

transporte

Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com

Ano 53 - nº 480 - R\$ 25,00



FORD PREPARA TRANSIÇÃO PARA A ELETROMOBILIDADE URBANA



Mercedes-Benz volta à liderança no mercado de caminhões

A MAN mantém investimentos em inovações e renovação de produtos

Setcesp lança instituto de pesquisas de transporte de carga

Truckvan planeja crescimento superior a 20% em 2017

Vendas do modelo Sprinter somam 125 mil unidades em 20 anos

FetransRio, vitrine da indústria de ônibus para potencializar negócios

São Paulo vai aplicar R\$ 34,6 milhões para expandir rede sobre trilho

Porto de Santos investe em soluções tecnológicas para monitorar navios



25 e 26 de setembro | 2017 | AMCHAM



FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS
ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO PARA FROTAS INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO

 **Ituran**

ituran.com.br



FOTO MERAMENTE ILUSTRATIVA

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

**SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS
CONFIRA AS VANTAGENS**

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

● 0800 33 37682

0300 77 FROTA

● 0300 77 37682



**PREÇO
COMPETITIVO**



**IMUNE AO
JAMMER**



**RASTREADOR
SEM FIO**



**RECURSOS
DE TELEMETRIA**



**GERENCIAMENTO
DE FROTAS**



**AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA**



**MONITORAMENTO
ONLINE**



**IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA**



**RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS**



**SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS**

A poucos passos da mobilidade sustentável

Em antecipação à transformação na mobilidade urbana que visualizam para daqui a um prazo relativamente curto, em decorrência da pressão da sociedade por um sistema de transporte nas grandes cidades que não agrida o meio ambiente e que seja agradável para as pessoas, os principais atores no desenvolvimento de tecnologias e veículos de transporte já deram os primeiros passos para ajudar a concretizar essa transição.

As maiores empresas mundiais fabricantes de veículos e componentes mostraram nos últimos dois anos como é possível o deslocamento de pessoas e de cargas nos centros urbanos de uma forma mais condizente com a agitada vida moderna: um sistema de transporte eficiente, seguro e confortável, isento de poluição ambiental. Algumas delas, como a Daimler/Mercedes-Benz, Volvo, MAN e ZF estão bem adiantadas no desenvolvimento de produtos para essa finalidade. Vários protótipos de caminhões, ônibus, vans e outros veículos utilitários do futuro próximo estão em testes em diversas cidades do mundo. As tecnologias adotadas são variadas, que podem ser a propulsão totalmente elétrica, híbrida, a célula de combustível, mas incorporando avançados sistemas de segurança, mais itens de conforto e ampla conectividade. Em alguns veículos a condução automática mostrou-se eficiente e segura.

Com vistas à chegada das novas tecnologias, o governo da Alemanha neste começo de ano aprovou legislação que permite a circulação de veículos com condução automática no país dentro de certas regras.

Quando se fala da mobilidade do futuro, não se trata de algo visionário, mas um cenário real que pode muito bem começar a se realizar dentro de poucos anos. Por isso, a pressa em desenvolver e testar as novas tecnologias e veículos necessários para participar desse novo e rico mercado que inevitavelmente surgirá pela exigência da mobilidade urbana sustentável o mais célere possível.

REDAÇÃO DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

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

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 225,00 (Seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário,
depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard
e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoques apenas as últimas edições.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados
não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



Redação, Administração,

Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

MONTADORAS

Mercedes-Benz aumenta market share em todos os segmentos e retoma liderança no mercado de caminhões 6

• A MAN vai investir R\$ 1,5 bilhão em renovação de produtos e inovações nos serviços de conectividade 10

• Ford faz testes em operação comercial da nova van Transit Custom Híbrida Plug-in em Londres e Nova Iorque 12

SEGURANÇA

A empresa de segurança Comando G8 adquiriu o primeiro caminhão Mercedes de câmbio automático e blindado 16

SUSTENTABILIDADE

A empresa Corpus, do interior paulista, faz coleta de lixo com caminhão elétrico BYD importado da China 18

CAMINHÕES

Foton adia construção de sua fábrica no país e inicia produção de seus veículos nas instalações da Agrale 20

COMERCIAIS LEVES

Vendas do modelo Sprinter, que chegou ao país em 1997, já somam 125 mil unidades em 20 anos de mercado 21

CENTRO DE INFORMAÇÕES

Setcesp lança instituto de pesquisas de transporte de carga para coletar informações precisas sobre o setor 22

PEDÁGIOS

NTC&Logística pediu à ANTT providências relativas à intenção do Sem Parar de cobrar 3% sobre o valor da fatura 26

DISTRIBUIÇÃO

Para agilizar sua logística de exportação, a Ford Brasil inaugurou na Bahia seu segundo CD de peças 28

GESTÃO DE FROTAS

A JBS Transportadora implantou solução de controle de pneus que reduz entre 15% e 20% os custos de manutenção 30

LOGÍSTICA

Sistema da Luft Healthcare integra transportes rodoviário e aéreo com controle da temperatura de medicamentos 32

CARGAS EXPRESSAS

Com a compra de 60% da JadLog, grupo francês GeoPost inicia operações de cargas expressas no país 34

TECNOLOGIA

A Totvs ampliou a atuação do software GFE e passou a atender os transportadores e operadores logísticos 36

ESTRATÉGIA

Truckvan planeja crescer mais de 20% em 2017, com a diversificação de sua linha de produtos já variada 38

IMPLEMENTOS

Após queda de 29,8% nas vendas em 2016, Anfir projeta crescimento de 10% no resultado do setor em 2017 40

CRÉDITO

Banco Mercedes teve bom desempenho em 2016 e elevou volume de financiamento para caminhões e ônibus 42

CARGA AÉREA

Kuehne+Nagel prevê mais espaço para cargas em aviões de passageiros e menor no número de cargueiros 44

AEROPORTOS

Passageiros do RIOgaleão podem usar serviços de salas VIP com pagamento por um período determinado 46

AVIAÇÃO COMERCIAL

Copa Airlines constrói moderno centro para manutenção de suas aeronaves no aeroporto de Tocumen, Panamá 48

• Aeroporto de Guarulhos terá voos diários da Emirates com o A380, a maior aeronave comercial do mundo 49

INTERNACIONAL

Aeroporto de Stuttgart opera o Magirus Superdragon X8 com motores Iveco e transmissões automáticas Allison 50

CONCURSO

Corpo de Bombeiros de São Paulo é agraciado com o Prêmio Magirus por sua atuação em operação no litoral paulista 51

ECONOMIA

Antonio Lanzana, economista e professor da FEA/USP, diz que previsões para 2017 estão sendo revisadas 53

FETRANSRIO

Empresários aproveitaram evento para potencializar novos negócios com ônibus urbanos e rodoviários 56

URBANO

A Mercedes-Benz vendeu 148 ônibus para São Luis, capital do Maranhão, em uma licitação que envolveu 176 veículos 61

METROFERROVIÁRIO

Governo paulista tem investimento programado de R\$ 34,6 milhões para expandir rede de transporte sobre trilhos 66

PRIVATIZAÇÃO

Metrô de São Paulo planeja concessão conjunta das linhas 5-Lilás e 17-Ouro para a iniciativa privada 68

MARÍTIMO

Porto de Santos investirá em soluções tecnológicas para monitoramento e gerenciamento de embarcações 70

• Porto gaúcho do Rio Grande apresentou no ano passado o melhor desempenho de sua história 73

ANFAVEA

As vendas de caminhões e ônibus registraram novos declínios em 2016, de 29,4% e 33,5% respectivamente 74

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 62

Porto Seguro Transportes.
Soluções integradas para
sua carga rodar mais segura.



O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de cargas. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros para maior tranquilidade, assistência à carga em caso de acidente e muitos outros benefícios que garantem a proteção adequada.

Para saber mais, consulte seu Corretor ou ligue
(11) 3366-3380 – Grande São Paulo ou 0800 727-2755 – demais localidades.
Ou acesse www.portoseguro.com.br



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Transportes



Mercedes-Benz volta à liderança no mercado de caminhões

Após oito anos, a Mercedes-Benz retoma a liderança no mercado de caminhões acima de seis toneladas, com o aumento do market share de 26,7% em 2015 para 29,6% no ano passado

Mesmo como forte declínio no volume de vendas de veículos comerciais no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz fecha 2016 celebrando a preferência dos clientes pelos seus produtos, comprovada pelo aumento de participação em todos os segmentos (caminhões, ônibus e comerciais leves).

Com o encerramento de mais um ano, a empresa mantém sua tradicional posição de liderança nas vendas de veículos

comerciais no país. "Claro que o mercado brasileiro precisa de maiores volumes de vendas. Contudo, esse aumento de market share reflete a nova postura da Mercedes-Benz e da rede de concessionários retratada no slogan: As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve", comenta Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina.

"Ao longo das seis décadas, nós aprendemos a lidar com a realidade do transporte

no Brasil; afinal, oferecemos produtos para rodar o imenso território nacional, de Norte a Sul, atendendo às necessidades tanto dos transportadores quanto dos motoristas, seja nas cidades, nas estradas ou nas vias fora de estrada", afirma Schiemer.

O executivo informa, ainda, que mesmo diante da retração de três anos do mercado brasileiro, a montadora mantém sua filosofia de pensar nas necessidades futuras do transporte. Nesse sentido, a

Mercedes-Benz tem trazido novos investimentos ao país. “Estamos investindo R\$ 730 milhões para modernização e ampliação de nossas fábricas de veículos comerciais de São Bernardo do Campo e Juiz de Fora, entre 2015 e 2018, além de R\$ 70 milhões para construção do nosso campo de provas de veículos comerciais em Iracemápolis, cidade onde também inauguramos, este ano, a nossa fábrica de automóveis, que demandou mais de R\$ 600 milhões.”

PREFERÊNCIA DOS CLIENTES – Independentemente da situação do mercado, a Mercedes-Benz não deixou de lançar novos caminhões, ônibus e comerciais leves em 2016, assim como novos produtos e serviços de seu amplo portfólio de pré e de pós-venda.

“Os diversos lançamentos de produtos e serviços demonstram claramente que não deixamos de pensar e, principalmente, de atender as demandas dos nossos clientes. Estamos cumprindo aquilo que prometemos”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing & Peças e Serviços Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Brasil “O aumento de participação de mercado é o melhor e mais



Philipp Schiemer: o aumento de market share reflete a nova postura da Mercedes-Benz

gratificante retorno que podemos receber. Aumentamos nosso market share em caminhões, de 26,7% em 2015 para 29,6% em 2016. Em ônibus, saltamos de 52,5% no segmento acima de 8 toneladas, em 2015, para 58,4% neste ano. E no segmento de comerciais leves (vans, furgões e chassis com cabina), crescemos de 24,5% em 2015 para 26,6% em 2016.”

Leoncini diz que a Mercedes-Benz manteve assim a liderança nas vendas de veículos comerciais no Brasil em 2016. “Foram

24.797 unidades comercializadas ao longo do ano, sendo 13.915 caminhões, 6.067 ônibus e 4.815 comerciais leves”, informa. “Aliás, essa liderança está refletida não só nos números de venda, mas também nas diversas premiações que conquistamos este ano. Fomos amplamente reconhecidos como marca, produtos, empresa e atendimento, e estamos sendo muito bem avaliados por nossos clientes, ocupando posição de destaque em sua preferência e em sua lembrança. É isso que importa. Quando o cliente pensar numa necessidade de produto ou serviço, queremos que ele continue pensando na marca Mercedes-Benz como a solução ideal.”

Segundo Leoncini esse resultado advém da nova mantra adotada na empresa, a de ouvir o cliente “Agora o cliente fala com todas as áreas da Mercedes-Benz, o que trouxe novo estímulo à organização. E a vocação da empresa é achar solução para o cliente”, ressalta. Uma das medidas nesse sentido foi trazer mais serviços para satisfazer as demandas dos transportadores, incluindo um novo pacote de contratos, “o mesmo praticado na Europa”, acrescenta.

Em relação ao mercado de caminhões, uma nova mentalidade se instalou na equipe de comercialização. “No mercado



Roberto Leoncini : “Em 2017 queremos participar de 80% a 85% de todos os negócios”

NOVOS PLANOS DE MANUTENÇÃO PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS

A fim de aprimorar ainda mais o leque de soluções de serviços que oferece aos clientes de veículos comerciais, a Mercedes-Benz lança novos modelos de Planos de Manutenção de fábrica. Agora, são quatro opções disponíveis (BestBasic, Select, Select Plus e Complete), que permitem várias composições de serviços, envolvendo manutenções preventivas, reparos, troca de itens de desgaste e socorro mecânico, conforme real necessidade e desejo dos clientes. Dessa forma, eles contam com novas ferramentas para trabalhar com previsibilidade de gastos, otimizando os custos operacionais.

“A cobertura dos Planos de Manutenção Mercedes-Benz está mais

abrangente”, afirma Silvio Renan, diretor de Peças e Serviços ao Cliente da Mercedes-Benz do Brasil. “Isso atende a novas demandas dos clientes, que captamos no relacionamento e no atendimento que prestamos a eles. Ou seja, estamos alinhados ao compromisso da empresa de ouvir atentamente o que as estradas nos dizem e atender cada nova solicitação com produtos e serviços eficientes e rentáveis”.

De acordo com o executivo, há um aumento de demanda no mercado pelos planos de manutenção. “Como os veículos estão cada vez mais modernos, trazendo sempre novas tecnologias, temos que oferecer aos nossos clientes serviços que os apoiem para que os clientes tenham o

máximo de seu caminhão e ônibus também na hora da manutenção”.

Silvio Renan cita os caminhões do segmento off-road como exemplo da importância do suporte de pós-venda. “A disponibilidade dos veículos é uma exigência básica para os clientes do segmento fora de estrada, cujas frotas chegam a trabalhar praticamente 24 horas por dia em certas épocas do ano. Levando esta necessidade em conta, além de veículos fortes e robustos, a Mercedes-Benz também oferece aos clientes serviços rápidos de manutenção e reparos para que seus caminhões retornem o mais rápido possível à atividade de transporte, gerando resultado e assegurando a rentabilidade desejada”, diz o executivo.

pequeno, todo negócio é extremamente disputado. Diferentemente de 2016, não queremos deixar de participar de todas as oportunidades de negócio. Em 2017 queremos participar de 80% a 85% de todos os negócios que surgirem”, garante Leoncini.

UM ANO DE MUITOS LANÇAMENTOS

— Roberto Leoncini cita diversos lançamentos e novidades que chegaram ao mercado em 2016. No segmento de caminhões, o grande destaque foi o sucesso do extrapesado Actros rodoviário, top de linha, que ajudou a Mercedes-Benz a obter mais de 90% de aumento nas vendas dessa linha de caminhões no país. Ainda no portfólio de extrapesados, foram agregados mais tecnologia e conforto ao Axor off-road. Além disso, a linha Atego ganhou dois modelos 8x2, trazendo mais soluções para o transporte rodoviário e urbano. Também foi verificada a consolidação do Accelo 1316, que ajudou muito a marca a aumentar seu market share em caminhões médios.

No segmento de ônibus, a Mercedes-Benz trouxe novidades para os segmentos urbano e rodoviário. O grande destaque foi

o lançamento do novo superarticulado O 500 MDA para mais de 220 passageiros, o maior para sistemas como o BRT, corredores e faixas exclusivas.

No que se refere a comerciais leves, a Mercedes-Benz ganhou destaque nas duas áreas de atuação: deu início às vendas da van e do furgão Vito no segmento de vans médias e lançou a nova linha Sprinter de vans, furgões e chassis no segmento de “large vans”.

Juntos, o Vito e a Sprinter oferecem um amplo portfólio de 65 versões diferentes de veículos para transporte de cargas de 3 toneladas a 5 toneladas de PBT e de 7 a 20 passageiros mais motorista e para a prestação de serviços.

SERVIÇOS DE PRÉ E PÓS-VENDA

— O ano de 2016 foi marcante para a Mercedes-Benz no que se refere à ampliação e consolidação do mais abrangente portfólio de produtos e serviços. “Trouxemos muitas novidades para que, cada vez mais, o cliente encontre tudo o que precisa dentro da nossa marca”, afirma Leoncini.

Além dos atrativos financiamentos

oferecidos pelo Banco Mercedes-Benz, que alcançou o marco de 20 anos no Brasil, o Consórcio Mercedes-Benz também foi totalmente aprovado pelos clientes. Com um ano de mercado, são 2.000 cotas vendidas e nove grupos lançados, com mais de 500 caminhões entregues.

As oportunidades de negócios com caminhões seminovos ganharam força em 2016 com a inauguração da segunda loja da SelecTrucks em Betim, Minas Gerais. A linha Alliance Truck Parts de peças de reposição e acessórios teve evolução significativa em 2016. Além de maior portfólio e aumento no número de clientes, essa alternativa para manutenção de caminhões, ônibus e vans ganhou projeção pelo crescente atendimento multimarcas.

A fim de apoiar o cliente na melhor gestão da frota, a Mercedes-Benz ampliou a oferta do FleetBoard para ônibus, além de já atender toda a linha de caminhões. Além disso, lançou novos planos do Contrato de Manutenção. Outra grande novidade foi o lançamento do serviço de emergência Service24h para ônibus rodoviários, além de caminhões e vans.

DURABILIDADE MÁXIMA



NOVO! **CityMax Plus**[™]

Até 8% mais KM* no serviço urbano

- » O MÁXIMO em quilometragem com nova geometria do sulco e composto especial para serviço urbano
- » O MÁXIMO em durabilidade com 7 anos de garantia
- » O MÁXIMO em inovação com chip RFID integrado de fábrica**

goodyear.com.br



* % de quilometragem e atribuições máximas, comparando-se com seu antecessor, CityMax[™].

** Opcional.

Pedestre, use sua faixa.

GOODYEAR[®]

MAN libera investimento de R\$ 1,5 bilhão para o Brasil

O valor será aplicado na renovação de produtos, atualização das linhas de caminhões, em inovações dos serviços de digitalização e conectividade e na expansão da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus no exterior

■ SONIA MORAES



O consórcio modular da fábrica de Resende alcançou a produção de mais de 730 mil veículos

NO MOMENTO EM QUE O MERCADO BRASILEIRO enfrenta a maior retração econômica, com queda nas vendas e a confiança abalada devido ao aprofundamento da crise política, o grupo Volkswagen Truck & Bus, que controla, além da Volkswagen e da Scania, a marca MAN, confirmou no final do ano passado a liberação de R\$ 1,5 bilhão para o Brasil a ser aplicado no período de 2017 a 2021.

“Este é o quinto ciclo consecutivo de investimentos no país e o maior anunciado por uma montadora de veículos comerciais”, destacou Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, durante o jantar com jornalistas do setor. Desde 1994, num período de quatro anos, a empresa tem investido R\$ 1 bilhão no país.

Junto de Andreas Renschler, CEO da holding Volkswagen Truck & Bus, Cortes anunciou ao presidente Michel Temer,

o programa de investimentos para a filial brasileira.

O presidente da MAN afirmou que o novo ciclo de investimentos é mais uma prova de confiança da empresa na recuperação do país. “Estamos contribuindo para que esta confiança volte e temos consciência que, como empresa cidadã, estamos fazendo a nossa parte, investindo valores recordes, aumentando a participação no mercado brasileiro, buscando a liderança no segmento de ônibus e levando a marca Volkswagen Caminhões e Ônibus a novos mercados mundiais”, declarou.

O presidente da MAN destacou também que, depois de três anos de grande crise econômica, o Brasil continua entre as maiores economias do mundo, entre os dez maiores mercados de caminhões do planeta e entre os cinco maiores produtores mundiais de ônibus. “Mas, para o mundo

continuar acreditando no país, o recomeço de nossa caminhada rumo à recuperação da economia precisa começar imediatamente”, disse Cortes.

Em sua terceira visita ao Brasil Renschler comentou que desde a década de 90 nunca viu uma crise tão grande como esta. “A operação da MAN Latin America está numa situação difícil, utilizando somente 70% da sua capacidade. Mas a Volkswagen Truck & Bus é uma empresa jovem, uma startup que estamos formando para conseguir vencer a concorrência global, por isso, acho que agora é a hora de investir. Acreditamos que vai haver uma virada no mercado brasileiro e precisamos estar preparado”, afirmou.

Renschler destacou também que, embora o Brasil tenha chegado ao fundo do poço, a companhia não perdeu a confiança. “Mais uma vez, acreditamos na força da economia brasileira e na importância dos mercados emergentes em nossa estratégia de nos tornarmos líderes globais em caminhões e ônibus.”

Os caminhões e ônibus Volkswagen desenvolvida no Brasil são distribuídos a mais de 30 países da América Latina, África e Oriente Médio. Com o investimento programado para os próximos quatro anos a empresa pretende renovar os produtos que são direcionados a países emergentes, atualizar as linhas de caminhões e ônibus da sua fábrica de Resende (RJ), inovar os serviços de digitalização e conectividade e expandir a marca Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) no mercado internacional.

Roberto Cortes: “Como empresa cidadã, estamos fazendo a nossa parte, investindo valores recordes”

Entre os planos para crescer no mercado brasileiro a MAN inclui ainda os novos modelos de ônibus para aumentar a força da marca no segmento de articulados e superarticulados.

Para cumprir essa meta, a MAN utilizará os recursos que virão da própria operação. “Ao longo dos últimos meses a nossa crença neste país aumentou ainda mais e ficamos satisfeitos ao constatar que, num processo de transição política ainda em curso nossas instituições têm sido testadas e se mostram sólidas. E os novos consumidores brasileiros que migraram das classes mais baixas para a C e D, num número aproximado de R\$ 50 milhões, não querem abrir mão de suas conquistas”, disse Cortes.

O quinto anúncio consecutivo de investimentos da empresa, segundo Cortes, coincide com duas importantes comemorações: os 35 anos da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus e os 20 anos da fábrica de Resende, onde mantém um moderno processo produtivo do consórcio modular com sete empresas parceiras. “Só foi possível confirmar mais esse ciclo virtuoso com as medidas de economia tomadas em conjunto com nossos colaboradores, sindicato, fornecedores e concessionários. Assim podemos enfrentar a crise e trabalhar pela recuperação do mercado”, declarou o presidente da MAN.

