



transporte 50

Todos os modais MODERNO



www.otmeditora.com.br Ano 51 - nº 468 - R\$ 22,00

APÓS CEM ANOS, AMPLIAÇÃO DO CANAL DO PANAMÁ DÁ NOVA DIMENSÃO AO TRANSPORTE



Iveco Tector faz estreia
no segmento de 15 toneladas

Ford acerta ações e tem
resultados acima da média do mercado

Primeiro caça Gripen NG
sueco chegará ao Brasil em 2019

Mercado de caminhões recua
ao patamar de 135 mil unidades

DAF intensifica aposta no Brasil
ao fortalecer a rede de vendas

Lideranças falam em ano de ajustes
na premiação de empresas

Sem economia melhor, MAN
não vê ano novo diferente de 2014

Volvo revoluciona comunicação
com marketing de caminhão

FetransRio exhibe os mais recentes
lançamentos de ônibus

QUALIDADE E AGILIDADE EM LOGÍSTICA.

A JSL ATUA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL
E EM MAIS QUATRO PAÍSES DO MERCOSUL.

Aumentar a satisfação de seus
clientes, otimizar custos e
potencializar os resultados da
sua empresa. Esses são alguns dos
benefícios das soluções logísticas da JSL.
Nosso maior diferencial é **entender** o seu
negócio para melhor **atender**.



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

Um grande feito da humanidade

A conclusão das obras de expansão do Canal do Panamá em 2015, cem anos após o início de operação do canal, uma das maiores obras da humanidade, é um desses acontecimentos que também servem para ressaltar a importância do transporte em uma era que valoriza fortemente os relacionamentos virtuais.

Sem uma grande estrutura física por trás dessa comunicação online e global, grandes ou pequenos negócios nunca saíram das telas de computadores e smartphones.

Além de dar uma nova dinâmica ao comércio internacional com a abertura do canal a navios contêineres de grandes dimensões, a obra terá consequências positivas para vários países que buscam fortalecer mais seu comércio exterior, com os esperados efeitos no desenvolvimento econômico.

É o caso do Brasil, que vem lutando para aprimorar seu desempenho marítimo. A obra na América Central nos permitirá intensificar o comércio planetário, já que a passagem aquática reduzirá o tempo de viagens das cargas entre a Ásia Oriental e boa parte da América do Sul para grandes embarcações.

É uma notícia animadora para o país, principalmente no final de um ano desfavorável economicamente. Em 2014, o Brasil viu seu mercado de caminhões encolher para um patamar de cerca de 135 mil unidades em razão da queda de demanda pelo transporte.

O número ainda deixa o país com um dos mercados mais fortes do mundo, mas o recuo consumiu postos de trabalho, desregulou o preço do frete e ainda gera incertezas para 2015 entre operadores e provedores de serviços e soluções.

A confiança no país não diminuiu, mas é inevitável que entre os transportadores haja um consenso de que 2015 ainda continuaremos em uma fase de ajustes, o que implicará, pelo menos no primeiro semestre, um período de turbulência.

Resta aos que do transporte sobrevivem continuar melhorando seus padrões para que o setor e o país rapidamente superem esta fase negativa e retomem a trajetória que nos levará de novo a um crescimento sustentável.

MARÍTIMO

- Ampliação do Canal do Panamá será finalizada em 2015, cem anos após a inauguração de uma das maiores obras da humanidade 6
- O novo Canal do Panamá abre mais uma opção de rota para grandes navios contêineres entre os portos brasileiros e os asiáticos 12

LANÇAMENTO

- Iveco Tector estreia no segmento de 15 toneladas, prometendo uma economia de combustível de até 15% em relação à concorrência 18

MERCADO

- Com cerca de 135 mil unidades comercializadas em 2014 no Brasil, fabricantes tentam manter ritmo do último semestre no ano novo 22

MONTADORAS

- Para o CEO da MAN, Roberto Cortez, resultados de 2015 vão depender da retomada da confiança e avanço da economia no país 24

- DAF reforça sua aposta no Brasil ao instalar fábrica e anunciar a ampliação da sua rede de revendas no território nacional 26

- Ford recupera market share com a volta da Linha F e fará novas ações em 2015 para manter trajetória em caminhões 29

- Volvo lança caminhão com uma campanha de marketing que revolucionou a comunicação na indústria de veículos pesados 30

MAIORES DO TRANSPORTE E MELHORES DO TRANSPORTE

- Na premiação da revista Transporte Moderno, empresários e líderes de entidades do setor falam sobre um ano de ajustes em 2015 32

AVIAÇÃO MILITAR

- Primeiro dos 36 caças Gripen chega ao Brasil em 2019, os primeiros dos quais serão fabricados pela Saab sueca no exterior 36

IMPLEMENTOS

- Rodovale inova com semirreboque para transporte de lixo com piso móvel que movimenta resíduos sem vazamento líquido 40

FETRANSRIO

- Fabricantes de chassis de ônibus exibem modelos atualizados e apontam tendências para melhorar a dirigibilidade dos veículos 42

PNEUS

- Para compensar retração no mercado brasileiro, Bridgestone planeja exportar 70% da produção para os Estados Unidos 48

INOVAÇÃO

- Além de melhorar eficiência e segurança dos veículos, tecnologia da Continental vai ajudar a reduzir consumo de combustível 50

EXPORTAÇÕES

- Marcopolo vende modelo Paradiso 1800 Double Decker para empresas da África do Sul, Equador e Peru 52

LOGÍSTICA

- Estudo da DHL mostra que empresas com cadeia de suprimentos sustentável podem reduzir seus custos 54

VEÍCULOS MILITARES

- Namíbia adquire unidades do jipe Agrale Marruá para uso das forças armadas daquele país africano 55

SALVAMENTO

- Equipe do Corpo de Bombeiros do Rio de Janeiro ganha prêmio em concurso promovido pela fabricante Magirus 56

VOLVO OCEAN RACE

- Velejadores da tradicional regata farão escala no porto de Itajaí com a presença de até 300 mil visitantes 57

RECICLAGEM

- Empresa que faz desmontagem de caminhões realiza projeto-piloto com descarte de 32 ônibus urbanos usados 56

PINTURA DE FROTA

- Frotas de cargas visualmente atraentes são valorizadas pela premiação da revista Transporte Moderno 60

ARLA 32

- Anfavea diz que consumidores estão driblando uso do Arla 32, ato que implica perda de garantia e multas 63

METROFERROVIÁRIO

- VLT da Baixada Santista entra em fase de operação controlada com até 350 passageiros-visitantes por dia 70

VEÍCULOS ELÉTRICOS

- Relatório da União Internacional de Transportes Públicos (UITP) recomenda eletrificação do transporte urbano 72

FRETE

- NTC&Logística aponta defasagem no preço do frete, que subiu menos que a inflação devido à queda de demanda 74

SEÇÕES — Editorial 3 Novas 64

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

Érica Marques
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

Glenda Pereira
glenda@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com.br

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - spala@spalmarkt.com.br

Tiragem da edição:
11.000 exemplares

Impressão
Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 220,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 200,00 (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.
A edição circula no mês subsequente ao da capa.



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.br

Filiada a:





dmc

RODA MAIS

GOODYEAR CITYMAX™ TRANSPORTA ATÉ 100 MIL PASSAGEIROS A MAIS.*

- tecnologia waffle blade™: reduz a absorção de calor do anda-e-para do trânsito
- tecnologia duralife™: carcaça mais resistente, aumentando a quantidade de recapagens
- melhor assistência técnica do segmento



Pedestre, use sua faixa.

*Aumento de produtividade comparado ao seu antecessor Goodyear G665Plus, considerando quilometragem total (1) Considerando um percurso médio de 50km e 200 passageiros (2) por viagem, em ônibus urbano biarticulado.
(1) Considerando 100.000 km na primeira vida do pneu urbano
(2) Capacidade do Veículo - Fonte: SPTtrans

GOODYEAR

QUILÔMETROS DE HISTÓRIAS



Hoje 14 mil navios passam todos os anos pelo Canal do Panamá

O canal que revolucionou o comércio mundial

Cem anos após a inauguração, o Canal do Panamá está prestes a ampliar sua capacidade de movimentação de carga, com efeitos benéficos para muitos países, como o Brasil

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO

O GIGANTESCO EMPREENDIMENTO DE ampliação do Canal do Panamá está em vias de conclusão. Se tudo correr conforme os planos, o novo Canal do Panamá entrará em operação no primeiro semestre de 2015, após gastos orçados em US\$ 5,25 bilhões. Iniciadas em 2007, as obras incluíram a escavação de duas fossas de 8 quilômetros no canal lado do Oceano Pacífico e de 3,2 quilômetros no lado do Atlântico, nas quais foi construído um terceiro conjunto de eclusas, com comportas de 25% a 50% maiores que as

atuais, além de reservatórios que permitirão a reutilização da água, hoje despejada no mar. Além disso, foram alargados os seus acessos para facilitar o trânsito simultâneo de duas embarcações com grande largura. A terceira faixa dobrará o volume de transporte de carga do canal e permitirá a passagem de cargueiros conhecidos como "Post-Panamax", que em virtude de seu tamanho não conseguem atravessar o atual sistema. Estes navios comportam até 13 mil contêineres, quase o triplo da capacidade das embarcações de hoje. A ampliação vai

possibilitar a passagem de 12 a 14 navios por dia, ou seja, mais de 18 mil por ano, segundo a Autoridade do Canal do Panamá.

A inauguração do novo canal acelerará a economia do Panamá, país de três milhões de habitantes que nos últimos anos vem apresentando crescimento surpreendente, bem acima da média dos países das Américas. O "milagre econômico" deverá ganhar impulso, já que o novo Canal do Panamá, com sua capacidade de dobrar a movimentação de carga, elevará sensivelmente a receita do país. Hoje, 14 mil navios passam

anualmente pela via interoceânica, rendendo cerca de US\$ 2,3 bilhões aos cofres do governo panamenho, que prevê chegar a faturar US\$ 6 bilhões em 2025. As duas maiores economias do mundo, Estados Unidos e China, são os principais clientes do canal, que transportam juntos aproximadamente 200 milhões de toneladas de carga anuais por essa passagem – na proporção de dois terços e um terço, respectivamente. Dos bens que passam pelos portos dos Estados Unidos, 68% trafegam pelo Canal do Panamá e, dos que transitam pelos portos chineses, são 23%. Outros importantes usuários da via incluem o Chile, Japão, Coreia do Sul, México, Equador e o próprio Panamá.

Essa passagem reduziu o tempo de

viagens entre os oceanos Atlântico e Pacífico, antes feitas pelo sul das Américas, por reduzir o percurso em 15 mil quilômetros. A nova rota responde por 5% do tráfego marítimo mundial.

Com a expansão do canal, o Panamá também pretende se transformar em um centro logístico mundial e já estuda outros componentes que precisam ser construídos, como portos, estradas e aeroportos, para tirar proveito de sua posição geográfica. Segundo as autoridades panamenhas, o país está se preparando para aumentar sua importância como centro internacional de comércio.

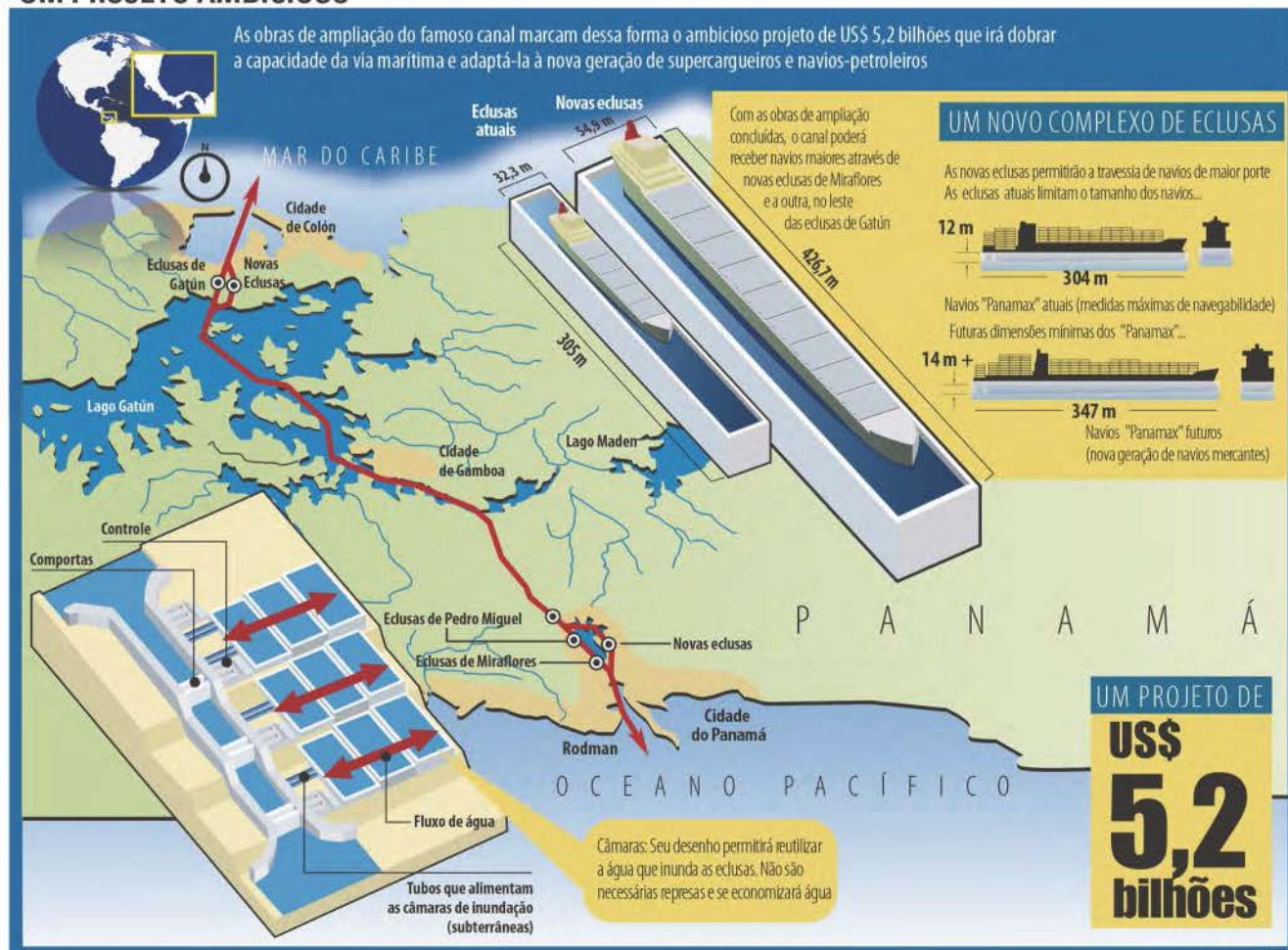
O Brasil também deverá se beneficiar da maior capacidade de movimentação de cargueiros, especialmente as regiões norte e nordeste, com o encurtamento da rota

marítima das grandes embarcações para o Pacífico e a Ásia (ver matéria na página 12). Trata-se de uma nova opção de conectividade com aquelas áreas que deve ser explorada. Segundo os analistas, o canal após a expansão, assim como hoje, continuará mais interessante para os países com ampla atividade comercial.

Mais de um milhão de navios cruzaram o canal desde sua abertura, sendo o Ancon o primeiro a fazer a travessia um dia depois da inauguração. O mais pesado foi o Arco Texas, que transportou 65 mil toneladas de petróleo em 1981, e o MSC Fabienne foi o que pagou a maior taxa pela travessia, de US\$ 317 mil em 2008.

No atual sistema, os navios Panamax de até 5 mil contêineres utilizam duas câmaras

UM PROJETO AMBICIOSO





Estados Unidos e China transportam juntos 200 milhões de toneladas de carga ao ano pelo canal

interligadas, que alternam o nível da água para permitir a elevação e o rebaixamento dos navios. Nas câmaras de 33,5 metros de largura, locomotivas com cabos de aço mantêm os navios estáveis. Estes podem ter no máximo 32,2 metros de largura e 294,1 metros de comprimento. O tempo médio que o navio leva para atravessar o canal de 82 quilômetros de extensão é de dez horas, mas a espera para ingressar no curso de água pode demorar muito mais, conforme a demanda.

Nas novas eclusas que aceitam navios Post-Panamax com 49 metros de largura, 366 metros de comprimento e capacidade máxima de 120 mil toneladas, as comportas são rodantes, mais eficientes. Estão sendo construídas no lago Gatun (Eclusa Gatun), no lado do Atlântico, e no lago Miraflores, no Pacífico. Neste caso são duas as eclusas (San Pedro e Miraflores). Os lagos que compõem o canal estão 26 metros acima do nível do mar

Evolução do tamanho dos navios

Navio	Capacidade (TEU)	Comprimento (m)	CALADO (m)
Panamax - 1980	3.000 - 3.400 TEU*	250 m	12,5 m
Panamax Max - 1985	3.000 - 4.500 TEU	290 m	12,5 m
Post Panamax - 1988	4.000 - 5.000 TEU	285 m	13 m
Post Panamax Plus - 2000	6.000 - 8.000 TEU	300 m	14,5 m
New Panamax - 2004	12.500 TEU	366 m	15,2 m
Post New Panamax - 2006	15.000 TEU	397 m	15,5 m
Triple E - 2013	18.000 TEU	400 m	15,5 m

A construção do Canal do Panamá, iniciada pelo engenheiro francês Ferdinand de Lesseps em 1881 e finalizada pelos Estados Unidos em 1914, foi decisiva para a independência do Panamá, que conseguiu se separar da Colômbia em 1903 sob a proteção militar americana. Mas significou também a ocupação da chamada Zona do Canal pelos americanos durante décadas e interferência dos Estados Unidos nos assuntos da região. O controle do canal impulsionou a espectacular ascensão dos Estados Unidos como potência mundial.

O fracasso francês na obra foi motivado por erros de engenharia, condições climáticas adversas, fraudes e doenças tropicais, como a febre amarela e a malária, que custaram a vida a 25 mil trabalhadores vindos de dezenas de países do mundo. O esforço para arrecadar fundos para a obra inacabada causou prejuízos a milhares de pequenos investidores. Foi com a intenção de recuperar seus prejuízos que um grande investidor francês, Philippe Bunau-Varilla, negociou a venda do direito de execução da obra, os terrenos e imóveis, além das máquinas, para os Estados Unidos, interessados no domínio político da região. O país ganhou o controle perpétuo da passagem e as terras ao redor, que se tornaram uma colônia americana. Em troca, o Panamá assegurou a garantia de sua recém-conquistada independência. A situação perdurou até 1997 quando um novo tratado entre os dois países estabeleceu administração conjunta da área até 1999, ano em que o Panamá passou a controlar totalmente o canal.

A ampliação do Canal do Panamá é um exemplo clássico de obras de infraestrutura que vão fortalecer o país que nelas investem e influenciar diretamente na logística mundial. Mas tem um desafio pela frente. Competir com outro canal interoceânico em estudo na vizinha Nicarágua. É um plano da China que tem por objetivo contornar as estritas regras impostas pelos panamenhos para a travessia no istmo do Panamá

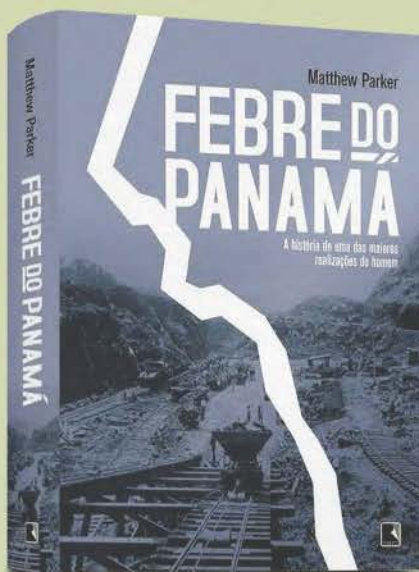


A INCRÍVEL OBRA DE ENGENHARIA QUE UNIU OS OCEANOS ATLÂNTICO E PACÍFICO

O sonho de encontrar uma rota alternativa da Europa para o Oriente começou há quatro séculos. Em 1502 Cristóvão Colombo tentou achar uma hidrovía através do continente americano rumo à região asiática. Em vão. Uma nova esperança foi acesa em 1513 quando o conquistador espanhol Vasco Nuñez de Balboa avistou o grandioso oceano de que ouviu falar em conversa com os índios. Foi o primeiro europeu a visualizar o Oceano Pacífico. Esse feito foi concretizado após uma difícil travessia de três semanas por densa floresta e pântanos, cheios de animais selvagens e índios ameaçadores na região que hoje é o Panamá. Apenas 25 quilômetros de terra, na faixa mais estreita, separavam o conhecido Oceano Atlântico e a nova extensão marítima ainda a ser explorada. Já se pensava na época que, não encontrando uma passagem natural entre os dois oceanos, não seria impossível construir um canal para essa finalidade.

Uma tentativa concreta com esse propósito só aconteceu três séculos mais tarde, na segunda metade do século 19. Mas a realização do sonho de construir a passagem entre os oceanos ainda demorou outras três décadas, culminando com a inauguração do Canal do Panamá, em 1914, depois de gigantescas realizações de engenharia e investimentos imensos, mas também de muitas adversidades, que custaram a vida de dezenas de milhares de pessoas que trabalharam na sua construção desde 1881.

Essa epopeia é contada pelo historiador inglês Matthew Parker em "Febre do Panamá", um empolgante relato da trajetória de uma das mais fantásticas obras de engenharia do homem (nessa categoria podem ser incluídas as pirâmides do Egito, as Muralhas da China e outros dois canais, o de Suez e o Grande Canal, este também na China).



A construção do Canal do Panamá iniciou-se sob o comando do visionário engenheiro francês Ferdinand de Lesseps, que finalizou o Canal de Suez dez anos antes, através dos desertos egípcios. Ele pensava que conseguiria repetir a façanha na floresta tropical. Só que havia um desnível de 44 metros entre as duas pontas do projetado canal.

Suas tentativas consumiram dez anos de trabalhos e milhões de francos porque ele insistia no projeto do canal em nível, ou seja, todo o trecho teria a superfície de água no mesmo nível, com o desmonte de elevações terrestres e o desvio de rios para inundar as baixadas. Apesar dos esforços monumentais dedicados à tarefa, com custos materiais imensos e centenas de trabalhadores mortos todos os meses por acidentes e doenças, como a ainda desconhecida febre amarela e a malária, a construção avançava a passos de tartaruga, principalmente devido às condições climáticas. Muitas vezes as escavações e remoções de terra tinham de ser refeitas após desmoronamentos causados por chuvas torrenciais e inundações. Com a

demora e o fracasso da obra, a companhia responsável quebrou e os franceses foram obrigados a transferir a empreitada para os americanos.

Os novos engenheiros responsáveis chegaram à conclusão de que o canal somente seria viável com a alteração do projeto original e optaram por uma hidrovía com desníveis. Criaram um complexo projeto de lagos e enormes eclusas que serviriam como represas elevatórias para as embarcações vencerem os obstáculos, na subida ou descida pelo curso d'água. Esta engenhosa obra exigiu o represamento de rios, a criação de lagos e o corte de montanhas, com a remoção de milhões de metros cúbicos de rocha. Estima-se que os custos chegaram a R\$ 400 milhões na época. Aos preços atuais seriam equivalentes a R\$ 160 bilhões.

A inauguração do Canal do Panamá em 14 de agosto de 1914 ocorreu duas semanas após o início da Primeira Guerra Mundial e não teve a divulgação que a fantástica obra merecia, já que toda a atenção mundial estava voltada para o conflito bélico na Europa.

A abertura do canal no istmo panameño encurtou em 13 mil quilômetros a viagem marítima entre a costa leste e costa oeste dos Estados Unidos e conferiu ao país o controle total da passagem interoceânica, já que o financiamento da obra estava condicionado ao controle absoluto do canal pelos americanos.

Desde que a primeira embarcação cruzou a hidrovía artificial naquele ano, mais de um milhão de navios fizeram o mesmo, uma média de 14 mil por mês, tornando-a uma das artérias mais importantes do comércio mundial.

Para o autor Matthew Parker a construção do Canal do Panamá "foi uma conquista, uma batalha épica vencida e que continua a emocionar cem anos depois".

**SATISFAÇÃO**

9 em cada 10 pessoas que testam o Tector aprovam*.

**ECONOMIA**

O menor consumo de combustível e o menor custo** de manutenção preventiva do segmento.

**VERSATILIDADE**

Além da nova versão de 15 toneladas, a família Tector também dispõe das versões de 17, 23 e 26 toneladas.



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE **0800 702 3443**

Na cidade somos todos pedestres.



O CAMINHÃO QUE LEVA ECONOMIA ATÉ NO NOME.

NOVO IVECO TECTOR ECONOMY 150E21.

- Novo motor FPT N45 com 4 cilindros: a maior potência, o maior torque e o menor consumo de combustível do segmento 15 toneladas.
- Transmissão de 6 marchas com acionamento a cabo: conforto e precisão nas trocas de marchas.
- Suspensão da cabine com molas: elevada capacidade de absorção de impacto e vibrações.





Porto de Pecém poderá vir a ser um grande concentrador de cargas

Ampliação do canal estimula desenvolvimento dos portos brasileiros

O novo do Canal do Panamá permitirá o fluxo de grandes navios contêineres de até 12 mil TEU, o que agiliza as operações na rota entre Brasil e a Ásia com ganhos de eficiência, redução de custos e economia de escala

■ SONIA MOARES

A AMPLIAÇÃO DO CANAL DO PANAMÁ, um dos maiores projetos de engenharia do mundo orçado em US\$ 5,25 bilhões, trará reflexos positivos nas operações logísticas de todo o continente. A estimativa dos especialistas da Agência Nacional de Transportes Aquaviário (Antaq) é que seja absorvida toda a demanda adicional projetada até 2025 com a ampliação da capacidade de movimentação para mais de 600 milhões de toneladas ao ano por meio do trânsito anual de aproximadamente 16 mil navios.

Este empreendimento poderá trazer grande desenvolvimento para o setor portuário brasileiro com o aumento do fluxo

de navios contêineres de 12 mil TEU. São os modelos de grande porte, chamado de novo Panamax, que cruzarão o Canal do Panamá a partir de 2015, garantindo mais agilidade para as operações na rota entre Brasil e Ásia com ganhos de eficiência, redução de custos e economia de escala. Atualmente o navio que opera nesta rota é o de cinco mil TEU.

Entre os portos brasileiros, os mais beneficiados serão os localizados nas regiões norte e nordeste, que podem se tornar polos de movimentação de cargas para exportação com a criação de hub ports. "Por sua localização geográfica o porto de

Suape, que está instalado em Pernambuco, poderá ser o pivô de um novo triângulo de comércio marítimo internacional, ligando-se com os portos do Caribe e da Europa", avalia José Gonçalves Moreira Neto, especialista em regulação de serviços de transportes aquaviários da Antaq.

Na avaliação de Moreira, o porto de Suape poderá ser o concentrador de cargas provenientes dos Estados Unidos ou da Europa e o distribuidor, por meio da cabotagem, para os demais mercados brasileiros. "No caminho inverso, poderá se constituir em um ponto importante de exportações brasileiras com destino aos mercados do

leste asiático ou da costa oeste americana”, afirma o especialista da Antaq.

Outros portos que serão beneficiados pela expansão do Canal do Panamá, segundo Moreira, são os de Pecém (Ceará), Itaqui (Maranhão) e Vila do Conde (Pará).

Para o porto de Santos (SP) e Paranaguá (PR), os mais tradicionais do Brasil, o novo Canal do Panamá não trará impacto econômico direto, segundo Moreira Neto, pois a grande movimentação é feita pelas rotas do Cabo da Boa Esperança, na África.

