteon de 4.8 e 7.2 litros, versão Euro 4, produzidos na fábrica de Santo Amaro (SP) seguem para a filial do grupo Navistar que produz em Escobedo, próximo a Monterrey, no México, chassis de ônibus urbanos para o mercado local e a América do Sul. A legislação Euro 5 deverá entrar em vigor naquele país entre 2017 e 2018. Ao mercado mexicano, a MWM exporta motores desde 2006 e a previsão de Püschel é enviar 1.746 unidades neste ano.

Atualmente a MWM exporta para mais de 30 países e, para continuar crescendo no exterior, a empresa definiu como estratégia a participação em feiras de várias localidades do mundo, como Dubai e África do Sul, além de intensificar as visitas aos clientes na Turquia, México, Coreia e no Egito. “Nunca abandonamos o mercado externo, independente da cotação do dólar”, destaca Püschel. “Estamos desenvolvendo projetos grandes de exportação de motores e também de componentes que está crescendo na área de reposição dos Estados Unidos. Com esse movimento esperamos fechar 2016 com crescimento entre 10% e 15% na exportação frente ao ano passado.”

Segundo o diretor da MWM, o volume de exportação é bom, mas ajuda apenas a mitigar a queda do mercado brasileiro. “Temos que sair um pouco do nosso mundo e explorar todas as alternativas para

conseguir passar por esse momento de dificuldades.”

Na tentativa de minimizar o impacto proveniente da retração do mercado interno, a MWM também está reforçando a sua área de vendas de reposição. A principal ação foi a transferência do seu centro de distribuição de peças de reposição de Canoas (RS) para Jundiá, no interior de São Paulo, para melhorar a eficiência e alavancar oportunidade dentro do segmento de reposição.

“A nossa estratégia é alavancar os negócios na reposição com produtos de alto giro, como filtro de óleo, filtro de combustível e juntas de cabeçote”, afirma Püschel. “As atividades estão sendo redobradas e temos várias ações promocionais para a reposição.”

CUMMINS – A Cummins, que fornece os seus motores para vários setores industriais, mantém suas estratégias de vendas focadas no mercado brasileiro mesmo no momento difícil. “Apesar da alta cotação do dólar, a filial brasileira não consegue competir com outras unidades da Cummins no mundo que também estão com capacidade ociosa. Só seria viável



Maurício Rossi, da Cummins:
“Lançamos novos produtos na reposição para atenuar a crise no país”

Thomas Püschel, da MWM:
“As exportações ajudam a mitigar a queda do mercado brasileiro”

exportar se a produção aqui estivesse em alta”, esclarece Maurício Rossi, diretor de vendas da Cummins do Brasil.

Para compensar o enfraquecimento do mercado brasileiro, a Cummins elaborou várias ações que vem sendo aplicadas no país desde 2014. Para a área de reposição criou kits com componentes que naturalmente sofrem maior desgaste (cilindros, pistão, anéis, cabeçotes e injetores) e passou a oferecer turbos remanufaturados com preço entre 30% a 40% menor que o produto novo. “Era um processo de venda ainda muito tímido e, agora, criamos outra forma de vender peças de reposição”, afirma Rossi.

Nas vendas diretas para as montadoras a Cummins passou a produzir em janeiro de 2015, na sua fábrica de Guarulhos (SP), o motor ISF 3.8 litros que era importado da China. E prepara para o segundo semestre deste ano a produção local do motor chinês na versão 2.8 litros. Esses motores abastecem os segmentos de ônibus, caminhões leves, comerciais leves e semileves.

Os motores de 2.8 litros equipam a nova linha F de caminhões da Ford e o novo ônibus Cinco da Volare. Já os motores 3.8 litros são aplicados nos caminhões VW Delivery e nos modelos da Agrale. “Lançamos os novos produtos para tentar mitigar a crise e manter a participação no mercado”, afirma Rossi.

A Cummins também reduziu o seu quadro de funcionários e passou a trabalhar em um turno, produzindo cerca de 100 motores por dia, dos quais 80% vão para o setor automotivo e o restante se destina ao setor agrícola, construção civil e geração de energia. “A reestruturação de pessoal foi intensa e otimizamos os níveis hierárquicos para reduzir o custo operacional”, explica Rossi.



FPT INDUSTRIAL – Depois de conceder férias coletivas e utilizar todos os recursos para ajustar a equipe a um turno de produção, a FPT Industrial, divisão de motores diesel do grupo CNH Industrial, está tentando compensar a queda do mercado automotivo com o direcionamento da venda de motores para o setor de energia, de máquinas agrícolas e industrial, além oferecer os seus produtos para o mercado de reposição. “No ano passado o maior investimento da empresa foi aplicado na linha de motores fora de estrada para suprir as exigências da norma MAR-1”, declara Marco Aurélio Rangel, presidente da FPT Industrial.

Desde o dia 1º de janeiro de 2015 está em vigor no Brasil o Proconve MAR-1, programa de controle de emissão de poluentes para máquinas agrícolas e rodoviárias. Isso quer dizer que todos os motores com potência superior a 37 kW que são aplicados nesses equipamentos, deverão estar adequados às exigências de emissões.