Além de competir mais fortemente no mercado brasileiro, a estratégia da MAN de renovar a sua linha de produtos visa também aumentar as suas exportações para o mercado do Nafta, o norte da África e o Oriente Médio.

Ao longo de 35 anos de história a MAN contabiliza a produção de mais de 870 mil caminhões e ônibus nas fábricas de São Bernardo do Campo (SP), São Paulo (SP) e Resende. Os primeiros modelos de caminhões foram o VW 11.130 e VW 13.130.



A quantidade de motores MAN D08 fabricados no complexo industrial da MWM em São Paulo está próxima de 100 mil unidades.

A linha de produto mais antiga é a dos caminhões Worker, com quase 430 mil unidades desde suas primeiras versões. Os Constellation, lançados em 2006, já ultrapassam 200 mil veículos. A família de ônibus Volksbus acumula 137 mil chassis, e os caminhões leves Delivery se aproximam das 100 mil unidades.

Com o lançamento da linha de cavalos mecânicos TGX em 2012, a MAN completou o seu portfólio de produtos. Hoje mais de quatro mil caminhões da marca já passaram pela linha de montagem de Resende. No total, a empresa oferece ao mercado mais de 50 produtos diferentes da marca Volkswagen e MAN.

CONSÓRCIO MODULAR – O moderno conceito de produção executado pelo consórcio modular, que está instalado na fábrica de Resende, contabiliza a produção de mais de 730 mil veículos. “O grande desafio inicial foi fazer com que os parceiros acreditassem numa ideia revolucionária, que requeria uma participação ativa, investimentos e dedicação para a construção de um novo modelo de negócio e produção. Desde o início da nossa história, desenvolvemos produtos sob

medida para atender a novos segmentos e nichos de mercado. Acompanhamos continuamente as necessidades dos nossos clientes, e o consórcio modular traz maior flexibilidade e eficiência a esse atendimento”, declarou Cortes.

Neste conceito de produção a cada três minutos um novo caminhão ou chassi de ônibus pode sair pronto da linha de montagem, após percorrer o percurso de produção. O ritmo segue a demanda de mercado e a ordem de pedidos dos clientes.

Entre as empresas que participam da produção a Maxion entrega o chassi numerado e com todos os seus subconjuntos prontos, a Meritor faz montagem do conjunto de suspensões e eixos e a Remon, cuida das rodas e dos pneus.

A Powertrain, joint-venture formada pela Cummins e a MWM International, fornece motores e monta os conjuntos de transmissão e embreagem. A Aethra fornece os estampados e monta as cabines, realizando todo o processo de solda e acabamento em chapa. A Carese realiza os trabalhos de preparação de superfície e pintura. E finalmente a Continental instala seus componentes eletrônicos, revestimento interno e externo da cabine.

A rede de concessionários e importadores com 342 pontos espalhados em dois continentes faz a distribuição mundial dos veículos fabricados no Brasil. ■



Ford testa a nova van Transit híbrida em Londres e Nova York

Parte do plano para produzir veículos autônomos e elétricos de alta tecnologia nos próximos cinco anos, a montadora americana iniciou os testes da nova van Transit híbrida plug-in em operação comercial

A FORD ANUNCIOU O PLANO DE LANÇAR 13 novos veículos elétricos globais nos próximos cinco anos, incluindo versões híbridas da picape F-150 e a van Transit Custom híbrida plug-in. A empresa já começou a testar em operação comercial na cidade de Londres, na Inglaterra, a nova van Transit Custom Híbrida Plug-in, que tem lançamento comercial previsto para 2019, como parte do investimento de US\$ 4,5 bilhões da marca em veículos elétricos. A Ford é a primeira fabricante a oferecer essa tecnologia no segmento de vans utilizando o sistema

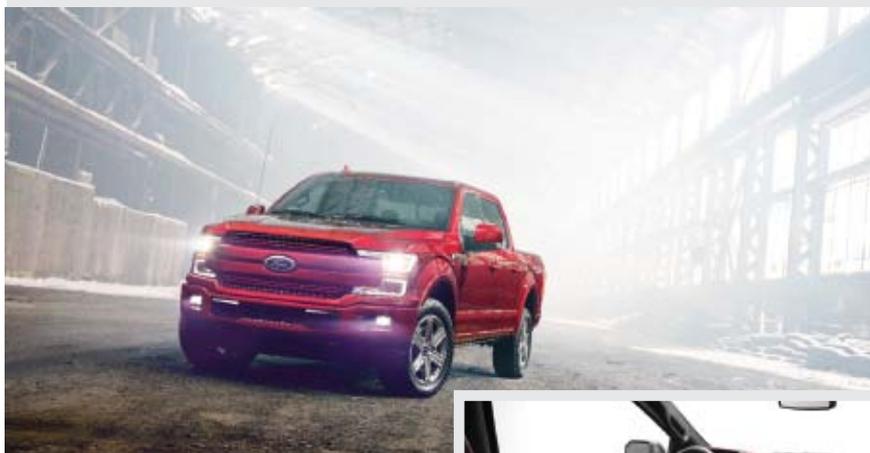
híbrido plug-in que permite a rotação elétrica recarregável em trajetos urbanos e tem um avançado motor a combustão para viagens mais longas.

Programada para começar a operar no segundo semestre do ano, a frota de 20 vans híbridas plug-in faz parte do compromisso da Ford de trabalhar com grandes cidades de todo o mundo para enfrentar seus desafios de transporte e facilitar a circulação de pessoas e mercadorias, ou seja, contribuir à esperada transição para o transporte urbano sustentável dentro de

alguns anos. Há também 20 unidades da van de passageiros Transit Connect híbridas em teste como serviço de táxi em Nova York e outras grandes cidades americanas.

O plano de eletrificação da marca é focado nas suas áreas fortes, com versões elétricas de seus veículos comerciais, picapes, utilitários esportivos e carros de alta performance mais populares e de maior volume. O objetivo é torná-los ainda mais eficientes em termos de economia de combustível e de redução de emissões, além de oferecer prazer na direção.

PICAPE F-150 COM NOVO DESIGN E INÉDITO MOTOR DIESEL



A Ford mostrou no Salão de Detroit, nos Estados Unidos, a F-150 da linha 2018, picape que tem a liderança de 40 anos no segmento e de 35 anos como veículo mais vendido do mercado americano. As novidades da F-150 estão no design, na tecnologia e nos motores, incluindo um inédito e primeiro motor diesel da linha, o V6 3.0 Power Stroke, além de versões aprimoradas V6 e V8 a gasolina.

A nova F-150 será lançada no segundo semestre, três anos depois da chegada da atual geração, com carroceria de liga de alumínio de nível militar de alta resistência. Ela traz visual dianteiro e traseiro renovado. O nível de tecnologia chega a incluir assistência de frenagem com detector para proteger pedestres, uma grande evolução em picapes.

“Os usuários de picapes estão sempre procurando melhorar sua produtividade, tanto no trabalho como no lazer”, diz Joe Hinrichs, presidente da Ford nas Américas.



A nova F-150 tem motor 2.7 EcoBoost de segunda geração e transmissão automática de dez marchas

Desde 1977, ela é a picape favorita dos Estados Unidos e nunca perdeu a liderança. “A nova F-150 é o exemplo mais recente do compromisso da Ford de ir mais longe com a contínua inovação para nossos clientes”, diz o executivo.

A combinação de materiais avançados, duráveis e resistentes à corrosão torna a nova F-150 ainda mais forte. O chassi de aço e a carroceria de liga de alumínio de alta resistência reduzem o peso e garantem a maior capacidade de carga útil da categoria.

Todas as versões da Ford F-150 da linha 2018, desde a XL ao topo de linha Limited, exibem uma aparência ainda mais robusta,

com nova grade, faróis e para-choques. A tampa traseira da caçamba e as lanternas também são novas e as rodas têm seis opções de design, de 17 a 22 polegadas.

A cabine oferece duas novas cores de bancos, além de vários detalhes de acabamento que diferenciam as versões. O modelo F-150 Lariat, com pacote esportivo, tem as barras duplas da grade pintadas na cor da carroceria.

A Ford mantém na nova F-150 a linha mais avançada de motores e uma nova transmissão automática de dez marchas, exclusiva no segmento. Ela é também a primeira picape grande a oferecer sistema “auto start-stop” de série em toda a linha.

O novo motor V6 3.3 litros com injeção direta oferece a mesma potência de 286 cv e torque 35 kgfm do V6 3.5 anterior, com mais eficiência. O novo 2.7 EcoBoost de segunda geração traz tecnologias avançadas de dupla entrada de admissão, injeção direta, baixo atrito interno e maior robustez para melhorar os níveis de potência, eficiência, qualidade e durabilidade.

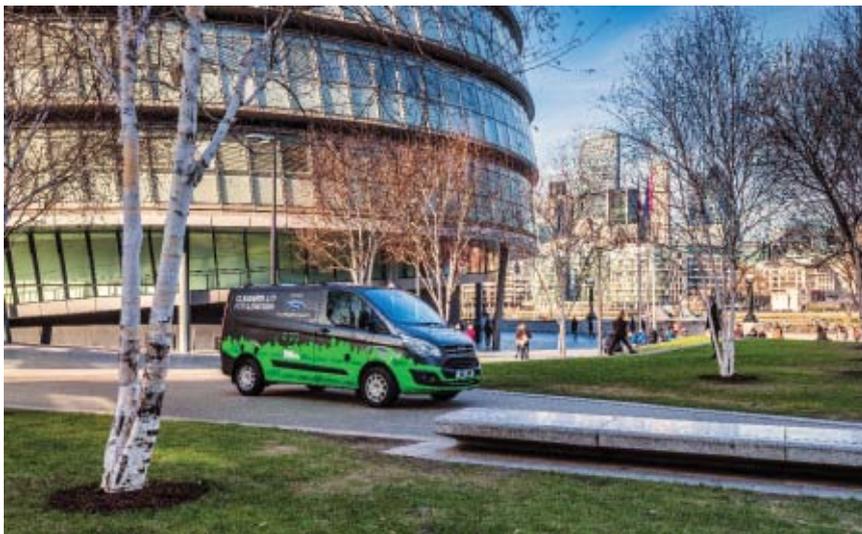
O motor V8 5.0 de aspiração natural também traz melhorias significativas para aumentar a potência e o torque. A linha conta ainda com o primeiro motor diesel oferecido na F-150, o 3.0 Power Stroke, projetado e desenvolvido pela Ford.

O projeto londrino é apoiado pelo Centro de Propulsão Avançada do Reino Unido. As novas vans híbridas serão usadas em diferentes frotas comerciais de Londres, incluindo a Transport for London, para estudar como esses veículos podem

contribuir para as metas de ar mais limpo e aumentar a produtividade no transporte urbano.

Durante 12 meses os veículos serão usados em serviços de manutenção e entrega, operando somente com energia elétrica na

maioria dos trajetos. Em um dia de semana típico, os veículos comerciais de Londres somam cerca de 280.000 viagens, percorrendo um total de 13 milhões de quilômetros. As vans representam 75% do movimento no pico do tráfego de carga, com



As 20 novas vans híbridas serão usadas em diferentes frotas comerciais de Londres



Uma frota de Transit Connect híbrida está rodando em serviço de táxi em Nova York

mais de 7.000 veículos por hora somente no centro da capital inglesa.

“A adoção de veículos de carga com emissão ultrabaixa é essencial para a limpeza do ar poluído de Londres”, diz Sadiq Khan, prefeito de Londres. “A Transport for London continua a dar o exemplo, aumentando o número de seus veículos elétricos, e vai usar os dados desses testes no programa LoCITY, que incentiva o uso do transporte comercial de baixas emissões.”

As novas vans Transit Custom híbridas têm um projeto avançado. A frota

de testes vai operar diariamente em corredores comerciais de Londres. Dados do desempenho operacional, ambiental e de custos dos veículos serão registrados por um sistema de telemática da Ford.

“Esse novo projeto mostra o nosso compromisso de reduzir as emissões de carbono e trabalhar com a indústria no desenvolvimento da tecnologia de nova geração que fará uma verdadeira diferença na vida das pessoas”, diz Nick Hurd, ministro da Indústria e Mudanças Climáticas do Reino Unido.

TRANSIT HÍBRIDA COMO TÁXI – A Ford também começou a testar este ano a nova van Transit Connect híbrida para passageiros. Uma frota de 20 protótipos da Transit Connect híbrida já está rodando em serviço de táxi em Nova York e outras grandes cidades americanas para avaliar o seu desempenho em condições reais de tráfego intenso.

A Ford anunciou ainda o lançamento, no final deste ano, da van híbrida plug-in Transit Custom na Europa, junto com um novo pacote de serviços de mobilidade, telemática e soluções de conectividade.

A nova Transit Connect híbrida tem como modelo o sucesso do primeiro táxi híbrido do mundo – o Ford Escape Hybrid –, que foi também o primeiro utilitário esportivo híbrido do mundo e o primeiro híbrido produzido nos Estados Unidos. Muitos táxis Escape Hybrid ainda estão rodando e transportando passageiros, com mais de 560.000 km cada e usando as baterias originais.

Hoje, a Ford é a marca de híbridos plug-in mais vendida da América e a segunda em vendas globais de veículos elétricos nos Estados Unidos, segundo a montadora. Aproveitando suas duas décadas de experiência nesse segmento, a Ford está usando as lições aprendidas para desenvolver tecnologia patenteada, softwares e serviços para atrair os consumidores de picapes, utilitários esportivos, carros de alto desempenho e frotas comerciais com modelos elétricos.

“A estratégia global da Ford para veículos elétricos é aproveitar os nossos pontos fortes”, diz Raj Nair, vice-presidente executivo de Desenvolvimento do Produto da Ford. “Diferentemente de outras marcas, que parecem estar focadas em apelos de marketing e números, nos concentramos em oferecer aos clientes ainda mais do que eles amam nos veículos da Ford. Isso significa mais capacidade nas picapes, mais produtividade nos veículos comerciais e mais desempenho nos carros esportivos – além de mais economia de combustível.”

SUA EMPRESA VAI MAIS LONGE QUANDO VAI COM A SASCAR.



Somos uma empresa de tecnologia que atua lado a lado com o seu negócio para que você possa ir para qualquer lugar do Brasil sem preocupações. Conte com a líder em gestão de frotas e monitoramento de cargas e veículos para cuidar da segurança da sua empresa sempre que precisar. **Sascar. Tecnologia que te leva mais longe.**

Ligue **0300 789 6004** ou acesse **sascar.com.br**.

Comando G8 vai comprar mais cinco caminhões blindados

No final do ano passado o grupo adquiriu o primeiro modelo blindado com câmbio automático, o Atego 3030 da Mercedes-Benz, e já planeja incorporar mais veículos deste tipo à sua frota

■ SONIA MORAES



O PRIMEIRO CAMINHÃO MERCEDES-BENZ de câmbio automático e blindado já está pronto para entrar em operação. Foi adquirido pela empresa de segurança Comando G8, no final do ano passado, por meio de negociação realizada pela Comercial De Nigris, concessionária Mercedes-Benz, e a implementadora MIB Blindados, de Itaquaquecetuba (SP). “Com este veículo, a empresa terá mais eficiência e segurança nas suas operações de transportes de cargas valiosas. Já temos clientes para atender com o novo caminhão e nossa previsão é de incorporar mais cinco veículos desse tipo à frota”, afirma Anderson

Albuquerque, presidente da Comando G8.

Com investimento de R\$ 600 mil – R\$ 285 mil na compra do caminhão e R\$ 315 mil na blindagem – a Comando G8 escolheu para receber a proteção de blindagem o Atego 3030 de câmbio automático e com motor BlueTec5, que reduz o índice de emissão de poluentes e proporciona uma economia de até 6% no combustível. “A Comando G8 buscava um veículo que pudesse oferecer um serviço de transporte de cargas valiosas seguro e mais econômico para os clientes. Foi então que oferecemos o Atego 3030, um 8x2 robusto e com excelente capacidade de carga”, conta Vladimir

Leoratti, engenheiro de marketing de produto da Mercedes-Benz do Brasil.

Além da plataforma de carga, que pode receber diversos tipos de implementos, desde baú, sider, tanques e até silo, o Atego 3030, segundo Leoratti, é um caminhão versátil, corresponde bem na estrada e na cidade, graças ao sincronismo entre o primeiro eixo direcional e o segundo eixo dianteiro, que proporciona melhor dirigibilidade e manobrabilidade e ainda aumenta a vida útil dos pneus.

Outro ponto positivo é que tanto o segundo eixo direcional quanto o segundo eixo duplo podem ser suspensos quando o caminhão está vazio. “Este caminhão possui diversas características favoráveis para o desenvolvimento do projeto e para a operação, como o posicionamento dos acessórios do chassi (tanque de combustível etc.), o câmbio automatizado e a capacidade útil de carga de 15 toneladas”, destaca Gilmar Fagundes, diretor industrial da MIB Blindagens.

Fagundes explica que o Atego 3030 foi adaptado para receber até quatro tripulantes na cabine, que leva uma blindagem de nível III, o suficiente para proteger contra armas de grosso calibre como o fuzil AR 15 e só pode ser feita com autorização especial do Exército. No baú, a proteção é III-A, para suportar tiros de pistolas como as Magnum 44 e as submetralhadoras de 9 mm. Neste projeto até o tanque de combustível é protegido com a blindagem. “Um dos diferenciais é o tipo do aço

utilizado que é de alta resistência e quase tão duro quanto o vidro”, destaca o diretor da MIB Blindagens.

“O projeto consiste ainda em fechaduras eletrônicas, duplo sistema de rastreamento, divisores internos de cargas, plataforma traseira elevatória para 2.500 quilos, porta com sistema de travamento interno e externo com tecnologia avançada e GPS, sistema de videomonitoramento, botão de pânico, fechadura randômica, além de sensores de portas e sirenes”, detalha o diretor da MIB Blindagens.

Com o novo caminhão, a Comando G8 passa a contar com três caminhões blindados, dos quais dois modelos são da marca Volkswagen. O Atego 3030 percorrerá São Paulo, transportando cargas de alto valor agregado, como equipamentos de telefonia, eletrônicos, defensivos agrícolas, medicamentos, metais preciosos e outros itens.

TRADIÇÃO – No mercado brasileiro a Comercial De Nigris tem tradição na venda de caminhões Mercedes-Benz blindados – os modelos são LS1635, Atego 2426 e 915 – para o segmento de carro-forte. E os clientes mais conhecidos são a Brinks e a Prosegur. Mas a comercialização do primeiro modelo blindado com câmbio automático foi o Atego 3030 para o Grupo Comando



Com este veículo, a empresa terá mais eficiência e segurança no transporte de cargas valiosas

G8. “Acreditamos bastante nesse mercado, pois reduz o custo da seguradora, o caminhão apresenta alta capacidade de carga e é eficiente. É mais praticidade e qualidade para o transporte de valores. Através desse projeto, saímos na frente do mercado com a Comando G8”, afirma Wagner Marcelino, gerente de vendas da Comercial De Nigris.

Segundo Carlos Nunes, diretor da Comando G8, o principal objetivo do serviço de blindagem é manter seguros os tripulantes e a carga. “O nosso plano está

voltado para a customização de soluções integradas que otimizem a produtividade, os custos e atinjam eficácia no atendimento”, afirma o diretor.

O diretor industrial da MIB Blindados, explica que o serviço de blindagem foi realizado em prazo recorde. “Todo o trabalho foi feito em 35 dias, desde o pedido até a entrega ao cliente, passando pelo desenvolvimento e implementação”, diz Fagundes.

ATIVIDADES – O Grupo Comando G8 iniciou suas atividades no mercado brasileiro há 12 anos, como empresa de serviço, e há cinco anos atua no segmento de segurança.

Hoje a empresa oferece um portfólio completo de serviços que inclui o transporte de valores, escolta armada, segurança patrimonial, segurança pessoal, monitoramento de câmeras e alarme, portaria e limpeza, atendendo clientes em todo o país.

Para suprir as necessidades dos seus clientes, a Comando G8 possui uma equipe altamente treinada e qualificada, equipamentos de última geração e tecnologia de ponta, que garantem atendimento personalizado, otimização de esforços, custos coerentes e qualidade comprovada. ■



O Atego 3030 pode receber até quatro tripulantes na cabine, que tem blindagem de nível III

Baixo custo na coleta de lixo com caminhão elétrico da BYD

Além da emissão zero de poluentes, veículo 100% elétrico possibilita redução nos gastos com energia e nos custos de manutenção

■ AMARILIS BERTACHINI



O caminhão elétrico foi trazido da China e equipado com sistema de compactação nacional

A BYD COMERCIALIZOU SEU PRIMEIRO caminhão 100% elétrico no país, para a Corpus Saneamento e Obras, empresa responsável pela coleta de lixo no interior de São Paulo e no Espírito Santo e que também presta serviços de coleta para a iniciativa privada. A operação começou há cerca de dois meses e o veículo está circulando em diversas áreas da cidade de Indaiatuba, no interior paulista, praticando um roteiro alternado, justamente para checar o desempenho do veículo em rotas variadas, com diferentes condições de operação.

Segundo Charles Alves Fioravante, gerente de suprimentos da Corpus Saneamento e Obras, o resultado tem sido positivo. O caminhão tem comprovado autonomia de mais de oito horas,

coletando e compactando o lixo, sem necessidade de recarga. A capacidade do veículo elétrico, segundo ele, é a mesma dos caminhões a diesel, com a coleta diária de cerca de 32 toneladas de lixo (16 toneladas por turno).

A empresa implantou um eletroposto para recarregar o veículo dentro de sua garagem de Indaiatuba, onde funciona o centro operacional da empresa e onde se concentra a maioria dos serviços de manutenção para todo o Estado de São Paulo.