“Considerando o transporte de contêineres de forma geral, a opção logística de utilização do Canal do Panamá, atualmente, não apresenta vantagens comparativas em relação a outras rotas. Isso se deve às altas taxas cobradas na sua travessia, que podem variar de US\$ 125 a US\$ 150 por TEU transportado (variando conforme a capacidade de armazenamento da embarcação e a proporção de contêineres cheios e vazios). Além disso, o tempo de espera e trânsito para transpasse do canal é considerado elevado, fato que torna essa opção logística ainda menos atrativa”, esclarece o especialista da Antaq.

Com 81 quilômetros de extensão, o Canal do Panamá liga os oceanos Atlântico e Pacífico, oferecendo condições de navegabilidade para os navios da classe Panamax de 305 metros de comprimento, 33,5 m de largura e 26 m de profundidade. Com a expansão, poderá receber a nova geração de navios Panamax de 366 metros de comprimento, modelo muito utilizado pelos armadores internacionais. Os graneleiros, que hoje são limitados a 60 mil toneladas, poderão transportar até 170 mil toneladas de carga.

MOVIMENTAÇÃO DO PORTO DE PECÉM EM 2013

T I P O	ATRACAÇÕES
Offshore	429
Panamax	179
Pós-panamax	53
Ing	18
Handysize	9
Aframax	3
Capesize	1

ESTRUTURA NO BRASIL

— Entre os operadores brasileiros, a Brasil Terminal Portuário (BTP), joint venture entre a Terminal Investment Limited (TIL) e a APM Terminals, já está com a estrutura pronta para receber os navios de grande porte. Segundo a empresa, o projeto foi idealizado e

construído na margem direita do porto de Santos (SP), tendo em vista a atracação de embarcações de grande porte em seu terminal. O cais tem 1.108 metros de extensão, com capacidade para atender até três navios de grande porte simultaneamente. Além disso, a preparação e profundidade dos berços estabelecidos no projeto da BTP são de 17 metros, sendo que já foram atingidos 15 metros de profundidade.

Os oito STSs (portêineres) da Brasil Terminal Portuário têm capacidade de operar os navios super post-Panamax, com 24 fileiras e o recurso para movimentar dois contêineres de 20 pés simultaneamente. A empresa tem ainda 26 RTGs (transtêineres), 40 terminal tractors, 1.582 tomadas reefer, capacidade estática de 34.600 TEU e estacionamento interno com área de 35 mil metros quadrados, para apoio aos motoristas, destinado a caminhões que aguardam atendimento. A avenida perimetral tem cerca de um quilômetro de pistas reformuladas.

A Brasil Terminal Portuário mantém a qualificação interna e contínua dos seus operadores de portêineres e transtêineres e tem um dos simuladores mais modernos do mundo para operação de equipamentos portuários.

Para 2015, a BTP tem programado o investimento de US\$ 30 milhões que será aplicado na aquisição de novos

equipamentos portuários, sendo dois portêineres e dez transtêineres. A entrega está prevista para 2016.

PECÉM — Para Erasmo da Silva Pitombeira, presidente da Cearáportos (empresa que administra o porto do Pecém), a abertura do Canal do Panamá pode ser uma grande aposta para o setor portuário, abrindo oportunidades para que o Estado do Ceará possa vir a se tornar um grande concentrador de cargas na região e no país.

“Como faz a ligação entre o Atlântico e o Pacífico, o Canal do Panamá está entre as principais rotas para as transações comerciais do mundo”, afirma o presidente da Cearáportos. “A travessia pelo canal é a mais interessante, por exemplo, para cargas que vêm da China, hoje a principal parceira comercial do Ceará para a costa leste brasileira.”

De janeiro a novembro de 2014 o porto de Pecém movimentou 7,612 milhões de toneladas, com média mensal de 692 mil toneladas, tendo como destaque os graneis sólidos e o principal destino a costa leste dos Estados Unidos, Caribe e Europa.

Segundo o presidente da Cearáportos, para atender ao aumento da demanda com a expansão do Canal do Panamá, o porto do Pecém está com 40% das obras concluídas e a previsão que é todo o programa de ampliação deste porto seja finalizado no início de 2016. “O foco hoje é a engorda (alargamento) e a execução dos três berços, com três serviços distintos. Dois deles, o alargamento do quebra-mar e a implantação de três novos berços com cerca de 300 metros cada, estão em andamento”, explica Pitombeira.

A obra da nova ponte, com 1.560 metros, será iniciada no primeiro trimestre de 2015. Ela vai ampliar a capacidade de carga e vai ficar enraizada no quebra-mar, que será alongado em cerca de mil metros para permitir a pavimentação e o trânsito de serviços sobre ele.



O porto de Suape espera incrementar em até 100% sua operação de contêineres, atingindo 800 mil TEU em 2017

Segundo Pitombeira, o conjunto de obras no porto do Pecém vai consumir recursos de R\$ 700 milhões, que estão sendo liberados pelo BNDES, mediante a comprovação da execução dos serviços. O consórcio composto pelas construtoras Marquise, Queiroz Galvão e Ivaí é o responsável pelos trabalhos realizados no terminal portuário.

Em 2013 o porto de Pecém movimentou 429 atracações offshore, 179 Panamax, 53 pós-Panamax, 18 Ing, nove Handysize, três Aframax e um Capesize.

SUAPE – Com a ampliação do Canal do Panamá, o porto de Suape espera incrementar em até 100% sua operação de contêineres, atingindo 800 mil TEU em 2017, uma vez que será o melhor ponto de apoio para as operações, com origem e destino de carga, que venham utilizar aquele canal como rota principal. “A visão de futuro é atingir uma movimentação de 1,5 milhão de TEU por ano até 2030”, afirma Leonardo Cerquinho, diretor de gestão portuária de Suape.

A estimativa de Cerquinho é que o porto de Suape encerre o ano de 2014 com uma movimentação recorde de 15 milhões de toneladas, o que corresponde a uma média de 1,25 milhão de toneladas por mês.

Atualmente Suape tem características de importação e vocação para distribuição de

cargas para as regiões norte e nordeste. Boa parte da carga de longo curso destina-se ao nordeste e parte dela é reembarcada para atender aos portos do norte (Zona Franca de Manaus) e regiões sul e sudeste.

“Com o Canal do Panamá, Suape terá condições de ser o principal hub port brasileiro, com um perfil de recebimento de linhas de longo curso e a distribuição dessa carga por cabotagem para toda a costa brasileira, pois já possui infraestrutura planejada para a nova frota de navios New Panamax, saindo na frente da maioria dos portos brasileiros, que não terá condições de receber esse tipo de embarcação”, declara Cerquinho.

O diretor de gestão portuária de Suape explica que as rotas que hoje vão e voltam pelo sul da África passarão a ter uma rota circular vindo pelo Canal do Panamá, descarregando em Suape e voltando para a Ásia pelo sul da África. Desta forma, no mesmo período de tempo, conseguirão atender mais portos. “Estima-se uma redução nos custos operacionais dos fretes para Suape, tendo em vista que haverá linhas diretas para o porto de Suape que se tornará o hub port das regiões norte e nordeste”, calcula Cerquinho.

Hoje no porto de Suape a carga mais expressiva de toda a movimentação são os granéis líquidos (diesel, querosene de

aviação, gasolina e gás liquefeito de petróleo-GLP). “Essa tendência deve se consolidar, além de ser ampliada, tendo em vista o início das operações da Refinaria Abreu e Lima que irá praticamente dobrar nossa movimentação de toneladas ao ano nos próximos cinco anos”, afirma o diretor de gestão portuária de Suape.

Segundo Jaime Alheiros, diretor de planejamento e urbanismo de Suape, este porto já investiu no aprofundamento e na abertura de canais de navegação. No momento, aguarda que o governo federal realize as licitações dos novos terminais de contêineres (Tecon II) e de minérios.

“De 2007 a 2014, os investimentos totalizaram mais de R\$ 2,19 bilhões e foram aplicados em obras de infraestrutura rodoviária e portuária, como a dragagem e aprofundamento de canais, bacias de manobra, cais e pátios de carga geral, reformas das estruturas portuárias e construção ou duplicação de rodovias para conexão entre o porto e o continente”, declara Alheiros.

“No lado externo, Suape tem estrutura para receber navios padrão Suezmax com calado de até 20 metros. No lado interno, tem capacidade de receber navios com calado de até 15 metros. Com os investimentos concluídos terá estrutura para receber os navios New Panamax”, afirma o diretor de Suape.



Santos se prepara para aumento de cargas na rota que liga ao Pacífico

Para alguns portos brasileiros, os impactos da ampliação do Canal do Panamá ainda são uma incógnita e geram muitas discussões no setor brasileiro

ENQUANTOS ALGUNS EXECUTIVOS AFIRMAM que a menor distância entre Santos e o leste asiático em relação à rota atual, ao largo do Cabo Horn (Chile) ou do Cabo da Boa Esperança (África do Sul), tornará o maior porto da América Latina ainda mais interessante, outros defendem que seu futuro pode estar em xeque, caso os portos das regiões norte e nordeste do Brasil ganhem maior competitividade na nova fase de grandes navios na rota leste-oeste-leste, os chamados serviços de volta

ao mundo, incluindo Ásia, Europa e América do Sul. Tudo dependerá de como deve evoluir o tráfego marítimo.

Nos últimos anos, a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp) tem voltado sua atenção não somente para administrar o cotidiano do porto, mas, também, para planejar o posicionamento do complexo portuário santista frente a esse novo cenário. Um exemplo disso foi a criação da diretoria de Planejamento Estratégico.

Investindo recursos públicos em novas

infraestruturas, a companhia informou que, além da continuidade aos projetos e obras das avenidas perimetrais, tanto na margem direita (Santos) quanto na margem esquerda (Guarujá) do porto, está realizando a dragagem de manutenção do canal de navegação, o que tem possibilitado a vinda de navios cada vez maiores ao complexo, a manutenção de berços e de seus acessos, bem como o reforço de cais para aprofundá-los, e a construção de novos cais.



Com últimos investimentos, o porto de Santos dobrou movimentação de contêineres

Um fruto concreto dessa nova forma de planejamento foi a inauguração de dois megaempreendimentos no ano passado: Embraport e Brasil Terminal Portuário (BTP). Juntos, eles ampliaram a oferta de espaço para contêineres no principal porto brasileiro e latino-americano, então saturado. E juntaram-se ao Tecon Santos, da Santos Brasil – ainda o maior terminal de uso público de contêineres do país – no clã de megaterminais brasileiros.

Diante do excesso de demanda e da limitação de infraestrutura, a produtividade em Santos havia caído em 2013 para cerca de 60 contêineres por hora, abaixo da média mundial de 80 por hora. Com a entrada em operação dos dois novos grandes terminais, o porto de Santos dobrou sua capacidade de movimentação de contêineres para cerca de 8 milhões de TEU e a média de movimentos por hora cresceu para 104. O número não só fica acima da média global como também é superior ao dos portos mais modernos de países desenvolvidos. Os portos de Roterdã e Hamburgo, por exemplo, movimentam neste ano uma média de 87 e 90 contêineres por hora, respectivamente.

DESAFIOS – De acordo com a Codesp, o maior desafio é fazer com que navios, cada vez maiores, possam adentrar o canal do porto de Santos com total segurança em sua navegabilidade, principalmente na curva de entrada do canal do estuário.

No início de dezembro, Angelino Caputo, diretor presidente da companhia, anunciou a ampliação da capacidade de navegação do porto de Santos para um calado (profundidade menos a folga de segurança) de 13,2 metros nos trechos 1, 2 e 3 e de 13 metros no trecho 4, até a Brasil Terminal Portuário. Até então, apenas a entrada do porto (o chamado trecho 1) estava apta a atender embarcações com esse calado – mas ali não há terminais em operação.


Na ocasião, Caputo explicou que a batimetria do trecho 4 ainda está sendo analisada para validação pelo Centro de Hidrografia da Marinha (CHM) e a expectativa é que também seja elevado para 13,2 metros. Cada centímetro que se deixa de carregar em uma embarcação de contêiner equivale de sete a oito contêineres a menos. Em um graneleiro, são 100 toneladas. Segundo o presidente, a profundidade média atingida em todos os trechos é de 15 metros. “Isso propiciará uma igualdade

comercial em todos os trechos do porto”, salientou.

AVANÇOS TECNOLÓGICOS – Segundo a Codesp, também está em fase de implantação um Sistema de Gerenciamento de Informações do Tráfego de Embarcações, o Vessel Traffic Management Information System (VTMIS). O sistema possibilitará o monitoramento e gerenciamento, em tempo real, do fluxo de embarcações no canal de navegação e nas áreas de fundo do porto, obtendo informações que servirão também para controle de questões ambientais e apoio em situações de emergência.

O centro de controle terá uma antena VHF para comunicação com as embarcações e receberá dados dos pontos de monitoramento, de uma estação meteorológica e de um marégrafo. A estação meteorológica servirá para monitoração de intempéries e o marégrafo, para identificar os movimentos de preamar (maré alta) e baixa-mar no canal. Assim, os operadores da central poderão estimar, de forma mais precisa, a profundidade de cada berço do cais e auxiliar os navios no momento da atracação.

Em nota, a Codesp informou que as expectativas em relação à abertura do Novo Canal do Panamá são muito positivas. “Com a inauguração de sua expansão em 2015, novas famílias de navios poderão atravessá-lo. Com isso, os navios que estavam fazendo as linhas leste-oeste poderão passar aos serviços norte-sul, alimentando a costa leste da América do Sul e chegando ao porto de Santos.

Hoje já temos condições para receber navios de 335 m de comprimento. E há estudos para que possamos receber os de 366 m em um futuro próximo. Dessa forma, o porto de Santos se mostra cada vez mais preparado para receber o fluxo crescente de contêineres, inclusive os advindos das linhas que atravessarão o Novo Canal do Panamá”, informou a empresa. 



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

ASSIM COMO A *01 SERIES*,
NOSSA PARCERIA
É FEITA PARA DURAR.

peralta



Nova linha de pneus Pirelli.
Solução completa para o seu negócio.

A Pirelli está lançando uma linha de pneus inteligentes para ônibus e caminhões, a *01 Series*. Alta reconstruibilidade, maior segurança e performance dos novos pneus combinadas com o Pirelli Fleet Solutions proporcionam redução de gastos com manutenção e aumento no rendimento dos pneus da sua frota. Solução completa assim a gente só poderia oferecer para um parceiro.

Saiba mais em www.pirelli.com.br

R 01
SERIES
REVOLUTION



Iveco Tector estreia no segmento de 15 toneladas

Modelo promete uma economia de combustível de até 15% em relação a concorrentes diretos

■ WAGNER OLIVEIRA



A Iveco apresentou o Tector 150E21 Economy 4x2, nova opção de caminhão no segmento de médios. O modelo marca o lançamento da geração Economy, cuja proposta é o uso de propulsores mais eficientes. Além de maior potência e torque, o caminhão promete uma economia de combustível de até 15% em relação a concorrentes., segundo a Iveco.

Com peso bruto total (PBT) de 15.400 quilos, o veículo tem chassi reforçado e versatilidade para receber qualquer tipo de implemento. "Nove em cada dez

compradores aprovam o Tector. Procuramos manter nessa nova versão todos os atributos que tornaram o veículo tão reconhecido pelos nossos compradores", disse Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina.

O Tector 15 toneladas é indicado para entregas urbanas, além de curtas e médias distâncias rodoviárias. Projetado, desenvolvido e fabricado no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), o novo Tector Economy tem seus resultados embasados por uma série de testes que envolvem

1 milhão de quilômetros percorridos em estradas, serras, vias urbanas com e sem pavimentação para avaliar a durabilidade e a resistência estrutural do veículo.

O segmento de 15 toneladas representa uma fatia significativa do mercado de caminhões médios e semipesados no Brasil – 15% de participação de vendas ou cerca de 4.000 unidades por ano. A maioria circula nas cidades e regiões metropolitanas de médio e grande porte, como Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo. Entre os principais nichos de mercado estão

o transporte de alimentos, materiais de construção e metais em geral.

"Estamos estreando no segmento com um veículo cujo nome

já tem tradição. Com

o novo Tector Economy 15 toneladas, a Iveco oferece ao mercado uma opção que une três características desejadas pelos clientes: robustez, versatilidade e baixo consumo de combustível. Além disso, a geração Economy chega para somar ainda mais atributos à linha Tector, que, como dizemos, quem prova, aprova. É um caminhão que leva economia até no sobrenome", afirma Christian Gonzalez, diretor de marketing da Iveco.

Pesquisas realizadas pela fabricante demonstram que, também no segmento de 15 toneladas, a decisão de compra continua sendo baseada em critérios como



Marco Borba: versão mantém atributos que tornam o veículo reconhecido

custo de manutenção, consumo de combustível e versatilidade. “Com o novo produto, podemos atender tanto as grandes redes de transportadores quanto os pequenos e médios frotistas, que podem preferir um caminhão de 15 toneladas, em vez de adquirir um de tonelage superior, desde que, como é o caso do Tector, tenha capacidade e robustez suficientes”, completa Gonzalez.

Após pesquisas de mercado e entrevistas com clientes, a Iveco deu início ao projeto Tector 150E21 Economy no Centro de Desenvolvimento de Produto em Sete Lagoas. A equipe de especialistas da Iveco trabalhou para otimizar componentes e deixar o veículo mais confortável, seguro e com alto desempenho.

O Tector 150E21 Economy apresenta a melhor potência e o melhor torque da categoria: 206 cavalos de potência máxima (a 2.500 rpm) e torque de 720 Nm, na faixa que vai de 1.350 a 2.100 rotações, de acordo com a Iveco. Esses resultados se devem à tecnologia do novo motor FPT N45. O propulsor, com quatro



O Tector 150E21 Economy apresenta potência de 206 cv e torque de 720 Nm

cilindros e tecnologia SCR, teve um aumento de cilindrada em relação ao seu antecessor – o motor NEF4 – de 3,9 para 4,5 litros.

Embora mais potente, o novo propulsor também conseguiu uma significativa melhoria do consumo de combustível. Testes realizados pela equipe de engenharia da Iveco, em uma aplicação urbana, considerando o veículo 100% carregado, apontam que o novo modelo Iveco economizou 10% mais combustível que o líder do segmento. Numa aplicação urbana, sem

carga, a economia chega a 15%.

A transmissão usada é a mecânica Eaton, de seis marchas, com novo acionamento a cabo, que permite um aumento na precisão da troca de marchas. Além disso, torna o processo mais ágil, facilitando o desempenho do veículo, principalmente em trechos urbanos.

As novas molas parabólicas da suspensão dianteira deram maior capacidade de absorção de impacto e vibrações elevada, proporcionando maior conforto na cabine. Na suspensão traseira, as molas



Christian Gonzalez: versão Economy une versatilidade, robustez e baixo consumo

parabólicas de duplo estágio se adaptam melhor aos diferentes tipos de terreno, distribuindo os impactos e contribuindo para a estabilidade do caminhão. Molas parabólicas são mais leves e suportam quantidades maiores de carga.

A cabine ainda é equipada com molas helicoidais na suspensão posterior. Para o motorista, o resultado é uma viagem mais prazerosa, com movimentos mais suaves. No interior, os tecidos usados são os mesmos do Tector Stradale, versão premium da linha, conferindo um ar mais sofisticado ao veículo.

O eixo traseiro Meritor MS 23-235 usado no Tector 150E21 Economy apresenta duas relações de redução. Na caixa baixa, com carga que exige mais força do veículo, oferece ao motorista condições de sobrepor obstáculos do dia a dia com maior facilidade.

Na caixa alta, permite guiar o veículo em situações que requerem menos força do conjunto motriz. Por sua vez, o eixo dianteiro Iveco é forjado e tem capacidade técnica para 5.000 quilos. O cubo de roda é banhado a óleo, em vez de lubrificado com graxeira, reduzindo paradas para manutenção e aumentando a disponibilidade do veículo para as missões rotineiras do transportador.

A lista de itens de série do Tector 15



As molas parabólicas da suspensão dianteira têm maior capacidade de absorção de impacto

toneladas busca oferecer uma boa relação custo-benefício. O caminhão sai de fábrica com banco do passageiro bíponto, escotilha de teto, ABS + EBL, porta-estepe, volante com regulagem de altura e profundidade e ajuste automático das folgas das lonas de freios. Como opcional, o veículo pode ser equipado com ar-condicionado.

Para completar o pacote de benefícios, os compradores terão dois anos de garantia, além de contar com uma rede de aproximadamente 100 concessionárias que cobrem todo o território nacional e o investimento da marca em serviços de pós-venda, que têm disponibilidade de peças e atendimento rápido.

PEÇAS E SERVIÇOS – A Iveco oferece um pacote completo de suporte pós-vendas. Nos últimos quatro anos, mais de 6.000 profissionais entre chefes de oficinas, especialistas de peças e top drivers foram capacitados. A Iveco finalizou também a primeira etapa do programa Master Diagnóstico, realizado nas principais cidades brasileiras para a formação de mais de uma centena de especialistas em diagnose eletroeletrônica e mecânica.

Entre os principais serviços de pós-vendas oferecidos pela Iveco está o programa Assistance Non-Stop, que garante assistência técnica emergencial 24 horas por dia, sete dias por semana. Com uma frota de 70 oficinas móveis espalhadas

estrategicamente pelos principais centros do país, o serviço faz parte do Centro de Atenção ao Cliente Iveco, que garante rapidez e eficiência para atender a qualquer hora, em qualquer lugar.

O Centro de Distribuição de Peças, um dos mais modernos do mundo está localizado estrategicamente em Sorocaba (SP), o que garante agilidade e rapidez na reposição de peças a toda rede de concessionários do país inteiro. Com 135 mil m², o CD opera 20 horas por dia e possui 177 mil tipos de peças estocadas, totalizando mais de 19 milhões de unidades de peças disponíveis.

O CD é referência em excelência logística e ambiental, sendo o primeiro da América Latina a conquistar o Certificado Leed Gold de construção sustentável. Esse padrão de excelência é considerado "best in class" e conquistou a melhor pontuação numa pesquisa realizada por um renomado instituto internacional que analisa os índices logísticos de atendimento, considerando disponibilidade, organização do estoque, não-conformidades e tempo de entrega de peças.

A unidade de Peças & Serviços realiza também um amplo projeto de competitividade, desenvolvendo novos produtos, buscando novos modais logísticos e trabalhando junto a fornecedores, para oferecer o melhor preço, o que mantém sempre a confiabilidade das peças genuínas, com menor custo operacional e maior qualidade. ■

ABASTEÇA COM SHELL EVOLUX DIESEL S-10 E ECONOMIZE ATÉ 3%*

LINHA SHELL EVOLUX.
SUA FROTA PRECISA DESTA PERFORMANCE.



ABASTEÇA E APROVEITE OS BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS* DE SHELL EVOLUX DIESEL.

- Economia de até 3% no consumo de combustível.
- Menores custos de manutenção.
- Maior potência e melhor performance do motor.

Disponível nas versões S-10 e S-500.
Saiba mais em www.shell.com.br
e conheça também Shell Evolux Arla 32.
Central de Atendimento: 0800 728 1616.

Shell
Evolux
Diesel S-10



Mercado recua para 135 mil veículos em 2014

Expectativa dos fabricantes é entrar em 2015 com o mesmo nível de vendas verificados no último semestre

■ WAGNER OLIVEIRA



A projeção é que o mercado inicie 2015 numa fase de ajustes até a economia se recuperar

AS VENDAS DE CAMINHÕES ATINGIRAM novamente o patamar de 12 mil unidades em novembro – praticamente se igualando aos números alcançados em outubro. A oscilação foi 0,1% entre os dois meses. O dado representa uma melhora no desempenho da indústria no segundo semestre, de acordo com números apurados pela Associação Nacional dos Fabricantes de

Veículos Automotores (Anfavea).

Nos onze primeiros meses do ano, o mercado totalizou 121.420 unidades, queda de 11,4% em relação aos 136.900 caminhões vendidos no mesmo período de 2013. Se a indústria repetir o número registrado em novembro, o que ainda é uma dúvida por conta das incertezas econômicas, o mercado total ficará abaixo das 135

mil unidades em 2014.

A retração é significativa, mas dentro do esperado pelos executivos que comandam a indústria de veículos de carga no Brasil. Ainda assim, com cerca de 135 mil unidades, o Brasil mantém a posição de um dos maiores mercados de caminhões do mundo. A projeção é que o mercado entre em 2015 também numa fase de ajustes até a economia começar a se recuperar.

O presidente da Anfavea, Luiz Moan, afirmou que o desafio da indústria será manter o mesmo patamar de vendas do segundo semestre de 2014 no início de 2015. De acordo com o dirigente da entidade, as vendas cresceram 5,7% na segunda metade do ano em relação aos primeiros seis meses de 2014.

Moan, no entanto, não quis fazer nenhuma projeção do mercado para o ano que começa, como tradicionalmente ocorre com a Anfavea. Ele prefere aguardar a conclusão dos números de





2014, que serão anunciados em janeiro, para ter uma base mais segura. A expectativa do presidente da Anfavea é que o mercado total de veículos no Brasil – incluindo carros, comerciais leves, caminhões e ônibus – chegue a 3,4 milhões de unidades, um declínio de 8% em relação a 2013.

CAMINHÕES – Entre as marcas mais tradicionais, a Volvo foi a que apresentou melhor desempenho em novembro. A montadora vendeu 1.808 caminhões ante 1.424 unidades em outubro, perfazendo aumento de 18,6%. Em relação ao mesmo mês de 2013, o aumento é ainda maior: 22,3%. No acumulado do ano, a marca sueca é uma das que menos encolheu. Com a venda de 17.524 caminhões entre janeiro e novembro, perdeu apenas 5,9% em relação aos 18.794 registrados

no mesmo período de 2013.

A Mercedes-Benz vendeu em novembro 3.089 unidades, apresentando queda de 9% nas suas vendas em relação a outubro, quando comercializou 3.395. No acumulado do ano, registra queda de 6,61%. Nos 11 meses de 2014, a montadora vendeu 32.195 ante 34.459 registradas entre janeiro e novembro de 2013.

Líder do mercado, a MAN perdeu vendas além da média do mercado. Entre janeiro e novembro deste ano, a montadora de Resende (RJ) comercializou 32.778 caminhões – queda de 12,3% em relação aos 37.293 emplacados no mesmo período de 2013. Em novembro, as vendas da marca atingiram 3.125 unidades, oscilação negativa de 0,8% comparadas com 3.241 caminhões vendidos em outubro.

A Scania não registra um bom desempenho em 2014. No acumulado do ano

até novembro, a montadora emplacou 12.851 caminhões em comparação com 17.776 unidades comercializadas no mesmo período de 2013, o que equivale a um desempenho negativo de 27,7%. Em novembro, a fabricante sueca vendeu 1.248 caminhões, uma pequena alta de 1,6% em relação aos 1.218 veículos comercializados em outubro.

Com a ampliação da gama de produtos, a Ford vem registrando em 2014 um desempenho melhor que a média do mercado. No acumulado do ano, a empresa vendeu 17.213 unidades, quando emplacou 18.453 caminhões entre janeiro e novembro de 2013, uma queda de 6,7%.

O ano de 2014 também é para ser esquecido pela Iveco. A montadora de Sete Lagoas (MG), que renovou todo o seu comando administrativo, registra uma queda de 32,6% em suas vendas no acumulado do ano. Entre janeiro e novembro, comercializou 2.222 caminhões ante 3.297 unidades no mesmo período de 2013.