Para estar de acordo com a nova legislação, a FPT Industrial desenvolveu 49 novas versões de motores, desde os



Marco Aurélio Rangel, da FPT:
“Em 2016 haverá uma recuperação lenta do setor”

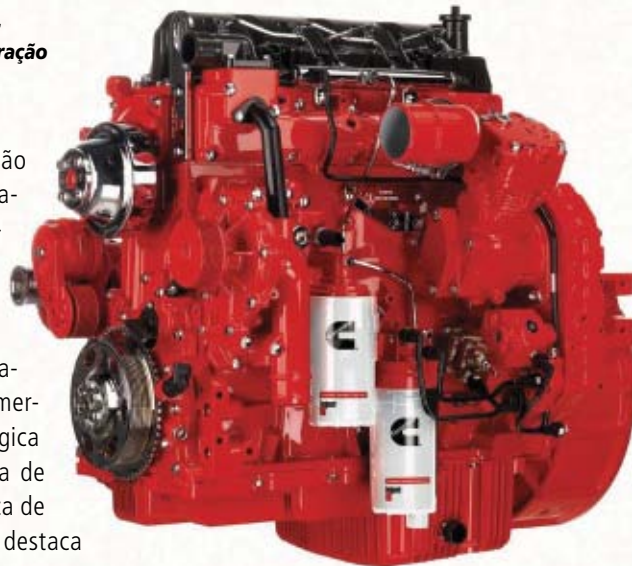
Sorocaba, no interior de São Paulo, o seu centro de armazenagem de peças e comercializa os seus produtos por meio da rede de distribuição do grupo CNH Industrial. “Estamos preparados para a demanda deste mercado também porque a lógica é que existe uma tendência de aumentar a procura por peça de reposição durante a crise”, destaca Rangel.

MERCADO INTERNO – Com o crédito restrito e os juros elevados a estimativa das fabricantes de motores é que a produção de caminhões alcance neste ano 65 mil unidades, volume 12% abaixo dos 74.062 veículos fabricados em 2015. “Diante deste cenário de incertezas as montadoras estão segurando as encomendas e a nossa previsão preliminar é que a MWM encerre 2016 com uma queda de 20% na produção de motores, contabilizando aproximadamente 45 mil unidades”, declara Püschel.

O melhor resultado da empresa foi em 2011, quando o volume atingiu 148 mil unidades.

Para Püschel, o mercado brasileiro só deverá retomar o crescimento a partir de 2018, chegando a uma produção de 110 mil motores em 2020. “Em 2017 não vislumbro crescimento, pois tudo vai depender como ficará o comportamento político e econômico do país”, analisa o diretor da MWM Motores.

Para o diretor da Cummins, o segundo semestre tende a ser um pouco melhor.



Motor
Cummins ISF 3.8

“Mas somente a partir de 2017 haverá uma retomada gradual e com cautela”, projeta Rossi.

O executivo declara que a Cummins trabalha com foco no longo prazo no Brasil. “A nossa fábrica acabou de ser remodelada e estamos olhando para frente, atenta ao futuro e temos planos de nacionalização dos nossos motores”, destaca.

De 110 mil motores produzidos em 2011, a Cummins reduziu o seu volume para 30.600 unidades em 2015 e projeta para este ano fabricar 25.500 propulsores, uma queda de 16,7%.

O presidente da FPT, Marco Rangel, também espera que 2016 seja de recuperação ao comparar o ano ruim que foi 2015, com expectativa de retomada que não aconteceu. “A minha confiança é proporcional à velocidade dos fatos econômicos, mas acredito que haverá uma recuperação lenta. Temos dificuldade de fazer projeção, mas uma boa referência é que os ciclos históricos mostram que são necessários dois anos para uma economia se recuperar depois de uma recessão”, afirma.



Motor
NEF 4-FPT

www.
expo
movimat
.com.br

20^a 22
SETEMBRO
2016

MOVI
MAT

Salão Internacional da Logística Integrada



Multimodalidade



Condomínio Logístico/
Real Estate



Segurança e
Gerenciamento
de Risco



Intralogística



T.I.



 /Movimat

Na nova Movimat você encontra:

LOGÍSTICA DE
PONTA A PONTA

► Expo Center Norte

Pavilhão Branco | São Paulo - SP

Contate nossos consultores!

comercial@expomovimat.com.br

Tel.: 11 3060-4982

Encontre as melhores soluções para destacar
seus produtos e serviços e alavancar grandes
negócios para sua empresa!

Organização e Promoção:

 Reed Exhibitions
Alcantara Machado

Uma luz no fim do túnel

Os fabricantes de pneus de carga enfrentam um período de retração das vendas, em virtude da crise do setor de veículos, mas acreditam na recuperação do mercado

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A INDÚSTRIA DE PNEUS DE CARGA ESPERA terminar 2016 nos mesmos patamares de 2015, de acordo com a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), que representa a indústria de pneus e câmaras de ar instalada no Brasil. A expectativa é que haja uma pequena alta no mercado de reposição (1,7%), uma recuperação nas exportações (5,3%), mas as vendas para as montadoras devem continuar a cair (entre -7% e -8%), devido às dificuldades que o setor enfrenta. Nesse primeiro trimestre, as vendas para as fabricantes de veículos já tiveram um declínio de 40,4%. Alberto Mayer, presidente da Anip, destaca que o segmento de carga é o que mais tem sofrido com os problemas do mercado brasileiro de pneus.

Além da crise econômica, a indústria de pneus também sofre com a invasão de produtos importados, principalmente asiáticos, que chegavam a preços baixos e qualidade, muitas vezes, duvidosa. A alta do dólar, entretanto, está levando a uma lenta recuperação das exportações e do mercado interno, com a queda das importações.

“O produto brasileiro está mais competitivo no exterior e também em relação aos importados, que ficam mais caros. Passamos a substituir os importados no mercado interno”, explica Mayer. As indústrias também recorreram a medidas antidumping para se proteger da concorrência desleal.

Os acordos comerciais com países como México, Uruguai, e provavelmente com o Irã, que está na fase de negociações finais, também favorecem as vendas no exterior. A mudança na política econômica argentina é outro fator que impacta positivamente os fabricantes de pneus. “A Argentina é um parceiro tradicional nosso, mas o governo anterior havia criado muitas barreiras aos produtos brasileiros. Agora, com a mudança no cenário político, melhorou bastante e o intercâmbio entre as fábricas dos dois países se normalizou”, informa Mayer.

Mesmo com as dificuldades, os fabricantes de pneus continuam investindo em desenvolvimento de produtos e tecnologias. As questões ambientais também são uma preocupação para o setor, que já recicla toda a produção nacional. Para o

presidente da Anip, o destaque é a mudança dos pneus tradicionais para os radiais. “São artigos mais seguros e econômicos, já que o custo por quilômetro rodado é inferior. O pneu radial pode ser reformado mais vezes com segurança”, diz. Em 2015, 90% das vendas de pneus de carga foram de radiais; em 2016, no primeiro trimestre, o índice chega a 94%, de acordo com dados da Anip.