Este primeiro exemplar foi importado da China, fabricado pela BYD em Shenzhen, e trazido ao país, de navio, há cerca de seis meses. O sistema de compactação de lixo, porém, foi feito por um fabricante

brasileiro, cujo nome a BYD não revelou. Segundo Carlos Augusto Serra Roma, diretor comercial e de infraestrutura da BYD, o plano da montadora é fabricar o caminhão elétrico em forma de CKD (Completely Knock-Down) em Campinas, na mesma fábrica onde já produz baterias e ônibus, a partir de 2018.

Roma assinala que a principal vantagem do uso do caminhão elétrico para a operadora é a redução do consumo energético e dos custos de manutenção. Ele afirma que o custo energético é equivalente a um terço do diesel (variando de acordo com o custo da energia que é entregue pela distribuidora). "A empresa passa a gastar um terço do que gastava com o diesel", ressalta.

Já os gastos com manutenção são reduzidos a um quinto do que é despendido com um caminhão a diesel. Isto porque o veículo elétrico tem muito menos peças e não é preciso, por exemplo, trocar óleo, filtro de ar ou filtro de combustível.

O caminhão é um 4x2, com motor de 245 cv, transmissão acoplada ao motor e eixo traseiro de quatro marchas automatizadas. "Um detalhe interessante é que o caminhão elétrico não tem embreagem porque o torque máximo é a zero rpm. Tem um desempenho muito superior, como nas partidas em rampa, por exemplo, do que o veículo a diesel", destaca Roma. O veículo tem sistema de regeneração de energia na frenagem e possui freio de estacionamento automático que é acionado sempre que o motorista tira o pé do pedal do acelerador, o que dá mais segurança para o operador porque

evita acidentes.

As baterias utilizadas no caminhão elétrico são as mesmas do ônibus elétrico da BYD, de fosfato de ferro lítio, com durabilidade estimada em 40 anos. "A bateria de fosfato de ferro lítio é um dos diferenciais do produto. A tecnologia é da BYD, empresa que apesar de nova, com 20 anos de atividade, já é a maior fabricante de baterias do mundo", afirma Roma.

EMISSÃO ZERO – Na opinião de Roma, a vantagem de maior destaque do caminhão elétrico é a emissão zero de poluentes, além do nível de ruído muito baixo (nível de ruído equivalente ao de um trólebus), mas ele assinala que o que mais atrai o comprador desse tipo de veículo é a redução no consumo de combustível e o menor custo de manutenção.

No caso da Corpus, a empresa tem

mais um motivo para adquirir veículos elétricos: desenvolve um programa para aproveitamento dos gases gerados na usina de aterro do lixo em energia elétrica. Desta forma, ela poderá produzir a energia e vendê-la à empresa de energia da região, equilibrando seus gastos com compra do insumo.

As negociações para o fornecimento do caminhão à Corpus começaram há cerca de um ano. "Procurei as maiores empresas do segmento de lixo e as mais inovadoras. Apresentei o projeto à Corpus e eles gostaram", conta o executivo. A BYD ofereceu financiamento próprio para facilitar a venda do veículo, cujo valor gira em torno de R\$ 1,5 milhão.

Segundo Roma, a BYD já está negociando a comercialização de novas unidades do caminhão elétrico com outras empresas de saneamento.

FURGÃO ELÉTRICO – Segundo Charles Fioravante, a Corpus já adquiriu mais um veículo elétrico da BYD, um furgão para coleta de resíduos da saúde, em hospitais e farmácias, que começará a circular em cerca de um mês. A empresa está finalizando a documentação do veículo e as adaptações necessárias para a operação, como o revestimento especial que precisa ser feito internamente para o transporte dos resíduos de saúde. Para este veículo, foi necessário instalar um segundo eletroposto dentro da garagem da Corpus em Indaiatuba porque as conexões dos dois veículos são diferentes.

Atualmente a frota da Corpus soma 360 caminhões e ônibus – a empresa tem 15 ônibus que fazem o transporte dos funcionários da empresa para execução de contratos como varrição e conservação de áreas verdes.

ANTECIPE SUA CREDENCIAL GARANTA SUA VAGA NA INTERMODAL 2017

Aproveite o início do ano para planejar a sua visita
O maior evento das américas nos setores de
logística, transporte de cargas e comércio exterior
A Intermodal 2017 está te esperando

Por que visitar?

- 45.451 participantes no evento durante os 3 dias, vindos de 60 países, sendo 16 da América Latina e 26 estados brasileiros
- Maiores players dos setores presentes: mais de 600 marcas nacionais e internacionais
- Melhor ambiente para networking. 80% dos expositores fazem novos contatos de negócios

Projete mais sucesso em 2017
venha para a Intermodal

Credencie-se agora
credenciamento on-line gratuito

intermodal.com.br

Feria Internacional de Logística,
Transporte de Carga e Comercio Exterior

INTERMODAL | south
américa

23ª edição
4 a 6 de abril de 2017 - 13h às 21h
Transamerica Expo Center - São Paulo - Brasil

Realização
Organizer
UBM

Patrocínio

ALIANÇA

HAMBURG SÖD



Foton inicia produção no Brasil

Fabricante chinesa adia a construção de planta fabril no país, devido às incertezas de mercado, e começa a produzir nas instalações da Agrale, em Caxias do Sul

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Caminhão Foton de 10 toneladas começa a ser fabricado nas instalações da Agrale

A CRISE ECONÔMICA E A RETRAÇÃO NO segmento de caminhões fizeram a Foton Aumark do Brasil refazer sua estratégia: a marca chinesa decidiu esperar a evolução do mercado para retomar o ritmo das obras de instalação de sua primeira fábrica no país, em Guaíba, Rio Grande do Sul. Em 2017 e parte de 2018, a empresa irá utilizar as instalações da Agrale, no mesmo estado, para produzir seus caminhões. “Negociamos com o MDIC (Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços) um prazo maior para a construção da fábrica”, explica Luiz Carlos Mendonça de Barros, CEO da companhia.

Na segunda semana de fevereiro, começam a serem produzidos os primeiros caminhões Foton nas instalações da Agrale, que serão distribuídos nas concessionárias da marca. A previsão é de que a produção seja

de 30 unidades por mês. “O volume pode ser alterado de acordo com a demanda do mercado. A Agrale tem capacidade ociosa suficiente para aumentarmos a produção, se for necessário. O acordo é bom para as duas partes, principalmente nesse momento difícil para o setor”, informa Barros.

Barros acredita que haverá uma estabilização e, posteriormente, a recuperação do mercado nacional, ainda em 2017. “As consequências do fim da ‘bolha’ de consumo que o Brasil enfrenta no segmento de caminhões já ocorreram em outros países, como os Estados Unidos, e os mercados estão se recompondo”, diz. O acordo permitirá que a Agrale utilize melhor os seus ativos e que a marca chinesa abrevie os prazos de nacionalização de sua linha de veículos. Para atender à Foton, a Agrale já dispõe de instalações adequadas, visto que sua unidade

2 já monta os caminhões Agrale das Linhas A, S e LX, além de chassis de ônibus e utilitários 4x4 Agrale Marruá.

Segundo Ricardo Mendonça, diretor comercial da montadora chinesa, serão fabricados nas instalações da Agrale, os modelos da linha MiniTruck Foton 3,5 11 DT, Foton 3,5 14 DT, Foton 3,5 14 ST, além do Foton 10 toneladas que atende aos requisitos do Finame. “O primeiro é um modelo mais simples e barato, sem adicionais. A novidade é o 3,5 14 DT, com motor de 140 cavalos, que deve ser muito bem aceito pelo mercado. O de dez toneladas (que pode chegar a 13 toneladas com terceiro eixo) é o único com seis marchas, e eixo dianteiro mais leve, ar-condicionado, travas e vidros elétricos”, informa Mendonça.

Por obedecerem às configurações de um VUC (Veículo Urbano de Carga), Mendonça acredita que os modelos da linha Mini-truck serão muito utilizados para entregas em áreas restritas, que necessitem de boa capacidade de cargas. “Esses produtos são bastante adequados para aplicações urbanas de cargas pesadas. Alguns segmentos devem procurar bastante esses modelos, como empresas de entrega de gás, de material de construção, atacadistas, supermercados e de distribuição de produtos refrigerados”, explica o diretor comercial da Foton.

Mendonça acredita que os modelos se destacam no mercado nacional e são indicados para as complexas operações de distribuição no Brasil, pois oferecem um conjunto mecânico composto pelos respeitadores mundiais Cummins, Eaton, ZF, além do sistema de injeção Bosch. As versões de 3,5 toneladas podem ser conduzidas por motoristas com habilitação de categoria “B”. ■

Vendas da linha Sprinter alcançam 125 mil unidades em 20 anos

Os modelos Sprinter chegaram ao Brasil em fevereiro de 1997, criando o segmento de "large vans" e a linha atual é a mesma comercializada na Europa



A linha Mercedes-Benz Sprinter conta com cerca de 60 versões de configuração

NO MÊS DE FEVEREIRO, A MERCEDES-Benz completa 20 anos de comercialização da linha Sprinter no Brasil. Com o portfólio de vans de passageiros, furgões e chassis com cabine para transporte de cargas, a Sprinter criou o segmento de "large vans" (3,5 a 5 toneladas de PBT) no país.

"Ao longo de duas décadas, foram emplacadas cerca de 125.000 unidades da Sprinter no mercado brasileiro", informa Werner Schaal, gerente sênior de Marketing & Vendas Vans da Mercedes-Benz do Brasil. "Esse notável volume de vendas atesta o sucesso dos veículos comerciais leves da nossa marca, segmento atendido a partir de 1994 com o modelo MB 180. Somando o total de vendas das duas linhas

até 2017, a Mercedes-Benz alcança mais de 135.000 comerciais leves vendidos no Brasil."

A linha Sprinter Mercedes-Benz se destaca no mercado pela constante inovação e pioneirismo, ressalta Schaal. A atual geração, lançada em 2016, novamente trouxe avançadas tecnologias, como o exclusivo Assistente de Vento Lateral (CrossWind Assist), farol de neblina com assistente direcional integrado e luzes de circulação diurna. O design inovador reforça a atratividade e modernidade da Sprinter, agregando valor à imagem dos negócios dos clientes, acrescenta Schaal.

Entre os diferenciais da Sprinter incluem-se avançados recursos como o exclusivo

Programa Eletrônico de Estabilidade ESP Adaptativo 9i, com integração dos sistemas ABS, ASR, BAS e EBD, freios a disco em todas as rodas e discos frontais, airbags para motorista (de série) e acompanhantes da primeira fileira de bancos (série ou opcional, conforme o modelo), ar-condicionado (série ou opcional), rodas em liga leve (série ou opcional), piloto automático (série ou opcional), volante ajustável em altura e profundidade, e volante multifuncional.

A Mercedes-Benz vem registrando um aumento sistemático de participação de mercado em veículos comerciais leves no segmento de "large vans". "Em apenas cinco anos, aumentamos nosso market share em mais de 12%, saltando de 14% em 2011 para 26,6% em 2016", diz Werner Schaal. "Esse resultado é muito expressivo, por tratar-se de um segmento extremamente competitivo."

Em 2016, foram comercializadas mais de 4.800 unidades da linha Sprinter no país. Com isso, a marca obteve a participação de 26,6%, representando 2% a mais em relação ao market share de 2015, que foi de 24,5%.

A família de veículos comerciais leves Sprinter é formada pelos modelos 313 CDI Street (PBT de 3,50 t), 415 CDI (PBT de 3,88 t) e 515 CDI (PBT de 5 t). São três opções de entre-eixos: 3.250 mm (curto), 3.665 mm (longo) e 4.325 mm (extra-longo). Os clientes contam com cerca de 60 versões de configuração da Sprinter, de acordo com o modelo, entre-eixos, altura interna e outros itens. ■

Setcesp lança Instituto Paulista do Transporte de Carga

A proposta do IPTC é dar maior embasamento técnico aos estudos do Setcesp e funcionar como um hub de informação do TRC

■ SONIA MORAES



COM O OBJETIVO DE COLETAR INFORMAÇÕES precisas por meio de pesquisas e elaborar um estudo mais aprofundado sobre o transporte rodoviário de carga (TRC) foi criado em São Paulo o Instituto Paulista do Transporte de Cargas (IPTC). Sem fins lucrativos, o novo órgão atuará como uma empresa independente dentro da sede do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp), no bairro de Vila Maria.

A proposta deste instituto é dar maior

embasamento técnico aos estudos do Setcesp e funcionar como um hub de informação do setor de TRC. “Será um local de informações para o transportador”, destacou Tayguara Helou, presidente do Setcesp, durante o evento de lançamento do IPTC realizado na sede do sindicato. Para comandar o IPTC, o Setcesp contratou o engenheiro Fernando Zingler, formado pela Universidade Federal de Santa Maria (RS), com mestrado em Engenharia de Planejamento de Transportes pela New

York University Tandon School of Engineering, nos Estados Unidos, e ex-funcionário do departamento de transportes de Nova York, onde atuou no planejamento de mobilidade urbana de cargas para a cidade. “O foco do IPTC é atender as empresas e a sociedade em tudo o que diz respeito ao transporte rodoviário de carga”, disse Zingler, diretor-executivo do instituto.

“Vamos realizar um trabalho técnico, com pesquisas e incluir novos dados disponibilizados pelas diversas agências, realizando um estudo mais aprofundado sobre o setor de transporte e buscar formas para melhorar a atuação do TRC na região”, detalhou.

Em seu programa de atividades o instituto pretende conversar com o transportador para entender como está a percepção dos profissionais sobre um determinado assunto. “Vamos buscar ferramentas em outras prefeituras, instituições e países. Também iremos organizar eventos e discutir o que precisa ser feito para resolver os problemas do transportador”, afirmou Zingler.

O diretor do IPTC comentou que, embora o transporte rodoviário de carga seja fundamental para a distribuição de mercadorias e o abastecimento urbano das cidades, muitas vezes não é levado em conta na hora do planejamento da mobilidade urbana e o caminhão, que precisa fazer entregas de mercadorias, não tem destaque nas discussões e nem o entendimento necessário dentro do poder público. “As legislações precisam ser melhoradas, pois acabam não sendo tão eficazes como deveriam porque não existe um planejamento,

PRIMEIRO DIAGNÓSTICO DO IPTC

Em seu primeiro levantamento o IPTC apurou que a frota total (automóveis, caminhões, ônibus e motocicletas) no Estado de São Paulo é composta de 27,2 milhões de veículos, sendo 12,5 milhões registrados na região metropolitana de São Paulo e 11,7 milhões estão na base territorial do Setcesp.

Da frota total do Estado de São Paulo, os veículos de cargas têm 10,8% de participação, com 2,9 milhões de veículos.

Na região metropolitana a participação dos veículos de carga é de 9,3%, com 1,2 milhão de veículos. Na base do Setcesp estão licenciados no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam) 1,1 milhão de veículos, o que representa 9,4% dos 11,7 milhões de veículos.

O IPTC apurou também que na base do territorial do Setcesp existem aproximadamente 20 mil empresas ligadas ao transporte rodoviário de carga e serviços complementares. O registro de autônomos no Registro Nacional dos Transportadores Rodoviários de Carga (RNTRC) corresponde a 84% dos pedidos. Na região metropolitana são mais de 22 mil empresas ligadas ao TRC. Ao todo são gerados mais de 200 mil empregos formais no setor.

Sobre as multas de trânsito o IPTC apurou que os caminhões representam cerca de 2% do total de veículos que circulam na região de São Paulo. Até setembro de 2016 esses caminhões cometeram mais de 500 mil infrações de trânsito, que representam 4,45% das infrações de trânsito registradas em São Paulo no período.

Em média são registradas 60 mil multas por mês por veículos de carga, a maioria referente a rodízio.

Das 9% das multas aplicadas manualmente, 33% são de estacionamento, 21% de rodízio e 11% por invasão de faixas de ônibus. Das 91% das multas eletrônicas, 73% são de rodízio, 18% de circulação fora de faixa e 7% de velocidade.

ACIDENTES – O IPTC apurou que nas rodovias federais de São Paulo 25% dos acidentes envolvem veículos de cargas, sendo que 57% desses acidentes acontecem durante o dia, no horário comercial.

“Apesar da maioria dos veículos sair ileso, há prejuízo para outros veículos, para o trânsito e as rodovias”, disse Zingler.

O presidente do Setcesp, Tayguara Helou,



Tayguara Helou: o IPTC precisa utilizar os casos de São Paulo para levar a outras regiões

afirmou que há uma proposta para acabar com a multa livre, que é aquela que não tem a identificação do condutor, e criar uma nova reclassificação do projeto de pontuação do motorista de veículo de transporte de carga.

Helou comentou que o que não estiver relacionado à segurança de trânsito, como o rodízio de veículos, tem que tirar do sistema de pontuação. “Quem decide o horário da entrega da mercadoria é o cliente e não o motorista.”

Sobre o instituto Helou disse será importante para as empresas de transporte e também todos os segmentos da modalidade, como os transportadores autônomos. “Quando discutimos mobilidade e abastecimento urbano, temos que olhar para todos os setores do TRC, pois são agentes que estão diretamente relacionados. É muito interessante o IPTC gerar conteúdo e compartilhar dados e informações de forma técnica e fundamentada com todos”, observou.

O presidente do Setcesp acha importante o IPTC não limitar a atuação somente na região metropolitana de São Paulo. “Tem que olhar para a nossa região e utilizar esses casos para levar a outras regiões”, orientou.

“Temos que lembrar que somos transportadores e operamos em outras grandes regiões metropolitanas do Brasil afora e quero melhorias nesses outros locais e porque não contribuir para as nossas entidades parceiras que temos espalhadas por todo o Brasil”, disse o presidente do Setcesp. “O próprio IPTC vai ser o fundamentador das nossas propostas.”

uma preocupação mais abrangente para o transporte de carga”, apontou Zingler.

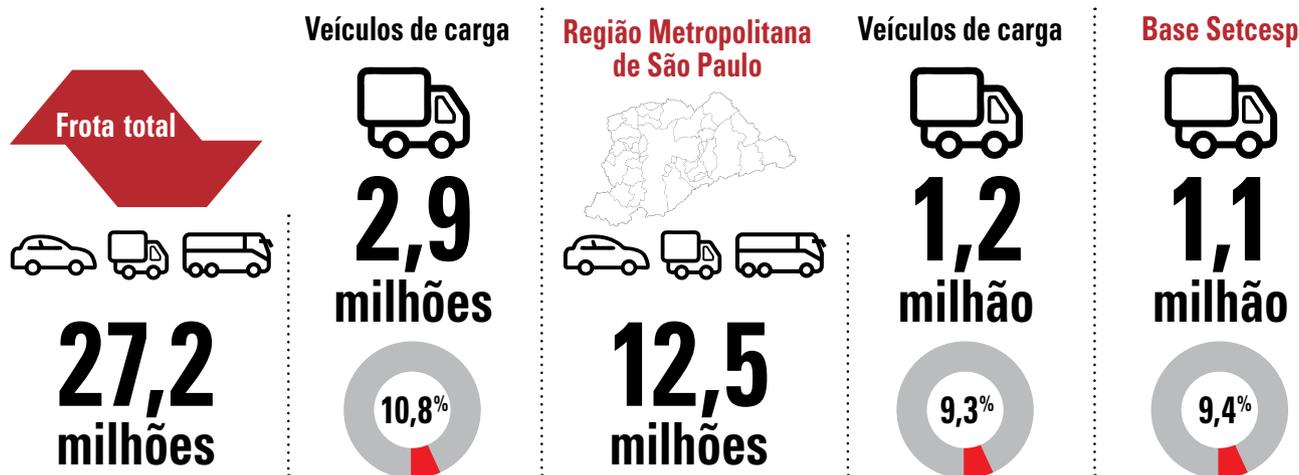
Para o diretor, é preciso um foco maior no transporte rodoviário de carga. “O Setcesp está aí para defender os interesses dos transportadores, mas muitas vezes, dentro

de tudo que já faz, não consegue elaborar um trabalho mais aprofundado da forma como gostaria sobre o transporte rodoviário de carga. É para isso que foi criado o IPTC, para dar um embasamento técnico a esses estudos mais detalhados do transporte

rodoviário de carga”, esclareceu.

Zingler ressaltou que hoje há muitas informações e dados estatísticos gerados por diferentes entidades e agências da região, mas muitas vezes esses dados não conversam entre si. Existem informações

Participação dos veículos de carga em relação à frota total (em %)



de mobilidade que vêm da prefeitura, de frota que vêm do Departamento Estadual de Trânsito (Detran) e não há um cruzamento, uma interpretação correta dessas informações. A operação de TRC é muito complexa, não se pode medir com base em um ou dois parâmetros. “O IPTC tem que ser uma fonte que conecta todos esses dados, ter um detalhamento mais profundo sobre como funciona o TRC. Tem que funcionar como um centro de informações para o Setcesp e para a sociedade em geral e fornecer uma análise detalhada do setor.”

A intenção de Zingler é que o IPTC seja um instituto reconhecido pela excelência, pela qualidade dos seus estudos e pesquisas, promovendo iniciativas que beneficiem e melhorem a qualidade de vida da sociedade paulista. “A nossa missão é servir com conhecimento e transparência o transporte rodoviário de carga através de serviços que contribuam ao avanço tecnológico e à inovação do setor e do abastecimento urbano.”

ATUAÇÃO – O IPTC vai atuar em várias áreas, abordando questões sobre frota e infraestrutura, políticas urbanas, uso do

solo, entregas noturnas, combates à ineficiência e gestão de dados.

No quesito frota e infraestrutura o instituto vai realizar trabalhos e estudos referentes a restrições e aplicações de rodízios na região metropolitana de São Paulo. Criar materiais instrutivos, ferramentas para que o transportador tenha uma consulta mais rápida. Padronizar o uso dos veículos urbanos de carga (VUC) e desenvolver um planejamento de entrega mais eficaz.

No campo de políticas urbanas o foco é entender melhor o TRC e expandir o estacionamento para veículos de carga. “Existe um desequilíbrio muito grande nas vagas para veículos de carga”, apontou Zingler.