A Agrale vendeu 398 caminhões em 2014, diminuição de 3,2% em relação a 411 vendidos em 2013. Entre as montadoras novas, a DAF acumula vendas de 223 unidades, depois de sair de um patamar bem baixo de mercado. A International também sofre em 2014. A montadora comercializou apenas 74 unidades entre janeiro e novembro, registrando queda de 75% em relação a 2013. A Metro Shacman também começa a decolar e já registra 51 unidades vendidas. ■



Ano de 2015 será muito parecido com 2014



O avanço da economia, a retomada do nível de confiança, o incentivo ao investimento e renovação de frota são fatores que Roberto Cortes, presidente da MAN, considera importantes para o desempenho do Brasil

■ SONIA MOARES

O ANO DE 2015 DEVERÁ SER MUITO PARECIDO COM 2014, sem nenhum salto elevado e nem uma queda abrupta dos negócios, segundo avaliação de Roberto Cortes, presidente e CEO da Man Latin America. “Temos quatro variáveis que podem garantir o bom desempenho do próximo ano”, afirma Cortes.

“A primeira e a mais importante é que a economia volte a crescer, pois só se compra caminhão com expectativa de transportar. O segundo fator que se espera para a retomada do setor está ligado ao aspecto psicológico que é o grau de confiança do empresário e do consumidor. O terceiro é o nível de incentivo ao investimento para o segmento por meio do PSI. Depois tem a renovação da frota que precisa destravar.

O Brasil tem uma frota com idade média de 17 anos, não é segura e nem ambientalmente correta”, detalha Cortes.

Essas quatro variáveis, segundo Cortes, afetam a indústria em 2015, mas tudo

depende também dos fundamentos da economia brasileira.

Outro fator que Cortes considera importante para dar sustentação à produção de veículos é o comportamento do mercado externo, principalmente a Argentina e o México, onde estão os principais clientes da MAN. “Essas cinco variáveis vão definir como será a nossa vida em 2015”, diz o presidente da MAN.

ALTO ESTOQUE – Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America, comenta que não somente a MAN, mas toda a

Ricardo Alouche: toda a indústria trabalhou com estoques elevados



indústria se preparou com estoque acima do previsto esperando uma reação do mercado e isso não aconteceu. "Então decidimos reduzir a produção para adequar o estoque", afirma Alouche. Hoje o estoque da empresa é de 45 dias, quando o normal é de 25 dias.

Alouche esclarece que não é possível comercializar os veículos do estoque no mercado externo por causa da diferença da legislação de emissões de cada país. "Hoje conseguimos exportar caminhão Euro 5 somente para o Chile, e na Argentina, que é grande mercado da MAN, ainda não entrou em vigor o Euro 5 e nem vai entrar em 2016", afirma o vice-presidente de vendas da MAN.

Além do programa de demissão voluntária e de ter 100 funcionários afastados desde agosto em regime de layoff (suspensão temporária do contrato de trabalho), a MAN ainda fez uma parada de produção do dia 10 de dezembro até 5 de janeiro na sua fábrica de Resende que trabalha em dois turnos.

Com esse descompasso do mercado, alguns produtos da MAN tiveram o volume reduzido. "Agora falta produto. Ônibus com motor dianteiro não tem porque o estoque acabou", relata Alouche.

Outra preocupação do vice-presidente de vendas da MAN é como negociar com o cliente a venda dos seus veículos. "A MAN tem 157 concessionários parados esperando a definição do PSI, pois eles têm receio de fechar um contrato de venda e o



Roberto Cortes, CEO da MAN Latin America, disse que o Brasil precisa retomar a confiança

governo alterar o índice da taxa de juros que atualmente é de 6% ao ano", afirma Alouche. Hoje, 53% do financiamento dos caminhões da MAN é por meio do banco Volkswagen 12% pelo Itaú e o restante é pelo banco Safra e Bradesco.

ANO DE 2014 – Apesar de 2014 estar encerrando com volume muito abaixo das expectativas, com queda de 12% para a indústria de caminhões (123.378 veículos emplacados) no acumulado de janeiro a novembro e de 15,2% para a de ônibus (25.208 veículos emplacados), mesmo assim será o quarto melhor ano da indústria de veículos comerciais, segundo Roberto Cortes. "Começamos o

ano com uma expectativa de crescimento, mas com as indefinições sobre a linha de crédito para financiamento por meio do Finame/PSI no começo do ano perdemos um mês inteiro de vendas. Ainda tivemos um carnaval tardio em março, depois a Copa do Mundo e em seguida as eleições. Somando todas as paradas tivemos somente 210 dias úteis no ano, comparados 240 do ano anterior. Isso por si só já afeta um ano de negócio", compara Cortes. "Fora isso, não estamos tendo um crescimento econômico e a confiança dos empresários está muito baixa, o que comprova que este não é um ano para boas recordações".

Neste mercado a MAN fechou com a liderança no mercado total de caminhões, com a venda de 32.778 veículos no acumulado de janeiro a novembro, volume 12,1% menor que no mesmo período de 2013, quando foram comercializadas 37.293 unidades, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). No segmento de pesados a MAN vendeu 4.508 veículos, 9,8% abaixo dos 5.188 veículos vendidos de janeiro a novembro de 2013.

No segmento de ônibus as vendas da MAN totalizaram 6.102 unidades, 25,7% abaixo das 37.293 unidades vendidas de janeiro a novembro de 2013. ■

Cursos
INCompany

Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.



Para mais informações ligue:

5096.8104

ou pelo e-mail:

cursoscorporativos@otmeditora.com.br

DAF veio para ficar

Além de implantar uma das mais modernas fábricas do grupo Paccar, a montadora holandesa planeja expansão e consolidação de sua rede de concessionárias no país para dar segurança aos novos clientes da marca

■ AMARILIS BERTACHINI



ENTRE AS MONTADORAS DE CAMINHÕES estrangeiras que nos últimos anos prometeram abrir fábricas no Brasil, principalmente após a implantação do novo regime automotivo que aumentou em 30% o Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) sobre veículos de alto conteúdo importado, a DAF, subsidiária da americana Paccar, cumpriu o desafio de instalar no país a primeira fábrica da montadora fora da Europa e se empenha agora em cativar os clientes brasileiros para a marca.

Em outubro, a empresa comemorou um ano de operação de sua fábrica em Ponta Grossa, no Paraná, e alcançou a produção de cerca de 450 caminhões extrapesados XF105 em 2014. A fábrica foi inaugurada em outubro de 2013, com investimentos de US\$ 320 milhões e capacidade instalada para produzir dez mil veículos por ano, em dois turnos.

O objetivo da empresa é conquistar uma fatia próxima de 1% do mercado em 2015 e de 10% em um prazo entre cinco e sete anos. A meta de 1% de market share, na

avaliação de Marco Antonio Davila, presidente da DAF no Brasil, não deverá ser difícil de atingir. Com base na estimativa de um volume de 90 mil caminhões pesados no mercado nacional, ele acredita que comercializar 900 caminhões DAF enquadra-se perfeitamente na previsão de vendas para 2015, de aproximadamente 1.000 unidades.

Para isto, toda a equipe da DAF está concentrada em mostrar a estrutura da empresa aos clientes, levar grupos de transportadores para visitar a fábrica e provocar dois questionamentos básicos: se eles concordam que o mais importante é manter o caminhão circulando nas estradas e se também concordam que um baixo custo de manutenção é fundamental. A partir daí, cabe comprovar que os caminhões DAF atendem a esses dois quesitos, diz Davila. "Muitos clientes já estão em sua terceira compra, mostrando que estão satisfeitos com nosso produto", acrescenta.

Apesar do primeiro ano de operação coincidir com um momento conturbado da

economia nacional, a diretoria da montadora está convicta de que a empresa crescerá a médio e longo prazos. "Nosso início de atividade no Brasil deu-se num momento em que as vendas estavam muito aquecidas. As vendas de caminhões em 2013 superaram as expectativas e a previsão para 2014 era positiva, principalmente pelos investimentos em infraestrutura motivados pela Copa do Mundo. No entanto, 2014 chegou e a realidade foi diferente do que esperávamos. A demora na definição do programa Finame e a situação macroeconômica do país fizeram com que as vendas caíssem substancialmente, quando comparadas às de 2013. Estamos 14% aquém do esperado", explicou Davila, em entrevista concedida em outubro de 2014.

Neste primeiro momento, a montadora tem focado sua estratégia no cliente direto, nos pequenos empresários e transportadores autônomos, e uma das maiores armas para conquistar esses potenciais compradores tem sido a disponibilidade de caminhões para test drive nas concessionárias.

Cada loja – são 20 concessionárias atualmente – possui, no mínimo, dois caminhões dedicados a empréstimos a clientes. “Centenas de testes foram realizados em nossos caminhões e o índice de aprovação é excelente”, declara Davila. Cada cliente fica, em média, 15 dias com o caminhão e ao final de cada empréstimo é feita uma pesquisa de satisfação. Segundo o executivo, 94% dos clientes que testaram responderam que comprariam o XF105 e 96% deles afirmaram que recomendariam o veículo para compra.

“Com o aumento do número de concessionárias, muitos mais testes serão realizados e crescerá o reconhecimento do produto”, declara Davila. A empresa pretende expandir sua rede para 40 lojas em 2015 e para 100 autorizadas em 2019. A rede de concessionárias já recebeu investimentos de R\$ 200 milhões. De acordo com Michael Kuester, diretor comercial da DAF Brasil, foram selecionados 15 grupos investidores que assinaram contrato para a abertura de 60 revendas, no médio prazo. “Estamos avaliando propostas e novas empresas devem firmar parceria com a DAF. A qualidade do nosso produto e as perspectivas do grupo com o mercado brasileiro são pontos positivos para atrair novos investidores”, afirma.

A empresa também planeja abrir seu próprio banco para financiar os caminhões DAF. Segundo o presidente da empresa, isto poderá acontecer através de parceria com instituições que já atuam no mercado e está em estudo também a abertura de consórcio.

LANÇAMENTOS – Para 2015, a empresa planeja lançar na linha do XF105 uma nova versão do motor MX com 510 cv, somando-se aos motores de 410 cv e 460 cv, e também a cabine Super Space Cab, que será uma das mais altas do mercado, com

Para 2015, a DAF planeja lançar na linha do XF105 uma nova versão do motor Paccar MX com 510 cv

2,10 metros de altura interna.

Atualmente o extrapesado XF105 está disponível nas versões 6x2 e 6x4, com motor Paccar MX de 12,9 litros, com potências de 410 cv ou 460 cv e freio motor com 430 cv. A transmissão tem 16 velocidades no câmbio manual e 12, ou 16, no automatizado para proporcionar alto desempenho e baixo consumo de combustível em diferentes condições de uso.

A cabine deste caminhão oferece visibilidade panorâmica e o veículo é de fácil dirigibilidade. O projeto do XF105 resultou em uma distribuição funcional do painel de instrumentos, maçanetas, volante e interruptores. O computador de bordo fornece constantemente informações sobre o consumo de combustível para o motorista acompanhar com facilidade a média de consumo durante a viagem. A versão brasileira precisou passar por um reforço em sua estrutura a fim de prepará-la para receber uma unidade climatizadora de teto, e também teve a inclusão do freio de carga, item que não é obrigatório em outros países onde a companhia atua.

Dentro da estratégia comercial da montadora de valorizar a experiência como argumento de venda, já está em testes em



Marco Davila: meta de atingir 1% de market share não é difícil de alcançar

transportadoras o modelo CF85, com duas opções de cabine, duas possibilidades de motorização e duas opções de configuração de tração, com previsão de lançamento no primeiro semestre de 2015. A empresa garante que este novo extrapesado





O complexo industrial de 520 mil m² em Ponta Grossa tem hoje com cerca de 200 funcionários

contará com índice de nacionalização exigido para ter financiamento da linha Fina-me do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

PÓS-VENDA – Segundo Davila, hoje 85% do mercado já é atendido pela rede de concessionárias. “Estamos construindo uma rede de classe mundial, com investimento médio por loja de R\$ 10 milhões de reais. Todas as vendas respeitam um padrão de qualidade e atendimento”, declara Davila, ressaltando que no Brasil estão sendo copiados serviços e programas de pós-venda que tiveram sucesso na Europa. Entre esses programas está o DAF Assistance, um serviço 24 horas, com cobertura nacional, em que uma van totalmente equipada, transformada em uma pequena oficina móvel, vai até o cliente para prestar assistência emergencial em campo.

Para garantir mão de obra qualificada para esses atendimentos, a empresa criou um centro de capacitação técnica, concebido em parceria com o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial-Senai, apelidado de DAF Academy, em Ponta Grossa, para dar treinamento para todos os funcionários das áreas comercial e técnica. Entre os cursos oferecidos está o Eco Drive Training, que capacita os motoristas de demonstração da rede de concessionárias. “Operar um caminhão hoje em dia é muito

diferente do que era há alguns anos. Hoje os motoristas precisam de conhecimento técnico das particularidades dos caminhões para evitar a subutilização das tecnologias, desgaste excessivo das peças e alto consumo de combustível”, afirma Davila.

A empresa também quer se diferenciar pela qualidade e disponibilidade de peças para reposição. Para isto, trouxe para o país a Paccar Parts, empresa que é responsável por toda a logística e distribuição de peças do grupo Paccar. O executivo afirma que conta com 99% de disponibilidade de peças para atender aos clientes, com o compromisso de entregar em até 48 horas.

No mercado brasileiro a DAF oferece três marcas de produtos que compõem a Paccar Parts: as peças genuínas Paccar que são dedicadas aos motores desenvolvidos e fabricados pela marca; as peças genuínas DAF específicas para os caminhões da marca; e a linha TRP de peças universais, para todas as marcas e modelos de caminhões, carretas, ônibus e motores.

CONCESSIONÁRIA – Uma das lojas-modelo da marca é a DAF MacPonta Caminhões, inaugurada em novembro de 2013, em Ponta Grossa.

Segundo José Divalsir Gondaski, diretor da concessionária e empresário já experiente no ramo de caminhões, a estratégia para atrair os clientes para a nova marca é

oferecer diferenciais tanto no atendimento quanto nas instalações. Ele acredita que um pós-venda diferenciado é que vai fidelizar o cliente

No caso da MacPonta, a agência foi construída com detalhes de requinte, desde um sofisticado balcão de café, até o amplo pátio de veículos e áreas reservadas para apoio e descanso dos motoristas e eventos de confraternização.

Foram investidos cerca de R\$ 17,5 milhões na construção da loja que fica em uma localização privilegiada, na BR 376, na saída para Curitiba. A concessionária está em um terreno de 42 mil m², mas ocupa efetivamente uma área de 25 mil m² onde ficam o prédio principal com o showroom, os setores de funilaria e pintura, bloco de apoio e um amplo pátio para manobras.

Esta é considerada a matriz do grupo que está construindo um segundo estabelecimento DAF, em Marialva (PR), com entrega prevista para maio de 2015. O investimento total nas duas lojas somará perto de R\$ 30 milhões. Primeiro grupo a fazer parceria com a DAF, a MacPonta atende 225 municípios do Paraná.

FÁBRICA – O terreno de 230 hectares que a fábrica da DAF ocupa no Paraná é a maior propriedade da companhia em todo o mundo. O complexo industrial conta com 520 mil m², sendo 31 mil m² de fábrica e um prédio administrativo de 6 mil m² onde fica também um moderno auditório. A empresa conta hoje com cerca de 200 colaboradores, mas sua estrutura é para acomodar 600 funcionários na capacidade máxima de produção.

A localização da fábrica, segundo Davila, é estratégica por ter nas redondezas duas excelentes universidades, o que colabora na formação de mão de obra, por estar próxima ao porto de Paranaguá e por possuir fácil acesso ao polo industrial das regiões Sul e Sudeste, onde estão os principais fornecedores do segmento e cerca de 70% das vendas de caminhões do país.

Ford recupera vendas em caminhões

Volta da linha F e o Cargo para segmento VUC fazem com que a montadora obtenha números melhores do que o mercado em geral

■ WAGNER OLIVEIRA

O PRESIDENTE DA FORD, O INGLÊS Steven Armstrong, disse que a montadora vai realizar oito lançamentos em 2015. Ele não especificou qual o número de ações relacionadas especificamente a caminhões, mas o executivo deixou claro em seu discurso de final de ano durante almoço oferecido a jornalistas de todo o país que a montadora vai bem na área de veículos comerciais.

Armstrong destacou os efeitos positivos para os números da empresa a decisão de resgatar a linha F e lançar novas versões do Cargo, com os modelos 816 e 1119, destinados ao segmento de 8 e 10,5 toneladas, respectivamente, disponíveis também com versões de Veículo Urbano de Carga (VUC). "A Ford conseguiu aumentar sua participação de vendas atuando em segmentos onde a marca já tem muita tradição neste importante mercado de caminhões", disse.

A volta dos modelos F-150 e F-4000 e o lançamento do Cargo aumentaram a participação da empresa. No segmento dos médios, a montadora emplacou 3.984 unidades entre janeiro e novembro deste ano, contra 2.275 veículos no mesmo período do ano passado – crescimento de 75,1% no segmento, segundo registros da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

No total do mercado, a Ford está registrando um recuo de 6,7% de vendas entre janeiro e novembro, enquanto o mercado como um todo apresenta uma queda de 12%. Mantido o atual ritmo de vendas, o mercado nacional deverá encerrar 2014

com menos de 134 mil unidades vendidas, comparadas com 151 mil em 2013.

Rogelio Golfarb, vice-presidente de assuntos corporativos da Ford, fez um balanço positivo das atividades em 2014, apesar das dificuldades enfrentadas pela indústria automobilística com retração de vendas e produção. "Nós tivemos um mercado difícil com queda das vendas em torno de 8,5%. Por outro lado, a Ford completou sua linha com produtos globais", afirmou.

Na linha de veículos de passeio, Golfarb destacou o desempenho do Ford 4, que, com quatro meses depois de ser lançado totalmente redesenhado, já é o quarto veículo mais vendido em seu segmento. "Só em novembro nós vendemos mais de 10 mil unidades do Ká. Só ele contribuiu para o aumento de 1% do market share da nossa companhia", disse.

Para Golfarb, o ano tem sido difícil, mas a Ford está contente com a performance de seus produtos, que podem melhorar ainda mais a posição da companhia se o mercado brasileiro conseguir uma reação nas vendas em 2015. "Nós somos a primeira empresa brasileira a ter 100% da linha de produtos globais", garantiu.

O vice-presidente de assuntos corporativos da Ford acrescentou que no ano que entra a montadora continuará com o pé no acelerador. "Vamos seguir investindo independente da questão de mercado. Nós temos planejado oito ações de produtos porque o Brasil é um país 'condenado' a crescer", afirmou.

O executivo da Ford ainda não arrisca uma previsão sobre a recuperação do



Steven Armstrong diz que prepara ofensiva no mercado de caminhões em 2015

mercado brasileiro de veículos, "até por conta da mudança da equipe de governo". "No momento, a nossa previsão é de uma indústria automobilística no mesmo nível de 2014. Mas vamos aguardar como vai se desenrolar a macroeconomia com o desempenho da nova equipe de governo para talvez fazer um realinhamento das nossas projeções."

O presidente da Ford disse que o Brasil provavelmente perderá a posição de quarto maior mercado do mundo em 2014 por conta da retração das vendas. "Mas mesmo assim continuará sendo um dos maiores do mundo e isso é muito importante para qualquer companhia que atua nesta indústria", disse.



A campanha premiada da Volvo Trucks

No maior lançamento de caminhões da Volvo, a montadora sueca surpreende com uma campanha publicitária ousada que revolucionou a comunicação no setor

O DESAFIO DE CRIAR UMA CAMPANHA de marketing totalmente diferente do que se fez até então na comunicação digital da indústria de caminhões foi lançado pela Volvo Trucks à agência Forsman & Bodenfors há um ano. O objetivo era chamar a atenção para o maior lançamento de caminhões da história da montadora sueca. O resultado foi a campanha "Live Tests Series", composta de vídeos que bateram recorde de acessos em redes sociais como YouTube e Facebook. Para coroar o sucesso dessa ação de marketing, a campanha do lançamento da nova Linha F de caminhões da Volvo conquistou 20 Leões e dois Grand Prix (Filme e Cyber) no Festival de

Cannes 2014, o maior evento de propagando do mundo. No Brasil o lançamento dos novos caminhões aconteceu em meados deste ano.

Recentemente os idealizadores da surpreendente campanha Lars Terling, vice-presidente de marketing da Volvo Trucks, Olle Victorin, sócio e diretor de conta da Forsman & Bodenfors, e Tobias Nordstrom, diretor de planejamento da agência estiveram no Brasil para explicar à imprensa como foi elaborada a ação de marketing e os bastidores durante os trabalhos.

"A Volvo é uma marca que sempre busca a inovação e a superação em seus veículos. A linha de comunicação adotada

pela marca confirma e reforça esta característica da empresa. Com esta campanha a empresa inovou ao extrapolar o universo do transporte de cargas e quebrou um paradigma ao mostrar que é possível ser arrojado sem deixar de lado a segurança, um dos valores fundamentais da marca", afirma Daniel Homem de Mello, gerente de marketing da Volvo Trucks no Brasil.

Segundo Olle Victorin, a verdadeira história da campanha começou em 2010 quando a agência foi procurada pela Volvo para preparar uma campanha de lançamento de produtos diferente na indústria de caminhões, que tem um público bastante convencional. Não seria apenas outro lançamento de



caminhões, mas uma nova forma de comunicação, esclareceu a Volvo, já que era para um caminhão totalmente renovado pela primeira vez em 16 anos.

Sem saber nada de caminhões, a agência, segundo Victorin, foi pesquisar e conversar com a Volvo para conhecer melhor o setor e, passado algum tempo, definiu-se que os alvos da ação seriam "clientes diversificados", ou seja, grandes frotistas, pequenas empresas assim como caminhoneiros autônomos. Outro alvo seriam os formadores de opinião, como a mídia e os próprios motoristas. Mas havia uma ressalva. O orçamento disponível de mídia era restrito.

Com esses dados, os representantes da agência e da Volvo Trucks foram à luta e fizeram sucessivas reuniões de trabalho para definir o que destacar para atrair a

atenção de um público heterogêneo (incluindo as pessoas que não lidam com caminhões) do mundo todo. Chegou-se à conclusão de que nos novos caminhões o que mais se destaca são a direção dinâmica e o controle do veículo, aliados à segurança.

Seguiu-se então a etapa de pensar como transmitir a mensagem e foi definido que seria na forma de "kick start" (lançar um filme sem comentários) e é neste ponto que se exige mais imaginação. De comum acordo, a Forsman e a Volvo decidiram produzir vídeos com imagens surpreendentes, a que o setor de caminhões não estava acostumado. Um vídeo com a recordista mundial de "highliner", Faith Dickey, andando sobre uma fita esticada entre dois caminhões Volvo em movimento, intitulado "The Ballerina Stunt", "desafiando a morte"; um com o próprio presidente da Volvo Trucks, Claes Nilsson, em pé sobre a cabine de um caminhão suspenso a grande altura sobre o porto de Gotemburgo, no vídeo "The Hook"; outro com o hamster Charlie correndo em cima do volante e "dirigindo" um caminhão em uma pedreira no "The Hamster Stunt", para a demonstração

da direção Volvo Dynamics Steering. E o quarto com o ator Jean-Claude Van Damme no chamado "Epic Split" (Espacate Épico), em que o ator faz o espacate apoiado nas laterais de dois caminhões Volvo em movimento, para mostrar a estabilidade e a segurança dos veículos (de acordo com a agência, Van Damme esteve muito à vontade durante as filmagens e foi perfeito no ato). Há ainda um vídeo denominado "The Chase 360°", uma corrida de touros interativa.

Segundo a agência publicitária, os vídeos foram produzidos com toda segurança, sem riscos reais para os seus participantes e sem manipulação de imagens. O grande sucesso da campanha, afirmou a Volvo, ficou patente nos números: os vídeos "Live Tests Series" receberam mais de 100 milhões de visualizações no YouTube e já foram compartilhados quase 8 milhões de vezes; mais de 20 mil reportagens sobre os vídeos na imprensa mundial; o "Epic Split" é o vídeo de propaganda mais assistido no YouTube até hoje, com mais de 76 milhões de visualizações; e no dia seguinte ao seu lançamento, o vídeo foi o mais compartilhado no mundo.

A campanha também foi resultado da reorganização da Volvo em novembro de 2011, que estabeleceu nova estratégia de comunicação. A realização de "Live Tests Series" só foi possível com a verdadeira parceria entre a Volvo e a Forsman, segundo os executivos das duas empresas. ■



Depois de ajustes, o Brasil voltará a crescer

Empresários que participaram da premiação da revista Transporte Moderno fazem uma aposta otimista no futuro do transporte

■ WAGNER OLIVEIRA



Centenas de empresários do setor compareceram à cerimônia de entrega do prêmio

CERCA DE 600 PESSOAS LIGADAS AO mundo do transportes encheram os salões do hotel Unique, em São Paulo, para participar da 27ª edição do prêmio Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, da revista Transporte Moderno. Com base em 1.403 balanços financeiros relacionados ao ano fiscal de 2013, foram escolhidos os melhores desempenhos em 42 segmentos do transporte e logística.

Empresários e personalidades das mais importantes empresas, entidades e associações do transporte e logística que atuam no Brasil nas categorias de operação de transporte, serviços e indústria compareceram à cerimônia. Por conta dos problemas econômicos enfrentados pelo país ao longo de 2014, líderes empresariais disseram acreditar em uma fase de “ajustes”

para 2015 até que o país volte a registrar um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) mais vigoroso.

As grandes vencedoras da premiação foram a Libra, a melhor entre as melhores operadoras do transporte; a Gerdau, a melhor entre as melhores na indústria; e a Petrobras, a melhor entre as melhores na categoria de serviços.

A revista Transporte Moderno também premiou as personalidades do setor em 2014. Júlio Fontana Neto, presidente da Cosan Logística, foi agraciado como o executivo do ano. Heloísio Lopes, sócio diretor dos Coletivos São Cristóvão e Modelo Transporte Urbano, foi eleito pioneiro do transporte. O secretário estadual de Transportes Metropolitanos de São Paulo, Jurandir Ribeiro, foi eleito a personalidade

do transporte em 2014.

“Nós continuamos com graves problemas de infraestrutura logística no país”, disse Júlio Fontana, a respeito da realidade enfrentada pelas empresas. “A gente espera que no decorrer do próximo governo, os planos que haviam sido tratados e as licitações tanto na área de portos como em ferrovias possam acontecer para que tenhamos condições de uma alavancada nesse grave problema que o Brasil tem hoje”, afirmou o homenageado.

O secretário Jurandir Fernandes disse que São Paulo tem como desafios para 2015 fazer com que seus habitantes percam menos tempo em congestionamentos. “Nós precisamos ter transporte estruturado para você fazer uma megalópole de 11 milhões de habitantes, que está dentro de uma região metropolitana com 22 milhões de habitantes, para ganhar mobilidade. Para isso, você precisa investir pesadamente em metrô e corredores de ônibus. É o que nós estamos fazendo”, disse.

“Para quem já tem a vida longa nesta atividade, uma premiação desta da revista Transporte Moderno é muito importante”, agradeceu Heloísio Lopes. “Em relação ao transporte, nós temos ainda grandes barreiras a serem rompidas. O custo crescente também é desafio para sobrevivência e requer desonerações ao setor por parte do governo”, afirmou.

AS MELHORES OPERADORAS DO TRANSPORTE – Entre as melhores na operação do transporte, ganharam a TAM Aviação Executiva e Táxi Aéreo; Unicargo



As Melhores: 1- Otávio Cunha (à dir.), presidente executivo da NTU, entrega o prêmio de melhor operador Metropolitano de Passageiros para Marcos Antonio Guimarães, gerente da Transporte Flores; 2- Pedro Moreira (à dir.), presidente da Abralog, entrega o prêmio de melhor operador Rodoviário de Passageiros para Amaury de Andrade, sócio da Viação 1001; 3- Vanderlei Soares, diretor da Unicargo, recebe das mãos de Otávio Cunha o prêmio de melhor operador Aéreo de Carga; 4- Daniel Rockenbach, da Rumo Logística, recebe o prêmio de melhor Operador Logístico; 5- Fábio Carvalho, diretor-presidente da Tegma Logística, recebendo o prêmio de melhor operador Rodoviário de Carga; 6- Fernando Pinho, presidente da Tam Aviação Executiva, melhor operadora Aérea de Passageiros; 7- Luigi Ferrini, diretor comercial da Cia. Libra de Navegação, a melhor operadora Marítima e Fluvial; 8- Evandro Abreu, superintendente de relações institucionais da ALL, melhor operador ferroviário; 9 - Elimar Machado, diretor da Transporte e Turismo Real Brasil, melhor operadora de Fretamento e Turismo.