A Anip acredita em uma recuperação do mercado brasileiro, nos próximos anos. “Os fabricantes investiram muito para aumentar a sua capacidade ociosa e se preparar para o aumento das vendas de veículos. Acreditamos que ainda teremos dois anos difíceis, com uma discreta melhora nas vendas, mas que depois voltaremos a crescer”, afirma Mayer.

GOODYEAR – A Goodyear também tem uma visão otimista, esperando que o mercado de pneus comerciais irá crescer, em média, até 2020, cerca de 4,7% ao ano, o que é positivo considerando o momento atual. “Embora o índice de crescimento de 4,7% reflita o momento de instabilidade vivido atualmente pelo setor, a média histórica é de 7%, a Goodyear estima que os índices históricos serão retomados a partir de 2018. Nossa competitividade no Brasil é muito forte. Apesar de vivermos um momento desafiador, vemos a possibilidade de retomar o crescimento em longo prazo. Por isso, continuamos investindo em produtos com alta tecnologia agregada e performance comprovada, que atendem à mais importante necessidade do nosso cliente: o menor custo por quilômetro”,

informa Fábio Garcia, gerente de marketing de pneus comerciais da Goodyear.

A empresa mantém a busca por pneus de alta tecnologia, em virtude dos benefícios proporcionados em eficiência e uma melhor relação de custo por quilômetro para as frotas comerciais. "Acompanhando essa tendência contrária à instabilidade econômica atual, a Goodyear se preparou para fortalecer sua atuação no segmento com o lançamento da linha KMax, em novembro passado. O desenvolvimento envolveu testes de rodagem com 19 frotas de vários estados do Brasil, totalizando mais de 350 milhões de quilômetros rodados", informa Garcia.

A linha KMax complementa a série MAX, que teve como lançamentos anteriores o CitiMax e o FuelMax. É voltada para os tipos de aplicação regional e regional severo, cujo mercado representa em torno de 40% do que é comercializado atualmente no segmento de pneus comerciais. O atributo principal da nova linha é a ênfase na maior quilometragem, trazendo melhor relação custo-benefício para as frotas comerciais, uma das principais demandas do segmento.

O serviço regional é aquele realizado em vias pavimentadas e sinuosas com aclives e declives acentuados, onde os veículos trafegam com velocidade variável no transporte de carga e passageiros. Já o serviço regional severo é aquele realizado em vias e ruas pavimentadas, percursos sinuosos e manobras constantes, onde os veículos trafegam com velocidade média baixa no transporte de cargas e passageiros. "Atualmente, o mercado suprido por essa linha de pneus equivale a R\$ 3,1 bilhões por ano. Até



Pneu KMaxD Traction, lançamento da Goodyear

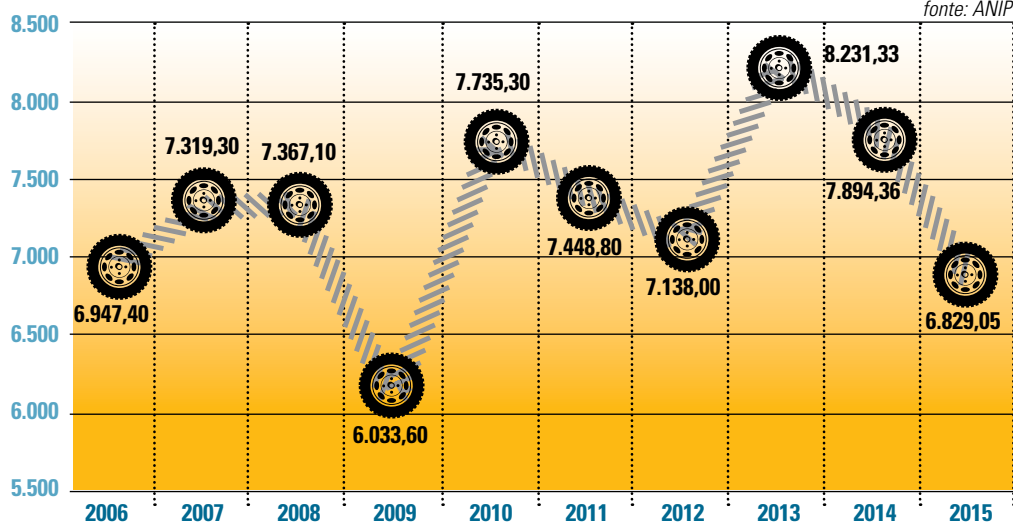
carcaça e o monitoramento constante na produção dos pneus; quatro cintas estabilizadoras de aço; e chip RFID (tecnologia de identificação por radiofrequência) incorporado opcionalmente na construção do pneu.

A tecnologia Rfid incorporada ao pneu KMax permite a identificação eletrônica do pneu na frota por meio do Control Max, uma solução que permite o monitoramento, gerenciamento e controle completo de toda a vida útil dos pneus de uma frota, trazendo mais agilidade no dia a dia da operação e controle da segurança patrimonial. O produto ainda possibilita que o cliente utilize outros serviços da Goodyear, como o ControlMax, tecnologia para controle de custos e manutenção de pneus da frota. "Trata-se de um importante diferencial para o gestor da frota, que busca constantemente novas alternativas para ampliar a eficiência das operações e reduzir os gastos inerentes à circulação e manutenção dos pneus. Os pneus KMax têm sete anos de garantia, dois a mais do que o usual. Com isso, a companhia reitera seu compromisso em prover soluções eficientes e de alta

o final de 2016, a previsão é de que esse mercado (segmento regional e regional severo) corresponda a 3,5 milhões de unidades", diz Garcia.