Sobre planejamento e uso do solo o trabalho consiste em apurar como é a operação das empresas na base de atuação do Setcesp, qual é a característica do transporte nas cidades e a integração metropolitana. Como o transporte de carga está inserido nas cadeias logísticas. “Vamos mapear os principais polos geradores de carga dentro de São Paulo e nos municípios arredores. Apurar o perfil das empresas que solicitam o serviço de carga, fazer integração com os terminais de carga, controlar as distribuições e a movimentação

dos caminhões nas rodovias que ligam o país”, explicou o diretor do IPTC.

Sobre as entregas noturnas, Zingler afirmou que há muita dificuldade de implementar esse projeto no Brasil. “Vamos entender o que é preciso para viabilizar a entrega noturna e fazer com que isso seja adotado pelas empresas para que, através das políticas urbanas, seja possível incentivar a distribuição das mercadorias fora do horário de pico. Vamos combater as ineficiências, como as informalidades das operações, a frota irregular e o roubo de carga que está crescendo muito no país”, disse Zingler.

No trabalho de gestão a meta, segundo Zingler, é transformar o IPTC em um centro de excelência de dados para o transportador.

81 ANOS – Tayguara Helou aproveitou o evento de lançamento do IPTC para comemorar o aniversário de 81 anos do Setcesp, entidade que atua em prol do desenvolvimento do transporte rodoviário de carga. “Este é um segmento fundamental para o desenvolvimento do nosso país e que vem sendo guiado brilhantemente, por meio da atuação do Setcesp”, declarou Helou. ■

ACELERE O RENDIMENTO DOS SEUS NEGÓCIOS COM A DAF CAMINHÕES.

REPENSE

Conheça a linha de Caminhões DAF com motores PACCAR-MX produzidos no Brasil. A DAF uniu qualidade e eficiência com o melhor custo/benefício para você acelerar o crescimento do seu negócio. Caminhões robustos, confortáveis e com máximo desempenho.



Cinto de segurança salva vidas.

XF105

- Disponível nas versões 6x2 e 6x4
- Motor PACCAR MX de 12,9 litros, com potências de 410, 460 e 510 cavalos
- Três opções de cabine: Comfort Cab, Space Cab e Super Space Cab

CF85

- Disponível nas versões 4x2 e 6x2
- Motor PACCAR MX de 12,9 litros, com potências de 360 e 410 cavalos
- Duas opções de cabine: Sleeper Cab e Space Cab



DAFcaminhoes DAF Caminhões dafcaminhoes

DRIVEN BY QUALITY

DAF

A PACCAR COMPANY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFCAMINHOES.COM.BR

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



Entidade pede providências sobre mudanças no contrato do Sem Parar

Segundo a NTC&Logística, o Sem Parar pretende cobrar 3% sobre o valor da fatura mensal, a título de remuneração dos serviços prestados, não tendo acréscimo se for utilizado o sistema pré-pago do pedágio

■ SONIA MORAES

A ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO TRANSPORTE de Cargas e Logística (NTC&Logística), entidade que representa as empresas de transporte rodoviário de carga em todo o país, pediu à Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT) providências com relação à mudança nos contratos de serviços prestados pelo Sem Parar CGMO (Centro de Gestão de Meios de Pagamento).

Segundo a NTC&Logística, as alterações objetivam a implantação de outros planos

de pagamentos diferenciados dos atualmente existentes. “A prestadora de serviços passará a cobrar 3% sobre o valor da fatura mensal, a título de remuneração dos serviços prestados e somente não haverá acréscimo se utilizado o sistema pré-pago do pedágio”, informa José Hélio Fernandes, presidente da NTC&Logística.

No ofício, o presidente da entidade ressalta que “as concessões das rodovias federais são reguladas por contratos que não

contemplam a possibilidade da cobrança de juros nos casos da utilização de sistema eletrônico de pagamento do pedágio que foi implantado nas rodovias federais como meio alternativo de pagamento em benefício da própria concessionária, que obtém evidente redução dos custos com a redução de pessoal, agilidade e segurança na cobrança”. Ressalta ainda que a terceirização da cobrança mediante uso do meio eletrônico não poderá ser pretexto para

agravar os custos do pedágio para o usuário.

A empresa Sem Parar alega que o contrato permite que ela possa alterar unilateralmente a forma de cobrança e as condições do contrato, pelo que se acha no direito de cobrar juros sobre o valor da fatura, ou seja, sobre o valor da tarifa de pedágio onerando o usuário. Segundo a NTC&Logística, obviamente tal cláusula é nula de pleno direito, o que poderá levar à contestação judicial dessa cobrança.

De acordo com a associação do transporte, como se trata de cobrança lançada sobre serviço concedido e sob a regulamentação e fiscalização da ANTT, “antes de qualquer medida judicial, parece mais correto recorrer ao órgão regulamentador para que faça valer as regras do certame licitatório para impedir o enriquecimento indevido das empresas concessionárias, diretamente ou através e interposta empresa terceirizada, da qual são sócias, em detrimento do usuário que estará sendo obrigado a arcar com ônus não previsto na licitação.”

Em comunicado a NTC&Logística solicita providências necessárias para coibir à empresa Sem Parar a cobrança de encargos



incidentes sobre as tarifas de pedágio das empresas e usuários do meio eletrônico de pagamento, sob pena de inabilitação do meio de pagamento.

REELEIÇÃO – José Hélio Fernandes foi reeleito presidente da NTC&Logística para o

José Hélio Fernandes foi reeleito presidente da NTC&Logística para o próximo triênio

próximo triênio. Quando assumiu a presidência da entidade em 2013 tinha como proposta lutar pela causa do transporte rodoviário de cargas, buscando, sobretudo, disponibilizar ferramentas que pudessem favorecer a saúde econômica e tarifária das empresas do setor de transporte.

Além da parceria com a Fundação Dom Cabral, considerada a melhor escola de negócios do país, as reuniões do Conet/Intersindical (conselho nacional de estudos em transporte) foram redesenhadas e adaptadas aos novos tempos. As Câmaras Técnicas foram reforçadas, procurando agregar os principais empresários de cada segmento.

No âmbito interno da entidade foram colocadas em práticas ações importantes para melhorar a gestão, procurando mantê-la focada nos movimentos e avanços do setor, com ferramentas modernas e eficientes.

O presidente da NTC&Logística lembra que, mesmo com todas as agruras geradas pela crise que atingiu o Brasil, a associação conseguiu o financiamento necessário para manter todos os eventos em todas as regiões do país.

No campo político, conseguiu a desoneração da folha de pagamento que possibilitou às empresas ter fôlego para evitar mais demissões. “Foram três anos de muita transpiração, e muita inspiração e muita garra por parte de uma diretoria e um corpo profissional aguerrido e comprometido com uma única causa, o desenvolvimento do TRC”, destacou Fernandes, em comunicado.

Em curto e médio prazo as atenções da NTC&Logística, segundo Fernandes, estarão voltadas para as discussões do marco regulatório no Congresso Nacional. “Isso exigirá muita atenção e debate pois poderá mexer com as características das atividades do setor”, destacou.



O Sem Parar pretende passar a cobrar 3% sobre o valor da fatura mensal do pedágio

Ford racionaliza logística de exportação

Depois de Suzano, empresa inaugura novo centro de exportação de peças na Bahia para diminuir a complexidade e agilizar o envio de componentes dos seus veículos para as filiais no mundo

■ SONIA MORAES



Novo centro de distribuição de peças da Ford na Bahia é controlado pela Columbia Logística

COM A ESTRATÉGIA DE DIMINUIR A COMPLEXIDADE da operação e agilizar a exportação de peças dos seus veículos para as filiais da companhia no mundo, a Ford Brasil inaugurou na Bahia o seu segundo centro de distribuição de peças – o primeiro entrou em operação em agosto do ano passado na cidade de Suzano, região metropolitana de São Paulo.

Instalado no entreposto aduaneiro do Grupo Columbia, em Simões Filho, o armazém tem 1.500 metros quadrados e estrutura de acordo com o padrão global da Ford. As instalações são completas, com área de escritório e docas virtuais para depósito de contêineres.

Este novo centro de distribuição será controlado pela Columbia Logística, sendo o primeiro do Nordeste a usar um novo conceito de exportação de autopeças em que todo o processo é feito dentro de uma área alfandegada, trazendo mais velocidade, controle e competitividade para a operação.

O centro de distribuição vai receber, consolidar e expedir material de 20 fornecedores da região nordeste e exportar para fábricas da Ford na Venezuela, Índia, China, Tailândia, Rússia, México e Vietnã.

A entrega será feita diretamente no entreposto, de onde as exportações seguem para o destino de saída do país, através do porto de Salvador ou em casos urgentes por aeroporto.

Com a globalização, as linhas que produzem os modelos Ka e EcoSport nesses países utilizam muitas peças fabricadas exclusivamente no Brasil, incluindo estampados da fábrica de Camaçari.

“A agilidade no recebimento e na expedição e o atendimento diferenciado aos clientes globais são vantagens do novo centro, que coloca a Ford Brasil nos padrões internacionais nesse tipo de operação”, afirma Emerson Miguel, supervisor dos centros de distribuição de exportações da Ford.

As principais mudanças em relação ao sistema anterior incluem a realização da operação externa dentro de área alfandegada e a otimização de embalagens de exportação, com padrão global da Ford e redução de reembalagem.

Outros ganhos com a área exclusiva são mudanças no controle diferenciado de inventário (formação de lote), retorno imediato ao fornecedor em caso de problemas na chegada do material e emissão de documentos de exportação pela Ford para todas as peças.

A agilidade no recebimento e expedição e o atendimento diferenciado aos clientes globais são outros fatores que colocam a Ford Brasil nos padrões internacionais nesse tipo de operação.

Anteriormente, a operação de exportação era feita em um armazém externo, que operava como extensão do Complexo de Camaçari. “Com o novo conceito, ficamos mais competitivos globalmente, expandindo as operações da Ford América do Sul”, destaca Miguel.

Para Murillo Mello, diretor de negócios da Columbia, a nova operação está alinhada ao posicionamento da empresa no mercado de logística. “Nossa missão é oferecer soluções de alto nível de complexidade e eficiência, agregando valor à cadeia de abastecimento de segmentos estratégicos para o país, entre os quais o automotivo”, afirma Mello.

Em Suzano o centro de exportação de peças da Ford está instalado no

entrepósito aduaneiro da Companhia de Armazéns Gerais e Entrepósitos (Cragea), numa área de 1.900 metros quadrados, e mantém a mesma estrutura de padrão global da Ford.

Inaugurado em agosto do ano passado este centro de exportação de peças oferece uma série de vantagens operacionais de logística, governança e redução de complexidade, com mais agilidade no fornecimento de peças brasileiras para a Argentina, Venezuela, México, Rússia, China, Vietnã e Tailândia, Índia e África do Sul, estas últimas com duas unidades cada. Para suprir esses países, a Ford utiliza operações multimodais que envolvem transporte rodoviário, ferroviário, aéreo e marítimo.

O centro de peças de Suzano tem instalações completas: escritório, duas docas físicas, além de outras 17 docas virtuais considerando os espaços no solo para depósito de contêineres. Conta também com o suporte de outros departamentos da Ford, como finanças, jurídico, compras e tecnologia da informação.

O supervisor dos centros de distribuição de exportações da Ford informa que os novos centros de distribuição alfandegada são exclusivos para peças direcionadas à exportação para outras fábricas da Ford no mundo. As peças destinadas para produção nas unidades em território nacional continuam com o mesmo processo de armazenamento nas unidades de São Bernardo do Campo e Camaçari.

Por questão de estratégia de negócio, a Ford não revela os planos futuros sobre a inauguração de novos centros de exportação de peças. “Podemos afirmar que estamos sempre estudando novas possibilidades e oportunidades de



O centro de exportação de peças da Ford de Suzano está instalado no entreposto aduaneiro, numa área de 1.900 m², e mantém a mesma estrutura de padrão global da Ford

melhorias contínuas em nossos processos logísticos”, destacou Miguel.

Sobre os resultados obtidos com a instalação do centro de exportação de peças em Suzano, o supervisor disse que a Ford teve ganhos logísticos e operacionais com a consolidação do material em uma área alfandegada da Cragea, principalmente com relação à velocidade da operação, otimização de transporte e governança.

OPERAÇÃO LOGÍSTICA – No modelo anterior, o depósito instalado em São Bernardo do Campo (SP), onde está localizada a sede industrial da Ford, recebia as remessas de 166 fornecedores externos, totalizando mais de 2.000 peças diversas para carros, picapes e caminhões. Nessa lista estão, por exemplo, itens como lanternas da Ranger, radiadores do Focus, motores da linha Cargo,

além de vários componentes do EcoSport, Ka e New Fiesta.

Na operação logística a fábrica de São Bernardo consolidava o material e realizava o transporte para o centro de distribuição no Cragea para o desembarço e exportação, num trabalho de muita complexidade. Em 2015 a operação movimentou mais de 1.050 contêineres, equivalentes a 54 mil metros cúbicos de carga.

“Com o novo entreposto, a logística foi racionalizada. A entrega passou a ser feita diretamente no Cragea e de lá as exportações seguem para os destinos de saída do país, como o porto de Santos, os aeroportos de Guarulhos ou Viracopos, em Campinas, e ainda por rodovia na fronteira do Brasil e Argentina. Isso significa economia de recursos, tempo e controle”, afirma o supervisor dos centros de distribuição de exportações da Ford.

JBS Transportadora implanta sistema de controle de pneus

Além de minimizar os impactos ambientais com monitoramento e descarte consciente de pneus, a empresa estima reduzir de 15% a 20% os custos com a manutenção da frota

■ AMARILIS BERTACHINI



A JBS Transportadora reforma cerca de 1.100 pneus por mês de sua frota de caminhões

A JBS TRANSPORTADORA, UNIDADE DE negócios que presta serviços de transporte para a companhia de alimentos JBS e para empresas parceiras, implantou um programa de gestão de pneus desenvolvido pela empresa Budini Incorporated, chamado "Gerenciamento de Pneus - TOP 10", que monitora o pneumático desde o momento da aquisição até o seu sucateamento e apresenta relatórios sobre o desempenho de cada unidade.

O sistema de monitoramento de pneus controla a profundidade do sulco e a qualidade, além dos quilômetros rodados e desgaste dos mesmos, por meio de profundímetros acoplados a tablets configurados com o software chamado Pocket Suite. Esse aplicativo inspeciona cada pneu e se comunica através

do dispositivo que está sendo utilizado, via Bluetooth, com as ferramentas eletrônicas de coleta. Essas ferramentas são chamadas de Air Audit 2 (inspeção

e correção de pressão de ar dos pneus da frota) e Probe (inspeção de pressão de ar e profundidade de sulco). Os dados de pressão, profundidade de sulco e informações dos pneus também são coletados no aplicativo Pocket Suite, o que possibilita eliminar formulários e, consequentemente, evitar possíveis erros.

Segundo Ricardo Gelain, diretor da JBS Transportadora, isso permite, remotamente, a tomada de decisões estratégicas, táticas e operacionais e um ciclo otimizado do equipamento para dimensionar, em tempo real, o uso do "par perfeito" de pneus nos veículos. Com essa medida, além de minimizar os impactos ambientais, a empresa estima reduzir de 15% a 20% os custos logísticos com a manutenção da frota.

Atualmente, a JBS Transportadora possui uma frota com mais de 1.100

O sistema possui 10 níveis de gerenciamento



caminhões e todos eles são rastreados por satélite. “Temos mais de 32 mil pneus em uso em todo o Brasil. Fazemos o controle ativo de cada pneu, desse modo conseguimos saber quantos quilômetros ele rodou e até quando podemos utilizá-lo. Também conseguimos diminuir custos de equipe, pois a demanda frequente com manutenção e calibragem é reduzida”, explica Gelain. Todos os dados coletados nos 32 mil pneus da frota são exportados para o programa de gestão da empresa Budini Incorporated.

A primeira fase do projeto aconteceu de agosto a outubro de 2016, quando foi feito o cadastro de todos os pneus. “Os resultados preliminares começaram a ser apurados entre novembro e dezembro do mesmo ano”, diz Gelain, explicando que a economia de 15% a 20% é relacionada somente ao custo com pneus.

Essa solução é parte da ação da empresa para inovação do sistema de rastreamento e de gestão de sua frota. Além do monitoramento dos pneus, a JBS faz o reúso consciente e o descarte responsável dos pneus. De acordo com Gelain, o objetivo da companhia é garantir sua competitividade nacional ao reduzir custos e minimizar os impactos à natureza.

Com 35 filiais distribuídas pelo país,



Ricardo Gelain: o monitoramento de pneus permite, remotamente, a tomada de decisões estratégicas, táticas e operacionais

a JBS mantém um compromisso sustentável com a redução das emissões de gás carbônico na atmosfera. “O sistema de escapamento de toda a frota de caminhões é equipado com o composto químico Arla 32, que reduz significativamente os impactos ambientais. Além disso, a JBS Transportadora renova a sua frota a cada três ou quatro anos, de forma que seja mantida a excelência não só na parte mecânica, mas também de

ergonomia e conforto ao volante para os colaboradores.”

De acordo com Gelain, a empresa avalia frequentemente as condições de mercado para definir a renovação de frota. “O objetivo da unidade de negócios é sempre manter a frota nova e moderna, de forma a garantir excelência na prestação de serviços, além de menores níveis de emissão de poluentes”, diz, sem revelar, entretanto, se a empresa pretende adquirir novos veículos em 2017.

REÚSO E DESCARTE – Segundo informações da empresa, para aumentar a vida útil dos pneus, que é de um ano e meio, é feito o recapeamento duas vezes e depois as unidades são encaminhadas para um descarte responsável. A JBS Transportadora reforma cerca de 1.100 pneus por mês e envia aproximadamente 400 unidades inservíveis para a Reciclanip, uma entidade sem fins lucrativos, sediada em Araraquara (SP), criada pelos fabricantes de pneus, que cuida de dar destino correto ao material.

Uma das formas mais comuns de reaproveitamento dos pneus inservíveis é o uso como combustível alternativo para as indústrias de cimento ou na fabricação de solados de sapatos, asfalto, borrachas de vedação, tapetes de carro, dutos pluviais, pisos para quadras poliesportivas ou pisos industriais.

A JBS é uma empresa de alimentos com mais de 60 anos de atividade. Está presente em mais de 20 países, com plataformas de produção ou escritórios comerciais. Exporta para mais de 150 mercados e possui mais de 300 mil clientes ativos no mundo. A companhia também atua em setores relacionados com o seu core business como couros, biodiesel, colágeno, sabonetes, glicerina e envoltórios para embutidos, e possui negócios de gestão de resíduos, embalagens metálicas e transportes, que dão suporte à sua operação.



10. OTIMIZAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

9. INFORMAÇÕES PRÓ-ATIVAS

8. RASTREAMENTO DOS PNEUS E CONTABILIDADE

7. INCORPORAR REGISTROS DE COMBUSTÍVEL E CONTABILIDADE

6. PROJEÇÕES DE CUSTO

5. PROJEÇÕES DE DESEMPENHO

4. ANÁLISE DE SUCATA

3. REGISTRO DE PNEUS E DESENHOS DE REFORMA

2. PROFUNDIDADE DE SULCO E INSPEÇÃO VISUAL

1. PRESSÃO DO AR DOCUMENTADA

Os cuidados da Luft com as cargas sensíveis

Unidade de negócios da empresa de logística desenvolveu sistema que integra transporte rodoviário e aéreo com gerenciamento ininterrupto da temperatura de medicamentos

■ AMARILIS BERTACHINI



A Luft Healthcare utiliza 600 veículos para fazer entregas exclusivamente ao setor de saúde

O GRUPO LUFT, UM DOS MAIORES OPERADORES logísticos do país, especializou-se na implementação de soluções customizadas para seus clientes, principalmente os dos segmentos farmacêutico, hospitalar, agro-negócio, varejo e e-commerce, para os quais foram criadas unidades de negócio específicas. É o caso da Luft Healthcare, fundada em 2013 com o objetivo de desenvolver logística especializada para os setores farmacêutico, cosméticos e saúde, e para atender indústrias, distribuidores, farmácias e laboratórios.

Essa unidade acabou desenvolvendo um moderno sistema para transporte de cargas sensíveis e perecíveis, como medicamentos oncológicos, hemoderivados, vacinas, reagentes e outros produtos de diagnóstico 'in vitro', integrando o transporte rodoviário e aéreo. O sistema de gestão de cargas sensíveis da empresa permite o gerenciamento ininterrupto da

temperatura da carga, com quatro opções: refrigerada de 15° C a 25° C; refrigerada de 2° C a 8° C; congelada (-20° C) e ultracongelada (-70° C), explica Cleibe Palhano, diretor de operações e transportes da Luft Logistics/Luft Healthcare.

Aproximadamente 70% do movimento dessas cargas é realizado pelo modal rodoviário e 30% pelo aéreo. A Luft Healthcare utiliza cerca de 600 veículos para realizar entregas exclusivamente ao setor de saúde. O mix de frota é de cerca de 50% de veículos próprios e 33% da frota utilizada é composta por veículos climatizados ou isotérmicos.

Segundo Palhano, no modal rodoviário, 20% das cargas movimentadas são sensíveis às variações de temperatura e no modal aéreo, 75%. A empresa tem um acordo operacional com a Latam e, pela escala das operações que realiza, pode utilizar tanto aviões cargueiros quanto aeronaves

menores para carregar essas cargas.

De acordo com o executivo, o mercado de carga aérea do setor de saúde não se alterou substancialmente com a crise, "pois não existe alternativa para entrega de produtos perecíveis num país continental como o Brasil". "A Luft retomou a posição de maior embarcador de produtos de saúde do país, com projetos inovadores em parceria com a Latam. Consolidamos uma performance de entrega neste modal e fechamos o ano de 2016 com 99,6% das entregas no prazo. Foram mais de 150 mil entregas neste modal", relata Palhano.