(aéreo de carga); Concessionária Linha 4 do Metrô-SP (ferroviário de passageiros); e ALL (ferroviário de carga).

Também venceram a Libra (transporte marítimo e fluvial); Real Brasil (fretamento e turismo); Flores (metropolitano de passageiros); 1001 (rodoviário de passageiros); Tegma (rodoviário de carga); e Rumo

(operador logístico e armazenagem).

Elimar Machado, diretor da Real Brasil, disse que 2014 foi um ano bom. Para 2015, o planejamento mantém a mesma trajetória de crescimento. "Vamos seguir na linha de renovação constante da frota com o menor nível de endividamento possível para nos manter no mercado com a

saúde financeira equilibrada", afirmou.

Fábio Carvalho, presidente da Tegma, faz uma aposta positiva na economia brasileira. "Nós acreditamos que o Brasil vai seguir adiante. É óbvio que ainda existem muitas incertezas no horizonte, mas estamos confiantes. Eu acho que o país está no rumo certo, já que nosso planejamento é de longo



As Maiores: 1- Antonio Carvalho Pacheco, presidente do Metrô-SP, recebe o prêmio de maior operador Metroferroviário de Passageiros das mãos de Pedro Moreira (à dir.); 2- Henrique Martins, diretor comercial da MRS, a maior operadora Ferroviária de Carga; 3- José Schio, diretor executivo da JSL, a maior operadora Rodoviária de Carga; 4- Adriana Vera e Silva, gerente de relações governamentais e institucionais da TAM, a maior operadora aérea; 5- Edson Campos, diretor da Breda Transportes, a maior operadora de Fretamento e Turismo

prazo. E no longo prazo o caminho do Brasil é de muito sucesso”, reforçou.

Entre os representantes de entidades de classe, o presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), José Fernandes Martins, disse que o Brasil voltará a crescer com a nova equipe econômica. Para ele, o governo deverá diminuir incentivos fiscais para atingir superávit primário.

“Em 2015, nós vamos ter seis meses de dureza. Serão seis meses de ajustes graduais e depois a economia começa a se

encaixar num patamar de recuperação para terminar, talvez, o ano com o crescimento do PIB em torno de 1,5%. Em 2016, o país terá condições de ter uma taxa de investimento ao redor de 22% do Produto Interno Bruto, o que resultaria num crescimento do PIB de até 3%”, previu.

AS MELHORES DA INDÚSTRIA – Na categoria de Indústria, foram nove os premiados. A Facchini foi a melhor empresa entre fabricantes de carrocerias e implementos para caminhões; a Marcopolo ganhou em carrocerias para ônibus; e Renault e a Agrale ficaram empatadas entre as melhores montadoras de veículos.

A categoria teve ainda como vencedoras a Embraer (indústria aeronáutica e componentes); GE Transportes Ferroviários (indústria ferroviária); CNH Latin America (peças para caminhões e ônibus); Vipal (recauchutagem de pneus e insumos); e Gerdau (matéria-prima e insumos).

Euclides Facchini Filho, diretor comercial da Facchini, disse que 2014 foi um ano “razoável”. “Nós tivemos interrupções das

vendas por conta da Copa do Mundo e das eleições. Essas intercorrências estavam previstas, mas foram mais fortes do que a gente imaginava”, disse. Para ele, por conta da estabilidade, 2015 pode ser melhor que 2014.

Mauro Bellini, presidente do Conselho de Administração da Marcopolo, disse que 2014 foi bastante “atípico” para toda a indústria do ônibus no Brasil. “Além da Copa do Mundo e eleições, tivemos desconfiança dos empresários. Mesmo assim, nós conseguimos ter um ano que eu diria bom”, afirmou.

Representando a Vipal na festa, Tales Pinheiro, coordenador de inovação da empresa, disse que o segundo semestre de 2014 foi um pouco mais difícil para empresa, que considerou ter feito um bom primeiro semestre. “O balanço do ano é positivo, importante para a companhia.”

Para 2015, ele prevê um crescimento da empresa acima do PIB. “Também temos uma boa perspectiva de crescimento no mercado externo. No mercado interno, onde já temos uma liderança consolidada,



Otávio Vieira da Cunha Filho, entrega o prêmio de melhor operador Ferroviário de Passageiros para Luis Augusto Valença, presidente da Linha 4 do Metrô -SP



José Martins, presidente da Fabus e do Simefre, entrega o prêmio de Personalidade do Transporte 2014 para Jurandir Fernandes (à esq.), secretário estadual de Transportes Metropolitanos de São Paulo



Otávio Cunha, presidente executivo da NTU, entrega o prêmio Pioneiro do Transporte para Heloísio Lopes (à dir.), sócio diretor dos Coletivos São Cristóvão e Modelo Transporte Urbano



Vicente Abati, presidente da Abifer, entrega o prêmio de Executivo do ano para Júlio Fontana (à esq.), presidente da Cosan Logística

vamos manter a dianteira com a nossa rede autorizada. Então, estamos otimistas no ano em que se inicia”, disse.

AS MELHORES EM SERVIÇOS – Na área de serviços, foram 19 empresas premiadas. A Dibens venceu na categoria de leasing. A Itaú Seguradora foi a melhor entre as seguradoras e corretoras. A Gerdau ganhou entre as holdings. A Localiza venceu entre as locadoras de veículos. Na área de courier, a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos foi a melhor.

Em infraestrutura e gestão venceu a Norberto Odebrecht; a Autoban, em concessionária de rodovias; a Nórdica (concessionária de veículos); a Prosegur (transporte e serviços); a Prodata (sistema de bilhetagem); a Promobom (operador de sistema de bilhetagem); a Autotrak (monitoramento e rastreamento) e Totvs (automação e informática).

Ainda em serviços, venceu a Petrobras (petróleo e derivados); Petrobras Distribuidora (distribuidora de combustível); Locar Guindaste e Modal (empatadas na categoria de equipamentos de manutenção interna); Banco do Brasil (bancos comerciais); e Banco Itaú (bancos de montadoras).

Marcello Augusto Mari, diretor comercial da Locar, disse que o segmento de guindastes e movimentação interna sofreu em 2014. “Principalmente por conta de projetos engavetados”, afirmou. “Mas a

gente está apostando muito na retomada do crescimento do Brasil. Nós continuamos com nossos investimentos e não mudamos nosso plano estratégico esperando a retomada do mercado nacional.”

AS MAIORES OPERADORAS DE TRANSPORTE – A revista Transporte Moderno também premia as maiores empresas do transporte em receita operacional. A TAM Linhas Aéreas foi a vencedora em transporte aéreo de passageiros. A TAM Cargo venceu no aéreo de carga. O Metrô-SP foi a maior empresa no ferroviário de passageiro. A MRS, a maior no ferroviário de carga.

A Transpetro foi eleita a maior no transporte marítimo e fluvial. A Breda foi a maior no fretamento e turismo. A Rápido Araguaia ganhou no etropolitano de passageiros. A 1001 se destacou a maior em rodoviário de passageiro. A JSL foi o maior transportador rodoviário de carga, e a Vale maior operador logístico.

André Vinicius da Silva, sócio diretor da Rápido Araguaia, disse que o segmento viveu incertezas em 2014 por conta das eleições. “É um ano em que a gente vive algumas dificuldades em razão das políticas tanto do investimento dos governos na infraestrutura como na questão tarifária. Foi um ano compatível com períodos de eleição”, disse. Para 2015, afirmou que há muita “expectativa” positiva. “A nossa região metropolitana de Goiânia vai ter

investimentos que vão melhorar a qualidade do transporte”, afirmou.

José Schio, diretor executivo da JSL, disse que 2015 será mais um ano de desafios para uma empresa que tem tido crescimento impressionante nos últimos anos, atuando em operações em 16 segmentos da economia. “Nós precisamos nos reinventar em 2015. Todos os anos em que buscamos nos reforçar, sempre obtivemos crescimento positivo acima de dois dígitos. Temos que olhar mais dentro de casa, ler menos jornal e puxar mais o cabo da enxada”, declarou.

PINTURA DE FROTAS – Também foram conhecidos os ganhadores do 46º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas 2014. Na categoria transporte de Cargas, ficou com o primeiro lugar a Transportadora Americana, seguida por Bank Log do Brasil (2º lugar) e Expresso Mirasol (3º lugar), com menção honrosa para a Cargolif Logística.

Na categoria transporte rodoviário de passageiro, o 1º lugar ficou com a Expresso Princesa dos Campos, seguida pela JN Turismo e Master’s Transportes. A menção honrosa foi para a Viação Sampaio.

Na terceira e última categoria, a de transporte metropolitano de passageiro, o 1º lugar ficou com o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros Metropolitanos de Belo Horizonte (Sintram), seguida da Viação Piracicabana de Uberaba e BB Transporte e Turismo.

O primeiro caça Gripen chega em 2019

Finalmente assinado, o acordo de fornecimento dos 36 caças suecos Gripen NG para a Força Aérea Brasileira prevê a produção dos primeiros aviões no exterior e somente as últimas 15 aeronaves serão fabricadas no Brasil

■ AMARILIS BERTACHINI



A versão do Gripen desenvolvida para o Brasil ainda não está em atividade em nenhum outro país

O PRIMEIRO CAÇA GRIPEN NG – FRUTO DE um processo de quase cinco anos para a definição do fornecimento das aeronaves de combate para a Força Aérea Brasileira (FAB) – deverá ser entregue em 2019. O contrato com a empresa sueca Saab, escolhida para fornecer os aviões militares, foi oficialmente assinado em outubro passado, com a projeção de entrega gradual até 2024 do restante dos 36 caças Gripen NG contratados.

O caça Gripen NG foi projetado para controle do ar, defesa aérea, reconhecimento aéreo, ataques ar-solo e ar-mar. Entre os requisitos especificados pela FAB,

destaca-se a tecnologia de ponta utilizada, com um avançado sistema de sensores e fusão de dados, características que proporcionarão aos pilotos um quadro completo e preciso do cenário onde serão empregados. “O Gripen NG permitirá à FAB enfrentar ameaças em qualquer ponto do território nacional, com carga plena de armas e combustível. A aquisição do Gripen NG proporcionará ao país exponencial poder dissuasório, que resultará na garantia da soberania do Brasil”, declara a FAB, através de seu departamento de assessoria de imprensa.

Os 36 aviões serão aproveitados em

atividades de defesa aérea, no policiamento do espaço aéreo, e no ataque e reconhecimento de combate. O 1º Grupo de Defesa Aérea (GDA), sediado na Base Aérea de Anápolis (BAAN), em Goiás, será a primeira unidade a receber as aeronaves. Segundo informações da agência de notícias da FAB, o esquadrão está sem aeronaves desde dezembro de 2013, quando foram aposentados os caças Mirage 2000. Atualmente, a defesa aeroespacial brasileira é realizada por jatos F-5EM. A recepção dos novos caças não deverá demandar muitas preparações, pois militares da FAB e técnicos da Saab realizaram um

levantamento preliminar e verificaram que a Base Aérea de Anápolis não precisará de grandes adaptações para receber os caças.

Enquanto não chegam os novos Gripen NG, a FAB está em negociação com a Força Aérea da Suécia para a cessão temporária de caças Gripen nas versões C/D, que não são tão avançadas, mas que já superaram os F-5EM que estão em uso atualmente. A versão a ser desenvolvida no Brasil ainda não está em atividade em nenhum outro país.

Dois pilotos de caça da FAB estiveram na Suécia participando de instruções teóricas e práticas para, futuramente, poderem pilotar o caça Gripen NG. Outros militares, incluindo os de manutenção, também deverão realizar o curso na Suécia e retransmitirão os conhecimentos a outros militares para capacitar a FAB a operar a aeronave no Brasil.

As oito primeiras unidades serão fabricadas unicamente pela Saab em sua planta industrial na Suécia. Treze aeronaves serão desenvolvidas em parceria com o Brasil e somente as últimas 15 é que serão feitas no país, por técnicos brasileiros. O suporte logístico inicial para trazer os caças para o país terá duração de cinco anos a partir da entrega da primeira aeronave operacional, mas os detalhes de como será feito o transporte de peças e partes até o Brasil, e quando exatamente essa logística começará, ainda não foram revelados. Além das aeronaves, a FAB adquiriu dois simuladores completos, com a capacidade de simular as diferentes missões que podem ser atendidas pelo Gripen NG.

De acordo com a FAB, o programa de transferência de tecnologia "garante 100% de envolvimento em desenvolvimentos futuros e maximiza a autonomia industrial do Brasil, através da transferência de competências altamente avançadas e diferenciadas". O compromisso assumido com o setor aeroespacial brasileiro incluiu a opção de fabricar peças e conjuntos do



Ficha técnica do Gripen NG

Comprimento (excluindo o tubo de Pitot)	14,1 m
Envergadura da asa (incluindo os lançadores)	8,6 m
Altura geral	4,5 m
Peso máximo na decolagem	16,5 toneladas
Velocidade máxima	M 2.0 (supersônica em todas as altitudes)
Empuxo	> 22.000 lb
Carga útil	7,2 toneladas
Combustível máximo	7 toneladas
Super Cruise	> M 1.2
Manobrabilidade	9 g
Alcance máximo	> 4000 km
Distância de pouso	< 500 m
Substituição de motor	< 1 hora
Tempo de imobilização no solo	< 10 min
Custo por hora de voo	< US\$ 4,000.00

Gripen NG, assim como a montagem final da aeronave no Brasil.

Segundo a assessoria de imprensa da FAB, o programa incluirá o projeto, desenvolvimento e integração de hardware, aviônicos, software e sistemas da aeronave; a transferência de avançadas tecnologias e competências high-tech fundamentais, como, por exemplo, Fusão de Sensores, Baixa Observabilidade (LO) e Furtividade (Stealth); e o acesso a todos os níveis de tecnologia, incluindo códigos-fontes do Gripen NG.

Além da fabricação do Gripen NG no Brasil, parte de todo o trabalho de desenvolvimento das aeronaves ficará a cargo da indústria brasileira. "A tecnologia produzida no Brasil não será feita em nenhum outro lugar do mundo, o que significa que os sistemas desenvolvidos no país serão incorporados em todos os novos caças Gripen fabricados", diz a FAB.

Segundo as Forças Armadas, o Comando da Aeronáutica e a indústria brasileira, no caso a Embraer, tornam-se parceiros da Força Aérea Sueca e da SAAB nas atividades de projeto, desenvolvimento e integração de futuros programas tecnológicos do Gripen NG. "O envolvimento do Brasil no projeto e no desenvolvimento dará à indústria e à FAB acesso, sem precedentes, a todos os níveis de tecnologia, tanto hoje como no futuro", afirma o órgão.

No acordo geral, as definições das áreas de interesse de transferência de tecnologia foram estabelecidas pela FAB e pela própria indústria nacional, desde antes do processo de seleção, feito em 2009, e ratificadas antes da assinatura do contrato. A Saab foi responsável por escolher as beneficiárias, de acordo com a sua avaliação sobre a capacidade de absorver as novas tecnologias. A FAB avaliou a proposta de transferência e os planos de negócios

Empresas envolvidas no projeto, atribuições e componentes

Empresa: Embraer

Quantidade de projetos: 33

Atividade a ser desenvolvida:

- o GDDN (Gripen Design and Development Network – Centro de Projeto e Desenvolvimento do Gripen NG) estará estabelecido na empresa Embraer e formará uma rede de desenvolvimento com outras empresas participantes como a AEL, Atech, Mectron, Akaer, Inbra e a própria Saab.

A transferência de tecnologia relacionada à plataforma Gripen NG, envolve:

- o desenvolvimento da fuselagem, ensaios de fadiga e medidas e simulação de assinatura radar (RCS);
- os estudos de concepção da aeronave, arquitetura e integração, interferência e compatibilidade eletromagnética (EMI/EMC);
- o desenvolvimento dos sistemas de

controle ambiental, combustível, trem de pouso e propulsão;

- o desenvolvimento do sistema aviônico, envolvendo o desenvolvimento do software embarcado e a integração de sistemas;
- o desenvolvimento da interface homem máquina (HMI);
- o desenvolvimento e integração da suíte de guerra eletrônica (EW);
- a integração de sensores, do Radar Aesa (Active Electronically Scanned Array), do sistema de comunicação e data link e o desenvolvimento da fusão de dados;
- a integração de armamentos;
- o desenvolvimento dos sistemas de controle de voo;
- as atividades de análise operacional, ensaios em voo, certificação da aeronave;
- o desenvolvimento, produção e manutenção de uma gama de simuladores incluídos na plataforma Gripen NG.

apresentados a fim de garantir os resultados esperados. Ainda dentro do acordo, a Comissão Coordenadora do Programa Aeronave de Combate (Copac) assinou o Acordo de Compensação e irá gerenciar a execução do mesmo.

O valor do contrato é de cerca de 39,3 bilhões de coroas suecas, o que correspondia, à época da assinatura, a cerca de US\$ 5,4 bilhões, incluindo nesse valor o desenvolvimento e a produção dos 36 caças e um contrato de manutenção por cinco anos. Para viabilizar esses recursos, a FAB negocia com o governo da Suécia uma linha de crédito especial, um assunto que ainda está em discussão.

O alcance destes caças, na configuração de Patrulha Aérea de Combate, é de um raio de combate de 1.300 quilômetros

a partir da base de operações e o alcance de traslado de 4 mil quilômetros. Vinte e oito aeronaves serão na versão monoposto, para um piloto; e oito na versão biposto, para dois pilotos, normalmente usada para treinamentos. A configuração dos armamentos, segundo a FAB, ainda está em definição, mas a aeronave poderá utilizar inclusive armamentos nacionais.

FROTA – Os novos Gripen NG irão, inicialmente, complementar a frota de caças F-5EM e A-1 AMX da FAB e, futuramente, substituir essas aeronaves. Além destas 36 unidades, existem estudos sobre a uniformização e substituição gradual de toda a frota de caças da FAB, o que pode chegar a mais de 100 aeronaves a longo prazo.

A frota da FAB é composta de diversos

Empresa: Akaer

Quantidade de projetos: 8

Atividade a ser desenvolvida:

- Transferência de tecnologia para o desenvolvimento e produção de conjuntos estruturais em metais e materiais compostos da futura aeronave Gripen NG, envolvendo a fuselagem intermediária, traseira e as asas.

Empresa: Grupo Inbra

Quantidade de projetos: 5

Atividade a ser desenvolvida:

- Transferência de tecnologia para a produção de conjuntos estruturais em materiais compostos da futura aeronave Gripen NG, envolvendo a fuselagem intermediária, traseira e as asas.

Empresa: Mectron

Quantidade de projetos: 3

Atividade a ser desenvolvida:

- Manutenção de nível intermediário do Radar Aesa (Active Electronically Scanned Array), integração do Link BR2 na aeronave e participação da integração do míssil MAR-1 na aeronave.

tipos de aeronaves e com idades que variam entre as que estão em operação desde a década de 60 até as unidades recém-chegadas. As aeronaves e helicópteros são utilizados para a proteção e vigilância do espaço aéreo brasileiro em missões de caça, de reconhecimento, de transporte, de patrulha marítima, durante todos os meses do ano, 24 horas por dia.

Atualmente, conforme publicado no Livro Branco de Defesa, a frota de aeronaves da Força Aérea Brasileira que realiza missões de defesa aérea é composta por: 53 unidades do A-1 AMX (avião de ataque ar-superfície e reconhecimento); 86 unidades do A-29 Super Tucano (avião de treinamento avançado e ataque leve); 57 do F-5 Tiger (avião de caça multimissão) e seis helicópteros AH-2

Empresa: Ael Sistemas

Quantidade de projetos: 1

Atividade a ser desenvolvida:

- A transferência de tecnologia proposta aborda o design, desenvolvimento e suporte dos sistemas de teste automático relacionado à aviônica da aeronave, integração e apoio, assim como a manutenção no terceiro nível dos componentes de aviônica.

Empresa: Atech

Quantidade de projetos: 2

Atividade a ser desenvolvida:

- Transferência de tecnologia para:
 1. Desenvolvimento, adaptação e atualizações futuras no sistema de suporte e planejamento de missão da aeronave;
 2. Desenvolvimento de cursos (conteúdos pedagógicos) para o Sistema de Treinamento baseado em computador (CBT).

Empresa: Avio Do Brasil

Quantidade de projetos: 2

Atividade a ser desenvolvida:

- Tecnologia para realizar a manutenção do motor GE F414, de nível intermediário.

Sabre (helicóptero de ataque).

RETROSPECTIVA – O processo de seleção dos caças da FAB começou, na verdade, em 1995. Durante o governo de Luis Inacio Lula da Silva, o então presidente chegou a anunciar a escolha dos caças franceses Rafale, mas acabou recuando. Ao longo das negociações a americana Boeing também foi cotada para fornecer os aviões militares, principalmente devido à sua parceria com a Embraer, mas acabou perdendo para os caças suecos. Em 18 de dezembro de 2013, o Gripen NG foi o vencedor da concorrência para o chamado Projeto F-X2.

Desde 1997 a Suécia opera versões mais antigas do caça Gripen e já exportou para República Checa, Hungria, África do Sul, Tailândia e para a escola de piloto

UM ACORDO HISTÓRICO PARA A SAAB

O contrato de fornecimento dos 36 caças Gripen NG foi assinado entre a empresa de defesa e segurança Saab e o Governo Brasileiro, representado pelo Ministério da Defesa - Comando da Aeronáutica (Comaer). O valor total do pedido é de aproximadamente 39,3 bilhões de coroas suecas. O acordo inclui um contrato de cooperação industrial para oferecer transferência de tecnologia da Saab para a indústria brasileira, o que será realizado ao longo de, aproximadamente, dez anos.

“Estamos orgulhosos de estar lado a lado com o Brasil neste importante programa. Já existe uma longa história de sucesso da cooperação industrial entre os dois países, e este acordo histórico leva essa parceria a um novo nível”, disse Marcus Wallenberg, presidente do conselho de administração da Saab, em comunicado divulgado através de sua assessoria de imprensa no Brasil.

Nesse comunicado, a Saab diz que o contrato com o Comaer para os Gripen NG e o contrato de cooperação industrial associada entrarão em vigor, uma vez que certas condições estejam cumpridas, entre elas a conclusão das autorizações necessárias de controle de exportação. Essas condições deverão ser cumpridas durante o primeiro semestre de 2015.

“O contrato com o Brasil valida o Gripen como o sistema de combate mais capaz e moderno no mercado. Solidifica a posição da Saab como líder mundial na produção de aviões de caça e reforça a nossa

plataforma de crescimento”, disse Håkan Buskhe, presidente e CEO da Saab. “Vamos transferir a tecnologia e a capacidade de projetar e construir caças”, complementou.

De acordo com a Saab, a Embraer terá um papel de liderança como o parceiro estratégico no programa F-X2. Como parte do plano de transferência de tecnologia, a indústria brasileira vai participar no desenvolvimento do modelo de dois lugares do Gripen NG e será responsável pela sua produção para a Força Aérea Brasileira. Além da Embraer, haverá também a participação de outras empresas brasileiras, como a AEL, Akaer, Atech e SBTA.

Segundo o informativo da Saab, esta próxima geração do Gripen compartilha o mesmo design e tecnologia das versões Gripen de hoje que atualmente estão em serviço operacional nas forças aéreas sueca, checa, húngara, sul-africana, tailandesa, além da escola de pilotos de teste do Reino Unido.

“A próxima geração do Gripen atende à demanda do mercado por um avião de combate sofisticado e flexível, com custos sustentáveis. A aeronave oferece mais confiança, alcance e resistência, capacidade de armas expandida, novos sensores, incluindo um radar avançado Aesa (Active Electronically Scanned Array), sistemas de combate eletrônico altamente eficazes e comunicações multifunção”, relatou o comunicado da Saab.

de testes do Reino Unido. O modelo Gripen NG, entretanto, será recebido, por enquanto, somente pela Suécia e pelo Brasil.

As tecnologias da aeronave incluem o radar Raven ES-05, capaz de identificar alvos aéreos ou de superfície a um ângulo de 100 graus da sua antena, um sensor de busca

infravermelho e datalink, que possibilita a troca de informações entre caças sem o uso de rádio. Segundo informações da FAB, quando estiver a serviço da FAB, o Gripen NG será o único caça do Hemisfério Sul capaz de voar a velocidades supersônicas por longas distâncias, o chamado supercruzeiro. ■



Rodovale lança semirreboque para transporte de materiais e lixo

Novo semirreboque com piso móvel movimenta resíduos sem vazamento de líquidos

PIONEIRA EM OFERECER SOLUÇÕES PARA a gestão de resíduos urbanos e industriais a Rodovale, indústria de Lajeado (RS), aposta no lançamento de um produto inovador para o mercado brasileiro, e complementa a sua linha de implementos rodoviários com piso móvel no transporte de materiais e resíduos de qualquer origem e composição.

Atento a diversas exigências ambientais, e a novas leis impostas em relação ao transporte de lixos com e sem líquidos, a nova linha de caixas de carga Green-Line não permite vazamentos, proporcionando o descarregamento traseiro de grandes volumes de resíduos de forma automatizada, rápida, segura e sem perda de líquidos que possam contaminar o solo durante o transporte.

A nova caixa de carga vedada com piso

móvel foi projetada para movimentar qualquer tipo de material (lixo urbano, industrial e hospitalar) e aceita cargas de alta umidade, realizando o transporte de resíduos com até 250 mm de líquidos sem vazamento.

Ideal para a movimentação de materiais diversos, a caixa de carga pode ser instalada em implementos rodoviários ou usinas de tratamento de lixo para a movimentação de resíduos. Quando aplicado em usinas o equipamento movimenta diferentes tipos de materiais de forma automatizada, através de comandos eletro-hidráulicos.

Em seu escopo de produtos, a Rodovale aposta na linha de implementos rodoviários equipados com piso móvel, desenvolvido especialmente para realizar o descarregamento seguro da carga, mesmo em

terrenos com desníveis ou aterros sanitários. Essa linha de implementos realiza o descarregamento de forma horizontal pelo portão traseiro da caixa de carga através da movimentação do piso móvel e não utiliza o método tradicional de escoação do material através do basculamento. O tradicional sistema de basculamento da caixa de carga potencializa a diferença de nivelamento ocasionada pelo desnível da superfície do aterro e, muitas vezes, leva ao tombamento do veículo.

Além da caixa de carga Green-Line, a Rodovale possui caixas de carga especialmente desenvolvidas para os diferentes tipos de transporte de materiais, tais como: origem florestal, biocombustíveis, biomassas, granéis, pedra, areia, asfalto, recicláveis e sucatas de diversas origens. ■

9º Congresso Brasileiro de Rodovias & Concessões
9ª Exposição Internacional de Produtos para Rodovias

CBR&C BRASVIAS

Brasília • 2015

14 a 16 de setembro

INFORMAÇÕES:

www.cbrcbrasvias.com.br
contato@cbrcbrasvias.com.br

ABCR

Associação Brasileira de
Concessionárias de Rodovias



As montadoras na FetransRio

Fabricantes de chassis mostram em evento seus modelos mais atualizados e as tendências para facilitar a dirigibilidade dos veículos, reduzir custos operacionais e minimizar a emissão de poluentes nos centros urbanos

■ AMARILIS BERTACHINI

JÁ RECONHECIDO INTERNACIONALMENTE como um dos maiores fabricantes de ônibus do mundo, o Brasil pôde mais uma vez desfilar as qualidades da indústria nacional deste segmento durante a 10ª FetransRio, que aconteceu no início de novembro, na cidade do Rio de Janeiro. Ao todo participaram 83 expositores de produtos e serviços dedicados ao setor, em uma área próxima de 35 mil m² no Centro de Convenções Riocentro. A feira já se consolidou como uma das duas mais importantes do país e conquistou presença no calendário internacional.