As inovações empregadas na construção dos pneus incluem a tecnologia Intellimax, que engloba, entre outros atributos, o uso de novos compostos, bandas de rodagem com camada dupla e sulcos interligados para máxima quilometragem; tecnologia Duralife, que fornece maior resistência devido à combinação da melhoria da banda de rodagem e da construção da

PRODUÇÃO DE PNEUS DE CARGA | em milhares de unidades



Pneu Continental HSC1

confiabilidade para gestores de frota”, completa Garcia.

CONTINENTAL – Segundo Renato Sarzano, diretor-superintendente da Continental Pneus Mercosul, o mercado de pneus de carga foi impactado diretamente pela crise econômica. A retração verificada na economia brasileira significa menos transporte e, portanto, menor demanda por pneus. “As vendas de pneus para a indústria de veículos de carga, como equipamento original, caíram, segundo dados da Anip, 49,6% no ano passado em razão do recuo na produção de caminhões e ônibus e essa realidade deve se manter ao longo deste ano. O problema é que esse cenário acaba por influenciar o mercado futuro, uma vez que se o número de veículos em circulação não aumenta, também não há crescimento no volume de pneus para o mercado de reposição.”

Para Sarzano, a crise não somente afetou o volume, mas também reduziu a rentabilidade das empresas de pneus, que passaram a competir por um mercado menor. “O enfraquecimento do real e a consequente valorização do dólar acabaram por gerar um expressivo aumento de custos para todos os fabricantes de pneus de carga, com forte reflexo na receita dessas organizações, uma vez que os clientes não estão dispostos a absorver aumentos de preços e a capacidade instalada é superior à demanda”, afirma.

Na contramão do mercado, a Continental Pneus manteve em 2015 a trajetória de crescimento que vem registrando, desde que iniciou sua operação no país há mais de uma década. “Foram determinantes para esse resultado as diversas



ações conduzidas pela empresa como ampliação da oferta de produtos e a expansão da equipe de vendas, além do crescente reconhecimento dos usuários em relação à qualidade e ao desempenho superior de nossos pneus em termos de quilometragem, economia de combustível e durabilidade”, diz Sarzano.

Em 2016, o cenário deve continuar desafiador e a retração das vendas deve se manter, em razão da desaceleração da economia. “Nossa meta é aumentar o volume de vendas em relação ao ano passado. A crise econômica não alterou os planos de expansão de nosso portfólio de produtos em 2015, quando lançamos uma nova linha para o segmento regional (ContiHybrid), e o mesmo deve ocorrer esse ano. Renovamos nossa parceria com as principais montadoras e implementadores do país, o que trará impactos positivos no volume de vendas. Também temos ampliado as vendas de banda de rodagem em nossa recapadora Best Drive, de forma a oferecer aos nossos clientes

o ciclo completo na utilização dos pneus Continental, cobrindo desde a venda, serviços de recapagem até o suporte para a destinação correta da carcaça ao final de sua vida útil”, explica Sarzano.

Segundo Daniel Vasconcelos, gerente de vendas de pneus para veículos comerciais da Continental, o transporte de grãos tem impulsionado as vendas do segmento regional. “No segmento de cana-de-açúcar, esperamos registrar um forte crescimento devido ao sucesso dos nossos pneus HSC1+ e HDC1+, desenvolvidos para aplicação mista (usinas de cana-de-açúcar e construção civil). Apesar do cenário adverso no setor de pneus, a Continental segue buscando se diferenciar para fidelizar seus clientes atuais e conquistar novos”, afirma.

No ano passado, a Continental lançou a linha ContiHybrid integrada por três modelos: ContiHybrid HD3, ContiHybrid LA3 e ContiHybrid HS3. “Todos incorporam avançadas tecnologias que permitem oferecer uma quilometragem superior em até 20% em relação à proporcionada pelos seus predecessores e foram desenvolvidos para atender às duras exigências de ônibus e caminhões que fazem o transporte regional e de longa distância nas estradas nacionais”, diz Vasconcelos. “Este ano temos programado o lançamento de um novo modelo para o segmento de carga, além de novas bandas de rodagem para recapagem”, complementa.

Sarzano destaca que o mercado de transporte de cargas é extremamente competitivo e os frotistas estão em busca de soluções capazes de auxiliá-los na obtenção de melhores resultados operacionais. “Temos buscado comprovar junto aos nossos clientes o valor agregado presente em nossos pneus, demonstrando os benefícios oferecidos pelas tecnologias exclusivas e que nos possibilitam oferecer uma quilometragem superior associada a um menor custo quilométrico. Também agregamos valor à nossa venda conscientizando nossos clientes, por meio de treinamentos e



Renato Sarzano: “Nossa meta é aumentar o volume de vendas em relação a 2015”

visitas técnicas, sobre os cuidados permanentes que eles devem ter com os pneus de suas frotas para que seja possível obter melhor desempenho tanto em sua primeira vida como nas recapagens posteriores.”

PIRELLI – Murilo Fonseca, CEO Business Industrial da Pirelli, afirma que a crise econômica afetou a atividade de transporte de mercadorias e, por consequência, houve queda na venda de caminhões e, sucessivamente, de pneus. “Acreditamos em um cenário de retomada do crescimento no segundo semestre de 2016 e para os próximos anos. As vendas têm sido puxadas pelos segmentos de reposição ligados ao agronegócio e frotas em geral. Como as empresas do setor estão retardando a renovação de suas frotas, acabam tendo que investir na manutenção das frotas atuais”, informa.

Em 2016, a Pirelli lança a linha FR88, destinada a eixos direcionais e livres de caminhões utilizados na movimentação de carga. “O FR88 é ideal para utilização em estradas asfaltadas, mesmo que estejam mal conservadas e em pisos irregulares. Os elementos de proteção no fundo dos sulcos foram projetados para facilitar a expulsão de pedras, aumentando a durabilidade da carcaça e ampliando o índice de reconstrução. O desenho da banda de rodagem do FR88 facilita o escoamento de água, além de proporcionar maior resistência ao arraste lateral, facilitando manobras em pátios, por exemplo. Essas características se traduzem em maior rendimento quilométrico e mais economia”, diz Fonseca.