Além dos transportes rodoviário e aéreo, a Luft finalizou, em 2016, um projeto de cabotagem, e realizou os primeiros testes. "Agora, em 2017, estamos colocando o produto no mercado. Somos a única empresa do país que opera o segmento de saúde nos três modais. Além desta inovação, é de se salientar que a cabotagem também permite transportar produtos com temperatura controlada, com a utilização de contêineres Reefer, o que não se pratica no modal rodoviário", destaca o executivo.

A Luft Healthcare trabalha com toda a cadeia integrada: armazenagem e transporte de produtos farmacêuticos, médicos e cosméticos a partir de um mesmo centro de distribuição (CD). Essa divisão tem um dos maiores e mais avançados centros logísticos do mercado de saúde, localizado em Itapevi (SP). A Luft opera no país todo através de 30 filiais e bases, e os CDs de crossdocking principais estão estrategicamente localizados nas regiões

que concentram os maiores volumes e nos polos farmacêuticos. Os principais pontos estão nos estados de São Paulo, Goiás, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Gerais, além do Distrito Federal e Pernambuco, onde a empresa está investindo em um hub para a região nordeste.

MERCADO – Para 2017, a Luft espera um crescimento acima do mercado. “Trabalhamos muito forte em 2016 para sedimentar a performance num patamar de OTD (On Time Delivery) acima de 98%. Essa meta operacional foi traçada, alcançada e superada. Hoje já operamos com grandes volumes de entregas em alguns clientes, alcançando 100% de OTD consistente há meses. Isso teve uma repercussão muito positiva no mercado e estamos percebendo que diversos clientes que operavam conosco no passado, e nos deixaram para testar outras opções do mercado, estão agora retornando a transportar com a Luft. Assim, apesar de entendermos que 2017 ainda não é o ano onde perceberemos a recuperação econômica, a Luft espera um crescimento acima do mercado”, prevê Palhano.

Ele acredita que o segmento de e-commerce vai experimentar novamente um grande crescimento, com novas oportunidades em vista da saída da empresa Correios desse mercado. Mais especificamente no segmento de saúde, o mercado está sofrendo alguns movimentos que podem alterar o modelo de distribuição fracionada porque as grandes redes de farmácias e os grandes distribuidores estão concentrando os maiores volumes de entregas para seus CDs e criando mais regras restritivas (agendamentos, carros exclusivos, horários etc.). “Conseqüentemente, é notado um aumento do interesse por entregas dedicadas. Acreditamos que em 2017 teremos um aumento da demanda por cargas consideradas FTL (Full Truck Load) em detrimento do fracionado LTL (Less than Truck Load)”, estima.



A Luft se empenha em sedimentar uma performance acima de 98% de entregas no prazo

No ano passado, a atividade de transporte de produtos de saúde acompanhou as vendas do setor e, conforme relata o diretor da Luft, mostrou certa estagnação e até um pequeno crescimento em alguns laboratórios que a empresa atende. “Em comparação com outros setores do mercado, podemos afirmar que o ano não foi ruim, mas se entendermos que o setor de saúde experimentou um ciclo de crescimento de dois dígitos nos anos anteriores à crise, é também correto afirmar que o ano de 2016 não acompanhou a evolução que o setor esperava”, analisa.

“Nosso serviço de transporte atende todas as cidades brasileiras, conta com uma ampla rede de distribuição e uma moderna frota de veículos tecnologicamente adaptados para cumprir todos os requisitos de segurança, temperatura, e integração. Prestamos serviços expressos de cargas aéreas e rodoviárias, para a condução de cargas sensíveis”, explica Fernando Luft, sócio-fundador da Luft Logistics. Ele ressalta que o sistema de transporte de cargas sensíveis e perecíveis da Luft possui diferenciais de última geração que englobam cadeia fria, controle de temperatura e sistema de tracking online. Isso permite que toda a cadeia logística (operações, frota, documentações, recursos) seja monitorada 24 horas, fornecendo informações rápidas e confiáveis e possibilitando que a equipe adote ações de prevenção com agilidade e

de acordo com as determinações da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), que estabelece uma sistemática para a padronização do sistema de rastreamento de todos os medicamentos no que se refere à forma de manter os dados referentes à fabricação, embalagem, armazenamento, distribuição e dispensação.

O objetivo principal dessas medidas é garantir a manutenção da qualidade e eficácia dos produtos até o consumidor final, a fim de evitar riscos e efeitos adversos à saúde. Há também o benefício de redução do número de desvios de carga, devido ao controle mais rígido de cada medicamento.

HISTÓRIA – A Luft Logistics foi fundada em 6 de fevereiro de 1975, por Raimundo Luft, com o nome de Transportes Luft. Iniciou as atividades voltada ao transporte de produtos de consumo de primeira necessidade, na cidade de Santa Rosa, no interior do Rio Grande do Sul, conforme conta Fernando Luft.

A Luft Logistics mantém 24 unidades instaladas no Brasil e três nos Estados Unidos, conta com mais de 4.500 funcionários e colaboradores e uma frota total de 2.500 veículos. Além da Luft Healthcare, o grupo tem as unidades de negócio Luft Agribusiness, dedicada à logística especializada para o setor de agronegócios, e a Luft Solutions, voltada à logística especializada para o setor de varejo e e-commerce. ■

GeoPost adquire 60% da JadLog

Grupo francês entra no mercado brasileiro de cargas expressas fracionadas e planeja faturar R\$ 1 bilhão em até quatro anos

■ AMARILIS BERTACHINI



Com uma frota de mais de 250 caminhões, a JadLog faturou R\$ 406 milhões em 2016

APÓS CERCA DE DOIS ANOS DE PROSPECÇÃO do mercado brasileiro, a GeoPost, uma das maiores empresas de distribuição de encomendas da Europa, controlada pelo grupo La Poste (companhia postal francesa) adquiriu 60% da brasileira JadLog, especializada em logística e transporte de cargas expressas fracionadas.

Este foi o primeiro investimento da empresa na América do Sul. "Percebemos as particularidades do mercado, vimos muitas empresas e a JadLog foi a nossa opção", conta Olivier Estabiet, CEO da filial da GeoPost em Portugal e novo presidente do Conselho de Administração da JadLog. Em sua avaliação, pesaram na escolha o fato da JadLog trabalhar com os dois modelos: B2B (transações entre empresas) e B2C (transações entre empresa e consumidor).

O foco da nova controladora será em crescer no B2C, desenvolver o e-commerce, inovar em tecnologia, elevar o nível do serviço que a JadLog presta ao mercado e investir em soluções de automação, como na triagem das encomendas, por exemplo. "Temos respeito pelo passado da JadLog", diz Estabiet, destacando que é de se admirar como a empresa tem conseguido manter crescimento anual de dois dígitos em sua participação de mercado, ou seja, acima da média de mercado, mesmo numa situação de crise. Ele acrescenta que a JadLog tem uma alta taxa de fidelização dos clientes – sua carteira hoje possui mais de 30 mil clientes – e sua malha com mais de 500 franqueados lhe garante capilaridade e qualidade nos serviços.

Além disso, a empresa quer implantar

no Brasil um modelo que já usa na Europa com o credenciamento de pontos comerciais para a retirada de encomendas em localizações próximas ao endereço do consumidor final, chamados de pick-ups, um serviço opcional para o cliente de pequenas encomendas e cargas expressas.

A meta é instalar mais de 8 mil pontos pick-ups no país, nos próximos meses. Na Europa, a empresa já conta com 28 mil pontos. Segundo o executivo, 95% da população atendida pela GeoPost encontra-se a menos de 15 metros de uma loja pick-up.

A GeoPost tem também um serviço chamado de Predict, que consiste num contato antecipado da empresa com o consumidor final para confirmar a entrega, ou reagendá-la para outro dia ou para um novo endereço, estratégia que eleva o índice de êxito logo na primeira tentativa de entrega.

"A parceria com a GeoPost aumentará nossa capacidade de investimento, ao mesmo tempo em que nos beneficiaremos da expertise e do modelo de gestão do grupo europeu", destaca José Afonso Davo, CEO da JadLog. Ele aposta em um crescimento significativo no número de encomendas e entregas já no primeiro semestre deste ano. No ano passado, a JadLog aumentou o número de clientes com forte impulso no setor de e-commerce, onde atende empresas como Netshoes, Walmart, Saraiva, Ri Toys, Wine e Mercado Livre.

CRESCIMENTO – Com sua rede de aproximadamente 508 franquias, a JadLog faturou R\$ 406 milhões em 2016 e transportou mais de 7 milhões de

encomendas. A empresa registrou um crescimento médio de 12% ao ano nos últimos três anos e, recentemente, inaugurou um novo centro de distribuição de 40.000 m² na altura do km 18 da rodovia Anhanguera, em São Paulo.

Olivier Establet estima que em três ou quatro anos, com base nos projetos desenhados, a empresa alcançará um faturamento de R\$ 1 bilhão no país. O objetivo é crescer de 20% a 25% ao ano. "O Brasil é um grande desafio", alerta o executivo.

A JadLog tem atualmente cerca de 2.500 funcionários e trabalha com uma frota de mais de 250 caminhões médios e pesados e cerca de 2 mil carros. É uma transportadora com experiência também em carga aérea expressa, que utiliza frequentemente os porões de aeronaves para movimentar essas encomendas.



José Afonso Davo, CEO da JadLog (esq.) cumprimenta Olivier Establet, novo presidente do Conselho de Administração da JadLog: meta de faturar R\$ 1 bilhão no país, em até quatro anos

Com a negociação, a JadLog, que completou onze anos de atividade, passou a fazer parte do DPDgroup, uma

rede com atividade em mais de 40 países. A GeoPost opera através da marca internacional DPDgroup, que conta com 60.000 colaboradores, uma rede de 26.000 pontos de recepção, entregas de 3,6 milhões de encomendas diariamente em 230 países, através das marcas DPD, Chronopost e SEUR, e às quais agora se integra a JadLog.

O grupo tem baseado sua expansão no crescimento orgânico e em aquisições no exterior. Segundo Establet, está em estudo a aquisição de novas empresas no exterior, mas ele não revelou quais são os mercados mais promissores nesse sentido. Na Europa, cerca de 50% do faturamento da empresa vem do e-commerce. Na JadLog, o e-commerce responde por 20% da receita. As regiões sul e sudeste do país concentram de 65% a 70% das operações da JadLog. ■



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 53 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2017



Totvs desenvolve soluções para diferentes nichos de mercado

A empresa ampliou a atuação do software GFE, que passou a atender transportadoras e operadores logísticos, além de lançar um sistema para pequenas empresas

■ MARCIA PINNA RASPANTI

A TOTVS AMPLIA PARA NOVOS MERCADOS o software GFE, voltado para gestão de fretes. A solução que já atendia os embarcadores, que compram o frete para a distribuição dos seus produtos, passa a abranger, também, os transportadores e operadores logísticos. O sistema passou por melhorias que permitem maior flexibilidade para suprir as necessidades específicas desses segmentos. As transportadoras, por exemplo, costumam contratar empresas parceiras para atuar em áreas que não sejam cobertas pela sua malha logística. O GFE está preparado para suportar essa operação, permitindo a gestão completa dessas contratações.

Os operadores logísticos também podem se beneficiar com a solução. “Como estamos em um país com extensão continental, a maioria das transportadoras e dos operadores não consegue atender com sua frota própria a todas as regiões do país. Isso faz com que eles desenvolvam parcerias com outros transportadores, que atuam em regiões onde eles não têm presença territorial. Para isso, faz-se necessária a subcontratação do frete, que pode iniciar na sua filial ou em outro destino, para os casos de redespacho, explica Angela Gheller Telles, diretora do segmento de Manufatura e Logística da Totvs.

“O GFE faz o controle dessa operação, controlando e conferindo automaticamente os pagamentos e faturas geradas, assegurando um ganho significativo de



Angela Telles: com a especialização os produtos da Totvs tornam-se mais flexíveis

produtividade, uma vez que, em geral, essas tarefas são realizadas manualmente, exigindo um grande time de pessoas para executá-las”, acrescenta.

Além da melhor gestão e controle, dos ganhos de produtividade, maior agilidade e eliminação de retrabalhos, o GFE ainda avalia a qualidade dos serviços prestados pela transportadora subcontratada, realiza comparativos e cria indicadores gerenciais para maior segurança na tomada de decisão. “Existe uma funcionalidade chamada negociação de fretes, em que são registradas todas as negociações realizadas até o fechamento da tabela de frete junto ao parceiro de transporte. A partir daí, o processo segue de forma automática e toda vez que for utilizado o serviço do parceiro de transportes, a solução faz o controle e a rastreabilidade do processo de ponta a

ponta”, informa Telles.

O GFE passou a agregar novas funcionalidades, como a de pátios e portarias. Desenvolvida com o conceito de Yard Management System, a ferramenta proporciona a organização, monitoramento e aumento da produtividade na entrada e saída de produtos, permitindo a gestão do fluxo de caminhões, desde o agendamento e registro dos veículos, passando pela pesagem e inspeções necessárias, até o controle das filas, e abrangendo todas as atividades de transportes dentro das instalações da empresa. “A abertura de novos mercados para a solução GFE vai ao encontro do nosso objetivo de ser a única fornecedora de tecnologia dentro das empresas. A nossa especialização e trabalho contínuo leva à evolução de nossos produtos, que se tornam mais flexíveis”, acredita Telles.

PEQUENAS – Com foco nas empresas de pequeno porte, a Totvs criou a Oferta P para o segmento logístico. A ferramenta atende aos processos básicos de gestão para transportadoras menores, com faturamento de até R\$ 15 milhões por ano e que tenham uma frota de três a sete caminhões. Comercializada no modelo Intera, totalmente na nuvem, a oferta não demanda investimentos em infraestrutura. O custo é de R\$ 23,1 mil, valor que pode ser dividido em até dez vezes, e é cobrada uma mensalidade de R\$ 1.187.

Segundo Telles, uma das vantagens do

produto para as empresas pequenas é o curto tempo de implantação do sistema, de apenas cinco semanas. “A redução de custos ocorre por meio dos benefícios que a solução trará para o transportador, como a automação de processos, integração, eliminação de retrabalhos e operações manuais, maior velocidade e confiabilidade na tomada de decisão. Além disso, também se obtém uma evolução na gestão sobre as demais operações da empresa, como controle de viagens, agendamento de coleta e entrega, gestão do fluxo financeiro, fiscal e emissão de documentos fiscais”, complementa Telles.

E-LEARNING – A companhia utilizará ferramentas de e-learning para o treinamento e capacitação dos usuários, que passam por avaliações e testes de forma

online. Entre os recursos contemplados pelo pacote estão as definições dos parâmetros para melhor se adequar ao perfil da empresa, como por exemplo, de impostos sobre transportes, de configurações comerciais e de fornecedores. “As diferentes parametrizações surgiram devido aos diversos cenários existentes no setor de transportes. Para tornar a oferta competitiva, criamos aceleradores de implantação de acordo com a característica de cada transportador, o que possibilita uma implementação mais rápida e com menor custo. Podemos citar tabelas referenciais de fretes, impostos, condições comerciais entre outros”, afirma a diretora da Totvs.

Além disso, é possível realizar a gestão da coleta e entrega de mercadorias, com visualização da ordem de serviço, entrada dos dados do documento

auxiliar da nota fiscal eletrônica (Danfe), cálculo de frete com transmissão para a Secretaria da Fazenda, controle da viagem de entrega, manifesto eletrônico e rastreamento. O faturamento também é gerenciado pela solução, que regula as regras de condições de pagamento, natureza, quebras e transporte. Na ponta da gestão da transportadora, o sistema ainda efetua o controle de pagamentos aos fornecedores de transporte, incluindo os contratos de carreteiro. “Olhamos para essa parcela do mercado com bastante atenção, pois queremos consolidar soluções que se ajustem às suas necessidades específicas, como no caso do modelo de comercialização mais aderente. Nosso objetivo é apoiar as empresas do setor logístico na conquista do crescimento sustentável e contínuo dos seus negócios”, comenta Telles.



transporte
Tudo os modos MODERNO

Com geração de conteúdo editorial em parceria com:



A 12ª edição do **Anuário Logística no Brasil** mostrará as decisões tomadas pelas empresas do setor para enfrentar um mercado enfraquecido pela turbulência econômica do país.

As estratégias utilizadas para evitar a perda de clientes, mantendo a qualidade dos serviços diante de um cenário desafiador, com aumento de custos das operações em um período que a oferta de contratos mais baratos tornou-se a única opção aceitável



A opinião das lideranças do setor sobre as lições aprendidas com a crise

Por meio de entrevistas com executivos das companhias e profissionais especializados, realização de pesquisas e análises, a publicação reunirá material importante sobre a crescente evolução e competitividade dos serviços logísticos para quem participa do setor



A publicação trará informações de empresas de logística que mais se destacaram no uso de ações e práticas para responder à demanda, de acordo com as exigências e necessidades dos embarcadores em 10 setores da economia

- Automotivo | ▪ Comércio Atacado e Varejo | ▪ Construção | ▪ Eletroeletrônico e Informática | ▪ Farmacêutica e Cosméticos | ▪ Metalurgia e Mineração
- Química e Petroquímica | ▪ Telecomunicações | ▪ Têxtil, Couro e Vestuário

E MAIS:

O avanço e a modernização dos equipamentos, ferramentas e sistemas para melhorar a automação dos processos logísticos

O potencial de ocupação dos condomínios logísticos, galpões com infraestrutura adequada para facilitar a movimentação e distribuição de cargas

A participação da universidade na geração de conhecimento para o setor de logística brasileiro e a formação qualificada do profissional de logística

Revisão da infraestrutura de transporte do país, analisando as condições atuais e perspectivas dos serviços dos setores aeroviário, ferroviário, rodoviário e aquaviário

Estatísticas referentes à logística nacional em gráficos e tabelas

Truckvan espera crescer mais de 20% em 2017



Para sustentar sua expansão contínua, a empresa se dedica a diversificar sua linha de produtos, que variam desde os tradicionais reboques e semirreboques até food trucks e implementos blindados

EMPRESA PAULISTA ESPECIALIZADA NA fabricação de unidades móveis, a Truckvan conseguiu se destacar no mercado de implementos rodoviários e crescer mais de 600% nos últimos dez anos. Sempre se empenhou em levar saúde, qualificação profissional e diversos serviços por meio de carretas e veículos customizados para lugares com acesso restrito a essas necessidades.

Fundada em 20 de janeiro de 1992 por Alcides Braga e Flavio Santilli, que se conheceram quando trabalhavam na Randon em 1980, a empresa começou como uma oficina de reformas de baús na Vila Guilherme, zona norte da cidade de São Paulo, e hoje possui três fábricas, sendo duas na capital e uma em Guarulhos, conta com mais de 250 funcionários e faturou cerca de R\$ 300 milhões nos últimos três anos.

Em 25 anos, a Truckvan produziu, aproximadamente, 45 mil baús de alumínio e entregou cerca de 650 unidades móveis para as áreas de saúde, capacitação e treinamento profissional, eventos, serviços e defesa e segurança, além de ter desenvolvido mais de 80 food trucks.

“Nos sentimos muito orgulhosos em desenvolver produtos que fazem a diferença na vida das pessoas. Nossas unidades

móveis de saúde, por exemplo, já realizaram mais de 700 mil atendimentos médicos, como exames de mamografia, ultrassonografia, procedimentos odontológicos, pequenas cirurgias e outros exames” destaca Braga.

Segundo o sócio-diretor, a expectativa da Truckvan é crescer 20% em 2017, o dobro da estimativa do setor divulgada pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). Para conquistar este objetivo, a fabricante aposta em um produto que foi desenvolvido para oferecer um recurso adicional às clínicas e hospitais, a primeira Unidade Móvel de Tomografia produzida na América do Sul, que levará a última tecnologia em



Ex-colegas de trabalho na Randon, Flavio Santilli e Alcides Braga fundaram a Truckvan em 1992

SOLUÇÕES SOBRE RODAS PARA COMBATER ROUBOS DE CARGAS

Segundo levantamento feito pela consultoria FreightWatch International, houve um crescimento substancial nos roubos de cargas durante o terceiro trimestre deste ano no Brasil. O estudo apontou que São Paulo é o estado com maior incidência e apresentou um aumento de 38% de ocorrências entre julho e setembro de 2016 em comparação com o mesmo período de 2015. Diante deste cenário preocupante, a Truckvan, empresa especializada na fabricação de unidades móveis para diversas áreas, tem investido em soluções sobre rodas para combater essa prática criminosa e já recebeu solicitações de grandes operadores logísticos.

“Só em 2016 já negociamos cinco semirreboques blindados para transporte de valores com três eixos e capacidade para 28 paletes ou 25,5 toneladas. E acreditamos que receberemos mais pedidos em 2017, haja vista que a região sudeste concentra

cerca de 85% do roubo de cargas no Brasil”, destaca Luiz Carlos Cunha Junior, diretor comercial de implementos rodoviários da Truckvan.

Segundo o executivo, o produto é mais resistente à explosão e arrombamento e pode ser usado para transportar medicamentos, eletroeletrônicos e diversos itens valiosos.

Fabricado em aço importado de alta resistência, cada semirreboque para transporte de valores possui nível de resistência balística 3-A, superior ao requerido pela Portaria nº 3.233/2012, do Ministério da Justiça, suporta tiros de armas de calibre 45 e pode ter desde isolamento térmico para o transporte de remédios até double deck para ampliar o volume de carga.

Para investir neste mercado, a Truckvan segue todas as exigências da Portaria nº 65, de 24 de março de 2016, do Denatran, que estabelece a classificação de veículos



novos conforme tipo/marca/espécie e possui Certificado de Adequação à Legislação de Trânsito (CAT) para transporte de valores.

Em 2016, a Truckvan também começou a produzir carros-fortes para transporte de valores, sendo um modelo mais leve e compacto do que os existentes no mercado, porém com o mesmo nível de blindagem, pois são utilizados aços nobres com maior resistência balística. O design da carroceria proporciona maior ângulo de visão a motorista e tripulantes e todo o revestimento externo é preso por fixadores em aço especial, o que possibilita uma manutenção mais rápida e barata. Além disso, a caixa de carga pode ser fabricada com portas traseiras e comporta até dois paletes PBR (Padrão Brasil) para o transporte de mercadorias variadas.