As fabricantes de chassis para ônibus aproveitaram o evento para apresentar seus lançamentos e novas versões de produtos para representantes de empresas nacionais e estrangeiras que visitaram a feira.

A Mercedes-Benz do Brasil, maior montadora do setor no país, com vendas de 11.759 ônibus de janeiro a novembro de 2014, lançou uma nova versão do chassi OF 1724, com câmbio automatizado. O modelo atende aos segmentos urbano, rodoviário de curtas distâncias, fretamento e turismo e passa a oferecer a opção de ser

equipado com caixa de mudanças G-85 automatizada de seis marchas.

Desenvolvida especificamente para ônibus, a caixa automatizada SmartShift da Mercedes permite a escolha entre o modo manual ou automático e baseia-se em uma caixa mecânica convencional, porém com o sistema eletrônico inteligente que faz a escolha da melhor marcha para cada situação de operação. Como a troca automática de marchas dispensa o uso do pedal da embreagem, fica mais confortável para o motorista conduzir o veículo. Também torna-se mais seguro, uma vez que o sistema

evita erros de operação do condutor, e mais econômico, com a mudança correta das marchas. A facilidade de dirigir um veículo com o câmbio automatizado tem o benefício paralelo de reduzir o tempo de treinamento dos motoristas.

Este chassi tem motor OM 926 LA de seis cilindros e 7,2 litros, que valoriza todo o trem-de-força e permite um acionamento suave, com elevado torque já em baixa rotação e respostas rápidas, tanto nas arrancadas, quanto nas retomadas de aceleração. Tem potência de 238 cv a 2.200 rpm, com torque de 850 Nm entre 1.200 e 1.600 rpm.

Além deste modelo, a empresa expôs em seu estande outros seis chassis de ônibus: o chassi OF 1721 L com motor dianteiro e suspensão pneumática; o OH 1621 L, também com suspensão pneumática, porém com motor traseiro; o micro-ônibus LO 916; o superarticulado O 500 MDA com piso alto, na versão BRT; e os chassis rodoviários O 500 RSD 6x2 e O 500 RSD 8x2, desenvolvidos para longas distâncias e que podem receber carrocerias Double Decker e Low Driver.

“Com a introdução das versões de veículos com caixa automatizada e com suspensão pneumática, reafirmamos o compromisso da nossa empresa em oferecer permanentemente novas soluções que atendam às demandas dos clientes e do mercado”, declarou Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

MAN – A MAN Latin America, segunda maior fabricante nacional de chassis para ônibus, com 6.102 veículos da marca Volkswagen emplacados de janeiro a novembro de 2014, apresentou o primeiro micro-ônibus com piso baixo do mercado, o Volksbus 9.160 OD piso baixo, que oferece também a suspensão pneumática.

Esta versão foi criada com base na demanda de mercado por um veículo ágil e



Biarticulado da Volvo: 28 metros de comprimento e capacidade para 270 passageiros



A MAN apresentou o VW 15.230 OT com motor traseiro MAN D08 de quatro cilindros



O visitante pôde caminhar na plataforma elevada transparente sobre o Scania K 400 6x2



O Volksbus 9.160 OD lançado pela MAN é o primeiro micro-ônibus com piso baixo do mercado

econômico, e que possibilite maior acessibilidade, principalmente em vias urbanas de difícil circulação. O desenvolvimento do Volksbus 9.160 OD piso baixo foi inspirado no programa Caminho da Escola – que já tem cerca de 13 mil Volksbus entregues no país –, que até o momento é direcionado somente às áreas rurais, mas que deve se estender ao transporte urbano de crianças para as escolas, segundo as expectativas da indústria. Este chassi tem entre-eixos de 5.000 mm, o que possibilita a construção de carrocerias de até nove metros, a opção de portas em ambos os lados e a acomodação de até três boxes para cadeirantes.

O modelo usa motor Cummins ISF de 3,8 litros, com sistema de pós-tratamento de emissões SCR (sigla em inglês para Redução Catalítica Seletiva), e transmissão ZF S5 420 de cinco marchas. De acordo com a empresa, o veículo é recomendado para operações que incluem transporte escolar e linhas urbanas alimentadoras distribuidoras.

“Mais uma vez, a MAN Latin America se destaca com soluções inovadoras em prol da mobilidade inteligente no país. Nossa premissa é ouvir os clientes e foi exatamente sob essa ótica que desenvolvemos

todos os veículos apresentados na FetransRio 2014”, declarou Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da montadora.

Além deste micro-ônibus, a MAN expôs em seu estande o VW 15.230 OT, com motor traseiro MAN D08 de quatro cilindros, cujo principal atrativo é o menor consumo de combustível; o já conhecido VW 17.230 OD, apresentado com suspensão pneumática integral e tecnologia de automatização do eixo com dupla relação, patenteada pela montadora; o VW 9.160 OD convencional, com chassi para carroceria de até 32 lugares; o VW 15.190 pronto para aplicação “micrão”; e o VW 18.280 OT LE com piso baixo (Low Entry), que chega com nova opção de transmissão automática.

VOLVO – O chassi biarticulado foi escolhido para ser o destaque da Volvo em seu estande que também teve como atrativo um simulador de direção de um ônibus híbrido, para que os condutores profissionais pudessem perceber as diferenças entre dirigir um ônibus movido puramente a diesel e um híbrido. De acordo com a empresa, uma das diferenças é a quase ausência de ruídos quando o veículo entra no modo

elétrico e outra é o sistema de frenagem regenerativa, que aproveita a energia dissipada durante a frenagem para recarregar a bateria.

O biarticulado da Volvo tem 28 metros de comprimento e capacidade para 270 passageiros, o que aumenta a eficiência e garante um menor custo operacional. “O biarticulado é a melhor solução para aumentar a eficiência dos sistemas de transporte urbano nas grandes cidades. Oferece uma melhor qualidade de vida aos passageiros, uma vez que diminui os tempos de deslocamento”, defendeu Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Considerando que o Rio de Janeiro, sede do evento, tem hoje o mais moderno sistema de BRT (Bus Rapid Transit) do país, a FetransRio foi o palco ideal para expor esse modelo que também já está consagrado em outros BRTs de referência, como o de Bogotá, na Colômbia, e o de Curitiba, no Paraná.

Segundo Idam Stival, coordenador da engenharia de vendas da Volvo, o biarticulado transporta 85% mais passageiros que um articulado de 18,6 m. “Conseqüentemente, exigem-se 85% menos veículos em circulação. Isto representa redução com manutenção e consumo de combustível na planilha de custos operacionais”, calculou. Ao circular por vias exclusivas, sem necessidade de parar em curtas distâncias, o consumo de combustível é otimizado com o biarticulado.

A Volvo forneceu os primeiros articulados para o sistema de transporte de Curitiba na década de 1980, e, no início dos anos 1990, a empresa desenvolveu o modelo biarticulado para atender ao aumento da demanda do sistema de transporte da cidade. A empresa posiciona-se atualmente como a quarta maior montadora de chassis de ônibus no Brasil, com o licenciamento de 1.568 unidades de janeiro a novembro de 2014.

Além deste urbano, a Volvo expôs em

seu estande o rodoviário B340R, considerado o mais leve do mercado no segmento pesado, por ser fabricado com um tipo especial de aço que garante essa leveza, mas mantém a robustez do modelo. É equipado de série com a caixa de câmbio eletrônica da Volvo, a I-Shift. O conjunto resulta em mais conforto tanto para o motorista, que não precisa fazer esforço para trocar as marchas, quanto para o passageiro, que não sente as passagens de marcha. Oferece também menor custo operacional ao transportador pela redução do consumo de combustível e menor desgaste dos componentes.

O motor MD11, fabricado no Brasil, tem a mesma estrutura do propulsor usado nos caminhões, porém com adaptações exclusivas para a aplicação no mercado de ônibus. O modelo possui o VEB (Volvo Engine Brake), um moderno sistema de freio motor de 390 cv de potência que possibilita velocidades médias mais altas em descidas de serra, com maior segurança.

SCANIA – O estande da Scania na Fe-transRio foi marcado pela inovação de incluir em seu espaço detalhes interativos para o público. A empresa montou uma plataforma elevada transparente por onde os visitantes podiam caminhar sobre um chassi K 400 6x2, conhecendo toda sua estrutura e os diferenciais do modelo em termos de segurança, robustez e itens de série e opcionais. Este modelo é indicado para operação de linhas rodoviárias, de turismo e de fretamento, em médias e longas distâncias rodoviárias. É equipado com motor 13 litros de 400 cv e torque de 2.300 Nm.

A Scania também levou para a feira os chassis K 310 6x2*4 (15 metros) e o K 310 4x2. Para diferenciar os produtos e chamar a atenção dos visitantes, a montadora escolheu, exclusivamente para o evento, cores contrastantes para cada modelo. O chassi K 310 6x2*4 foi pintado na cor azul, o K 400 6x2 em vermelho



A Iveco expôs o novo chassi 170S28, nas versões fretamento e urbano

e o K 310 4x2 de dourado.

Além da plataforma elevada, o espaço Scania foi concebido para gerar diversas interações com o público durante a feira. Os chassis foram equipados com assentos originais dos motoristas para que os visitantes pudessem sentar e ter a sensação equivalente à de estar dirigindo um ônibus Scania.

O K 310 6x2*4 é um chassi para aplicação urbana, que comporta carrocerias com 15 metros de comprimento e terceiro eixo direcional que possibilita maior grau de manobrabilidade, especialmente em

idades com ruas estreitas e pouco espaço para realizar curvas acentuadas. De acordo com a empresa, é o modelo mais emplacado da Scania na cidade de São Paulo, por exemplo. O principal diferencial deste modelo é que o eixo de apoio gira para o lado oposto ao do eixo das rodas dianteiras, o que resulta em uma redução de 10% no raio de giro, comparado a um ônibus sem o eixo direcional. Como sua capacidade de transporte é próxima à de um veículo articulado de 18 metros, essa versão possibilita maior rentabilidade, com economia de combustível e de pneus.



A Mercedes-Benz lançou uma nova versão do chassi OF 1724, com câmbio automatizado



A chinesa BYD levou à feira o K9, urbano 100% elétrico que ela pretende fabricar no Brasil

A Scania comercializou um total de 984 ônibus, de janeiro a novembro de 2014. De acordo com a empresa, o K 310 4x2 é o chassi mais emplacado da Scania no Brasil e é indicado para o fretamento e linhas curtas. Devido ao seu alto torque (1.550 Nm) o modelo possibilita ao cliente excelentes resultados operacionais pela robustez do conjunto e baixo consumo de combustível.

“São chassis de alta performance, o que resulta em baixo custo operacional por meio de uma maior economia de combustível”, declarou Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus urbanos da Scania nas Américas. Durante o evento, os clientes da Scania também tiveram acesso a informações sobre as soluções sustentáveis para combustíveis alternativos que a empresa vem desenvolvendo, como o etanol (que já roda em frotas urbanas em São Paulo e no fretamento da empresa Natura), biodiesel, biogás/biometano e o ônibus híbrido (já disponível na Suécia).

As principais novidades anunciadas para a linha Scania 2014/2015 de ônibus rodoviários estão relacionadas à introdução de mais tecnologias embarcadas de série e de dois pacotes personalizados de opcionais: Scania Segurança e Scania Estilo. O Scania

Segurança dispõe de Programa de Estabilidade Eletrônica (ESP), que proporciona suporte ativo ao motorista em situações perigosas, e de freio auxiliar Scania Retarder, que permite realizar frenagens mais eficientes e econômicas. Já o Scania Estilo oferece painel com display colorido, que propicia melhor visualização do computador de bordo e contato mais amigável do motorista com o sistema.

A montadora expôs também, ao lado de seu estande, o ônibus completo modelo K 400 8x2 Double Decker utilizado pela Confederação Brasileira de Judô (CBJ), para o transporte dos atletas durante competições nacionais, uma parceria que vem desde os Jogos Pan-Americanos do Rio em 2007. Internamente, o veículo foi configurado com uma sala de reuniões equipada com TV de Led, DVD player, aparelho de blu-ray e frigobar. Tecnicamente, tem freios ABS e proteção antitombamento, válvula de segurança de freio de estacionamento e freio auxiliar Scania Retarder, que permite realizar frenagens mais eficientes.

IVECO – Dois anos depois de anunciar sua entrada no mercado de ônibus durante a edição da FetransRio de 2012, com o

anúncio do lançamento de sua plataforma de desenvolvimento de produtos direcionados a esse mercado e da criação de uma divisão dedicada ao novo negócio, a Iveco oficializou na FetransRio de 2014 sua participação neste segmento com a Iveco Bus, divisão de ônibus pertencente à CNH Industrial. A Iveco já é líder de vendas de ônibus em países da Europa, com forte presença de seus veículos na frota de transporte público de grandes centros urbanos, entre eles Paris (França) e Berlim (Alemanha). De acordo com dados da empresa, a cada cinco ônibus vendidos na Europa um é produzido pela Iveco.

Em seu estande na feira, a Iveco expôs o chassi 170S28U, nas versões fretamento e urbano. O chassi foi desenvolvido e fabricado na planta industrial de Sete Lagoas (MG) e é a aposta da empresa para atender ao segmento de 17 toneladas, um dos que mais crescem no país devido à renovação das frotas públicas de ônibus das grandes cidades.

“O chassi, que foi apresentado em avant-première na edição anterior da FetransRio, passou por testes severos e todas as validações necessárias com algumas das principais operadoras do transporte de passageiros do Brasil, o que nos dá a certeza de hoje disponibilizar ao mercado uma solução robusta, econômica e de baixo custo de operação. O chassi 170S28U é um legítimo representante da tradição e da inovação da Iveco Bus”, disse Humberto Spinetti, responsável pela marca na América Latina.

Durante o evento, foi realizada uma entrega simbólica de um ônibus de fretamento à empresa Asa Branca, com carroceria da Neobus. A montadora aproveitou para expor mais quatro veículos feitos com o mesmo chassi e encarroçados por algumas das principais empresas do mercado: Irizar, Marcopolo, Mascarello e Caio.

O 170S28U foi apresentado com dois tipos de configuração: urbano e fretamento/intermunicipal. De acordo com a empresa,

a principal característica do modelo é o seu baixo custo operacional; o veículo foi concebido para oferecer aos clientes robustez, confiabilidade, alta disponibilidade e economia de combustível.

“O transporte de passageiros é uma demanda crescente nas cidades brasileiras, de praticamente todos os portes. Por isso, o mercado para ônibus na faixa de 15,1 e 17 toneladas é um dos maiores do segmento de transporte de passageiros, com emplacamentos superiores a 10 mil unidades ao ano. O desenvolvimento de um produto como o 170S28U, da Iveco Bus, reflete nosso compromisso de dar ao operador do transporte de passageiros a certeza de ter em mãos um veículo moderno, confiável e com a durabilidade comprovada para atuar nesse segmento”, afirmou Ricardo França, responsável da marca pelo projeto do chassi.

Os testes realizados durante o desenvolvimento do 170S28U confirmam a afirmação de França. Na primeira etapa, conduzida pela equipe da Iveco Bus, foram percorridos mais de 1,2 milhão de quilômetros para validação dos componentes e constatação da disponibilidade do uso em perfeitas condições de ônibus já encarroçados. A segunda etapa de testes terminou em agosto de 2014 e foi executada por empresas de transporte de passageiros que percorreram 600 mil quilômetros em condições reais de uso dos veículos.

O chassi tem motor N67, da FPT Industrial, de 6,7 litros, com seis cilindros em linha, sistema SCR, e é capaz de gerar potência máxima de 280 cv, uma das maiores do segmento. O torque chega a 950 Nm, já disponíveis na faixa de 1.250 a 1.950 rpm. De acordo com a montadora, a curva plana de torque e a grande disponibilidade de força em baixas rotações possibilita, de uma só vez, mais economia de combustível e mais conforto para o motorista, evitando constantes trocas de marchas.

A montadora destaca também o baixo índice de ruídos e vibrações, características



Iveco expôs cinco unidades do 170S28, encarroçadas pelas principais empresas do mercado

que são otimizadas por um suporte especialmente desenvolvido para essa aplicação do propulsor, o que proporciona menor risco de fadiga por vibração mecânica, redução de vibrações do motor para o chassi e maior conforto ao motorista e aos passageiros.

O modelo utiliza transmissão ZF manual, de seis marchas, com escalonamento compatível com as operações urbanas e rodoviárias. Conta ainda com volante com três estágios de regulagem longitudinal e um de regulagem vertical, o que contribui para melhorar a dirigibilidade, e permite visão completa do painel de instrumentos e lâmpadas-piloto. A suspensão possui a opção de molas semielípticas e molas parabólicas.

Dividindo as atenções com o 170S28U, estava também na FetransRio o micro-ônibus CityClass na versão fretamento, dirigido à faixa de sete a oito toneladas, que já teve mais de 7 mil unidades comercializadas para o programa Caminho da Escola, e o Daily Minibus. Na versão fretamento, o 170S28F pôde ser conhecido em cinco versões encarroçadas pelas principais empresas do mercado: Irizar, Marcopolo, Mascarello, Caio e Neobus. A Iveco aproveitou o evento para fazer a entrega simbólica de

um ônibus de fretamento à operadora Asa Branca, encarroçado pela Neobus.

BYD – Depois de anunciar sua fábrica na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, a chinesa BYD levou à FetransRio o modelo de ônibus 100% elétrico: o K9, um urbano de 12 metros com quatro portas (duas na lateral direita e duas na esquerda). O veículo tem baterias de fosfato de ferro lítio, recicláveis, e autonomia de 250 quilômetros por carga.

O modelo despertou a curiosidade de muitos visitantes, principalmente porque a empresa manteve o veículo ligado durante boa parte da exposição para demonstrar que seus motores não emitem ruídos, nem poluição, com grau zero de emissões.

A BYD já realizou testes com o K9 no próprio município do Rio de Janeiro e nas cidades de São Paulo, Brasília, Salvador, Palmas, Piracicaba e Sorocaba. Segundo a fabricante, os freios regenerativos e os motores na roda possibilitam redução de custos de manutenção e aumentam a eficiência operacional. Os testes demonstraram que o ônibus elétrico permite uma economia de R\$ 0,60 a R\$ 0,80 por quilômetro rodado, em comparação a ônibus movidos a diesel. ■

Bridgestone planeja exportar 70% da produção aos Estados Unidos

Além de focar na reposição brasileira, a empresa pretende retomar os negócios no mercado americano para enfrentar a retração prevista nas vendas diretas às montadoras no próximo ano

■ SONIA MOARES

DIANTE DA PERSPECTIVA DAS VENDAS DE pneus para as montadoras serem reduzidas em 2015, por causa da baixa demanda de veículos, a Bridgestone vai concentrar o seu foco no mercado de reposição brasileiro e tentará retomar as exportações para os Estados Unidos. “Hoje o nosso maior mercado é a Argentina, que absorve 70% da produção, mas a partir de 2015 serão os Estados Unidos”, declara Ariel Depascuali, argentino que, depois de mais de 15 anos no grupo Bridgestone, está deixando a presidência da companhia para se aposentar e passa o comando para Fabio Fossen, ex-diretor comercial da Coca-Cola Femsa.

Depascuali comentou aos jornalistas, durante a visita à fábrica de Santo André (SP), que a grande invasão de produtos importados abalou muito a estrutura da Bridgestone e de toda a indústria de pneus. “A Bridgestone não estava preparada para enfrentar um desafio tão grande como a concorrência dos produtos importados de custo baixo. Então quando vim para o Brasil a minha missão foi recuperar a competitividade”, lembra o executivo. “Hoje a Bridgestone está melhor que há quatro anos, recuperamos o market share e voltamos a crescer”, conta o executivo.

Com estrutura sólida e um faturamento em torno de US\$ 1 bilhão por ano, a Bridgestone quer ser o número um também no Brasil. “Hoje a empresa é a primeira produtora de pneus no mundo (Michelin é a segunda, Goodyear a terceira, Continental a quarta, Sumitomo a quinta e Pirelli

a sexta), mas ainda não é 100% global. É a primeira na Ásia e na Europa, mas aqui estamos entre os três primeiros”, destaca Depascuali.

Ele reconhece que alcançar essa meta não é uma tarefa fácil. “É necessário construir mais cinco ou seis fábricas no país e uma pequena fábrica requer um investimento mínimo de US\$ 100 milhões”, calcula o executivo.

Também está nos planos da Bridgestone a retomada das exportações para os Estados Unidos que reduziram muito há quatro anos para 10% do total produzido. “Agora com a situação macroeconômica diferente desenvolvemos estratégia para exportar regularmente aos Estados Unidos, que serão o nosso grande cliente”, afirma Depascuali.

Além do câmbio favorável, com o salto do dólar de R\$ 1,70 para R\$ 2,60, o crescimento das exportações da Bridgestone, segundo Depascuali, será amparado também pelos avanços tecnológicos que tornaram a empresa mais competitiva.

Para manter a competitividade da marca no segmento e aumentar a presença no mercado internacional, a Bridgestone está investindo US\$ 120 milhões até 2016 nas suas fábricas de Santo André (SP) e de Camaçari (BA).

O complexo industrial de Santo André, a antiga Firestone que foi fundada em 1940 e adquirida pelo grupo japonês, receberá R\$ 150 milhões para modernizar a linha de pneus de automóveis. Deste montante, R\$ 34,8 milhões serão para expandir a linha de pneus agrícolas. Já a

unidade de Camaçari, que foi inaugurada em 2006 com tecnologia Bridgestone de última geração, receberá R\$ 146 milhões

MISSÃO DO NOVO PRESIDENTE

O brasileiro Fabio Fossen, novo presidente da Bridgestone do Brasil, tem como principal desafio conquistar a liderança no mercado brasileiro, além de dar continuidade ao programa de expansão e modernização das fábricas.

Formado em engenharia mecânica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP), com mestrado em administração de empresas pela University of Michigan Ross School of Business, nos Estados Unidos, Fossen tem mais de 20 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais. Além da Coca Cola Femsa do Brasil, onde era diretor comercial, trabalhou também na Booz&Co, Ambev e Sachs Automotive.

“Venho para somar e liderar a empresa nesse processo de expansão. Temos uma excelente equipe e nosso foco estará voltado para o fortalecimento e maior aproximação com os nossos canais de distribuição e nossos consumidores”, comenta Fossen.

Hoje a Bridgestone possui mais de 600 pontos de vendas com a marca Bridgestone Firestone espalhados em todo o território nacional, 130 postos de serviços para pneus de carga, três grandes centros de distribuição para revendas multi-marcas, além do comércio eletrônico no site oficial da empresa.

para expandir a capacidade.

A unidade de Santo André é a quarta maior, em volume de produção, entre as 48 fábricas de pneumáticos do Grupo Bridgestone no mundo (quase no empate técnico com o terceiro lugar que é a da Tailândia). Emprega 3.193 funcionários e tem capacidade para produzir diariamente 26.100 pneus de diversas categorias – automóvel, picape, caminhão, ônibus, agrícola radial e diagonal e caminhão fora de estrada. Do total, cerca de cinco mil unidades são pneus de caminhão. O menor pneu pesa seis quilos e o maior, mais de uma tonelada.

Com uma jornada de trabalho de 24 horas por dia, em três turnos, a fábrica de Santo André destina 65% da sua produção ao mercado de reposição, 28% para as montadoras e 7% para exportação. Entre todas as suas unidades industriais no mundo, somente no Brasil a Bridgestone produz pneus de caminhões e de ônibus.

Na unidade de Camaçari, as obras de expansão devem terminar em maio de 2015 e a meta da Bridgestone é aumentar em 30% a capacidade produtiva. Lá os 630 empregados fabricam diariamente oito mil pneus de automóveis e picapes de alto valor agregado, para equipar os veículos da Porsche e da Ferrari.

A fábrica de Camaçari destina 70% da produção para as montadoras e todos os pneus produzidos lá são os modelos verdes, considerados ecologicamente corretos, que fazem com que o veículo gaste menos combustível e emita menos poluentes. “Isso já está em linha com o Inovar-Auto, em que onde a diminuição de poluentes vai gerar um benefício para as montadoras”, afirma Depascuali.

Somando o volume das duas fábricas, tudo que a Bridgestone produz no Brasil cerca de 12% são destinados ao mercado externo. Para 2015, o objetivo é aumentar o volume de exportação para 20%.

O diretor industrial esclarece que no programa de modernização da linha de pneus

NOVAS TECNOLOGIAS

A Bridgestone foi escolhida pelo Grupo BMW para ser o fornecedor exclusivo de pneus para o veículo elétrico BMW i3. Com a tecnologia “ologic”, esses pneus ajudarão a atingir, em longo prazo, uma das metas da empresa de contribuir para o objetivo global de redução das emissões de CO₂ em 50% até 2050.

Dentro do programa de investimento em novas tecnologias, a Bridgestone apresentou no Paris Motor Show sua segunda geração de pneus sem ar: a linha air free. Esse novo pneu substitui a câmara de ar convencional por uma série de bandas de resina que absorvem o impacto com o chão. Coloridas, as bandas se assemelham a grossos raios angulados. Já a parte exterior do air free é revestida com uma banda de rodagem que não move, feita com uma borracha sólida.

A equipe de engenharia da companhia trabalha para criar pneus mais leves e que usem menos matéria-prima, como a tecnologia run-flat, que reduz o peso do veículo, eliminando a necessidade de um pneu

sobressalente, além da recapagem, que permite que um pneu de caminhão seja inúmeras vezes reformado, mantendo-se a segurança e a qualidade. A empresa investe também em tecnologias para criar produtos de borracha mais sustentáveis e encontrar novas fontes renováveis de borracha natural, como a da planta Guaiule.

A Bridgestone informa que foi uma das primeiras fabricantes a oferecer ao mercado brasileiro pneus com menores índices de resistência ao rolamento, o segmento “verde”. No Brasil, o pneu Bridgestone B250 Ecopia já está em comercialização desde 2010.

Além de contribuir para a redução da poluição no meio ambiente, por meio da maior eficiência de energia do veículo, a resistência ao rolamento desses pneus chega a ser até 40% menor que a dos pneus convencionais, resultando em economia do consumo de combustível de até 4%, sem colocar em risco a segurança e sem comprometer a dirigibilidade em piso molhado e nas frenagens.

para automóveis a Bridgestone está instalando em vários processos equipamentos de alto desempenho com o objetivo de acelerar a produtividade e aumentar em 10% a capacidade produtiva da fábrica de Santo André, além de melhorar a qualidade, reduzir em 50% o índice de refugo, diminuir a interferência do funcionário e, consequentemente, o esforço físico.

Da linha de montagem da fábrica de Santo André saem 40 tipos de pneus de caminhão e um modelo demora oito horas para ser produzido. O maquinário antigo faz em um minuto e 40 segundos 500 pneus por dia. Já o maquinário novo importado da Holanda e que está em operação há um mês, faz em 40 segundos 1.000 pneus diariamente. A meta da empresa, de acordo com Guerra, é ter quatro dessas máquinas modernas em

operação em Santo André.