A fabricante italiana também apresenta a

Pneu FR 88, da Pirelli



Fábio Garcia: “Índices históricos de crescimento serão retomados a partir de 2018”

família de pneus radiais agrícolas PHP e a extensão da linha de pneus FG:01, para caminhões pesados. O desenvolvimento da linha FR88 foi baseado em estudos e diversas pesquisas sobre o desempenho de pneus e condições em uso. Com o novo produto, a fabricante fortalece a linha de produtos para caminhões, oferecendo um pneu que promete uma redução significativa no custo rodoviário.

“A Pirelli produz pneus agrícolas no Brasil há mais de quatro décadas, e somos a referência de produção e desenvolvimento de pneus agrícolas dentro do grupo. Além disso, nosso centro de pesquisa e desenvolvimento trabalha com foco em criar produtos com novas tecnologias e materiais que aumentem a tração, a durabilidade do pneu em serviço e que diminuam a compactação do solo, beneficiando os usuários em termos de custos diretos e de gestão da lavoura”, ressalta Fonseca.

BRIDGESTONE – Apesar do cenário difícil, a

Bridgestone aposta na retomada da indústria de pneus. “Acreditamos na recuperação do setor automotivo e, por isso, trabalhamos firmemente para superar os desafios momentâneos e preparar o crescimento futuro”, afirma Marcos Aleixo Aoki, diretor comercial da Bridgestone. Em 2016, a empresa deve manter o investimento em inovação e desenvolvimento de talentos. “Vamos continuar a expandir nossa linha com novos produtos das marcas Bridgestone, Firestone e Bandag, produtos que ajudam os consumidores a obter melhor economia de combustível, permitindo redução de custos e CO²”, complementa.

Segundo Aoki, a empresa está sempre ampliando as opções de produtos. “Nossos lançamentos são focados nas necessidades do cliente final. Com o uso das tecnologias mais avançadas, a empresa desenvolve pneus que oferecem maior capacidade de carga e tração, maior estabilidade e vida útil mais longa, trazendo ao usuário a melhor opção de custo-benefício. Além disso, continuamos a ampliar a nossa rede BTS (Bandag Truck Service). Em nossos BTS aplicamos o conceito de Ciclo Total de Vida do Pneu, ou seja, podemos controlar o pneu desde a fabricação, passando pela distribuição, monitorando o início de operação, passando pelos serviços para aumentar sua vida útil, pelo serviço de recapagem que garante ‘nova vida’ aos pneus até a retirada dos pneus e reciclagem.”

A Bridgestone investe na expansão dos canais de vendas, que hoje somam mais de 600 pontos de vendas exclusivos, no varejo, além de cinco lojas próprias de fábrica (CarClub Firestone), quatro grandes centros de distribuição para revendas multi-marcas (em Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e São Paulo), mais de cem recapadores exclusivos da marca Bandag e 174 lojas da Rede BTS (Bandag Truck Service), e a rede de serviços voltada para caminhões e ônibus, e o comércio eletrônico no site oficial da empresa.



Mercedes-Benz inicia a venda dos caminhões Atego 8x2



A Mercedes-Benz começou a vender os primeiros caminhões semipesados Atego 3030 e 3026 na configuração 8x2, com quatro eixos originais de fábrica.

Com opções de entre-eixos de 4.800 e 5.400 mm, os veículos têm capacidade técnica para 30.200 kg de peso

bruto total (PBT) e legal de 29.000 kg, possibilitando até 21.670 kg de carga útil mais equipamento (legal). Os veículos transportam até 1.200 kg a mais que os seus concorrentes, segundo a fabricante.

“Os Atego 3030 e 3026 8x2, assim como outros recentes lançamentos, representam

mais uma solução eficiente e rentável que visa atender às necessidades de nossos clientes e do mercado, o que captamos numa série de eventos, demonstrações e test-drives por todo o país”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing & peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Assim, reafirmamos o compromisso de ouvir o que as estradas têm a nos dizer e, principalmente, de satisfazer as expectativas dos nossos clientes no que se refere a maior produtividade e rentabilidade no transporte.”

Segundo o vice-presidente de vendas, os veículos oferecem elevada robustez e resistência nas mais diversas situações de operação. “Além

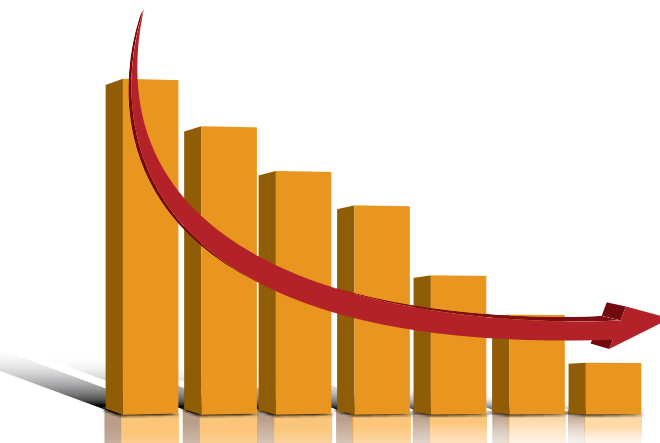
disso, os caminhões têm plataforma projetada para facilitar e otimizar o trabalho e o tempo de implementação”, afirma Leoncini.

Com a oferta das versões 8x2 de fábrica, a Mercedes-Benz amplia ainda mais o portfólio dos caminhões médios e semipesados Atego, linha que já conta com expressiva aprovação do mercado. “Desde 2004, quando essa família de veículos foi lançada no país, já comercializamos mais de 54 mil unidades no mercado brasileiro”, ressalta Leoncini. “Entre as praças de maior presença do Atego destacam-se, hoje, as regiões metropolitanas de São Paulo, Curitiba, Vitória, Rio de Janeiro, Campinas e Belo Horizonte”.