Um produto da Truckvan destinado às clínicas e hospitais é a Unidade Móvel de Tomografia

exames de tomografia a todas localidades.

Na área de implementos, a Truckvan acredita no aumento da comercialização

de carros-fortes e semirreboques blindados para transporte de valores para combater roubos de cargas, e na consolidação da sua

etapa de internacionalização com a parceria com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) para fornecer produtos a outros países.

Além disso, a empresa tem recebido muitas solicitações de empreendedores que, após o sucesso dos food trucks, resolveram investir em negócios sobre rodas para proporcionar comodidade aos clientes, além de servir como uma vitrine ambulante, expondo a marca a cada ação e para públicos diferentes.

“Já fizemos salão de maquiagem e beleza, barbearia, padarias e entregaremos em breve um estúdio de tatuagem móvel e adoramos receber novos desafios. Como sempre reforçamos, somos ilimitados, então, o que existe fixo, nós transformamos em móvel”, finaliza o cofundador de uma das líderes brasileiras no mercado de soluções sobre rodas.

Indústria registra queda de 29,8% nas vendas em 2016

Apesar das incertezas sobre a reação do mercado brasileiro, o presidente da Anfir espera que 2017 seja um ano melhor e projeta um crescimento de 10% nas vendas do setor

■ SONIA MORAES



A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS sentiu a forte retração da economia brasileira e encerrou 2016 com 61.996 produtos emplacados, uma queda de 29,8% sobre as 88.315 unidades vendidas em 2015, que também foi um ano ruim. Esse resultado representa a perda de um terço do mercado, segundo Alcides Braga, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

O segmento de reboque e semirreboque reduziu as suas vendas em 21,8%, de 29.670 unidades em 2015 para 23.187 unidades no ano passado, e o de carrocerias sobre chassis teve uma retração de 33,8%, diminuindo o volume de 58.645 unidades em 2015 para 38.809 unidades em 2016.

Com as vendas em queda e sem sinais de reação do mercado, o setor encontra-se em uma situação muito delicada, segundo o presidente da Anfir. “Se

enxergarmos o mercado desde 2015 o abismo de produção é ainda maior”, afirma Braga.

Em 2015 o recuo no volume de emplacamentos com relação ao desempenho de 2014 foi de 44,76%. Na época os fabricantes de implementos rodoviários entregaram ao mercado 88.315 unidades, ante 159.870 produtos vendidos no ano anterior. Dessa forma, segundo o presidente da Anfir, a queda registrada nos negócios da indústria de implementos rodoviários acumula em dois anos um recuo que equivale a mais de dois terços do mercado apurado em 2014.

Braga lembrou que há dois anos o setor empregava 71 mil pessoas de forma direta e indireta. Em 2016, o número de vagas ocupadas caiu para 40 mil. “Sem alterações no modelo de financiamento e sem planos que voltem a fazer a economia

crescer as empresas do setor não terão como aguentar”.

Braga comentou durante o balanço anual realizado no final do ano passado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) que o cenário atual do país é extremamente complexo e que o setor de implementos rodoviários está com 70% de ociosidade.

“O segmento de implementos leves (carrocerias sobre chassis), que historicamente contribui para o bom desempenho do setor, fechou 2016 com queda e isso ocorreu basicamente devido ao baixo resultado do PIB brasileiro e isso reflete a situação que está passando o pequeno comércio e a pequena indústria”, destacou Braga.

Na sua análise o presidente da Anfir apontou que o setor de implementos rodoviários trabalha com o limiar de 50 a 55 mil semirreboques para ter sustentabilidade. “Mas estamos abaixo da metade do necessário para as empresas se sustentarem”, disse Braga. “Todas as fabricantes estão buscando recursos e muitos são de má

qualidade por conta do endividamento e das condições que terão que fazer para se ajustar”, explicou.

EXPORTAÇÃO – Na outra ponta, disse Braga, o setor tem um reflexo positivo do acordo setorial com a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) assinado na Fenatran (Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas) em 2015. “Em 2016 tivemos uma série de eventos que promoveu um crescimento importante, em que pese não ser um número muito grande, mas é um crescimento e nos dias de hoje qualquer crescimento faz sentido. Esse é o viés e estamos vendo as empresas irem ao mercado e trazendo a exportação como uma necessidade.”

De janeiro a novembro de 2016 as fabricantes enviaram 3.631 implementos rodoviários ao exterior, um crescimento de 23,34% sobre as 2.944 unidades embarcadas em 2015.

Segundo a Anfir, o volume de negócios que poderá ser realizado pela indústria no exterior deve ultrapassar US\$ 35,1 milhões. O programa acertado entre as duas

entidades incluiu três rodadas de negócios e a participação em uma feira setorial. A primeira foi na Colômbia, em junho do ano passado; seguida da presença do setor na Expomina Peru em setembro.

lação a 2016 ocorrerá uma mortandade de empresas”, declarou Braga. “Embora as empresas ainda estejam em apuros, já tomaram o remédio na dose certa e se ajustaram ao novo perfil de mercado.”

EMPLACAMENTO DO SETOR - JANEIRO A DEZEMBRO DE 2016

REBOQUES E SEMIRREBOQUES

FAMÍLIA	JAN/ABR 2015	JAN/ABR 2016	%
BASCULANTE	4.984	3.795	-23,86
PORTA-CONTAINER	1.289	715	-44,53
GRANELEIRO / CARGA SECA	7.985	6.428	-19,50
CANAVIEIRO	1.178	1.550	31,58
BAÚ CARGA GERAL	2.635	1.455	-44,78
CARREGA TUDO	1.185	841	-29,03
DOLLY	1.312	1.327	1,14
ESPECIAL	999	803	-19,62
TRANSPORTE DE TORAS	1.805	1.304	-27,76
BAÚ FRIGORÍFICO	921	640	-30,51
BAÚ LONADO	1.798	1.486	-17,35
SILO	234	123	-47,44
TANQUE CARBONO	2.725	2.124	-22,06
TANQUE INOX	615	571	-7,15
TANQUE ALUMINIO	5	25	400,00
TOTAL	29.670	23.187	-21,85

CARROCERIAS SOBRE CHASSIS

FAMÍLIA	JAN/DEZ 2015	JAN/DEZ 2016	%
GRANELEIRO / CARGA SECA	18.884	12.075	-36,06
BAÚ ALUMÍNIO / FRIGORÍFICO	22.799	16.660	-26,93
BAÚ LONADO	431	201	-53,36
BASCULANTE	5.505	2.715	-50,68
BETONEIRA	559	296	-47,05
TANQUE	2.923	1.678	-42,59
OUTRAS / DIVERSAS	7.544	5.184	-31,28
TOTAL	58.645	38.809	-33,82

TOTAL GERAL MERCADO INTERNO

IMPLEMENTOS	JAN/DEZ 2015	JAN/DEZ 2016	%
TOTAL	88.315	61.996	-29,80

MERCADO EXTERNO

EXPORTAÇÕES (até novembro)			
TOTAL EXPORTAÇÕES	2.944	3.631	23,34

Fonte: Anfir

transporte
 Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104



Banco Mercedes-Benz eleva o financiamento de caminhões e ônibus

O repasse do BNDES/Finame para a aquisição de 11.473 veículos comerciais pesados aumentou 2,6%, de R\$ 1,52 bilhão em 2015 para R\$ 1,56 bilhão no ano passado

■ SONIA MORAES

MESMO DIANTE DE UM CENÁRIO DIFÍCIL, com o mercado brasileiro paralisado por causa da crise política e as vendas de veículos comerciais em queda, o Banco Mercedes-Benz conseguiu um desempenho positivo em 2016. Para o financiamento de 11.473 veículos pesados (caminhões e ônibus), foram liberados R\$ 1,56 bilhão. Essa quantia repassada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) por meio do Finame foi 2,6% superior ao recurso de R\$ 1,52 bilhão disponibilizado em 2015. Do total desembolsado, R\$ 900 milhões foram

para o financiamento de caminhões.

O montante para o financiamento de ônibus aumentou 62,2%, de R\$ 284,8 milhões registrados em 2015 para R\$ 461,5 milhões no ano passado. “Esse resultado faz parte da estabilidade na política de crédito adotada pelo banco, de estar mais próximo dos clientes, da fábrica e das concessionárias”, justificou Bernd Barth, presidente do Banco Mercedes-Benz. No mercado de ônibus a maior participação do banco é no financiamento dos modelos urbanos.

Em dezembro de 2016 o Banco

Mercedes-Benz obteve um incremento de 19% no volume de novos negócios, liberando um montante de R\$ 174 milhões para financiamentos, ante os R\$ 146,3 milhões concedidos no mesmo mês de 2015.

RANKING – Com participação de 80% nos financiamentos totais de veículos comerciais pesados no Brasil, o Banco Mercedes-Benz assegurou o primeiro lugar no ranking de recursos desembolsados pelo BNDES via Finame para as instituições financeiras. Em 2015, estava listado em

sexto lugar atrás do Itaú-Unibanco, Bradesco, Santander, Banco do Brasil e Banco Volkswagen.

“Apesar do ano de 2016 ter sido complicado e difícil, conseguimos resultados importantes. Caminhamos na contramão do que se esperava no mercado e ampliamos a nossa participação no financiamento. Isso foi possível porque estivemos muito perto dos concessionários e dos clientes, dando continuidade aos negócios junto à fábrica e à rede mesmo nos momentos ruins. A nossa política de aceitação de crédito tem sido muito mais estável do que em uma instituição que não tem essa especialização”, destacou o presidente do Banco Mercedes-Benz. “Isso mostra a nossa seriedade e a vocação de trabalhar com os nossos parceiros e que o banco continua dando passos firmes diante de uma crise da economia brasileira que experimentamos em 2015 e ainda mais em 2016”, acrescentou Barth.

Criado para dar suporte às vendas da montadora Mercedes-Benz e das concessionárias, o banco oferece como modalidade de financiamento o Crédito Direto ao Consumidor (CDC), Finame, Leasing Operacional, além de seguros de veículos e prestamista. Para a rede de concessionárias, tem o Floorplan (financiamento para gerenciar estoque) e capital de giro.

“Por ser uma instituição especializada no setor automotivo, com uma governança muito forte no mercado de veículos comerciais, o banco renegociou as dívidas dos seus clientes, que também foram impactados pela crise, para garantir a estabilidade e solidez”, disse Barth.

Com o suporte do grupo Daimler e boa capitalização, o Banco Mercedes-Benz vem conseguindo manter desde 2012 o rating AAA, a mais alta nota concedida pela Fitch, uma das três grandes agências

de classificação de risco de crédito do mundo. Essa instituição avalia periodicamente a situação financeira dos bancos, empresas e até países. A classificação AAA reflete a menor expectativa de risco de crédito. Isso mostra que o Banco Mercedes-Benz tem elevada capacidade de pagamento de seus compromissos financeiros.

“Trabalhando neste segmento e diante de uma crise desse porte conseguir essa classificação é algo muito importante”, comentou Barth. “Toda crise tem seu lado positivo e nos faz repensar a forma como se faz o negócio, qual estrutura é adequada, avaliar o que pode ser feito diferente e permite também inovar.”

Em 2016, o Banco Mercedes-Benz investiu fortemente em mais soluções digitais para estar mais próximo dos clientes, acompanhando a tendência no mundo financeiro. “Inovamos o nosso site, abrimos novos canais de comunicação para que o cliente possa falar online com o banco e renegociar os seus débitos”, relatou Barth. “Com isso, foi possível abrir uma proposta e ter um feedback rapidamente para acelerar e facilitar o negócio.”

Para 2017, o presidente do Banco Mercedes-Benz prevê uma leve retomada do

mercado. “Esperamos que a economia brasileira tenha um pequeno crescimento. Não enxergamos uma retomada acelerada do segmento de veículos comerciais, mas acreditamos que repetir 2016, que foi um ano tão fraco, é pouco provável isso acontecer porque alguns setores devem crescer e o agronegócio é um deles”, apontou Barth.

A estimativa de Barth é que o programa de financiamento seja um pouco mais favorável neste ano do que em 2016. “Não esperamos um milagre. A economia mundial está mais incerta do que era e poderá afetar um pouco o Brasil. Mas as temáticas internas vão dominar o desenvolvimento da economia brasileira”, analisou o presidente do Banco Mercedes-Benz.

Na opinião de Barth, o programa de financiamento deve ser melhor em 2017 porque o mercado terá uma redução sucessiva da taxa básica de juros, a Selic, e uma baixa da inflação. Isso fará com que os programas de financiamento que os clientes têm, além do Finame, tragam um alívio no capital de giro.

Outro fator que Barth considera relevante é a ampliação do limite de R\$ 90 milhões para R\$ 300 milhões do faturamento de micro, pequenas e médias empresas (MPME) para ter acesso às linhas de crédito com base na taxa de juros de longo prazo (TJLP). “Isso vai ajudar os clientes a ter uma taxa melhor, com condições favoráveis, que é um ponto positivo”, avaliou Barth.

“Além disso, o programa de renovação de frota de ônibus (Refrota 2017) poderá dar um impulso para o mercado de ônibus, embora o reflexo não seja imediato. Este programa está desenhado de uma forma que pode atender ao transporte urbano complementando os programas que o BNDES oferece, sendo uma opção adicional para este tipo de cliente”, mencionou Barth. “E o Banco Mercedes-Benz está trabalhando para fazer parte do Refrota 2017.”



Bernd Barth: “Na contramão do que se esperava no mercado, ampliamos a nossa participação no financiamento”

As tendências mundiais para os próximos anos

Segundo análise de executivos da Kuehne + Nagel Serviços Logísticos, setor usará cada vez menos aviões cargueiros diante do aumento da capacidade de transporte de cargas em aeronaves de passageiros

■ AMARILIS BERTACHINI

PARA CADA POUSO DE AVIÃO DE PASSAGEIROS que acontece em um aeroporto, há toda uma operação paralela sendo realizada, dentro e fora dos terminais e pistas, para concretizar o transporte de cargas aéreas carregadas nos bagageiros das aeronaves.

Cerca de 9% da receita das empresas aéreas, em média, vem do transporte de carga. Isso é o dobro do que representa a receita obtida por uma companhia com a venda de passagens da primeira classe do avião, que gira em torno de 4,5% da receita.

Segundo Ângelo O.T. Dotto, diretor de logística aérea da empresa alemã Kuehne + Nagel Serviços Logísticos, uma das líderes mundiais de transporte de cargas aéreas, a carga aérea representa perto de 1% do volume total de cargas movimentadas mundialmente por todos os modos de transporte. Considerando-se o valor das cargas transportadas, a carga aérea representa cerca de 35% do valor total das cargas transportadas mundialmente.

De acordo com o executivo, a tendência hoje no mercado é de crescimento da oferta

de espaço para cargas nos aviões de passageiros e a redução no número de aviões cargueiros em todo o mundo. “Na verdade os cargueiros estão entrando quase que em extinção. Não vão acabar, mas vão virar ferramenta de trabalho para um mercado específico, que é voltado para cargas de tamanhos especiais, que não podem entrar em um voo de passageiro”, afirma Dotto.

Ele destaca que os novos aviões que chegam ao mercado têm maior capacidade de passageiros e também maior disponibilidade para cargas. Enquanto um cargueiro de médio ou longo alcance pode transportar cerca de 50 toneladas, um avião de passageiros pode levar isso em sua rota normal, embaixo dos passageiros, sendo que isso representa 9% da receita do avião.

“Quem opera só cargueiro no mercado está passando por dificuldades. É difícil hoje uma companhia cargueira sobreviver sem ter uma divisão de correio ou de cargas especiais, ou sem ter um acordo com uma empresa de e-commerce, segmento que está virando um dos nichos de mercado para a empresa cargueira”, diz Dotto.

As tarifas também estão retraídas, tiveram queda de cerca de 12% de 2015 para 2016, o que vem pressionando a receita. Segundo o executivo, no ano passado o mercado de carga aérea teve desempenho estável em relação ao ano anterior, com o início do período mais difícil e certa recuperação no segundo semestre. Em outubro, o mercado de carga aérea cresceu 8% no mundo inteiro. A América Latina, porém, não fez parte desse crescimento porque está passando por enormes dificuldades em termos de carga aérea. Houve uma queda de 13% no volume de importação de cargas que vêm da América do Norte para a América Latina e de 7% no volume que vem da Europa. Esse dado inclui as mercadorias que vêm da Ásia, que não tem voo direto para a América Latina.

No Brasil, a carga aérea de importação caiu 30% no último ano e a capacidade de voos cargueiros para o Brasil caiu mais de 50% por falta do que transportar nesses cargueiros. Segundo Dotto, esses cargueiros vêm para a região não só para atender à importação do Brasil, mas voam para a

CARGA AÉREA TOTAL GRU AIRPORT

CARGA	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL	%
2016	16.183	18.093	21.955	20.786	22.268	21.884	20.491	20.446	20.616	21.535	21.864	-	226.122	-6,8
2015	22.083	24.131	28.322	23.134	23.690	21.951	21.631	19.778	17.886	19.486	20.466	-	242.558	
EXP.	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL	%
2016	7.932	9.299	11.509	10.467	11.484	10.661	8.791	8.631	9.321	9.207	9.960	-	107.263	2,7
2015	7.545	9.191	11.596	10.034	11.147	9.578	9.345	8.783	8.550	8.685	9.990	-	104.444	
IMP.	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL	%
2016	7.789	8.335	9.919	9.779	10.237	10.689	11.119	11.260	10.749	11.795	11.370	-	113.042	1,2
2015	9.390	9.873	11.807	10.306	10.412	10.411	10.246	10.306	8.837	10.199	9.941	-	111.729	

costa oeste do continente para buscar perecíveis.

Ele ressalta também que a exportação dos Estados Unidos está caindo e é mais um fator que pesa no volume de importação para o Brasil, a carga de tecnologia também está caindo não somente pelo custo do frete, mas também porque o marítimo está mais eficiente e seguro, tornando-se importante concorrente.

PERECÍVEIS – Até dez anos atrás, a maior parte da exportação via aérea do Brasil era de carga automotiva (40%) e de farmacêuticos (20%). Hoje, segundo Dotto, 40% das exportações aéreas são de perecíveis, incluindo frutas, peixe e carne. “O Brasil está deixando de exportar por via aérea bens manufaturados, que têm mais valor, para exportar produtos primários. Estamos exportando cada vez menos bens manufaturados”, alerta o executivo.

Os tipos de cargas que mais cresceram no mundo em exportação de carga aérea no ano passado foram salmão, flores, manga, produtos de beleza e leite em pó, o que mostra que a maioria é de produtos perecíveis, ou seja, é uma tendência se desenhando no mercado de carga aérea e se tornando relevante nesse contexto. Na Kuehne + Nagel hoje 30% do volume de exportação aérea é perecível.

Na outra ponta, o perfil de carga aérea que vem caindo em volume inclui telas de LCD, partes de motores, plásticos, caixas de transmissão e laptops, que caíram de vendas e começaram a ser movimentados via marítimo. Desde 2014, o volume transportado de laptops caiu 56% por via aérea e marítima, considerando-se o volume total de laptops vendidos no mundo.

Há também uma migração de algumas cargas do aéreo para o marítimo como é o caso das baterias de celular que não são mais transportadas via aérea, por uma

Ângelo Dotto: “O Brasil está deixando de exportar por via aérea bens manufaturados para exportar produtos primários”

questão de segurança. Produtos fármacos com controle de temperatura também migraram para o marítimo, e até flores estão sendo embarcadas para terminarem de desenvolver no navio.

Dotto relata que existem hoje no mercado mundial de carga aérea alguns picos de movimentação, como nos períodos de lançamento do iPhone, quando muitos cargueiros são direcionados para a Ásia, o que acaba afetando outras rotas do mundo.

Outra tendência nesse mercado é a de grandes operadores de e-commerce, como Amazon e Alibaba, comprarem seus próprios aviões. “Cada dia mais eles estão assumindo sua própria logística. E nós, como agência de carga, estamos tentando nos encontrar nesse meio, temos que descobrir como vamos lidar com uma empresa que ao mesmo tempo é nosso cliente e nosso concorrente”, assinala. Ele ressalta que a Kuehne + Nagel já tem suas próprias ferramentas para entrar no mercado de e-commerce, mas não revela mais informações sobre os planos da empresa nessa área.

OFERTA – Dotto estima que o número de voos de passageiros deverá dobrar nos próximos anos, o que significa que vai ter muito mais oferta de espaço do que carga.

Atualmente, os transportadores não têm orçamento para despachar mercadorias por carga aérea porque é muito caro, mas sempre existe um fator de urgência, uma eventual necessidade que coloca a carga aérea em perspectiva dentro das empresas. “Hoje em dia é muito difícil ter um lote



Maria Fan: a crise provocou uma queda de 30% na movimentação de carga aérea

grande de carga aérea autorizada em algum exportador sem que o próprio presidente da empresa tenha participado da decisão porque é mais caro”, pondera.

GUARULHOS – Nesse cenário, o Aeroporto Internacional de São Paulo detém entre 80% e 90% dos voos de passageiros do país, o que significa enorme capacidade e concentração de importação e de exportação de carga aérea.

Segundo Maria Fan, gerente comercial de cargas do Aeroporto Internacional de São Paulo, a crise afetou todos os envolvidos nesse segmento, até pelo alto custo que tem a carga aérea, o que levou o mercado em geral a uma queda de 30% na movimentação. Ela destaca, porém, que para o GRU Airport, no balanço de 2016, o movimento ficou estável e não acompanhou essa queda do mercado.

Os números do GRU Airport de janeiro a novembro de 2016 mostram uma retração de apenas 6,8% no volume total de carga aérea movimentada pelo aeroporto, que somou 226.122 toneladas. Seu terminal de cargas, chamado de Teca GRU, é considerado o maior complexo logístico aeroportuário do país. Interliga 29 países, todas as capitais e as principais cidades brasileiras por meio de mais de 750 voos diários de 46 empresas aéreas nacionais e internacionais.