PNEUS VERDES – Segundo o ex-presidente da Bridgestone, hoje 99% dos projetos da empresa têm requisitos de pneus de baixa resistência ao rolamento. São os pneus verdes para automóveis e comerciais leves, que custam de 5% a 20% a mais em relação aos demais modelos, mas garantem uma produtividade maior. “Produzimos uma quantidade pequena para atender às montadoras de automóveis, pois a exigência do Inovar-Auto ainda não chegou aos caminhões, mas a expectativa é que o consumidor reconheça a vantagem deste pneu e no futuro, com o programa de etiquetagem, ganhe escala e o custo seja menor”, afirma Depascuali. “Acredito que em cinco anos todos os pneus novos produzidos no Brasil sejam verdes”. ■

Continental prepara novas tecnologias para veículos comerciais

Aliadas à melhoria da eficiência e da segurança dos veículos, as novas soluções poderão ajudar na economia de combustível e a reduzir o índice de emissões

■ SONIA MOARES



Sistema de navegação detecta situações antes de serem reconhecidas pelos motoristas

A DIVISÃO AUTOMOTIVA DA CONTINENTAL prepara um pacote de soluções tecnológicas para veículos comerciais que poderão auxiliar os operadores de transporte no futuro. O principal foco destes equipamentos é melhorar a eficiência e a segurança dos veículos, além de dar suporte à sustentabilidade com inovações que poderão ajudar na economia de combustível e a reduzir o índice de emissões de CO₂.

Entre as novidades da empresa está o eHorizon, sistema de navegação capaz de detectar situações antes de serem reconhecidas pelos motoristas. "Ele armazena informações do mapa topográfico e toma

as decisões de acelerar na subida e reduzir na descida no tempo exato para economizar combustível", explica Michael Ruf, vice-presidente da unidade de negócios de veículos comerciais e aftermarket da divisão interior da Continental AG. A Continental já constatou uma redução média de 2% a 3% no consumo de combustível, o que dá uma economia em torno de 2 mil euros por ano, além de evitar a emissão de 4,2 toneladas de CO₂ por ano na atmosfera.

O eHorizon foi lançado na Europa há quase dois anos e o primeiro caminhão a ser equipado com este sistema é um modelo da Scania. "O eHorizon é a solução

que se paga de maneira mais rápida", garante Marcello Lucarelli, diretor da unidade de veículos comerciais da Continental no Brasil.

A produção do eHorizon no Brasil, segundo Lucarelli, depende da viabilidade econômica. "Tecnicamente a empresa está pronta para produzir aqui, mas será somente a montagem porque os componentes continuarão sendo importados", revela.

O avanço deste sistema é o eHorizon Connected que traz um mapa digital mais preciso e atualizado. "O eHorizon do futuro vai simplificar a condução de antecipação e servirá como base para incontáveis novos desenvolvimentos tecnológicos", diz Ruf. "O sistema transfere os dados dos seus sensores para a nuvem enquanto faz uso das informações dos veículos e tráfego."

Também está em desenvolvimento pela Continental o eHorizon Dynamic, que recebe dados do ambiente via internet e por meio dos sensores dos veículos. Este sistema foi criado para tornar a condução do veículo mais segura, pois é capaz de antecipar o que acontece à frente e tomar as decisões, reduzindo o risco de colisões.

Outro equipamento é o ProViu Mirror, sistema de câmeras futurista que substitui os espelhos retrovisores dos caminhões e oferece maior segurança e melhora na aerodinâmica do veículo, o que contribui para diminuir o consumo de combustível. Instaladas no alto do veículo, elas capturam a visão lateral mesmo quando as portas estão abertas e as imagens captadas são transferidas em alta qualidade para displays de 12 polegadas que são fixados



O eHorizon Dynamic, que recebe dados do ambiente via internet e por meio dos sensores, torna a condução do veículo mais segura

informações sobre a velocidade, tempo em movimento, parada para descanso e trecho percorrido. “O benefício principal é poder analisar os dados com o sistema VDR Web e checar o comportamento do motorista online”, comenta Lucarelli.

O diretor da unidade de veículos comerciais da Continental no Brasil comenta que é cada vez menor o tempo de as tecnologias desenvolvidas na Europa chegarem ao Brasil. “Para as novas tecnologias o principal apelo é a redução do consumo de combustível e a emissão de CO₂”, destaca Lucarelli.

nos lados direito e esquerdo dentro da cabine do motorista.

Durante a fase de desenvolvimento a Continental fez vários testes com o Pro-Viu Mirror, em um deles o veículo percorreu mais de 10 mil quilômetros. “As avaliações feitas pelos pilotos de testes mostram que a tecnologia torna os espelhos externos desnecessários e ainda oferece funções que melhoram a condução do veículo”, diz Ruf.

Esta tecnologia já está pronta para ser comercializada, inclusive no Brasil, mas depende da regulamentação dos órgãos de trânsito, pois os retrovisores ainda são equipamentos obrigatórios nos veículos.



“Além da redução no consumo de combustível, a câmera é muito eficiente, pois é capaz de identificar os pontos cegos e os obstáculos”, observa Ruf.

A Continental tem ainda o tacógrafo digital BVDR, com elevado conteúdo de tecnologia embarcada, que dispensa o uso de disco de papel e permite serviços adicionais via web.

Este equipamento obrigatório para veículos pesados já está disponível no mercado brasileiro e tem como diferencial as informações digitais e a economia ao condutor, além da informação de RPM (rotação por minuto) que a geração anterior não oferecia. Nas principais montadoras este equipamento é oferecido como item de série para diversos modelos.

Para dar suporte a este equipamento, a Continental desenvolveu o VDR, software que permite a completa gestão da frota por meio de informações dos tacógrafos. Com este produto é possível obter informações sobre a frota e os motoristas, coletando

Michael Ruf: o eHorizon do futuro vai simplificar a condução de antecipação

PERFIL – Com um faturamento de 33,3 bilhões de euros registrados em 2013, o Grupo Continental é um dos líderes mundiais no fornecimento de componentes para a indústria automobilística, com vasto portfólio que inclui sistemas e componentes de freios, motores e chassis, instrumentação, soluções de infotainment, eletrônica, pneus e elastômeros técnicos que contribuem para maior segurança no trânsito. Em 49 países emprega 189 mil pessoas.

O vice-presidente Michael Ruf comenta que mesmo em tempos de crise a Continental mantém os investimentos para a área de pesquisa e desenvolvimento, que somam atualmente 10% do faturamento global. “Uma vez que trabalhamos com inovação não podemos parar por causa do mercado”, afirma o executivo. “Temos pedidos dos clientes e temos que atender.”

PREVISÃO – Sobre o mercado brasileiro diretor da unidade de veículos comerciais da Continental no Brasil prevê que 2015 seja muito parecido com o ano de 2014. “No primeiro semestre, com as medidas amargas do governo, será mais duro, mas o segundo semestre ficará mais estável”, diz Lucarelli.

Marcopolo fornece ônibus para África do Sul, Equador e Peru

Modelo Paradiso 1800 Double Decker foi escolhido para a renovação de frota das empresas sul-africanas Intercape e Greyhound



Os ônibus Paradiso 1800 DD encomendados pela Greyhound sul-africana têm direção do lado direito e transporta 60 passageiros

A MARCOPOLO VAI FORNECER DEZ ÔNIBUS rodoviários para a Intercape e a Greyhound, duas das principais empresas de transporte de passageiros da África do Sul. Os veículos Paradiso Double Decker 1800 (dois pisos) serão utilizados no transporte turístico e fretamento e em linhas intermunicipais e interestaduais.

Os ônibus Paradiso 1800 Double Decker possuem configurações diferenciadas para oferecer ainda mais conforto, segurança e ergonomia, além do acabamento moderno e de tecnologia embarcada. Os veículos destinados à Intercape contam com direção do lado direito (RHD), sistemas de ar-condicionado e de áudio e vídeo com aparelho de DVD, seis monitores, rádio, geladeira de 70 litros localizada junto à escada do piso superior, banheiro com pia de

aço inox, três câmaras de monitoramento e preparação para aquecedor de líquidos.

Com capacidade para transportar 60 pessoas (com configuração de 48 poltronas semileito no piso superior e 12 poltronas leito no piso inferior), o destaque do modelo Paradiso 1800 DD é o conforto interno dos passageiros. Concebidas em espumas especiais (viscoelástico) na região da cabeça e do pescoço, as poltronas semileito possuem apoios de pernas e de pés, além de apoios de braços mais largos e macios. Contam ainda com sistema de acionamento da reclinagem do encosto mais suave e prático, com cinco diferentes posições, descansa-braço central mais macio e largo e apoio para pés com sistema de catraca, que possibilita ajuste de posição de acordo com a altura do passageiro.

Os modelos Paradiso 1800 DD possuem desenho arrojado, com vidros laterais colados com ventarola e para-brisas panorâmicos, que ampliam a visibilidade para o motorista e passageiros. Internamente, contam com iluminação do salão de passageiros em Led com luzes indiretas, que criam ambiente de comodidade e sofisticação. Os Leds estão presentes também nas luzes de leitura dos porta-focos, com acionamento por toque, que contam ainda com saídas individuais para ar-condicionado.

A Marcopolo também fornecerá 80 ônibus rodoviários dos modelos Paradiso 1800 Double Decker e Viaggio 1050 para as operadoras de transporte do Equador, Cooperativa de Transportes Ecuador, Cooperativa Viajeros e Cooperativa Loja. Os veículos, com diferentes configurações,

serão utilizados em serviços de transporte de passageiros com alcance interestadual, caso dos Viaggio 1050, e nacional, por intermédio dos Paradiso 1800 DD.

Segundo Ricardo Portolan, gerente de operações comerciais para o mercado externo da Marcopolo, o segmento equatoriano de ônibus é bem diferente dos outros países da América Latina. "Cerca de 95% das empresas de transporte rodoviário do país são cooperativas, nas quais cada sócio tem um veículo. No Brasil, só temos este modelo empresarial no segmento urbano. O mercado de ônibus no Equador está em franco desenvolvimento e apresenta forte concorrência, tanto de encarregadoras locais (mais de 20 fabricantes nacionais) quanto de empresas internacionais. Fizemos um grande trabalho para conquistar esses clientes e isso só reforça a estratégia da Marcopolo de encontrar as melhores soluções para atender cada cliente", explica o executivo.

No mercado equatoriano, as cooperativas se dividem em basicamente dois perfis organizacionais: transporte interprovincial (de 50 a 300 quilômetros), que utiliza veículos com chassi de motor dianteiro e carrocerias nacionais, e transporte nacional, composto por veículos de motor traseiro e carroceria importada.

A grande competitividade do setor de transporte rodoviário de passageiros, com rotas de diferentes níveis de demanda de veículos, fez com que a segmentação de produtos fosse um caminho adequado para o desenvolvimento das cooperativas no país. Este cenário despertou o interesse de algumas cooperativas em adquirir veículos maiores e diferenciados para atender um maior número de passageiros, com mais conforto e sem aumentar o custo operacional. A venda dos modelos Paradiso DD para a Cooperativa Ecuador é a maior renovação de veículos realizada por uma empresa local e o objetivo é substituir 100% da frota atual, revela Portolan.

A Cooperativa de Transportes Ecuador



Modelo Paradiso 1.800 fornecido à Cooperativa de Transportes Ecuador

adquiriu 54 unidades do modelo Paradiso 1800 DD equipado com chassi Scania K 410. Com 14 m de comprimento, o veículo tem capacidade para transportar 44 passageiros no piso superior e 16 no inferior em poltronas semileito de 1.060 mm de largura com revestimentos em couro ecológico. Possui ainda janelas com vidros colados, aquecedor de líquidos, monitores de teto de 15,4 polegadas, ar-condicionado Spheros CC430 ES (frio/calor), sistema Multiplex, câmera de ré, itinerário eletrônico frontal e sanitário com mictório.

Para a Cooperativa Viajeiros, a Marcopolo irá fornecer seis unidades do Viaggio 1050 equipados com chassi Mercedes-Benz O500 RS 1836 e 13,1 m de comprimento. O modelo destinado a viagens de média distância e serviço de fretamento possui 42 poltronas semileito de 1.060 mm de largura, camarote para motorista auxiliar, janelas com vidro colado e tanque de combustível de plástico de 500 litros.

Equipados com chassi Scania K 360B 4x2 (9 unidades) e Mercedes-Benz O500 RS 1836 (11 unidades), os 20 ônibus do modelo Marcopolo Viaggio 1050 adquiridos pela Cooperativa Loja possuem camarote para motorista auxiliar, janelas de vidro coladas, sistema Multiplex e itinerário frontal. Com 13,1 m de comprimento, o veículo conta ainda com 42 poltronas semileito e tanque de combustível de plástico com 500 litros.

A Marcopolo vendeu ainda 68 ônibus rodoviários para as principais operadoras de transporte do Peru. Com diferentes

configurações, os modelos Viaggio 1050, Paradiso 1200 e Paradiso 1800 DD serão utilizados em viagens de turismo e em serviços de fretamento.

O Grupo Civa, tradicional operador de transporte do Peru, adquiriu 13 ônibus do modelo Viaggio 1050, equipados com sanitário, sistemas de ar-condicionado e calefação, e poltronas leito turismo com cinto de segurança de três pontas. Os veículos serão utilizados em operações de fretamento para a mineradora Misky Mayo, no norte do Peru.

A Cruz del Sur, uma das principais operadoras de turismo daquele país, renovou a sua frota com 15 unidades do Paradiso 1800 Double Decker, da versão Suite, equipado com 12 poltronas leito no piso inferior e 27 no piso superior, dois sanitários, bar e serviço de rodomoça. A empresa também comprou dez Paradiso 1200, que serão utilizados especialmente para o transporte de funcionários da mineradora Chinalco.

A Empresa de Transportes Flores adquiriu oito ônibus Viaggio 1050, que serão utilizados no transporte de passageiros entre as cidades de Lima e Ica, e a Oltursa, com mais de 30 anos no mercado de transporte, comprou 22 ônibus rodoviários Paradiso 1800 DD.

Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, o Peru é um dos principais mercados consumidores de ônibus rodoviários e as empresas, que têm um contínuo programa de renovação de frota, utilizam em larga escala os modelos Double Decker, de dois andares. ■

Logística sustentável pode criar novas receitas

Estudo da DHL Supply Chain indica que as empresas com cadeia de suprimentos sustentável podem ter redução de custos de US\$ 1 bilhão, aproximadamente

A CADEIA DE SUPRIMENTOS SUSTENTÁVEL revelou-se como uma oportunidade inexplorada para capturar valor e gerar receitas superiores, conforme um estudo realizado pela DHL Supply Chain em parceria com o Grupo Lharrington. Enquanto, antigamente, a cadeia de suprimentos era o elo mais fraco do ponto de vista da sustentabilidade, o novo processo é um imperativo de negócios que pode reduzir as emissões de carbono, proporcionar diminuições significativas de custos e melhorar o favorecimento entre os consumidores.

Uma cadeia de suprimentos ambiental gerencia produtos e materiais desde o início até o fim da vida útil do produto, como em um circuito fechado. A eliminação dos resíduos economiza recursos enquanto a reciclagem eficaz gera valor. Citando exemplos da indústria, o estudo da DHL Supply Chain explora a melhor forma de gerenciar cadeias de suprimentos “verdes” e também como as empresas líderes estão reduzindo com sucesso emissões de carbono, otimizando as operações e criando novos fluxos de receitas lucrativas.

O estudo ressalta que as empresas que aplicam melhores práticas de negócios reportam redução de custos de quase US\$ 1 bilhão resultante de sua cadeia de suprimentos sustentável. Assim, essas companhias já não percebem a sustentabilidade como um custo adicional, mas, sim, como uma oportunidade de criar valor.

Para ressaltar a importância da sustentabilidade dentro da DHL, a empresa conta com o Programa GoGreen, que busca



Marcos Menna: 20% dos clientes da DHL Supply Chain são da área de tecnologia

minimizar os impactos causados ao meio ambiente a partir das operações da empresa. Um dos principais objetivos é, até 2020, reduzir em 30% a emissão de CO₂ causada pelas atividades. Esse desafio foi lançado em 2009 e, os resultados alcançados têm sido maiores do que o esperado.

Isso só foi possível porque todos os elos da cadeia de suprimentos são estimulados a reduzir o consumo, reutilizar e reciclar materiais, contribuindo para a preservação de recursos naturais. Além disso, a DHL Supply Chain estimula que as operações inovem e desenvolvam técnicas para tornar seus processos e operações mais eficientes, utilizando menos matérias-primas e otimizando o transporte das mercadorias.

Um dos setores que é mais atendido pela DHL Supply Chain no aspecto da sustentabilidade e da logística reversa é o de tecnologia. São mais de 120 mil toneladas de produtos movimentados por ano, como

celulares, eletroeletrônicos, computadores, tablets e impressoras.

“Oferecemos 100 mil metros quadrados de área de armazenagem voltados especificamente à movimentação de produtos do setor de tecnologia, principalmente distribuídos em São Paulo e região metropolitana, Manaus, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Recife”, ressalta Marcos Menna, diretor sênior de operações da DHL Supply Chain.

Atualmente, cerca de 20% dos clientes da DHL Supply Chain são do setor de tecnologia, segundo o executivo. E para seguir um programa de sustentabilidade, a empresa passou a ter um melhor gerenciamento dos processos, consolidando pedidos para assim otimizar o uso da frota e, consequentemente, reduzir emissões de CO₂ das operações.

“Quando o modelo de cadeia de suprimentos sustentável é executado corretamente, as empresas capitalizam aumentos de receita e elogios sociais dos clientes, ao mesmo tempo garantindo que suas operações estejam de acordo com as medidas de conformidade exigidas, como reduzir, reutilizar, reciclar e recuperar”, completa Menna.

Conforme explica, a redução está relacionada à eliminação de resíduos gerando eficiência; a reutilização envolve a remodelagem do produto; já a reciclagem significa garantir que seus resíduos gerados se transformem em oportunidade. A recuperação é o processo de decompor produtos que estão no fim de sua vida útil para capturar valores residuais.



Namíbia adquire jipes Agrale Marruá

Primeiras unidades começam a ser entregues às forças armadas do país africano em dezembro

A AGRALE FECHOU ACORDO PARA O FORNECIMENTO de 141 unidades do jipe Marruá para a Namíbia Defense Force (NDF). As primeiras 60 unidades chegarão a Walvis Bay (principal porto na Namíbia) ainda em dezembro e serão dos modelos AM 11 VTNE (Veículos de Transporte não Especializado), AM 11 VTL REC (Veículo de Reconhecimento Leve), AM 21 VTNE e AM 23 VTNE.

Segundo Flávio Crosa, diretor de vendas da Agrale, a linha Agrale Marruá foi especialmente projetada para atender às necessidades militares. "Os veículos podem ter diversas configurações e diferentes equipamentos e ser utilizados em diferentes tipos de serviços e terrenos. O Marruá foi escolhido por suas características de robustez, durabilidade e capacidades técnicas. No ano passado já havíamos enviado algumas unidades para teste e

demonstração. Nossos veículos são homologados pelas Forças Armadas do Brasil e também utilizados pelos exércitos da Argentina e do Equador, entre outros países", afirma o executivo.

Além dos veículos, a Agrale também fornecerá um pacote tecnológico que inclui treinamento para mecânicos, entrega técnica e ainda peças para manutenção e reposição. "Preparamos uma estrutura completa para concretizar esse negócio. Ofereceremos treinamento, serviço de pós-vendas e acompanhamento no dia a dia para melhor utilização dos veículos e sua manutenção", explica Crosa.

Os utilitários 4x4 Agrale Marruá são ideais para utilização em qualquer tipo de terreno e foram desenvolvidos para transporte de tropas ou carga de 500 kg a 2.000 kg. Possuem amplo curso de suspensão, com ângulos de ataque de até 64° e de

saída a partir de 30°, inclinação lateral de 30% e rampa máxima de 60%, que garantem melhor desempenho em terrenos acidentados. Fabricados de acordo com rigorosas especificações, destacam-se por sua versatilidade, robustez e capacidades técnicas.

As viaturas Agrale Marruá são equipadas com motor diesel MWM Sprint de 140 cv de potência. São ideais para o deslocamento dos soldados no dia a dia de patrulhamento em vias de difícil acesso, inclusive para romper barricadas e desobstruir as ruas.

Nos últimos anos, a Agrale tem se firmado como fornecedora de veículos militares na América Latina. Os modelos foram adquiridos pelo exército do Equador, Força de Paz do Brasil em missão da ONU no Haiti, pelo exército da Argentina e pelas Forças Armadas do Brasil. ■

Bombeiros do Rio de Janeiro ganham prêmio internacional

Equipe que participou da operação de resgate das vítimas do acidente em uma passarela na Linha Amarela venceu concurso promovido pela fabricante alemã Magirus



Delegação do Corpo de Bombeiros do Rio recebeu o prêmio na cidade de Ulm, na Alemanha

O CORPO DE BOMBEIROS DO RIO DE JANEIRO acaba de conquistar o prêmio pelo melhor salvamento do ano no concurso internacional "Conrad Dietrich Magirus Award", evento realizado no dia 21 de novembro, na cidade alemã de Ulm. O troféu foi recebido pela equipe que, em

janeiro deste ano, resgatou as vítimas do acidente da passarela localizada na Linha Amarela, derrubada por um caminhão que trafegava com a caçamba levantada.

O alemão Conrad Magirus foi o inventor da escada Magirus, usada no mundo

todo no combate a incêndios e em resgates. Atualmente, a empresa Magirus, fabricante de veículos e equipamentos de combate a incêndios, pertence à Iveco, que faz parte do grupo italiano CNH Industrial.

Participaram da disputa bombeiros de diversos países como Áustria, Espanha, França, Irã, Itália e Romênia. As três equipes finalistas visitaram a fábrica da Magirus na cidade de Ulm. Além do primeiro lugar, os bombeiros do Rio de Janeiro poderão levar até dez membros para conhecer de perto a corporação mais famosa do mundo, os lendários bombeiros de Nova Iorque.

"É claro que ganhar o primeiro lugar é sempre uma boa sensação, mas cada bombeiro aqui demonstrou extraordinária coragem, determinação e valor", disse o líder da equipe Tony Tricarico, durante seu discurso, após a cerimônia de premiação. "Estar aqui hoje nos faz vencedores."

O resgate contou com o trabalho de 22 bombeiros do grupamento do Méier, que chegaram ao local da tragédia e se depararam com a seguinte situação: três vítimas dentro de um carro, o caminhoneiro ferido, um homem que caiu no rio ao lado da Linha Amarela, duas mulheres que caíram da passarela, um motociclista machucado e um taxista que teve o carro esmagado pela estrutura. Das nove vítimas, quatro sobreviveram graças às técnicas empregadas pelos profissionais, que foram condecorados e homenageados pelo alto comando do Corpo de Bombeiros do Rio de Janeiro.



A fabricante de veículos e equipamentos Magirus hoje pertence à empresa italiana Iveco

Itajaí inicia contagem regressiva para receber regata mundial

Os velejadores da tradicional prova farão escala no porto catarinense e a Vila da Regata deverá receber mais de 300 mil visitantes



Itajaí receberá a regata Volvo Ocean Race entre os dias 3 e 19 de abril de 2015

O COMITÊ CENTRAL ORGANIZADOR DO Itajaí Stopover lançou oficialmente no começo de dezembro a contagem regressiva para a parada brasileira da Volvo Ocean Race (VOR) em Itajaí, Santa Catarina. Um painel instalado na Vila da Regata marca os dias que faltam para a chegada dos barcos no Brasil. Esta é a segunda vez consecutiva que a cidade é escolhida como escala da mais importante regata de volta ao mundo.

"Itajaí vai receber novamente a única etapa da regata da América Latina em razão do excelente trabalho da edição passada, com uma equipe dedicada e profissional, recorde de público e por ter obtido o prêmio de sustentabilidade.

Além disso, Itajaí é um polo náutico natural e é região estratégica para os negócios da Volvo no país", afirma Solange Fusco, diretora de comunicação do Grupo Volvo América Latina e responsável pela Volvo Ocean Race no Brasil.

Itajaí receberá a regata de 3 a 19 de abril de 2015. O porto da Volvo Ocean Race em Itajaí foi o mais movimentado do mundo, reunindo mais de 250 mil visitantes durante o período em que a Vila da Regata permaneceu aberta na cidade catarinense na edição anterior.

"A primeira edição da VOR em Itajaí já foi um sucesso. Projetou o município em todo o mundo e teve uma aceitação enorme pela comunidade. Agora a expectativa

é maior e precisamos fazer uma segunda edição ainda melhor. E com certeza conseguiremos", diz o presidente do Comitê Central Organizador do Itajaí Stopover, Alexandre Antonio dos Santos.

Os trabalhos na Vila da Regata já estão bastante avançados para garantir sucesso absoluto do evento. "A cidade, a comunidade, é que fazem o sucesso do evento. E queremos fazer um evento cada vez melhor", reforça Jandir Bellini, prefeito de Itajaí.

A cidade escolheu o velejador catarinense e integrante da tripulação do barco espanhol na regata, André Fonseca, o Bochecha, considerado um dos principais nomes da vela brasileira, para ser o padrinho do Itajaí Stopover. A expectativa é de que, na parada de Itajaí, a Vila da Regata receba mais de 300 mil pessoas, impulsionando a economia local e do estado.

A Volvo Ocean Race começou em 4 de outubro de 2014 com a chamada In-port Race, em Alicante, na Espanha. Os barcos partiram no dia 11 de outubro para a África do Sul. As paradas serão na Cidade do Cabo (África do Sul), Abu Dhabi (Emirados Árabes Unidos), Sanya (China), Auckland (Nova Zelândia), Itajaí (Brasil), Newport (Rhode Island, Estados Unidos), Lisboa (Portugal) e Lorient (França). Está programado também um pit-stop de 24 horas em Haia, entre a França e a Suécia. O encerramento acontecerá no dia 27 de junho de 2015, em Gotemburgo, cidade sueca que abriga a sede mundial da Volvo.

Para onde vão os caminhões fora de uso?

Empresa especializada na desmontagem de caminhões profissionaliza cada vez mais seus trabalhos e entra no mercado de ônibus usados com um projeto-piloto que envolveu a compra de 32 urbanos de uma frota paulista

■ AMARILIS BERTACHINI



Pioneira, JR Diesel desmonta cerca de 85 caminhões por mês

A APOSENTARIA DE BOA PARTE DA FROTA nacional de veículos pesados – da qual perto de 50% ainda têm idade média de 20 anos ou mais – rende bons negócios para um nicho de mercado que vem cada vez mais se especializando e profissionalizando nos últimos anos: o desmanche de veículos.

A JR Diesel, que começou essa atividade em 1985, é uma referência nesse segmento e desmonta aproximadamente 85 caminhões por mês, uma média de 1.000 caminhões por ano. Segundo Arthur Rufino, diretor de marketing e desenvolvimento da JR Diesel, os veículos são captados no país inteiro, 95% por meio de leilões de seguradoras. A equipe da empresa faz

o acompanhamento de aproximadamente 80 leilões diariamente para rastrear novas oportunidades. Corretores terceirizados ajudam no trabalho de identificar in loco potenciais possibilidades. Depois de feita a avaliação, a empresa participa dos leilões online, ou, se necessário, presencialmente através desses corretores.

“A premissa é identificar veículos que estejam dentro de um valor que seja vantajoso para a JR Diesel, tanto sinistrados quanto inteiros”, explica Rufino. A avaliação considera diversos fatores, mas o principal, diz ele, é que o veículo tenha condições comerciais para a desmontagem.

Ao contrário dos desmanches ilegais que

proliferaram há alguns anos, e que acabavam por incentivar o furto de veículos e comprometiam a idoneidade do comércio de autopeças usadas, a JR Diesel tem cuidado especial com a certificação da origem dos veículos e partes. “A rastreabilidade é a peça-chave do sucesso do nosso negócio, foi assim que conseguimos começar a trabalhar com frotistas e outros segmentos que tradicionalmente não eram consumidores de desmanches”, declara Rufino.