Sindipecas revisa para baixo previsão de faturamento para o setor

O Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas) revisou para baixo as projeções para o setor e calcula que o faturamento nominal das fabricantes de autopeças chegará a R\$ 63 bilhões em 2016, uma queda de 4,5% sobre os R\$ 66 bilhões registrados em 2015. Para 2017, espera-se um crescimento de 2,7% no faturamento nominal chegando a R\$ 64,7 bilhões.

Estimativas da entidade indicam que as cerca de 460 empresas associadas devem



investir US\$ 414 milhões este ano, valor 25,1% inferior ao investido em 2015. O número de empregados deve chegar a 164 mil trabalhadores ao final

deste ano, nível 4,4% inferior ao apresentado no final de 2015. A queda do número de empregos só não é maior devido à utilização dos instru-

mentos como banco de horas, férias coletivas, redução de jornada e salário, e ao Programa de Proteção ao Emprego (PPE).

Apesar da queda nas importações, a indústria de autopeças deverá encerrar o ano com saldo negativo de US\$ 4 bilhões na balança comercial, resultado 28% inferior ao déficit registrado em 2015. As exportações devem crescer cerca de 5%, para US\$ 7,95 bilhões, enquanto as importações devem cair cerca de 9%, para US\$ 11,97 bilhões.

Ford Ranger amplia participação de mercado



A nova Ford Ranger garantiu no seu primeiro mês de vendas um crescimento de 50% de participação de mercado. Com 1.888 unidades comercializadas, o modelo obteve em junho 21,9% de participação no segmento de picapes médias e foi a segunda mais vendida com motorização diesel, a mais importante na categoria, nas versões 3.2 e 2.2.

A versão Limited 3.2 diesel, com design exclusivo e as últimas tecnologias, ampliou a participação do veículo de 20% para 35% das vendas. Além de ter o motor mais potente da categoria, de 200 cv, e transmissão automática, é a única a contar com cinco anos de garantia e sete airbags. Está equipada com piloto automático adaptativo, alerta de colisão, sistema de permanência em faixa, acendimento automático dos faróis, farol alto automático, ajuste elétrico do banco do motorista, além de sensor de chuva e de estacionamento.

Outra versão bem aceita da nova Ranger é a 2.2 diesel XLS automática, novo molde que se tornou o segundo mais vendido da linha, combinando preço atrativo com excelente oferta de equipamentos de segurança e conforto. É equipada de série com sete airbags, controle eletrônico de estabilidade e tração, direção elétrica, computador de bordo e piloto automático. Como as demais versões diesel, já vem com tração 4x4 e diferencial traseiro blocante.

"A Ranger Limited veio para competir no segmento de topo das picapes diesel e venceu todos os comparativos com a atual líder da categoria. Esse crescimento de participação mostra que o consumidor reconheceu suas qualidades, com tecnologias voltadas tanto para o desempenho e dirigibilidade como para a segurança, conveniência e conforto", diz Fabrizia Borsari, supervisora de marketing de picapes da Ford.

MAN apresenta o Constellation com transmissão automática

O VW Constellation 26.280, com câmbio automático na configuração betoneira, apresentado pela MAN Latin America, já está em atividade na Conceserv, primeira empresa a encomendar o modelo que faz parte de um lote de 42 caminhões adquiridos recentemente.

Equipado com transmissão automática Allison 3500 de seis marchas como opcional, o Constellation foi desenvolvido nas versões 6x4 e 8x4 especialmente para a linha de vocacionais da MAN Latin America para atuar no transporte de concreto em centros urbanos e rodovias, com objetivo de aliar robustez, eficiência e mais conforto ao motorista.

Entre seus principais diferenciais deste caminhão está o conversor de torque, que transmite toda a força do motor à transmissão, cardã e rodas, garantindo rápidas retomadas de velocidade e alto torque.

Outro destaque é o motor

MAN D08 com 277 cv de potência e torque de 1.050 Nm, que utiliza o sistema de pós-tratamento de emissões EGR, dispensando o uso de Arla 32.

"Inicialmente apostamos em apenas uma unidade automática, os demais 41 caminhões são equipados com a transmissão manual. E desde que o 26.280 automático começou a operar, há cerca de dois meses, aferimos somente resultados positivos, tanto em consumo quanto em conforto para o motorista", comenta o engenheiro Paulo Carvalho, gerente de manutenção da Conceserv.

"A MAN Latin America acredita que essa ação é somente o primeiro passo para uma maior automaticidade em operações severas no Brasil, como na aplicação de coleta de lixo, bombeiro, construção civil, entre outras", afirma Ricardo Yada, supervisor de marketing do produto da MAN Latin America.



Mais produtividade e eficiência

O terminal de contêineres do porto de Paranaguá passa por uma fase de modernização, com automatização de processos e obras de expansão e adequação

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Novo sistema de pesagem garante maior precisão na pesagem de contêineres

A TCP, EMPRESA QUE ADMINISTRA O TERMINAL de contêineres do porto de Paranaguá, no Paraná, tem implementado uma série de melhorias para aumentar a produtividade e a eficiência do terminal. Um sistema de pesagem em transtêiner RTG foi instalado para garantir maior precisão na pesagem de contêineres. O novo sistema de pesagem foi aprovado pelo Ipem (Instituto de Pesos e Medidas) e permitirá a emissão de relatórios e certificados das pesagens. “Isso garantirá uma pesagem mais exata, com informações precisas e importantes, principalmente, para o armador que faz o plano de navegação com base no peso dos contêineres”, explica Juarez Moraes e Silva, diretor superintendente comercial da TCP.

Outra inovação é a célula de gestão de fluxos, com foco nos exportadores que utilizam o terminal para armazenamento e estufagem das cargas. A operação chamada de “Porta a Porto” permitiu à TCP conquistar novos clientes nas áreas de celulose, madeira, carnes congeladas, produtos alimentícios e commodities. A nova célula monitora todas as etapas logísticas das cargas, desde a saída dos produtos do fabricante, passando por seu recebimento no terminal, armazenagem, containerização e embarque no navio. “O objetivo é garantir que as cargas sejam embarcadas de acordo com o programado, isto é, no prazo certo”, explica Silva.