Opção para ser VIP

Passageiros do aeroporto internacional do Rio de Janeiro já podem desfrutar de serviços especiais de salas privativas que oferecem alimentos, bebidas, estações de trabalho e até duchas para quem quiser se refrescar antes do embarque

■ AMARILIS BERTACHINI



A decoração remete o passageiro ao universo brasileiro, como o Cristo Redentor estilizado

NÃO É MAIS PRECISO SER CLIENTE ESPECIAL de um cartão de crédito ou de programas de fidelidade de companhias aéreas para usufruir do conforto e dos serviços privilegiados de uma sala VIP no aeroporto RIOgaleão (Aeroporto Internacional Tom Jobim) no Rio de Janeiro. A Plaza Premium Lounge, rede mundial de salas VIP em aeroportos, passou a oferecer um sistema em que qualquer pessoa pode pagar pelo uso da sala VIP, por um determinado período. O procedimento foi implantado em agosto, junto com a inauguração da nova sala Plaza Premium Lounge, localizada logo após a

área de embarque doméstico do RIOgaleão, no Terminal 2 do aeroporto.

O conforto é o ponto forte do ambiente e certamente atende a quem precisa de algumas horas de descanso ou privacidade antes de embarcar em seu próximo voo. Oferece diversos ambientes, com diferentes propostas. Logo após a entrada, um amplo bar central coloca à disposição dos passageiros uma variedade de bebidas quentes e frias, incluindo chope à vontade e bebidas típicas do Brasil, como café e guaraná natural. Em outro ambiente, fica montado um buffet com alimentos frios e quentes, alguns já bastante conhecidos

da gastronomia brasileira, como o pão de queijo e a tapioca.

O espaço, decorado pela arquiteta Tereza Costa, ocupa uma área de 900 metros quadrados e tem capacidade para até 220 pessoas. A decoração – tanto o mobiliário, quanto o acabamento – mescla elementos que remetem o passageiro ao universo brasileiro, com referências, principalmente, ao Rio de Janeiro, como um mural feito em uma das paredes com a estilização de grafites e o Cristo Redentor estilizado sobre um revestimento de madeira em outro ponto da sala. Um conjunto de pequenas estações de trabalho, equipadas com tomadas e entradas USB para uso de computadores e outros gadgets eletrônicos dão certa privacidade para quem precisa trabalhar no local. Há uma sala de reuniões privativa para utilização por empresas, autoridades e celebridades e um banheiro com chuveiro e toalhas limpas para quem quiser se refrescar com uma ducha antes do embarque.

O lounge disponibiliza ainda jornais e revistas internacionais e diversas TVs wi-descreen espalhadas pelos ambientes com programações de emissoras internacionais. Monitores também mantêm os viajantes informados sobre os horários de voo.

Para usufruir dos serviços VIP, o passageiro precisa apresentar o bilhete aéreo doméstico, de qualquer companhia aérea ou classe de viagem, e escolher o plano que vai utilizar. O tempo mínimo, de uma hora, custa R\$ 99, o pacote de duas horas sobe para R\$ 160 e por um período de



Serviço inclui banheiro com chuveiro e toalhas limpas para quem quiser se refrescar



No bar central são servidas bebidas típicas do Brasil, incluindo guaraná natural e café

cinco horas são cobrados R\$ 300. O pagamento pode ser feito em dinheiro ou com qualquer cartão de crédito. A Plaza Premium Lounge tem parcerias com a Amex Platinum, a Priority Pass e a Lounge Key, que permitem a alguns clientes aproveitar o espaço sem a cobrança de taxas.

Além da sala VIP no embarque doméstico, o grupo tem também o Plaza Premium Lounge na área de embarque internacional, que opera em condições semelhantes. Também é decorado com motivos brasileiros e exibe um mapa da América do Sul produzido de forma artística, além de um grande tapete que reproduz as ondas da calçada da praia de Copacabana. O ambiente também tem uma grande janela com vista para a pista do aeroporto.

A EMPRESA – A sala Plaza Premium Lounge pertence ao grupo Plaza Premium, com sede em Hong Kong, e presta serviços premium em aeroportos de diversas partes do mundo, com mais de 140 unidades em 35 terminais internacionais. O



Mural feito em um dos ambientes com a estilização de grafites com motivos do Rio de Janeiro

grupo é composto por quatro unidades de negócio: Airport Lounge, Airport Transit Hotel, Airport Meet & Greet e Airport Dining. Atende, anualmente, mais de 11 milhões de passageiros em todo o mundo. A rede independente de salas VIP Plaza Premium Lounge está presente em alguns dos

principais terminais internacionais e também gerencia lounges para as principais companhias aéreas e alianças, incluindo Cathay Pacific Airways, China Eastern Airlines, El Al Israel Airlines, Lufthansa, Singapore Airlines, Thai Airways, SkyTeam e American Express. ■

Copa Airlines constrói centro de manutenção no Panamá

Previsto para começar a funcionar no segundo semestre de 2018, novo hub terá capacidade para executar serviços de manutenção em mais de três aeronaves simultaneamente, como Boeing 737 e Embraer 190

■ AMARILIS BERTACHINI



A COPA AIRLINES, MEMBRO DA REDE global de companhias aéreas Star Alliance, iniciou a construção de um moderno centro de manutenção no Aeroporto Internacional de Tocumen, na Cidade do Panamá, que deverá entrar em funcionamento no segundo semestre de 2018. Nesse novo hangar a companhia panamenha planeja concentrar suas principais operações de manutenção daquele país.

Com um investimento estimado em US\$ 15 milhões, o centro terá capacidade para executar serviços de manutenção em mais de três aeronaves simultaneamente, como o Boeing 737 e o Embraer 190. O hub também possuirá armazéns e depósitos de peças; salas de capacitação e treinamento e outras áreas de trabalho que permitirão maior eficiência e produtividade. O projeto foi desenhado para permitir melhor aproveitamento da luz do dia, e contará com sistemas de iluminação que contribuirão para a economia de energia, reduzindo o impacto ambiental das operações diárias.

Além de manutenção das aeronaves, o

centro concentrará serviços como instalação de aletas winglets, substituição de trens de pouso, pintura de aeronaves e outros trabalhos técnicos especializados. Ocupará uma área de 10.300 m², incluindo um setor especial para hangar, com 92 m de largura e 22,5 m de altura, e oficinas com 5.900 m², armazém de peças de reposição com 2.400 m² e espaços abertos e de circulação com 1.700 m².

Com esse novo empreendimento, a multinacional panamenha reafirma o seu compromisso com o desenvolvimento do Panamá, gerando mais oportunidades de emprego e fortalecendo a indústria aérea no país e na região. "É motivo de grande orgulho anunciar a construção de um moderno hangar de manutenção, uma vez que implica um passo importante para fortalecer a nossa liderança na região, mas, ao mesmo tempo, melhorar nosso serviço de classe mundial e promover o desenvolvimento da indústria da aviação nacional, elevando os padrões de manutenção e engenharia aérea e oferecendo mais empregos no país.

Além disso, é peça fundamental para aproveitar de forma eficiente as oportunidades que se abrem com o novo Terminal no Aeroporto Internacional de Tocumen e a entrega da encomenda de 67 novos Boeing 737 MAX, que começarão a chegar ao longo de 2018", declarou Pedro Heilbron, presidente-executivo da Copa Airlines.

Na avaliação de Ahmad Zamany, vice-presidente de operações técnicas da Copa Airlines, com o novo hub a companhia será mais eficiente e produtiva. "Possivelmente atrairá para o Panamá a maior parte de manutenção técnica especializada que hoje realizamos fora do país. Isso fortalecerá a indústria da aviação no Panamá e nos permitirá oferecer mais de 250 oportunidades de empregos adicionais para técnicos e engenheiros da aviação. Além disso, com as novas instalações, nossa equipe contará com espaço de trabalho mais bem equipado e confortável", comentou o executivo.

A Copa Airlines e a Copa Airlines Colômbia, subsidiárias da Copa Holdings, oferecem atualmente serviço para mais de 70 destinos de 31 países nas Américas do Norte, Central, do Sul e no Caribe. As empresas têm uma frota composta por 100 aeronaves: 77 Boeing 737 Next-Generation e 23 Embraer-190. São conhecidas por apresentar uma pontualidade superior a 91%, um dos melhores indicadores da indústria, e, devido a essa pontualidade, a Copa Airlines foi reconhecida pela FlightStats, pelo terceiro ano consecutivo, como a linha aérea mais pontual da América Latina e pela Official Airline Guide como a segunda mais pontual do mundo, por seus resultados obtidos em 2015. ■

Aeroporto de Guarulhos terá voos diários com o A380 da Emirates

Operação regular com a maior aeronave comercial do mundo começa no próximo dia 26 de março, com a chegada do voo de Dubai às 16h30



A PARTIR DO DIA 26 DE MARÇO, O GRU Airport – Aeroporto Internacional de São Paulo passa a receber regularmente o voo diário da Emirates com o Airbus A380, a maior aeronave comercial do mundo em operação. A rota Dubai-São Paulo também será a primeira operação comercial de um A380 na América do Sul e marca os dez anos de atuação da Emirates no Brasil em 2017.

O voo EK261 com o A380, em substituição ao atual Boeing 777-300ER, sairá de Dubai às 8h35 e pousará diariamente em Guarulhos às 16h30. A partida (voo EK262) de Guarulhos está marcada para a 1h25 com chegada prevista em Dubai às 22h55. O A380 da Emirates terá capacidade para 491 passageiros, sendo 14 assentos para a Primeira Classe, 76 para a Business e 401 para a Econômica.

Para o presidente do GRU Airport, Gustavo Figueiredo, a operação regular do A380 demonstra a confiança da Emirates na infraestrutura oferecida pelo aeroporto. “É uma importante conquista e o resultado de

investimentos feitos pela concessionária nesses quatro anos, bem como da eficiência operacional que temos demonstrado às companhias que atuam em Guarulhos”, destaca o executivo. Para receber aeronaves de grande porte, o Terminal 3, inaugurado em maio de 2014, conta com cinco posições com pontes de embarque e seis remotas. Além disso, a concessionária realizou obras nas pistas de pouso/decolagem e de taxiamento e modernizou o sistema de pouso por instrumentos (ILS), com a instalação da categoria III-A.

Do ponto de vista econômico, a operação de uma aeronave do porte de um A380 na rota São Paulo-Dubai encontra respaldo no crescimento da demanda para Ásia e para o Oriente Médio registrado no ano passado. A operação com uma aeronave de maior capacidade está em linha com a estratégia adotada por outras companhias aéreas em 2016 para a América do Sul e Central, Europa e África. É preciso considerar ainda que Guarulhos é o maior aeroporto da América do Sul e o principal hub do Brasil, conectando São

Paulo às maiores cidades da Europa, dos Estados Unidos e de países sul-americanos e, cada vez mais, aos mercados emergentes como o Oriente Médio e a África.

De acordo com o vice-presidente sênior de operações comerciais da Emirates Divisão para o Ocidente, Hubert Frach, “a mudança para o A380 irá oferecer um total de 959 assentos adicionais por semana em cada direção, atendendo a uma crescente demanda dos viajantes na rota e demonstrando nosso compromisso com o Brasil e com a América do Sul”. Para ele, “o Emirates A380 é um avião icônico que continua a atrair os nossos clientes, além de ser uma referência em conforto nos voos comerciais. Estamos ansiosos por oferecer a experiência reconhecida do Emirates A380 aos nossos clientes e continuar a contribuir para o sucesso econômico do Brasil.”

A Emirates possui a maior operação com o A380 no mundo, com 89 aeronaves (outras 53 foram encomendadas à Airbus). Desde 2008, a companhia aérea transportou mais de 65 milhões de passageiros com este tipo de aeronave. Com o início da operação do A380 da Emirates em Guarulhos, os viajantes brasileiros com destino a cidades asiáticas, via Dubai, por exemplo, poderão fazer todo o trajeto dentro da maior aeronave comercial do mundo.

O primeiro voo comercial do A380 para o Brasil aterrissou em 22 de agosto do ano passado no RIOgaleão, Aeroporto Internacional Tom Jobim. O voo da Air France foi programado em razão dos Jogos Olímpicos do Rio de Janeiro e RIOgaleão ingressou na lista dos 230 aeroportos compatíveis com o A380 em todo o mundo. ■

Aeroporto de Stuttgart opera o primeiro Magirus Superdragon X8

Com dois motores e duas transmissões totalmente automáticas Allison da Série 4000, o caminhão de bombeiros da brigada de incêndio do aeroporto alemão tem o dobro da capacidade de operação



O AEROPORTO DE STUTTGART ESTÁ OPERANDO desde julho o primeiro Magirus Superdragon X8 da Alemanha. O veículo de 52 toneladas, com tração 8x8 e chassi com quatro eixos Iveco IM52X8, está equipado com um conjunto propulsor que se utiliza de dois motores Iveco Cursor e duas transmissões Allison totalmente automáticas 4500R.

Os dois motores, posicionados na traseira do veículo, tem certificação Euro 5 e fornecem 560 cv (412 kW) cada, perfazendo um notável total de 1.120 cv (824 kW). Essa potência é aproveitada ao máximo pelas duas transmissões Allison da Série 4000, assegurando ótima aceleração

graças ao fator multiplicador do conversor de torque e às mudanças de marchas com máxima potência. Desta forma, a tecnologia Allison de Potência Contínua oferece altos níveis de torque e potência para as rodas motrizes ininterruptamente. O veículo pode atingir velocidade de 135 km/h e acelerar de 0 a 80 km/h em 25 segundos, o que o classifica entre os melhores do mercado e bem acima das exigências das normas internacionais.

As transmissões Allison se mostraram imprescindíveis desde o início do processo de desenvolvimento do veículo. Cada transmissão possui duas tomadas de força integradas para assegurar energia

suficiente para o equipamento de combate a incêndio sem a necessidade de um divisor de energia dedicado. Esta solução simplifica a arquitetura do sistema e aumenta a confiabilidade ao reduzir o número de componentes. A segurança, durabilidade e confiabilidade também foram aumentadas com a integração do retardador, o que diminui as distâncias de parada do veículo e reduz o desgaste dos freios.

O Iveco Superdragon X8 conta com um tanque de água de 17.000 litros mais um tanque de 2.500 litros para espuma concentrada, além de capacidade para carregar 250 quilos de pó químico. Para a operação de extinção de incêndios, o veículo vem equipado com um canhão de teto, que tem capacidade de vazão de 6.000 l/min e distância de alcance de até 90 metros, e um canhão frontal com um alcance de mais de 45 metros. O veículo tem essa capacidade de bombear em deslocamento graças à transmissão automática Allison e à eficiente bomba Magirus MPN 700, que é acionada pelo motor esquerdo e tem potência nominal de saída de 9.000 l/min a 10 bar. O corpo de bombeiros do aeroporto de Stuttgart opera 24 veículos especiais, incluindo alguns com 42 toneladas de PBT e potência de 1.000 cv.

Além das duas transmissões Allison automáticas 4500R e dos dois motores Iveco Cursor 13, o caminhão de bombeiro Magirus Superdragon de 52 toneladas possui chassi Iveco IM52X8, entre-eixos de 5.050 mm e assentos para três ocupantes incluindo motorista. É fabricado na planta da Magirus na cidade de Ulm. ■



Bombeiros de São Paulo entre os primeiros no Prêmio Magirus

Equipe paulista obteve a terceira posição no concurso internacional com a ocorrência no terminal portuário da Localfrío, no Guarujá, litoral paulista, em janeiro de 2016

O CORPO DE BOMBEIROS DE SÃO PAULO foi um dos premiados durante o Conrad Dietrich Magirus Award, evento realizado no último dia 27 de janeiro, em Ulm, na Alemanha, pela Magirus, fabricante de veículos de combate a incêndios do Grupo CNH Industrial. A corporação paulista ficou em terceiro lugar, com a operação realizada na cidade paulista de Guarujá, no ano passado.

O prêmio de melhor atuação de equipes de resgate no mundo foi para os bombeiros da Itália, que trabalharam no resgate das vítimas do terremoto que aconteceu na região central do país, em

agosto. Os vencedores terão a oportunidade de conhecer o centro de treinamento de Randall's Island, em Nova Iorque (EUA), onde uma das corporações mais famosas do mundo – os bombeiros da “Big Apple” – realiza seus treinos.

O Corpo de Bombeiros de São Paulo atuou em uma ocorrência de combate a incêndio no terminal portuário da Localfrío no Guarujá, em janeiro de 2016. O acidente foi causado pela ruptura de um contêiner com 20 toneladas de dicloroisocianurato de sódio dihidratado. A água da chuva, em contato com o produto, causou uma reação química e um incêndio que atingiu 66

contêineres. A fumaça tóxica se espalhou pelas cidades de Guarujá, Santos, Cubatão e São Vicente. Equipes se dividiram para resfriar os contêineres e para combater o fogo, contido após 50 horas de ação. Foram utilizadas 23 viaturas, um navio e um rebocador para captar a água do mar.

Desde 1864 a Magirus é sinônimo de inovação e tradição para os bombeiros em todo o mundo. Fornecendo uma ampla gama de caminhões, escadas, veículos e equipamentos para salvamento, bem como soluções especiais, bombas e bombas portáteis, a marca é uma das líderes em tecnologia de combate a incêndio. ■



local
oxigênio
aceleradora



Conectividade a serviço do transporte



Segunda edição do Frotas Conectadas consolida o evento como um dos maiores do segmento em toda a América Latina



Nos dias 17 e 18 de maio acontece em São Paulo o 2º Frotas Conectadas, principal evento do setor de transporte e logística do país. A proposta deste ano é criar um fórum ideal para que a indústria automotiva se encontre com a indústria de tecnologia e com empresas transportadoras para debater e entender a nova realidade do transporte de carga e de passageiros no Brasil.



O objetivo é tratar não só das tendências que definirão as futuras operações, mas já esmiuçar este novo momento pelo qual passa o setor de transporte, no Brasil e no mundo, com a internet das coisas (IoT) conectando tudo e todos e abrindo oportunidades para ganhos de eficiência e competitividade.



O 2º Frotas Conectadas reunirá profissionais da indústria automobilística, de tecnologia e operadores do transporte e logística. O evento é organizado pela OTM Editora – que tem em seu portfólio as revistas Transporte Moderno e Technibus –, com apoio da Oxigênio Aceleradora, empresa aceleradora de startups criada pela Porto Seguro, e com curadoria técnica da Lunica Consultoria, da Netz Engenharia e do TruckPad, aplicativo que conecta o caminhoneiro à carga.

No ano passado, a primeira edição do Frotas Conectadas registrou mais de 250 participantes, muitos dos quais já confirmaram presença no evento deste ano. Além de apresentar casos reais, serão realizados debates e apresentações técnicas com a participação de especialistas no tema e executivos de grandes empresas dessa área.



PRÊMIO TRANSPORTE MODERNO
& TRUCKPAD DE INOVAÇÃO
NO TRANSPORTE 2016

Também terá lugar no evento a entrega do "Prêmio Transporte Moderno & TruckPad de Inovação no Transporte 2017", para a startup de maior destaque no setor de logística e transporte.

Realização:



Curadoria e suporte técnico:

Lunica



Apoio:



Apoio editorial:



Organização:



Incertezas para 2017

Além do desdobramento da operação Lava Jato, a situação financeira dos estados brasileiros, a base de apoio do governo Michel Temer e a eleição de Donald Trump trarão dificuldades ao Brasil

■ SONIA MORAES

DEPOIS DE ENFRENTAR A MAIOR RECESSÃO dos últimos 100 anos, de estar com o Produto Interno Bruto (PIB) negativo em 3,4%, ter queda na produtividade da indústria e 12 milhões de pessoas desempregadas, o Brasil enfrentará muitas incertezas em 2017, segundo o economista e professor Antonio Lanzana, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). “Além do desdobramento da operação Lava Jato, a situação financeira dos estados, a base de apoio do governo Michel Temer e a eleição de Donald Trump na presidência dos Estados Unidos, trarão dificuldades ao país”, afirmou Lanzana em sua palestra sobre cenários econômicos durante o balanço anual realizado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre).

Na opinião de Lanzana, a troca de presidente da República exacerbou as expectativas da população brasileira, pois havia um grau de saturação muito grande do governo anterior diante da paralisação do país e uma percepção de que o impeachment teria resolvido tudo, o que fez muitos setores avançar e depois cair porque os problemas econômicos permaneceram. “Agora as estimativas dos empresários e dos consumidores vêm se arrefecendo e as previsões para 2017 estão sendo revistas”, destacou o economista. “As indústrias estão voltando a colocar o pé no chão e ajustando os seus estoques.”

Em sua análise sobre o cenário macroeconômico do Brasil, Lanzana comentou

que a política fiscal será um grande desafio para 2017, já que o déficit primário deverá permanecer negativo em 2,2% do PIB. “Para a dívida pública parar de crescer, é preciso ter um superávit equivalente a 3% do PIB e isso não existe no planeta. Então temos um problema grave do ponto de vista fiscal e uma exigência de arrumação que é impossível de ser feita em curto prazo devido ao tamanho do problema”, disse Lanzana. “Isso mostra que o ajuste será gradual, mas é preciso dar uma direção de solução que tenha credibilidade”.

O economista lembrou que o superávit primário (que é o que sobra para o governo antes de pagar as taxas de juros da dívida) começou a se deteriorar a partir de 2011, caindo de 3,1% para 2,4% em 2012 e para 1,9% do PIB em 2013. Em 2014 o superávit se tornou um déficit de 0,6% do PIB, que aumentou para 1,9% em 2015 e avançou para 2,7% em 2016. “A dívida pública vai crescer muito nos próximos anos e deve começar a se estabilizar entre 2020 e 2021”, previu Lanzana.

A recomendação do Fundo Monetário Internacional (FMI), segundo Lanzana, é

que a dívida dos países emergentes seja de 45% a 50% do PIB. “Mas o Brasil, provavelmente, vai fazer a curva e a sua dívida chegará perto de 100% do PIB em 2019.”