O cuidado começa logo na chegada do caminhão ao pátio da empresa em Osasco, zona oeste da região metropolitana de São Paulo, onde ocupa uma área de 10 mil m². Ali o veículo ganha um número de série e abaixo desse número são armazenados em um arquivo fotos do veículo antes da desmontagem, nota fiscal de compra, baixa definitiva do Departamento de Trânsito e toda a documentação sobre a origem do veículo é armazenada por 15 anos, para comprovar a origem de qualquer peça que saiu desse carro, em qualquer momento da operação.

Hoje a empresa tem perto de 90 mil clientes em carteira, dos quais 50% são transportadores e 50% são dos segmentos de indústria, comércio, frotistas e revendedores de peças. “É cada vez maior a demanda de varejistas de peças novas que usam a nossa peça como complemento de linha para o que não consegue ter”, conta, assinalando que isso é positivo para ajudar o consumidor que não sabe comprar em desmanche, mas que está habituado e confia no varejista porque sabe que ele não trabalharia com

peças de má qualidade.

Na desmontagem, entre as quase mil peças que compõem um caminhão, os itens com maior valor de revenda são os que compõem o trem de força: o motor, o câmbio e o diferencial, que quase sempre são vendidos separadamente.

Segundo Rufino, 85% do veículo são reaproveitados como peças de reúso, 10% são materiais que vão para reciclagem, como aço, borracha, plástico e vidro, e os 5% restantes são itens que precisam obrigatoriamente ser descartados, sejam eles contaminados ou não. Para tratar desses itens de descarte são contratadas empresas especializadas nesse tipo de resíduo.

Desses 5%, perto de 4% correspondem a materiais contaminados, que não podem ser simplesmente jogados no lixo, por isso é contratada uma empresa especialista que faz o recolhimento do chamado lixo classe 1, destinado à incineração. Essa empresa emite um certificado de recolhimento, para comprovar que o lixo teve destino correto. O restante vai para coleta tradicional de lixo, com destino a aterros sanitários comuns porque não podem ser reciclados e não são contaminantes. Para esses serviços a JR Diesel procura sempre o parceiro que vai lhe custar o mínimo possível, mas que tem toda a documentação ambiental muito bem estabelecida porque a empresa está em processo para receber os certificados ISO 9001 e ISO 14001.

Segundo Rufino, legalmente não podem ser vendidos ao consumidor final peças de segurança como freio, suspensão e direção. Então essas peças são vendidas para a indústria de manufatura, voltam para o fabricante original que faz a remanufatura, e depois retornam como remanufaturadas para o balcão da JR Diesel.

De acordo com o diretor, a JR Diesel não participa dos programas governamentais de renovação de frota porque nesses programas as empresas de reciclagem participantes não podem reaproveitar peças, são totalmente voltados para destruição do



De acordo com Arthur Rufino, 95% dos veículos fora de uso são captados em leilões

veículo e utilização do material para reciclagem. Ele defende a ideia de um modelo diferente nesses programas porque o fato de não poder reaproveitar peças, acaba atribuindo valor muito baixo para recolha dos veículos e o proprietário não se anima a aderir ao projeto. “Esses programas normalmente não saem do papel ou têm adesão muito baixa”, afirma, acrescentando que o ideal seria costurar um meio termo que permitisse o reúso, ainda que parcial, das peças para agregar um valor um pouco maior para quem está entregando o veículo, estimulando a adesão ao projeto. “Seria preciso desenhar uma alternativa que atendesse aos anseios do governo e do proprietário do veículo”, diz.

ÔNIBUS – Depois de tantos anos trabalhando com caminhões, a JR Diesel iniciou em outubro último um projeto-piloto para desmonte de ônibus, com a compra de 32 ônibus urbanos de um frotista da região oeste de São Paulo, cujo nome foi mantido em sigilo. A empresa vê nesse segmento uma nova oportunidade de mercado principalmente porque os ônibus em fim de vida, que ultrapassam o tempo médio de vida estabelecido em contrato com a prefeitura, que normalmente é de dez anos, tradicionalmente eram vendidos para cidades do interior, para transporte rural, mas esse mercado começou a ficar saturado e os ônibus estão sobrando.

“Um ônibus que tinha valor comercial de R\$ 25 mil a R\$ 30 mil passou a não ter mais mercado. Enxergamos essa oportunidade e estamos estudando parcerias para fazer renovação de frota”, diz o diretor.

Ele avalia que o resultado do projeto-piloto foi “super positivo”, com uma boa vazão das peças. “Conseguimos emplacar algo próximo do que vem acontecendo com os caminhões, nossa lucratividade foi garantida, permaneceu na média que já praticamos”, comenta.

A maior diferença entre o desmonte do ônibus e do caminhão é o tempo dos trabalhos. Hoje a empresa desmonta um caminhão em duas horas e meia enquanto um ônibus leva em torno de quatro horas porque tem uma estrutura muito mais complexa. Além disso, no ônibus cai um pouco a taxa de aproveitamento para reúso. Isto porque, por exemplo, no caminhão a cabine é vendável, enquanto no ônibus a empresa ainda não encontrou mercado para a carroceria. Mas em contrapartida, enquanto a taxa de reúso no ônibus cai para a faixa de 75%, ante os 85% do caminhão, o volume de materiais para reciclagem pula dos 10% do caminhão para 20% no ônibus, com a venda do material da carroceria.

A empresa está fazendo um trabalho interno para se posicionar no mercado como boa fornecedora de peças de ônibus, já que não tem tradição no segmento. “Ônibus para nós é um negócio muito recente. Na medida em que o trabalho for intensificado, vamos melhorar o aproveitamento dos ônibus”, estima. Ele revela que a empresa está desenvolvendo conversas com mais frotistas para entender qual é o tamanho da oferta de ônibus e qual é a demanda de peças desse segmento. O diretor calcula que com essa identificação dobrará o volume de desmontagem da empresa com a entrada dos ônibus. “Estamos desenvolvendo novas parcerias para vender com maior facilidade as peças que são específicas de ônibus e que para nós é ainda uma novidade”, revela.



Projeto da Transportadora Americana, vencedor na categoria Rodoviário de Cargas

Mais beleza e segurança nas ruas e estradas

O já tradicional concurso de Transporte Moderno selecionou o que há de melhor em design entre as empresas do segmento de transporte rodoviário de carga

O 46º CONCURSO DE COMUNICAÇÃO Visual e Pintura de Frotas, promovido por Transporte Moderno, que todos os anos escolhe os melhores projetos no setor de transportes recebeu mais de 70 inscrições. Os trabalhos apresentados foram julgados por um grupo de especialistas que avaliou diversos itens, como estética, originalidade e atualidade, segurança, praticidade, identificação e promoção da marca.

Entre as transportadoras de carga, a

ganhadora é a Transportadora Americana (TA), de Americana, no interior paulista, com design da Oz Estratégia e Design. Apesar de moderno, o projeto mantém elementos que remetem à história e à tradição da empresa, que já completou 70 anos de atuação no mercado. "A marca é agora aplicada na frota de forma exuberante, extravasando os limites de cada painel do veículo e o envelopando como um todo. A lataria assume uma pintura metálica

levemente esverdeada fazendo referência ao verde escuro, a cor institucional da TA, combinada com um elegante tom chumbo no chassi e nos acessórios", explica Ana Cláudia Reis, supervisora de comunicação da companhia.

O raio laranja vem reforçar a ideia de serviço express, ágil nas entregas. "O aspecto luminoso é intensificado graças a um recurso de produção gráfica: feito em adesivo vinil refletivo, brilha à noite ao ser



Adesivo vinil refletivo brilha à noite ao ser iluminado por faróis: incremento à segurança, pela maior visibilidade obtida

à sustentabilidade, um dos valores da empresa, e mostram a diversidade e a possibilidade de adquirir novos negócios. As letras mais finas acompanham a tendência de modernidade e inovação”, explica Nathália Amorim, coordenadora de marketing da empresa.

A menção honrosa foi para a Cargolift Logistic, de Curitiba. “Aproveitando o grande espaço que temos em nossas carretas que circulam nas estradas do Brasil, utilizamos designs inspirados nos projetos socioambientais da empresa, com objetivo de divulgá-los e também de incentivar as outras transportadoras a fazerem o mesmo”, informa o responsável, Victor França. Foram destacados no trabalho três dos vários programas da empresa, sendo que dois deles são sociais: “Espaço Vida & Música”, uma iniciativa de inclusão social através da música; o “Projeto C”, uma comunidade terapêutica para recuperação de dependentes químicos, ambos administrados pelo Instituto Cargolift. Na área ambiental, o escolhido foi o Eco Cargolift, ligado à sustentabilidade.

iluminado por faróis. Assim promovemos a marca e simultaneamente incrementamos a segurança, pela maior visibilidade obtida com o brilho diferenciado”, completa Ana Cláudia. “É muito importante aliar os elementos modernos com a tradição da empresa, tarefa muito bem realizada neste caso”, complementa João de Deus Cardoso.

A Bank Log do Brasil, de Goiânia, fica com a segunda colocação, com pintura da Multicor Digital de Goiânia. O projeto da empresa se destaca pela preocupação com a segurança e pela utilização inteligente dos adesivos reflexivos. “O material das portas laterais e da rampa hidráulica é refletivo, dando maior segurança e visibilidade aos veículos, sempre dentro dos padrões vigentes”, informa o presidente da companhia, Willer Reggys Vilela e Silva.

No terceiro lugar, o Expresso Mirassol,

de Guarulhos, destacou-se com o projeto da Dip Design. Trata-se de uma operação especial para o cliente John Deere e o objetivo do trabalho é divulgar a marca do Grupo Mirassol. A operação seguirá a rota Campinas-Catalão e terá onze conjuntos de rodotrem. “A lona retrata bastante os objetivos e estratégia da empresa. No novo logotipo, as cores originais da marca Mirassol (amarelo, laranja, vermelho) foram mantidas, bem como o círculo característico de todas as empresas do grupo. As novas cores, azul e verde, remetem

Bank Log, segunda colocada na categoria Rodoviário de Carga





Expresso Mirassol, terceiro lugar na categoria Rodoviário de Carga

mais visibilidade aos veículos, principalmente à noite, proporcionando mais segurança”, ressalta Roberto Takara.

Paulo Ventura, que participa da comissão julgadora do concurso pela primeira vez, lembra que, além da segurança, outro aspecto fundamental neste tipo de trabalho é a identificação das informações que precisam ser passadas aos usuários e aos outros motoristas. “Não dá para ‘fazer graça’ nesta parte, é preciso ser bastante claro em relação às informações e à identificação da marca. Acho que as empresas se saíram muito bem no que se refere à comunicação visual”, diz. Ventura também acredita que a harmonia entre o design e o modelo do veículo faz a diferença na hora de se elaborar um bom projeto.

E a beleza? Como definir se determinado projeto é belo ou não? Segundo

João de Deus Cardoso este é o quesito mais difícil de ser julgado. “A estética é subjetiva. O que pode ser agradável aos olhos de uns, pode não ser para outros. Esta é uma discussão longa e muito rica. Todos temos gostos e preferências bastante pessoais, mas existem alguns critérios objetivos que nos ajudam a fazer a nossa avaliação”, acredita.

Armando Villela, da Villela Design, que teve dois trabalhos premiados no concurso, acredita que é possível criar projetos bonitos e harmônicos com simplicidade. “As empresas se preocupam muito com a praticidade e os gastos com manutenção. Portanto, querem algo menos rebuscado, que dê pouco trabalho para executar e seja fácil de manter. Mesmo assim, é perfeitamente viável sair do básico e ser criativo, trabalhando com as cores e formas diferenciadas. Gosto da ideia do ônibus de uma cor só, com aplicações contrastantes ou mais discretas”, explica.

Os projetos vencedores do designer (Sintram, na categoria Metropolitano de Passageiros; e Master’s, em Rodoviário de Passageiros) se destacam por serem simples e impactantes, ao mesmo tempo. Villela também ressalta que o uso dos adesivos reflexivos, além de trazer mais segurança pela visibilidade que o veículo adquire, ainda permite combinações interessantes e modernas.

As empresas de transporte são cada vez mais cuidadosas com o visual de suas frotas e a divulgação da marca. “Ainda existe a cultura de fazer uma pintura caseira, sem nenhuma preocupação com design, mas noto que há uma procura maior por profissionais especializados. As empresas pequenas, por exemplo, estão investindo muito nesta área. Outro problema é quando a empresa mexe tanto no projeto original que este acaba perdendo suas características. É um mercado com grande potencial de crescimento”, acredita Villela.

ESTÉTICA, SEGURANÇA E HARMONIA

— A segurança, que precisa ser uma preocupação constante quando se trata de pintura de frotas, foi um dos aspectos que mais chamou a atenção dos jurados, de maneira positiva. “Percebemos que os projetos fizeram um uso muito bom dos adesivos reflexivos, que garantem



Siders personalizados da Cargolift foram menção honrosa no Concurso

Anfavea alerta contra uso irregular do S10 e Arla 32

Consumidores alteram software ou instalam dispositivos e equipamentos para burlar os sistemas de controle



Emulador de Arla 32

A ASSOCIAÇÃO

Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) emitiu um comunicado alertando consumidores quanto a alterações no uso do diesel S10 e de Arla 32 em caminhões e ônibus com a tecnologia Euro 5. Além de comprometer a durabilidade, implicando até a perda da garantia do equipamento, os infratores também estão sujeitos a multas por conta da prática de crime ambiental.

As montadoras associadas da Anfavea constataram “alterações das características originais do veículo por meio de modificações de software ou a instalação de dispositivos, botões, chaves, sensores ou qualquer outro equipamento” com a finalidade de burlar os sistemas de controle do Arla 32.

A Anfavea reafirma que caminhões e

ônibus produzidos com a tecnologia Euro 5 precisam atender às exigências de emissões da legislação Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve) P7. Vigente desde janeiro de 2012, os veículos com essa tecnologia precisam obrigatoriamente ser abastecidos com diesel S10, combustível com menor teor de enxofre.

“Nos veículos com previsão de uso de Arla 32, também é obrigatório o abastecimento deste produto no tanque específico, conforme prescrição do fabricante do veículo”, informou a Anfavea no comunicado.

De acordo com informações da Petrobras Distribuidora, todas as regiões do país já são abastecidas com o diesel S10, que custa até 10% mais caro que o óleo com maior teor de impurezas.

Em relação ao Arla 32, várias empresas disputam o mercado de distribuição do líquido à base de ureia que faz com

que caminhões e ônibus emitam baixíssimos níveis de poluentes. Na média geral, o litro do Arla 32 custa em torno de R\$ 4, podendo ficar mais caros em regiões mais remotas.

Empresas autorizadas a comercializarem o produto também informam a existência de produtos piratas produzidos a partir da ureia agrícola, substância que também prejudicaria o uso correto dos motores Euro 5.

De acordo com a Anfavea, o diesel S10 e o Arla 32, bem como o rigoroso atendimento das condições de manutenção previstas pelo fabricante, são “essenciais para garantir que caminhão ou ônibus opere com maior economia e com atendimento dos padrões de emissão de gases de escape fixados na legislação ambiental.”

A entidade lembra que o infrator ficará sujeito às punições previstas na Lei 9605/1998, a chamada Lei de Crimes Ambientais, que enquadra quem vende ou executa a instalação – e também o proprietário do veículo – com multas que podem chegar a R\$ 50 milhões.

A alteração das características originais também é infração de trânsito sujeita à multa e retenção do veículo.

A Anfavea reafirma que, para manter os baixos níveis de emissões do produto original, colaborar com o meio ambiente e evitar pesados prejuízos financeiros por infração à legislação ambiental e de trânsito, além da perda de garantia do veículo, devem ser observadas rigorosamente as instruções de uso fornecidas pelo fabricante.



Hamburg Süd batiza navio San Clemente em Cingapura

A Hamburg Süd celebrou o batismo do navio San Clemente em cerimônia realizada na Marina Bay Cruise Center, em Cingapura. O San Clemente é um dos três porta-contêineres da série San construídos no estaleiro coreano Hyundai Heavy Industries, em Ulsan. Tem capacidade de transporte para 9.034 TEU, 1.370 tomadas para contêineres refrigerados e 22 nós de velocidade.

O San Clemente está operando no serviço entre Ásia e a costa leste da América do Sul. A Hamburg Süd também recebeu o terceiro navio construído, nomeado de San Vicente.

Iveco e FPT competem no Paris-Dakar



A Iveco e a FPT Industrial participarão mais uma vez do rali Paris-Dakar, o mais famoso evento off-road do mundo. A 37ª edição da prova acontece pela sétima vez em solo sul-americano com largada no dia 4 de janeiro em Buenos Aires, Argentina, e a chegada, na mesma cidade, no dia 17 de janeiro. Os 414 veículos – 164 motos, 138 carros, 48 quadriciclos e 64 caminhões – com 665 competidores de 53 países que participarão do rali terão que percorrer mais

de 9 mil quilômetros de estradas, trilhas e dunas da Argentina, Chile e Bolívia.

A etapa 2015 contará com rotas para carros, caminhões, motos e quadriciclos. A rota de caminhões será de quase 1.000 quilômetros mais curta para evitar que veículos pesados passem pelas salinas da Bolívia. Essa decisão tem o objetivo de respeitar e proteger o ambiente.

As marcas do grupo CNH Industrial, Iveco e FPT, fornecerão veículos, peças e motores para

a equipe Petronas De Rooy Iveco, com sede na Holanda.

Depois de tomar o segundo lugar na edição de 2014 do rally, Gerard De Rooy da Holanda – a bordo de uma versão cabine-cama do Iveco Powerstar – liderará mais uma vez a equipe. Aos 34 anos e tendo vencido o Dakar em 2012, o holandês retorna à corrida com mais determinação, pronto para enfrentar os desafios extremos que o rali apresenta.

Ao volante de um segundo Powerstar estará o companheiro holandês Hans Stacey, vencedor do Lisboa-Dakar em 2007 e membro da equipe Petronas De Rooy Iveco desde 2011. O terceiro veículo, um Trakker Evolution 3 de cabine curta, terá sob controle o piloto espanhol Pepe Vila, um veterano de rali e membro absoluto da equipe do Dakar.

Scania e Itaipu testam ônibus a biometano



A Scania colocou em circulação no país um ônibus movido a biometano. É um dos primeiros modelos da indústria de veículos comerciais a utilizar este tipo de gás e a iniciativa contou com a parceria da Itaipu Binacional, o Centro Internacional de Energias Renováveis-Biogás

(CIBiogás-ER), a Fundação Parque Tecnológico Itaipu (FPTI) e a Granja Haacke, de Santa Helena (PR), responsável pelo fornecimento do biometano.

Produzido a partir de dejetos de aves poedeiras, o gás é filtrado e envasado, antes de ser transportado para Foz do Iguaçu

(PR), a primeira cidade onde o ônibus foi utilizado em demonstração. Depois de Itaipu, o veículo seguirá para o Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná e o Rio de Janeiro para mostrar a aplicação da tecnologia tanto em rotas urbanas, quanto em fretamento e transporte intermunicipal.

“Fabricado na Suécia, o veículo atende à normativa Euro 6 e é considerado um dos mais modernos do transporte público do mundo, com motor que aceita o gás natural veicular (GNV) e o biometano como combustível. O veículo emite 70% menos poluentes que um similar a diesel”, explica Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil. “Em relação

ao preço por quilometragem, o custo do biometano é 56% menor. A Agência Nacional do Petróleo está com uma consulta pública aberta para regulamentar o uso do combustível.

Com 15 metros de comprimento, o ônibus tem capacidade para até 120 passageiros. O motor Scania Euro 6 a gás permite que o veículo rode com biometano, com gás natural ou com a combinação de ambos.

Antes de chegar ao Brasil, o veículo passou pelo México e pela Colômbia, sempre abastecido com GNV. Em Bogotá, foi testado em condições extremas: altitude elevada, baixa pressão atmosférica, tráfego pesado e ladeiras.

Venda de implementos tem queda de 10,2% até novembro



As vendas de implementos rodoviários caíram 10,27% no acumulado de janeiro a novembro de 2014, com o total de 144.722 unidades entregues ante 161.286 produtos distribuídos no mesmo período de 2013, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

No segmento de reboques e semirreboques a retração foi de 18,4% com a venda 51.445 produtos, ante 63.038 unidades entregues no mesmo período de 2013. Já em carrocerias sobre chassis a queda foi de 5,06%, passando de 98.248 para 93.277 unidades.

Para a Anfir, a definição da política de juros e da parcela

financiável de implementos rodoviários por meio do Finame/PSI ainda em 2014 será benéfica para o setor. "A definição das regras ainda este ano é importante para o mercado poder se programar, definindo melhor seus investimentos", diz Mario Rinaldi, diretor executivo da entidade.

Alcides Braga, presidente da Anfir, acha importante a adoção de uma política de financiamento no Finame/PSI intermediária. "Poderia ser adotada a extensão do atual programa até 31 de março, por exemplo, de maneira a dar mais tempo à nova equipe para analisar o programa e seus efeitos no mercado. Dessa forma, os negócios não sofreriam paralisação", avalia Braga.

Rui Denardin assume a presidência da Acav

Rui Denardin (foto), diretor do grupo Mônaco, um dos maiores revendedores da MAN Latin America que opera nas regiões norte, nordeste e centro-oeste do país, assume dia 1º de janeiro a presidência da Associação Brasileira dos Concessionários MAN Latin America (Acav) para o biênio 2015-2016.

Atual vice-presidente da associação, Denardin projeta para 2015 um aumento de 10% nas vendas da rede em relação a 2014. "Pode ser que ainda tenham alguns obstáculos no primeiro trimestre, no máximo até o fim de junho, período de readaptação do setor. Mas a perspectiva é de um ano melhor", prevê.

O grande desafio no próximo ano, segundo Denardin, é tornar a rede de concessionária cada vez mais rentável. Ele acredita que a profissionalização é o caminho para a sustentabilidade financeira. Por isso, sua principal meta no comando da entidade será intensificar a capacitação. "Já oferecemos um cronograma bastante amplo de treinamentos para mecânicos, técnicos e vendedores. O objetivo é aprimorá-los e



investir ainda mais, sobretudo nos cargos de nível mais alto, como direção e gestão. Queremos continuar líderes de mercado, mas uma liderança com rentabilidade e satisfação".

Apesar de acreditar que o ano de 2015 será mais aquecido, o empresário lembra que o Brasil necessita de melhorias para voltar a crescer. "Há demandas reprimidas, principalmente em infraestrutura e o setor de agronegócio tem um potencial de crescimento muito grande, mas depende da capacidade de escoamento da produção. A urgência por portos, estradas, aeroportos é notória, e não tem como evitar os investimentos", afirma Denardin.

Helibras certifica configuração de EC725 com um guincho hidráulico

A Helibras certificou a nova configuração para o helicóptero EC72, o que dá ao modelo a possibilidade de receber dois guinchos — um elétrico e um hidráulico.

A pedido da Marinha do Brasil a empresa realizou os testes de instrumentação e ensaios em voo na configuração contendo um guincho hidráulico e, a partir dos

testes realizados na unidade da Helibras, todos os EC725 saem da fábrica preparados para receber os dois equipamentos.

O guincho é um aparelho

padrão nos helicópteros das três forças armadas e pode ser utilizado para resgate de pessoal em solo ou levantamento de cargas de 272 kg (600 libras)



Número de passageiros em Viracopos cresceu 6,4% até novembro

A Triunfo Participações e Investimentos, uma das principais empresas brasileiras do setor de infraestrutura, com atuação nos segmentos de concessões rodoviárias, administração portuária, aeroportuária e energia, registrou no acumulado de janeiro a novembro o fluxo de nove milhões de passageiros no aeroporto internacional de Viracopos, em Campinas (SP), um crescimento de 6,4% em relação ao mesmo período de 2013.

Segundo a empresa, a movimentação de aeronaves aumentou 3,9% ao totalizar 120,3 mil aviões. Já o volume de carga transportada teve redução de 7,8%, para 207 mil toneladas.

Nos 11 meses do ano, 79,2 milhões de veículos equivalentes circularam pelas rodovias administradas pela Triunfo. O total verificado no período é 1,5% maior que o volume registrado no mesmo período de 2013 e reflete, principalmente, o aumento 6,3% no tráfego da Triunfo Concepa, por onde 36,3 milhões de veículos passaram de janeiro a novembro deste ano.

A Portonave movimentou 643,2 mil TEU (medida equivalente a um contêiner de 20 pés) de janeiro a novembro de 2014, com retração de 0,7% em comparação a igual período de 2013.

Iveco fornece caminhões a gás para empresa da Itália



A Iveco vendeu 15 caminhões Stralis movidos a gás natural liquefeito (GNL) para a LC3, empresa responsável pela logística da rede internacional de supermercados Lidl da Itália. A quantidade de veículos faz parte de um pacote que prevê o fornecimento de mais 35 veículos para a empresa italiana. Os 15 caminhões são equipados com motor Cursor 8 GNL Euro 6, fabricado pela FPT Industrial, e devem começar a

rodar a partir de 2015.

Em comparação ao diesel, o gás natural reduz significativamente o impacto global de um veículo no ambiente (95% menos emissões de partículas, 35% menos emissões de NOx e até 10% de redução das emissões de CO₂) e com custos 20% menores.

A LC3 é especialista em transporte de produtos que necessitam de temperatura controlada e atende 570 pontos de

venda da Lidl na Itália. A compra dos modelos Iveco Stralis atende ao interesse de ambas as empresas em investir em soluções de transporte menos poluentes, com alta tecnologia e baixo custo operacional.

A Iveco produz uma completa linha de veículos comerciais leves, médios e pesados, caminhões fora-de-estrada, ônibus urbanos e intermunicipais, além de veículos especiais para combate a incêndios, missões off-road, defesa e proteção civil. A montadora emprega mais de 26 mil pessoas em todo o mundo e gerencia centros de produção em 11 países da Europa, Ásia, África, Oceania e América Latina. A empresa tem 5.000 pontos de vendas e postos de serviços em mais de 160 países.

Librelato comemora o milésimo semirreboque exportado



A Librelato comemorou a expansão das suas vendas no mercado externo com a exportação do milésimo implemento rodoviário. Com dois anos de operação no exterior, a empresa é a segunda maior exportadora de semirreboques do Brasil, se destacando como líder no mercado paraguaio pelo

segundo ano consecutivo. A empresa também exporta para a Bolívia, o Chile e o Uruguai.

“A participação de exportação na receita operacional líquida da empresa é de aproximadamente 5% com projeção de crescimento para os próximos anos. Nós temos uma visão de longo prazo e

trabalhamos forte para a criação de uma cultura internacional dentro da empresa com o objetivo de consolidar a participação nos mercados conquistados e prospectar novos mercados na América Latina e na África”, afirma Rafael Bett, gerente de exportação da Librelato.

A Librelato deu início às suas exportações em julho de 2012. Em uma convenção internacional de vendas realizada em dezembro a empresa homenageou os distribuidores Orion da Bolívia, Neumachile do Chile, Timbo do Paraguai e Filar do Uruguai.

Foton contrata Alcides Cavalcanti para a diretoria de pós-venda



A Foton Caminhões contratou Alcides Cavalcanti (foto) para a diretoria de pós-venda e clientes estratégicos no Brasil. Com 28 anos de experiência no setor automotivo o executivo terá como desafio a consolidação

dos processos de atendimento ao cliente e a contínua estruturação da área de pós-venda da empresa.

“Nosso objetivo é assegurar aos clientes da marca um atendimento de qualidade, com peças genuínas de reposição em concessionárias e pontos de vendas de todo o país. Vamos analisar a implantação e melhorias de programas como planos de manutenção, pacotes de revisão a preços fixos, socorro mecânico, atendimento emergencial de peças e outros”, diz Cavalcanti.