Este trabalho, que atualmente já tem a

adesão de mais 30 clientes do terminal, vem alcançando mais de 99% de confiabilidade. “Definimos com o exportador os acordos de nível de serviço para cada uma das etapas que compõem o ciclo da Porta ao Porto. Através desta referência, acompanhamos a eficiência operacional e atuamos nas adversidades, priorizando e mantendo as programações de embarque”, diz Silva. A média do setor é de 92%. Atualmente, a célula coordena o embarque de 1,1 mil contêineres mensais e a expectativa é triplicar o número de embarques até o fim do ano.

A empresa também finalizou a primeira etapa do projeto de ampliação do parque de tomadas para contêineres de cargas refrigeradas, reforçando sua posição como o terminal com maior número de tomadas disponíveis no Brasil. Com a recente instalação de mais 264 tomadas o terminal conta agora com um total de mais de três mil pontos para reefer, um crescimento de 9% sobre o parque anterior. A expansão do parque de pontos de reefer foi motivada pelo aumento crescente da demanda por exportações de cargas refrigeradas neste ano, que tiveram um incremento de 11%.

Até o primeiro semestre do próximo ano, deverão ser implementadas mais 528 tomadas ao parque. “Com esta ampliação a TCP estará preparada para atender a demanda até 2023. Sem restrição para a admissão de cargas refrigeradas, o terminal também aumenta sua competitividade comercial”, destaca Silva. Além do grande número de tomadas reefer disponíveis, o que faz com que o terminal esteja pronto para receber contêineres 24 horas por dia, a TCP conta com o maior número de vistorias dos órgãos intervenientes da área de influência, o que permite rápida liberação de cargas para embarque. “Com isso, garantimos ao exportador que as cargas refrigeradas exportadas por Paranaguá estejam de acordo com os padrões dos mais exigentes mercados, como é o caso da Rússia”, diz Silva.

INVESTIMENTOS – O terminal de contêineres de Paranaguá receberá aportes de R\$ 1,1 bilhão. Na primeira fase do plano de investimentos, que será concluída até o final de 2018, serão investidos R\$ 540 milhões na ampliação e adequação do terminal, incluindo a expansão do cais de atracação, que ganhará mais 220 metros, passando a contar com 1.099 metros de extensão; a construção de dolphins exclusivos para a atracação de navios que fazem o transporte de veículos; e a ampliação da retroárea do terminal, que hoje conta com 320 mil metros quadrados e que será ampliada para cerca de 500 mil metros quadrados.

O programa faz parte da proposta de renovação antecipada, mediante investimento, do contrato de arrendamento do terminal por mais 25 anos a partir de 2024, nos termos do novo marco regulatório do setor portuário. Ao final do projeto, aprovado pela Secretaria de Portos, a TCP ampliará a sua capacidade, dos atuais 1,5 milhão de TEU, para 2,5 milhões de TEU. Com a expansão, o terminal estará preparado para o crescimento da demanda de exportações e importações em sua área de abrangência, que compreende Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Santa Catarina e Paraguai, pelos próximos 35 anos.

A ampliação do cais permitirá à TCP receber, simultaneamente, até três dos maiores navios que fazem o comércio internacional. “Fizemos a produtividade crescer mais de 150% em apenas alguns anos, atingindo a média de 85 mph [movimentos por hora] por navio. Com o novo projeto, queremos ampliar ainda mais nossa produtividade, uma vez que isto representa melhores serviços e custos menores para os usuários do terminal”, informa Luiz Antônio Alves, CEO da empresa.

Além dos investimentos nos próximos três anos, a empresa também assumiu compromisso de investir mais R\$ 550 milhões nos próximos 35 anos. “São recursos que tem como objetivo manter a TCP



Com investimentos, TCP deve ampliar sua capacidade em um milhão de TEU

constantemente atualizado para atender às necessidades do setor produtivo em um mercado extremamente exigente e disputado”, explica Alves. “Estamos no chamado cluster sul brasileiro, que apresenta maior nível de competitividade e exige dos terminais fortes investimentos com o objetivo de atender ao crescimento da demanda com serviços de alta qualidade e buscar mais eficiência”, acredita.

A renovação antecipada da concessão dos terminais públicos de uso privado, mediante investimento, está prevista na nova Lei dos Portos 12.815, que entrou em vigor em 2013 substituindo a Lei 8.630, de 1993. Além da TCP, outros 45 terminais apresentaram propostas de renovação antecipada para a Antaq (Agência Nacional de Transportes Aquaviários).

LOGÍSTICA – A TCP Log, subsidiária logística da TCP, iniciou a movimentação das cargas destinadas à ampliação da fábrica de celulose da Fibria, em Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, batizado de Projeto Horizonte 2. Anunciada em maio de 2015, a iniciativa aumentará a capacidade de produção da unidade de Três Lagoas da empresa dos atuais 1,3 milhão para 3,25 milhão de toneladas de celulose por ano.

A movimentação de cargas envolve a importação de peças e equipamentos de países da Ásia e Europa. São aproximadamente dez mil toneladas de cargas break

bulk, além de dois mil contêineres importados principalmente pela Andritz, fornecedora de equipamentos para indústrias de celulose, que chegarão ao Brasil por meio de Paranaguá e que seguem com destino ao Mato Grosso do Sul por via rodoviária.

O terminal de Paranaguá foi escolhido para receber os equipamentos pela operação logística que oferece por meio da TCP Log. “O cliente recebe, diariamente, informações sobre a operação de suas cargas dentro do terminal. Isso oferece uma visão completa e em tempo real do processo, com o status de todas as operações”, afirma Silva. “São peças de alto valor e, qualquer divergência daquilo que foi planejado pode gerar um custo muito alto para o importador. Além disso, as vantagens comerciais oferecidas pela TCP Log tornaram a operação por Paranaguá mais atraente, com um custo portuário mais competitivo”, completa.