O executivo cuidará também da área de clientes estratégicos,

criada com o objetivo de estreitar o relacionamento com grandes clientes e frotistas que utilizam caminhões e caminhonetes da marca. “Com esse trabalho, os clientes estratégicos passarão a ser parceiros da Foton no desenvolvimento da marca no país, e certamente darão o seu aval a outros clientes ao atestar a qualidade de nossos produtos e nosso compromisso com o bom atendimento”, afirma Cavalcanti.

Com 50 anos, Cavalcanti é engenheiro mecânico, com MBA executivo pelo IBMEC e especialização em gestão de negócios pela Fundação Dom Cabral

e Fundação Getúlio Vargas. Iniciou a carreira na Volvo do Brasil em 1986, onde trabalhou por 12 anos nas funções de engenheiro de produto, engenheiro de vendas, responsável regional de vendas e gerente nacional de vendas de caminhões.

Em 1998 ingressou na Volkswagen, onde ficou por nove anos, nas posições de gerente geral da divisão automotiva Seat, gerente regional da VW Caminhões e Ônibus, gerente de vendas e marketing da VW Camiones y Autobuses de México.

Em 2007 assumiu a diretoria de vendas e marketing para o mercado brasileiro na Iveco Latin America, posição que manteve até 2014.



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 50 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2014





Situação das estradas no Paraná piorou



Levantamento realizado pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT) em 98.475 quilômetros de rodovias, que correspondem a toda malha rodoviária federal pavimentada e alguns trechos estaduais, constatou que o percentual de rodovias paranaenses em pista simples caiu de 86% para 83,2% em 2014, mas o estado geral das estradas piorou.

Segundo Gilberto Antonio Cantú, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas no Estado do Paraná (Setcepar), pouco foi feito nos últimos anos. "Apesar de todas as concessões, as rodovias federais ainda estão em péssimo estado de conservação, o que prejudica muito

as transportadoras", afirma Cantú.

O plano CNT de Transporte e Logística aponta para a necessidade de cerca de R\$ 294 bilhões em investimentos somente para o modal rodoviário. Cantú explica que, neste ano, o valor público federal autorizado para as rodovias, foi de cerca de R\$ 12 bilhões e, até agosto, apenas 54,8% deste valor havia sido investido. "Precisamos de planejamento de execução de obras urgentes. Somente no ano passado morreram 8.551 pessoas em cerca de 186 mil acidentes em rodovias federais do país. Muitas das tragédias por má conservação das estradas", relata o presidente do Setcepar.

Volare começa a produzir os primeiros veículos no Espírito Santo

A Volare, fabricante brasileira de veículos leves do grupo Marcopolo, começou a produzir as primeiras unidades dos modelos W9 e DW9 na sua fábrica de São Mateus (ES). A empresa pretende fabricar mais de 800 unidades em 2015, que serão destinadas aos mercados nacional e internacional e já está prevista a contratação de 200 empregados no próximo ano. Com esta fábrica a Volare quer elevar a competitividade da marca nas regiões Norte e Nordeste do país e no exterior.

Além das instalações industriais e processos produtivos

modernos, a nova fábrica da Volare foi construída com recursos técnicos que ajudam na redução do calor e proporcionam um ambiente interno arejado e claro, com aproveitamento da luz natural. O projeto prevê a utilização de toda a água necessária para consumo humano e para a atividade industrial pela captação dos telhados e ruas nos períodos de chuva e armazenada em um lago com capacidade superior a 10 milhões de litros. A água fornecida para consumo humano é reaproveitada, sendo reutilizada nos sanitários e para a irrigação.



MAN vende 120 Volksbus para empresa do México

A MAN Latin America vendeu 120 ônibus Volksbus para a empresa Siente (Sociedad Integradora en Transporte Efectivo) da cidade de Hermosillo, no estado de Sonora, no México, país onde a montadora tem uma operação industrial na cidade de Querétaro para montagem de produtos da marca

Volkswagen destinados ao mercado local. O anúncio foi feito durante a Feira de Transporte do Rio (FetransRio) 2014.

Os veículos adquiridos, modelos 15.190 OD e 17.230 OD equipados com motorização MAN, serão usados para o transporte público de passageiros e fazem parte de um processo de

renovação da frota urbana de ônibus da cidade mexicana. As primeiras dez unidades já foram entregues e estão prontas para circular na rota 10 de Hermosillo.

A previsão é de que sejam entregues 20 unidades por mês até o fim do lote. Os 120 ônibus irão circular nas 19 rotas de transporte de Hermosillo.



Montadora Iveco contrata novos diretores no Brasil

A Iveco anunciou novos executivos para as suas divisões no Brasil. Humberto Marchioni Spinetti (foto ao lado) foi indicado para o cargo de diretor de negócios de ônibus e veículos de defesa para a América Latina. A empresa atribui a nomeação ao início da produção nacional do chassi de ônibus 170S28 e a expansão dos dois segmentos na região. Já a área comercial e de novos negócios da divisão de veículos de combate a incêndios Magirus ficará a cargo Marco Mello.



Humberto Spinetti tem 16 anos de carreira, tendo atuado nas áreas de engenharia, marketing e vendas em empresas do setor automotivo. Nos últimos dez anos, conquistou sólida experiência internacional na área

comercial, desenvolvendo negócios nos segmentos de veículos off-road, caminhões e ônibus para América Latina, África, Oriente Médio, Ásia e Austrália.

Com mais de 30 anos de carreira, Marco Mello (foto à dir.) acumulou conhecimento em estratégias de vendas de aeronaves, equipamentos e serviços. Durante 20 anos, trabalhou na General Electric do Brasil como gerente de vendas e suporte ao cliente para o Brasil e América do Sul. Na Helibras, adquiriu experiência em negociações na venda de aeronaves e serviços com foco em clientes governamentais.

Além da gestão de contratos



firmados com os Corpos de Bombeiros, Ministério da Justiça e Infraero, o foco do trabalho será a prospecção de novos clientes no Brasil e nos países vizinhos.

transporte 50 ANOS
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

11-5096.8104

ACABE COM OS DESVIOS E DESPÊRDÍCIOS DE COMBUSTÍVEL DE SUA FROTA.

Com o sistema GTFrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

ABASTECIMENTO MONITORADO
GTFrota

DESPÊRDÍCIOS
FRAUDES!

COMBUSTÍVEL

O sistema GTFrota também contribui com significativos ganhos na gestão da manutenção.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724

 **EXCELbr**

VLT da Baixada Santista em fase de Operação Controlada

Iniciativa tem recebido em média de 250 a 350 pessoas por dia para conhecer o novo sistema de transporte no litoral paulista



VLT que interliga Santos e São Vicente terá 11 quilômetros de extensão, na primeira etapa

MAIS DE DUAS MIL PESSOAS DEVEM CONHECER antecipadamente o Veículo Leve Sobre Trilhos (VLT) da Baixada Santista, empreendimento do governo do Estado de São Paulo que entrará em operação comercial em março de 2015. Iniciada em 18 de novembro, a Operação Visita Controlada tem recebido em média de 250 a 350 pessoas por dia.

O VLT faz parte do Sistema Integrado Metropolitano (SIM), projeto de reestruturação do transporte público da região, gerenciado pela Secretaria dos Transportes Metropolitanos por meio da EMTU/SP.

Em sua primeira fase, as viagens de ida e volta foram realizadas entre as estações Mascarenhas de Moraes e Antônio Emmerich, em São Vicente (SP), com duração de cerca de dez minutos. Os primeiros a conhecerem o novo modal foram grupos de

estudantes de escolas públicas, particulares, técnicas, faculdades e universidades da região.

Na segunda fase, realizada a partir do dia 2 de dezembro, o programa foi ampliado com viagens entre as estações Mascarenhas de Moraes a José Monteiro, num percurso médio de 17 minutos (ida e volta).

Durante a cerimônia de abertura da Operação, o presidente da EMTU/SP, Joaquim Lopes, destacou que o público estudantil foi escolhido para a multiplicação da experiência na sociedade. "Os estudantes têm alto grau de influência, aprendizado e participação em ações inovadoras e transmitirão aos seus familiares e amigos a experiência de viajar no primeiro VLT implantado no estado", ressaltou.

Em sua primeira etapa, o VLT da Baixada

Santista terá 11 km de extensão e ligará São Vicente (Barreiros) ao porto de Santos, com 15 estações de embarque e desembarque, sendo oito em São Vicente e sete em Santos. A segunda, que se encontra na fase de licenciamento ambiental, terá 8 km e ligará a avenida Conselheiro Nébias ao bairro Valongo, em Santos. Sua infraestrutura incluirá um terminal (Valongo) e 13 estações de embarque/desembarque.

Os dois trechos do VLT da Baixada Santista totalizam 19 km de extensão e serão integrados futuramente às linhas de ônibus metropolitanas e municipais, beneficiando 220 mil passageiros/dia (70 mil usuários do VLT). Além disso, dois outros trechos encontram-se em fase de projeto, ambos em direção ao litoral sul: Barreiros-Samaritá, em São Vicente, com 7,5 km e o BRT Litoral Sul, que ligará São Vicente e Praia Grande numa extensão total de 18 km.

O investimento total do empreendimento é de R\$ 1 bilhão, incluindo obras civis, sistemas de sinalização e comunicação e material rodante (VLT).

OPERAÇÃO – O VLT é o eixo central da reestruturação dos sistemas intermunicipal e municipal de ônibus na região, que se completará com a Concorrência Internacional para a Concessão Patrocinada do Sistema Integrado Metropolitano da Região Metropolitana da Baixada Santista (SIM RMBS). A licitação envolve a prestação dos serviços públicos de transporte urbano coletivo intermunicipal, por VLT, por ônibus e demais veículos de baixa e média capacidade na região metropolitana.

Em sessão pública realizada no dia 25 de novembro, o Consórcio BR Mobilidade



Carlos Martins, gerente da EMTU-SP, diz que o sistema terá 30 mil usuários

Baixada Santista, formado pelas empresas Comporte Participações e Viação Piracicabana, foi o único a apresentar proposta.

O investimento privado previsto no edital da licitação é de R\$ 666 milhões, destinado ao fornecimento de sistemas de sinalização, telecomunicação e bilhetagem para o trecho Barreiros-Samaritá, além do fornecimento de 11 VLTs.

O processo atualmente está em fase de avaliação e análise da proposta comercial e dos documentos de habilitação do consórcio. Se todas as exigências forem aceitas pela EMTU/SP e não houver recursos judiciais, a previsão é de que a homologação se dê em janeiro e a assinatura do contrato ocorra em fevereiro de 2015.

A empresa vencedora da licitação vai operar todo o sistema e o governo paulista, por meio da EMTU/SP, será responsável pelo gerenciamento.

De acordo com o Gerente de Implantação de Sistemas da EMTU/SP, Carlos Romão Martins, a operação comercial do trecho Barreiros-Porto terá início de maneira gradativa. "O VLT ainda não deve operar, por questões de segurança, entre as duas primeiras estações de São Vicente (Barreiros e Mascarenhas de Moraes). No trecho, com aproximadamente 1 km, está em construção pelo Departamento Estadual

de Estradas de Rodagem (DER) um viaduto sobre a Rodovia dos Imigrantes, com previsão de conclusão de obras em 2016", explica o executivo.

A previsão de demanda é de 30 mil usuários/dia no trecho Barreiros-Porto e 70 mil/dia quando o segundo trecho (Conselheiro Nébias-Valongo) estiver concluído.

Segundo Martins, a tarifa será a mesma da média praticada atualmente nas linhas intermunicipais (cerca de R\$ 3,00). "Quando o VLT estiver integrado aos sistemas municipal e intermunicipal, está prevista integração tarifária, ou seja, o usuário pagará um valor menor do que a soma das tarifas do ônibus e do VLT", comenta.

DESAFIOS – Embora o VLT da Baixada Santista seja o primeiro VLT elétrico em operação no Brasil, a equipe responsável pelo gerenciamento técnico do empreendimento já participou da implantação de duas linhas de metrô na capital de São Paulo. "Esse processo foi importante, pois trouxemos o know-how desse sistema, considerado um dos melhores do mundo, para a construção do trecho Barreiros-Porto e as demais extensões do VLT da Baixada Santista com resultados satisfatórios", salienta.

Entre os principais desafios enfrentados, Martins destaca: "Do ponto de vista técnico, a EMTU/SP enfrentou desafios como o tipo do solo na região, que levou à utilização de soluções mais complexas do que o esperado para a construção das estações e da via permanente. Na ampliação do túnel José Menino, em Santos, foi utilizada a tecnologia de desmonte de rocha a frio

ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DO VLT:

SETE MÓDULOS POR VEÍCULO

Dimensões: 2,65 m de largura
3,20 m de altura

Há módulos de 6 m e de 8 m de comprimento
O veículo todo mede 44 m de comprimento

Peso: 66 toneladas sem passageiros

Velocidade média: 25 km/h

com uso de plasma, substituindo a necessidade de explosões. A ampliação do viaduto Antônio Emmerich, em São Vicente, também exigiu dos engenheiros apuro técnico, visto que a antiga estrutura foi demolida e o vão existente foi alargado", diz.

Já no aspecto de planejamento operacional, Martins aponta que conciliar os cronogramas é o ponto de maior atenção. "Temos que manter em sintonia o cronograma das obras com as operações de engenharia de tráfego realizadas nos municípios para desviar o trânsito em locais estratégicos por onde circulará o VLT, sempre com o objetivo de minimizar os impactos para a população", completa.

VLTS E ESTAÇÕES – Os 22 VLTs contratados deverão chegar a Baixada Santista até agosto de 2015. Os três primeiros veículos estão sendo fabricados na Espanha e os demais serão montados na fábrica do Consórcio TremVia em Três Rios (RJ), com componentes fabricados na Europa.

A empresa vencedora da licitação do Sistema Integrado Metropolitano (SIM) será responsável pela manutenção dos veículos, que será feita em instalações adequadas no Pátio Porto, ao lado da futura Estação Porto, em Santos.

Cada veículo tem capacidade para 400 passageiros, com espaço para passageiros especiais como cadeirantes e obesos; piso baixo sem obstáculos à movimentação do passageiro em 100% do veículo. Contam com cabine de condução e salão de passageiros com ar condicionado; luminárias do salão com Led de alto desempenho e longa vida útil; detectores de fumaça por aspiração de ar no salão de passageiros; combate a incêndio Individual por módulo.

A operação contará com pré-embarque nas estações, onde ficarão os bloqueios para acessos com o bilhete eletrônico, funcionando de segunda à segunda das 5h00 à meia noite, com intervalos de aproximadamente 3,5 minutos em média, com velocidade de 25 km a 30 km/h

Para difundir os ônibus elétricos

Relatório preparado pela União Internacional de Transportes Públicos – Divisão América Latina (DAL-UITP) apresenta recomendações de políticas públicas para implantação de sistemas de ônibus elétricos.

■ ALEXANDRE ASQUINI



São Paulo possui uma frota de 200 trólebus, 201 km de rede elétrica e 25 estações retificadoras

O SEGMENTO DE ÔNIBUS ELÉTRICOS GANHOU um instrumento que pode facilitar a abertura de mercados no Brasil e em outros países latino-americanos. Trata-se do relatório “Recomendações de políticas públicas para sistemas de ônibus elétricos na América Latina”, elaborado pelo Grupo Trólebus, da União Internacional de Transportes Públicos - Divisão América Latina (DAL-UITP). O próprio documento avalia que exista potencial de 11 milhões de viagens diárias para os sistemas de ônibus elétricos na América Latina – Brasil incluído – e no Caribe; atualmente, sistemas modernos de trólebus estão em operação em 364 cidades de 47 países, com uma frota total estimada em aproximadamente 40 mil veículos.

O relatório foi lançado em 11 de novembro de 2014, no Instituto de Engenharia de São Paulo, na capital paulista, durante o

Seminário Internacional Veículo Elétrico organizado pela DAL-UITP com apoio da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU). No início de 2015, a versão virtual da publicação poderá ser acessada pelo endereço: www.latinamerica.uitp.org/pt/pesquisas-e-publicações.

O seminário teve a participação dos dirigentes globais da UITP Sergey Korolkov, presidente do Comitê de Trólebus, e Arno Kerkhof, diretor geral de Ônibus; da chefe do escritório da UITP Divisão América Latina, Eleonora Pazos; dos consultores europeus Michel Pandion, da Alemanha, e Adam Zelinski, da Polônia, e de Hector Zanda, diretor da operadora de trólebus da cidade argentina de Rosário, além de Eduardo Akashi, da Eletra; Rogério Ferraz, da Weg, e de Ayrton Amaral Filho, da Volvo.

COISAS BOAS – O coordenador do Grupo Trólebus da UITP Divisão América Latina e integrante da Gerência de Obras e Projetos EMTU, engenheiro Roberto Berkes, concorda que, dentre todos os modais que disputam transporte de média capacidade, o trólebus seja o menos conhecido. “Estamos preocupados com isso e, agora que concluímos esse trabalho, passaremos a divulgar as coisas boas que o trólebus oferece”, diz.

Em de São Paulo, onde há uma frota de 200 veículos, 201 quilômetros de rede elétrica e 25 estações retificadoras, o trólebus circula há 65 anos e está plenamente integrado à vida da cidade, mas não deixa de ser alvo de críticas. As mais comuns dizem que os fios da rede enfeiam a cidade e que as alavancas de contato com a rede aérea caem a toda hora, fazendo com que os veículos parem com frequência. Berkes relativiza as críticas: “O trólebus vem sendo mal usado na cidade. Trata-se de um tipo de veículo que deve ser empregado em sistemas BRT ou em corredores exclusivos. O que há em São Paulo são os trólebus disputando espaço com os automóveis em ruas congestionadas. Além disso, temos pavimentos irregulares, o que contribui para que, eventualmente, as alavancas se soltem.”

Com o relatório pronto, o coordenador garante que haverá um trabalho um pouco mais agressivo junto aos definidores de políticas, gestores públicos e operadores. “Logicamente, a escolha de um modal para atendimento de um determinado corredor de transporte depende da demanda, considerando o número diário de passageiros e de quantos

viam por hora em cada sentido. Mas queremos mostrar as vantagens do trólebus em comparação com outros modais.”

Além do coordenador, atuaram na elaboração do relatório os especialistas brasileiros Alferes Soares Alves, da Gerência de Desenvolvimento Tecnológico da São Paulo Transportes (SPTrans); Caroline Lage, engenheira, da EMTU; Jorge Françoço de Moraes, consultor, e José Antônio Nascimento, da empresa Eletra.

O ÂNGULO DOS CUSTOS – “Trata-se do primeiro trabalho do Grupo Trólebus, criado há pouco tempo. Quando iniciamos a elaboração do relatório, decidimos considerar o que é necessário para os formuladores de políticas, gestores e operadores da América Latina saberem a respeito dos sistemas de transporte por ônibus elétricos. Buscamos fazer um trabalho bem simplificado, de forma a mostrar principalmente os custos, porque, no final das contas, tudo gira em torno dos custos”, disse Jorge Françoço.

O relatório com as recomendações está organizado em seis capítulos. Cada capítulo apresenta um texto como foco principal e quadros com informações complementares e tabelas com dados comparativos. O primeiro capítulo é dedicado aos desafios inerentes à implantação de sistemas de ônibus elétricos, como o desconhecimento dos aspectos envolvidos na implantação e a falta de confiança em abraçar uma nova tecnologia, e trata da questão dos investimentos. Os capítulos seguintes focalizam veículos e componentes, cronograma de implantação, energia e benefícios ambientais.

Entre outras informações, o leitor encontrará no relatório diversos aspectos técnicos e econômicos referentes aos veículos elétricos, como o fato de a corrente alternada mostrar-se operacionalmente mais eficiente e econômica do que a corrente contínua. Ou o valor de referência de um trólebus na América Latina (US\$ 300 mil para veículos de 15 m e UR\$ 460 mil para veículos



Trólebus da Metra, que opera corredor na Região Metropolitana de São Paulo

articulados). Ou, ainda, dados evidenciando apenas uma pequena perda de potência do veículo elétrico em razão da altitude em relação ao nível do mar, algo importante para diversas cidades latino-americanas.

Um dos quadros destaca o recurso opcional da “marcha autônoma”, com baterias que garantem o armazenamento de energia elétrica, permitindo que o veículo possa se deslocar por até sete quilômetros mesmo sem conexão com a rede aérea, favorecendo a atuação em situações emergenciais ou em manobras rotineiras. A publicação traz um quadro comparativo de características de diferentes veículos elétricos sobre pneus (trólebus, híbrido diesel/elétrico, hidrogênio e elétrico a baterias) apontando vantagens e desvantagens de cada caso, o custo médio de implantação – considerando veículo e infraestrutura – e a perspectiva de vida útil.

Há também um quadro que compara os custos operacionais e de manutenção, levando em conta os principais itens diferenciais entre a tecnologia dos veículos elétricos e dos veículos diesel para um período de 15 anos, tendo como base de comparação um veículo de 12 m, com ar condicionado e que opere 7.500 km por mês. Outros exemplos de dados oferecidos são a especificação técnica de veículo elétrico de 15 m, padron, e orçamentos médios de configuração de um quilômetro padrão de rede de trólebus, considerando rede flexível dupla no corredor e rede rígida no terminal típico.

CUSTOS EM 30 ANOS – O capítulo final descreve exemplos práticos para implantação de sistema de trólebus, buscando demonstrar a viabilidade de implantação de corredores de trólebus em cidades de médio e grande porte. São essencialmente dois exemplos com diferentes variáveis. Um dos exemplos se refere a um sistema que conta com uma linha troncal única sem ultrapassagens nas paradas, considerando um corredor com mão dupla e faixas exclusivas sem ultrapassagens nas paradas, demandas máximas diárias de 16 mil, 21 mil e 32 mil passageiros; corredor com 5 km, 10 km e 20 km de extensão linear; trólebus de 12 m ou 15 m, com capacidade de 96 passageiros; paradas a cada 500 m, redução de 50% da frota nas horas fora de pico e velocidade média de 15 a 20 km/h.

O outro exemplo retrata um corredor com mão dupla e faixas exclusivas com ultrapassagens nas paradas e operação de linha troncal paradora e de linha expressa, com demandas máximas diárias de 33 mil, 42 mil e 57 mil passageiros, mantidos os demais parâmetros do primeiro exemplo, exceção feita à velocidade média, arbitrada, neste caso, em 25 km por hora. Nas duas situações apresentadas, as tabelas descrevem a composição da frota, número e potência das subestações, ciclo total e médio de implantação e custo de operação e manutenção em 30 anos.

Baixa demanda deixa frete defasado

Empresas e autônomos enfrentam dificuldades para cobrir custos do transporte

■ WAGNER OLIVEIRA



LEVANTAMENTO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL dos Transportadores de Carga & Logística (NTC&Logística) aponta defasagem média de 15% no valor do frete no Brasil. O desequilíbrio está fazendo com que transportadores enfrentem dificuldades para cobrir custos, gerando preocupação em várias aplicações do transporte rodoviário de carga (TRC) – responsável por movimentar cerca de 60% de todo o que é produzido pelo país.

Segundo a NTC, o preço do frete de caminhão sofreu, nos últimos 12 meses, sua menor alta em três anos. O aumento médio foi de 4,5% para o transporte de carga fracionada ante uma inflação de 6,5% no período. Até 2012, quando a economia estava em forte atividade, o frete vinha subindo até 4% acima da inflação.

Segundo a NTC, a defasagem vem sendo provocada pelo encolhimento da demanda. Nem a redução dos custos do setor com a desoneração da folha de pagamento e a estabilidade no preço do óleo diesel

foram suficientes para impedir o acúmulo das perdas.

“A defasagem do preço do frete acaba afetando a qualidade do serviço do transporte, causando mais acidentes e problemas no prazo de entrega das mercadorias”, disse Antonio Lauro Valdivia, assessor técnico da NTC responsável pela pesquisa.

De acordo com a NTC, em algumas rotas por carreta a defasagem chega a 35%. É o caso do trajeto São Paulo a Manaus, que inclui trecho rodoflúvia e escoamento grande parte da produção de eletroeletrônicos da Zona Franca de Manaus. “Essa diferença impacta na rentabilidade das transportadoras”, declarou Valdivia.

A defasagem no valor do frete também afeta o transporte do agronegócio. O frete de soja e milho, por exemplo, está 40% menor que o verificado em 2013. Com isso, empresas de transporte e profissionais autônomos não estão tendo lucro suficiente para pagar os custos com

financiamento, pneu e manutenção.

De acordo com o diretor executivo da Associação dos Transportadores de Carga em Mato Grosso (ATC-MT), para se levar uma tonelada de milho de Sorriso para Rondonópolis o frete está saindo a R\$ 70. O frete da tonelada de milho de Nova Mutum para Rondonópolis chegou a R\$ 57.

Segundo Valdivia, o excesso de concorrência no transporte rodoviário é um dos fatores que provoca defasagem no frete. Além disso, a mão de obra desqualificada, restrição nos grandes centros urbanos, infraestrutura inadequada e excesso de tempo na operação de embarque e desembarque da carga pressionam os custos das empresas do setor.

PEDÁGIO – A desaceleração da atividade econômica, além de ter impactado na composição do frete, reduziu o movimento nas estradas pedagiadas. A Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR), registrou queda de 0,4% em novembro na comparação com outubro.

Em veículos pesados, houve recuo de 0,3% em termos dessazonalizados. No caso de veículos pesados, segundo a ABCR, a dinâmica da produção industrial mantém o índice negativo. No acumulado do ano, a indústria registrou queda de 3% na produção, resultado que tem influenciado negativamente o PIB no Brasil.

A queda de exportações também é fator preponderante, bem como o aumento indesejado de estoques na indústria”, disse Rafael Bacciotti, economista da Tendências, em texto divulgado pela Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias.

Para Bacciotti, a manutenção da queda de veículos pesados revela o enfraquecimento da produção industrial, mas, com o cenário de novembro, já há sinais de enfraquecimento também para os veículos leves.

A avaliação do economista para o comparativo ano a ano se mantém, ou seja, a tendência de queda contínua da produção industrial continua sem demonstrar sinais de recuperação no curto prazo. ■

Neoband | w, exclusivamente comunicação visual.

vendas@neobandw.com.br

(11) 2199 1256

neobandw.com.br



SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO

Referência no desenvolvimento de soluções tecnológicas em Rastreamento, a **Pósitron oferece ferramentas completas para a gestão do transporte e da carga, logística e telemetria**, proporcionando maior eficiência operacional, o que significa melhoria de rentabilidade, seja no consumo de combustível, gestão da mão de obra ou na troca de pneus.



Soluções para a Carga



A Gestão de Carga Pósitron utiliza inteligência embarcada, sensores, atuadores e um sistema completo para o gerenciamento da carga transportada, evitando prejuízos decorrentes de roubo ou furto.

Soluções Móveis (Isca)



Localize a carga de forma rápida e simples. Com o Isca Descartável e Isca Retornável Pósitron seu índice de recuperação da carga vai ser crescente.

Soluções em Telemetria



Acompanhe o desempenho do motorista e condução do veículo. A Telemetria Pósitron melhora sua eficiência operacional e ajuda na prevenção de acidentes.

Soluções para Frotas



Gestão de Frotas com eficiência logística e rentabilidade: defina as rotas das entregas e coletas com mais facilidade. Compare as entregas e coletas planejadas e realizadas.

ADQUIRA AS SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO DA MARCA LÍDER EM SEGURANÇA AUTOMOTIVA.



A forte atuação da Pósitron no segmento de transporte de carga e a presença nacional refletiram no aumento de vendas da empresa em 79% no 1º semestre de 2014, se comparado ao mesmo período de 2013.

Obson Cardoso - Diretor da Unidade de Rastreamento