Segundo Silva, a experiência anterior da TCP Log na operação de cargas e equipamentos para fábricas de celulose também foi um fator decisivo para a escolha do porto paranaense. “Graças à operação realizada em 2015, quando recebemos equipamentos e peças para uma fábrica de celulose no interior do Paraná, pudemos oferecer ao cliente uma operação mais rápida, desburocratizada e com liberação mais eficiente junto aos órgãos intervenientes. A experiência contou ao nosso favor.”

Total Express unifica operações do Grupo Abril

A integração das empresas Dinap, Treelog e Total Express tem como objetivo estruturar o grupo para o crescimento, com ampliação do portfólio de serviços

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

AS TRÊS MARCAS DA HOLDING DGB, braço de logística do Grupo Abril, se unem em uma só empresa: a Total Express. A companhia distribui diariamente até 350 mil encomendas para 750 grandes líderes do mercado, entre editoras, varejistas, comércio virtual e indústrias. A operação chega nas 2,8 mil cidades com maior potencial de consumo do Brasil, abrangendo 94% do poder de consumo do país. Iniciado em 2013, o processo de integração das empresas Dinap, Treelog e Total Express faz parte da preparação do grupo para a expansão de serviços, sobretudo em B2B (business-to-business), um segmento que já movimentou, em 2015, cerca de R\$ 36 bilhões no território nacional.

O grupo também pretende abrir centrais regionais de atendimento em todo o país. No primeiro semestre deste ano, cinco escritórios foram abertos e a expectativa para os próximos anos é de chegar a cem. A Total Express está se estruturando para oferecer logística reversa com a mesma capilaridade de suas entregas. Recentemente, a companhia anunciou o investimento de R\$ 20 milhões em tecnologia e automação, que dará suporte para os novos planos da empresa. "Além da expertise, o nosso grande diferencial é a capilaridade. Onde houver uma empresa ou um consumidor, em qualquer lugar do Brasil, oferecemos uma solução rápida e confiável", afirma o CEO da empresa, Cláudio Prado.

A companhia conta com mais de cem parceiros e está se estruturando para que, em alguns anos, eles funcionem em

esquema semelhante ao de uma franquia, prestando os mesmos serviços da Total Express. Com isso, a empresa espera atingir os negócios locais. Seguindo uma tendência mundial, existem três pilares de serviços: corporate (entregas feitas entre as empresas), e-commerce (foco no consumidor final) e publicações (entregas avulsas e porta a porta). Uma grande campanha foi organizada para comunicar as mudanças aos 2,2 mil funcionários, 131 distribuidores e clientes. A Total Express também desenvolveu uma nova identidade visual.

Segundo Prado, o cenário econômico em que o Brasil vive hoje desencadeou um movimento no varejo que se mostrou como uma grande oportunidade para a empresa: os estoques das lojas ficaram menores e, com isso, a necessidade de reposição é menor. "Esse tipo de entrega fracionada para pontos de venda, que exigem horário agendado e demandam uma série de outros cuidados, é onde estamos mirando nossa expansão. A última milha é desafiadora e poucas empresas estão capacitadas a fazer. E a Total Express vem se especializando nisso. Já com a estruturação dos nossos escritórios regionais, deixaremos de coletar



Cláudio Prado: cenário econômico trouxe novas oportunidades

apenas no Rio de Janeiro e em São Paulo, para coletar, processar e despachar de todo o Brasil para todo o país", afirma.

A Total Express possui mais de 300 clientes apenas no segmento editorial, além da própria Editora Abril. Entre os principais, destacam-se a Editora Alto Astral, Editora Três, Editora Globo, Editora Confiança e Panini, que é responsável por grandes lançamentos, como o álbum do Campeonato Brasileiro. No serviço porta a porta, a empresa atende a Sebrae, Bancorbrás, Paulus, Canção Nova. No ramo de e-commerce, os clientes incluem Dafiti, Wine.com, Magazine Luiza, Grupo Boticário, Marisa, Saraiva, Marisa, Renner, Privália. E nas encomendas B2B, Sephora, Luxottica, Johnson & Johnson.



17º ENCONTRO MINEIRO DO TRC RIOMINAS TRANSPOR 2016

▶ **17 a 19 AGOSTO**
EXPOMINAS • BH



Vem aí o 17º Encontro Mineiro dos Transportadores Rodoviários de Cargas e RIOMINASTRANSPOR 2016, um dos maiores eventos do setor de transportes do país.

Neste ano, com o slogan “Adaptar, Evoluir e Profissionalizar”, o encontro mineiro propõe uma reflexão sobre o setor e suas empresas. O tema será tratado por renomadas personalidades com palestras motivacionais, conjunturais e jurídicas.

Já estão confirmadas as presenças das maiores marcas da cadeia produtiva do transporte rodoviário de cargas na RIOMINASTRANSPOR 2016.

Você não pode perder!

Faça já sua inscrição:

www.minastranspor.com.br

Adaptar, Profissionalizar e Evoluir



REALIZAÇÃO



FETCEMG
Federação das Empresas de Transportes
de Carga do Estado de Minas Gerais
e Sindicatos Filiais

FETRANSCARGA
FEDERAÇÃO DO TRANSPORTE DE CARGAS
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

APOIO INSTITUCIONAL



Confederação
Nacional do
Transporte



Serviço Social do Transporte
Serviço Nacional de
Aprendizagem do Transporte

APOIO EDITORIAL



ORGANIZAÇÃO



ELES ENTREGAM TUDO O QUE PRECISAMOS. É HORA DE RETRIBUIR!

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



PROMOÇÃO
**SUA VOZ
TE LEVA
LONGE!**

DÊ SUA OPINIÃO E
CONCORRA A UMA
VIAGEM PARA A
VOLVO NA SUÉCIA!

Motoristas de caminhão merecem respeito e reconhecimento. Se você é profissional da estrada, acesse www.suavoztevalonge.com.br, participe e concorra a uma viagem para a Suécia, país-sede da Volvo, com o jornalista **Pedro Trucão**, um porta-voz do setor. Dê sua opinião e aproveite para conhecer sua profissão em uma outra realidade!

www.volvo.com.br

VOLVO