Sobre o nível de atividade do país, Lanzana comentou que, depois de cair mais de 7% em dois anos, o PIB deve apresentar um ligeiro crescimento de 0,5% em 2017. “Mas o avanço do país será muito lento porque o governo não tem instrumentos para acelerar o crescimento e mesmo que a economia pare de cair o desemprego vai continuar aumentando no próximo ano”, projetou o economista. “Já a inflação está reduzindo e deve ficar perto da meta em 2017, que é de 4,6%.”

ERROS – O que levou o Brasil a essa estagnação, segundo Lanzana, foram os sucessivos erros e uma política fiscal irresponsável do governo Dilma. “O principal deles foi ter represado o preço e o câmbio artificialmente. Isso custou muito ao país, mas já foi superado. Agora temos uma forte queda de arrecadação num cenário de explosão dos gastos públicos ao longo dos últimos anos e agravando a situação”,

Fonte: Simefre

Brasil | Projeções

INDICADORES	2012	2013	2014	2015	2016*	2017*
PIB (%)	1,00	2,30	0,10	-3,80	-3,60	0,50
Inflação (%)	5,84	5,91	6,40	10,70	6,70	4,60
Taxa de Juros(% a.a.)	7,25	10,00	11,25	14,25	13,75	11,00
Taxa de Câmbio (final de período)	2,04	2,35	2,66	3,94	3,40	3,60

afirmou Lanzana.

A maior liberdade cambial, que fez o dólar saltar de R\$ 1,66 para R\$ 3,40, segundo o economista, garantiu um ajuste importante nas contas externas, permitindo reduzir de forma significativa o déficit em conta corrente. “Essa medida foi importante, caso contrário o Brasil não teria reserva”, explicou.

O economista reafirmou que o momento atual do Brasil é muito difícil. “Mas a situação poderia ser pior se tivesse mantido a insegurança, as incertezas e as irresponsabilidades do governo anterior”, argumentou Lanzana.

O professor destacou, no entanto, que há vários fatores que podem amenizar as dificuldades do país. “Mas é preciso resolver o problema do déficit para o Brasil voltar a crescer de forma sustentada, pois sem isso, não haverá atração de capital e nem virá multinacional para cá porque o risco de calote é eminente”, disse Lanzana. “Esse é um ponto central do desafio da equipe econômica. É uma situação difícil porque o tamanho do problema é muito grande”, frisou.

OPORTUNIDADES – O professor da USP avalia como oportunidade de crescimento para o Brasil o setor de agronegócio que tem perspectivas favoráveis para avançar. “Temos também as exportações de produtos industrializados que cresceram 9,2% em quantidade até outubro de 2016”, disse Lanzana. “A exportação para algumas empresas é uma válvula de escape que tem ajudado a compensar a forte queda no mercado interno.”

A situação da infraestrutura, embora esteja precária, tem potencial para melhorar em médio prazo. “Mas é necessário acelerar as concessões e as privatizações”, orientou o economista.

Lanzana comparou que, enquanto a China investiu 8,5% do PIB em infraestrutura no período de 1992 a 2015 e os países emergentes aplicaram 5,1%, no

OS IMPACTOS DA ECONOMIA MUNDIAL NO BRASIL

Segundo o professor da USP Antonio Lanzana, há três questões importantes no cenário internacional que podem impactar o Brasil. “O primeiro é que a economia mundial está crescendo um pouco abaixo do seu padrão histórico de 3,5% para 3,1%. Isso não é uma recessão, mas abre algum espaço para o Brasil explorar a exportação”, apontou Lanzana.

Outro fato que Lanzana considera importante são as incertezas geradas com a eleição de Donald Trump e o terceiro ponto é o excesso de liquidez mundial. “Tem muito dinheiro circulando no mundo, que pode ser atraente ao Brasil, mas para atrair um pouco desse capital tem que fazer a lição de casa”, ensinou.

O primeiro impacto gerado pela eleição de Trump são as incertezas no mundo e os países que têm desequilíbrio fiscal, como é o caso do Brasil, são os mais afetados. “O que Trump vai fazer é muito difícil de prever porque ele se elegeu com um conjunto de propostas que a meu ver é difícil de operacionalizar”, disse Lanzana.

PROPOSTAS INVIÁVEIS – As propostas de Trump de recuperar a indústria, criar emprego e tornar os Estados Unidos forte novamente, além de colocar

barreiras para os imigrantes, são inviáveis para o mundo de hoje na opinião de Lanzana. “Não dá para voltar e usar práticas do passado”, afirmou.

“Colocar barreiras protecionistas para os imigrantes é outro erro, porque os Estados Unidos têm um custo de mão de obra extremamente alto e produzir com custo mais alto vai dar inflação interna e isso poder elevar a taxa de juros no mercado americano”, afirmou o economista.

A incerteza gerada por Trump impacta também sobre o câmbio, o que forçou o Banco Central ser ainda mais conservador, segundo Lanzana. “Tínhamos expectativa de redução da taxa de juros e ela foi arrefecida por causa da situação internacional, mas acredito que há espaço para reduzir a taxa de juros”, afirmou.

Sobre as medidas restritivas dos Estados Unidos, Lanzana comentou que essa decisão pode beneficiar o agronegócio brasileiro. “A China importa muitos produtos agrícolas dos Estados Unidos e, se houver barreira, pode favorecer o Brasil.”

O economista destacou também que há muitas oportunidades no mundo. “Mas o Brasil precisa resolver os seus problemas para aproveitar um pouco desse momento em 2017.”

Brasil o índice liberado para este setor foi de 2,2%.”

PEC DO TETO – Outro fator que Lanzana considera positivo para o Brasil é a aprovação da PEC que determina um teto de gastos do governo. “Esse é o que tem de mais promissor no que já foi feito para a economia brasileira nos últimos anos”, avaliou o economista. “A PEC do teto é uma saudável redução da participação do estado brasileiro na economia e vai abrir espaço maior no setor privado.”

Após a aprovação da PEC do teto de gastos, o economista acha importante

complementar com a reforma da previdência a fim de garantir saldo em caixa para o pagamento dos aposentados. “As despesas com o INSS subiram de 3,3% do PIB em 1991 para 8% do PIB em 2016. Se não fizer as reformas vai atingir 17,2% do PIB em 2060”, alertou Lanzana.

Segundo o economista, o Brasil gasta atualmente (somando INSS e setor público) mais ou menos 11% do PIB, igual ao Japão e à Alemanha. “Só que na Alemanha 21% da população têm mais de 65 anos, no Japão são 23% e no Brasil, 7%”, comparou Lanzana.



VII BRASIL NOS TRILHOS

28 DE JUNHO DE 2017 - BRASÍLIA (DF)

TODAS AS GRANDES ECONOMIAS MUNDIAIS TÊM A FERROVIA COMO MOTOR DE CRESCIMENTO

As ferrovias de carga são exemplos de sucesso da concessão de serviços à iniciativa privada. Desde 1996, as empresas filiadas à Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF) já investiram mais de R\$ 50 bilhões.

Parte desses investimentos possibilitou um expressivo aumento na frota de material rodante. Em 1997, as ferrovias contavam com 1.154 locomotivas. Em 2015, já somavam 3.182 unidades, um aumento de 176%. No mesmo período, o número de vagões passou de 43.816 para 103.098, alta de 135%.

Esses e outros investimentos possibilitaram ganhos de produtividade. Nessas duas últimas décadas, as ferrovias ampliaram em 142% a produção ferroviária (de 137,2 para 331,9 bilhões de TKU – tonelada por quilômetro útil).

É por intermédio dos trilhos que grandes volumes de commodities chegam aos portos, o que permite a elevação contínua das exportações brasileiras. Hoje, mais de 90% dos minérios chegam aos portos pelos trilhos. O modal também responde pelo transporte de 35% das commodities agrícolas exportadas; no caso do açúcar, esse índice é de cerca de 55%.

A movimentação de contêineres pelos trilhos também não para de crescer e aumentou 129 vezes desde o início das concessões, passando de 3.459 para cerca de 450 mil unidades em 2015. Isso prova que as ferrovias são um importante elo para o transporte multimodal.

Todas as grandes economias mundiais têm a ferrovia como motor de crescimento; com o Brasil não pode ser diferente. O setor ferroviário está pronto para contribuir com o Poder Público para recolocar o Brasil nos trilhos e conta com o apoio de toda a indústria para a construção dessa mudança.

INFORMAÇÕES:

(11) 5096.8104
(61) 3212.8900

E-MAILS:

MARCELOFONTANA@OTMEDITORA.COM
CONTATO@ANTF.ORG.BR



REALIZAÇÃO

Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários



ASSOCIADAS

PATROCÍNIO PLATINA



APOIO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO



FetransRio renova expectativa de retomada da economia

Empresários e executivos aproveitaram evento que aconteceu no Rio de Janeiro para engatilhar novos negócios, tanto no mercado de ônibus urbanos quanto no segmento de rodoviários

■ AMARILIS BERTACHINI



AS EMPRESAS QUE PARTICIPARAM DA 11ª FetransRio procuraram tirar proveito máximo do evento para potencializar o fortalecimento de suas marcas junto a visitantes de todo o país que compareceram à exposição e, principalmente, junto aos empresários de ônibus do Rio de Janeiro, onde é realizada bianualmente a feira. Com a expansão dos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) e a integração do transporte urbano no Rio, esse mercado tornou-se ainda mais interessante para a indústria de ônibus.

A Mercedes-Benz colocou em seu estande um exemplar da nova versão de seu superarticulado de 23 metros, O 500 MDA HD (Heavy Duty), que teve um ganho de 10% na sua capacidade de transporte de passageiros, em decorrência de um

reposicionamento do sistema de admissão de ar, que possibilitou a colocação de uma fileira com cinco assentos, em lugar da configuração anterior com três assentos. Assim o veículo passa a carregar até 223 passageiros.

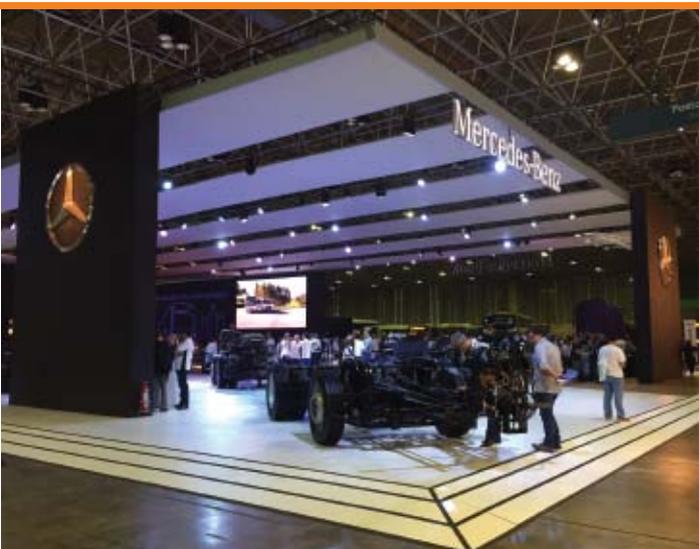
“Acreditamos no potencial desse veículo de 23 metros porque ele tem mais condições de se adaptar dentro dos modelos de grandes centros urbanos, principalmente em linhas de BRT”, comentou Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, destacando que geralmente nas plataformas existentes é necessário o encaixe de dois veículos parados e por isso esse tamanho seria o ideal. Além disso, o ônibus tem o quarto eixo direcional o que lhe dá melhor

manobrabilidade e maior durabilidade dos pneus porque há menor arraste no veículo.

Além desse modelo, foram expostos os urbanos O 500 U e OF 1721 L com suspensão pneumática, ambos equipados com o novo painel de instrumentos com diversas funções. No segmento de ônibus rodoviários, a montadora mostrou os modelos O 500 R, com caixa automática Ecolife, o O 500 RSD 6x2, com câmbio automatizado Mercedes PowerShift, e o O 500 RSDD 8x2.

Outro destaque que a Mercedes-Benz levou para a feira foi a apresentação de um pacote de novas tecnologias embarcadas em seus ônibus rodoviários que ampliam a segurança da operação e aumentam a disponibilidade dos veículos. O sistema AEBS (Advanced Emergency Braking System) de frenagem de emergência, sem intervenção do motorista, tem um sensor posicionado na parte frontal do veículo que faz a leitura da distância entre o carro e qualquer objeto móvel ou fixo à frente, com uma amplitude de até 200 metros. Além de emitir sinais sonoro e visual, o sistema faz a frenagem total do ônibus, minimizando os acidentes.

Outra inovação é o sistema de aviso de faixa LDWS (Lane Departure Warning System) que, por meio de uma câmera instalada no para-brisa, faz a leitura do posicionamento do mesmo em relação às faixas da avenida. Cada vez que há um deslocamento do veículo em relação à faixa, sem acionamento da seta, o sistema identifica como uma irregularidade e aciona o motorista através de um alerta visual e sonoro



Mercedes-Benz lançou um pacote de tecnologias para seus ônibus rodoviários

que é suficiente para o condutor retomar a atenção ao veículo.

A tecnologia TPMS (Tyre Pressure Monitoring System), de monitoramento de pressão e temperatura dos pneus, também foi apresentada na feira. Sensores instalados dentro da roda transmitem os dados via Bluetooth para antenas posicionadas no chassi e o motorista consegue ter as informações online da pressão e da temperatura dos pneus. Se o veículo opera numa pressão adequada dos pneus, tem menor arraste dinâmico do veículo e, consequentemente, consegue mais eficiência na operação e menor consumo de combustível. O sistema aumenta a durabilidade dos pneus



O maior chassi biarticulado do mundo, com 30 metros de comprimento, no estande da Volvo

e evita acidentes, disse Barbosa. “Temos, no total, 16 recursos tecnológicos disponibilizados nos nossos veículos”, assinalou o executivo.

VOLVO – A Volvo Bus Latin America mostrou na FetransRio seus chassis para sistemas de transporte de alta capacidade, com destaque para o veículo que vem sendo chamado de o maior ônibus do mundo: um biarticulado com versões de 28 metros e de 30 metros de comprimento e capacidade para até 300 passageiros, chamado de Gran Artic 300. São 30 passageiros a mais que o modelo antecessor.

A montadora também expôs o seu novo

articulado de 22 metros de comprimento e capacidade para até 210 passageiros, o Super Artic 210, com um metro a mais no comprimento. Além da maior capacidade de transporte, esse modelo possui cinco portas, ou seja, uma porta extra que facilita o embarque e o desembarque de pessoas, influenciando na velocidade média da operação.

Com estas duas novas versões, a linha de ônibus Volvo para BRT passa a contar com quatro modelos, que receberam uma nova nomenclatura: o Artic 150, com 18,6 metros de comprimento e capacidade para até 150 passageiros; o Artic 180, com 21 metros e capacidade para até 180



A BYD expôs no seu estande os ônibus elétricos D7M, de nove metros, e o D9W, de 13,2 metros



A MAN apresentou seus ônibus com suspensão pneumática, como os chassis 17.260 e 17.230 ODS



Mascarello mostrou o GranVia, carro-chefe de vendas da marca no segmento de urbanos

passageiros; o Super Artic 210, com 22 metros e capacidade para até 210 passageiros; e o Gran Artic 300, com 30 metros e capacidade para até 300 passageiros.

“O maior ônibus do mundo continua sendo brasileiro e vai ser exportado para o mundo inteiro”, afirmou Idam Stival, coordenador da engenharia de vendas da Volvo Bus Latin America.

Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America, destacou que esse veículo vai oferecer mais eficiência aos sistemas organizados de transporte, garantindo mais qualidade de vida aos passageiros e melhor custo-benefício aos operadores. “Queremos escutar as cidades, cada uma tem necessidades diferentes”, acrescentou.

CIVI – A Volvo aproveitou também o evento para apresentar seu projeto para cidades inteligentes, o Civi-City Vehicle Interconnect, considerado uma evolução dos sistemas BRT. O projeto foi desenhado para a cidade de Curitiba (PR), onde fica a sede do Grupo Volvo na América Latina e, segundo a montadora, pode ser customizado para qualquer cidade.

O Civi prevê a construção de estações subterrâneas, eliminando interferências, aumentando a velocidade operacional do transporte por ônibus e valorizando a paisagem urbana com a criação de parques



Marcopolo levou à feira o Paradiso 1800 Double Decker, com 15 metros e capacidade para 60 pessoas

na superfície onde antes circulavam os ônibus. Foi projetado para operar com ônibus híbridos em sua versão convencional e articulada, mas em sistemas que exijam capacidade máxima de passageiros o Civi também pode ser operado com os biarticulados tradicionais.

MAN – A MAN levou à FetransRio o chassi 18.280 piso baixo, o primeiro desenvolvimento conjunto da MAN Latin America com a MAN da Alemanha. A montadora deu ênfase a seus ônibus com suspensão pneumática, item que adotou recentemente em toda sua linha de ônibus urbanos e de fretamento com motor dianteiro.

Em seu estande, mostrou um chassi 17.260, motor 6 cilindros, com suspensão pneumática, que até então era fabricado apenas com suspensão metálica, e um 17.230 ODS (o ‘S’ é da suspensão pneumática), uma das novas versões do 17.230 convencional, equipado com suspensão pneumática na dianteira e na traseira.

BYD – A chinesa BYD lançou na feira dois modelos de ônibus elétricos: os chassis urbanos para carrocerias de 9 metros (D7M) e de 13,2 metros (D9W), que deverão ser fabricados na planta da empresa em Campinas (SP). Ambos têm autonomia para percorrer entre 200 km e 350 km, variando

de acordo com a configuração.

O D7M, modelo de chassi para ônibus de até 9 metros, é ideal para aplicações como fretamentos, ônibus alimentadores para sistemas BRT e trajetos em áreas centrais das grandes cidades, devido ao seu baixo nível de ruídos e à emissão zero de poluentes. O D9W é um chassi para ônibus com até 13,2 metros de comprimento, com um sistema de tração elétrica que reduz os custos de operação em cerca de 50%, em comparação a um ônibus de mesma configuração movido a diesel.

MARCOPOLO – A encarroçadora gaúcha Marcopolo apresentou no evento o Paradiso 1800 Double Decker (dois pisos), um rodoviário com 15 metros de comprimento e capacidade para o transporte de 60 passageiros. O modelo tem um metro a mais no seu comprimento – os veículos convencionais têm 14 metros –, o que permite ampliar a capacidade de transporte em até quatro passageiros. Isto porque uma nova configuração interna permitiu acrescentar uma fileira de poltronas no salão superior, ampliar o espaço do salão inferior e aumentar a capacidade do bagageiro. O ônibus possui poltronas semileito, com descansapernas, saídas USB, tomada de energia AC e calefação integrada, sistema de áudio e vídeo com CD Player, DVD com USB,



Deoclécio Corradi e o Campione Invictus DD, da Comil: modelo disputará também exportação

monitores de 15,6" e TV digital instalada.

COMIL – A versão double decker do modelo rodoviário Campione Invictus foi a aposta da Comil na FetransRio. A encarregadora decidiu mostrar ao mercado que se mantém competitiva e que continua disputando novos clientes no cenário de transporte de passageiros.

“Estamos começando tudo de novo, conversando com os clientes, muitos se mostram muito contentes por termos voltado, porque sabem da qualidade do nosso produto e vamos seguindo em frente”, declarou Deoclécio Corradi, presidente da Comil. Ele acredita que o Campione Invictus DD terá grande aceitação no segmento de exportação porque já há negócios sendo fechados para os mercados da Argentina, Peru e Chile.

O empresário conta que desde o lançamento do primeiro ônibus double decker da Comil, em 2012, o produto vem conquistando grandes clientes no exterior e no Brasil, consolidando-se como referência no transporte rodoviário de passageiros de alto padrão, por ser um carro de baixo custo de manutenção e de alto desempenho operacional.

CAIO – O estande da Caio na FetransRio tornou-se palco da comemoração dos 70



O Millennium BRT da Caio foi reestilizado: na segunda geração está com piso baixo e vidros colados

anos de atividade da empresa. “Para nós, é motivo de orgulho poder estar hoje à frente da Caio, uma marca tão importante que traz consigo boa parte da história do ônibus e do transporte no Brasil. Em janeiro de 2017 a marca Caio completa 16 anos com este grupo da Induscar, então já temos uma parte importante desses 70 anos e vamos continuar trabalhando e fortalecendo a marca Caio”, disse Maurício Lourenço da Cunha, diretor industrial da Caio Induscar, em entrevista concedida à revista Transporte Moderno durante a FetransRio.

A expectativa do empresário para 2017 é de que, se a economia não crescer com uma força razoável, pelo menos que ela se estabilize, que as incertezas diminuam e o mercado se reequilibre “no patamar que for possível para o momento e volte a caminhar”.

Para a feira, a Caio levou dois produtos. O Millennium BRT, que está em sua segunda geração e é um dos mais sofisticados da linha de urbanos da marca, recebeu uma reestilização, com uma série de itens que elevam o padrão do ônibus, desde a configuração com piso baixo, até acabamento em vidros colados, ar-condicionado e forma de amarração de balaústres com fixação mais embutidas. “É um padrão de veículo mais próximo do europeu”, comparou Cunha. Ele estima que atualmente deve haver entre 20 e 30 ônibus Millennium BRT

circulando no Rio de Janeiro, milhares no mercado de São Paulo e algumas centenas em Belo Horizonte.

O outro ônibus exposto é o Apache Vip, que é o carro-chefe da produção da Caio, o produto mais vendido no Brasil e nas exportações. É indicado para uso em centros urbanos, mas, por ter motor dianteiro, pode trafegar também em solos difíceis. A concepção dessa carroceria buscou foco no baixo custo de manutenção para atender às necessidades dos operadores. “Acreditamos que o market share do nosso Apache Vip no Rio de Janeiro, este ano, seja de 35% a 40%”, estima Cunha.

MASCARELLO – A encarregadora Mascarello aproveitou para fortalecer sua linha de ônibus urbanos com a apresentação do modelo GranVia, que é o carro-chefe de vendas da marca no segmento de urbanos.

O GranVia, com motor dianteiro, é direcionado ao transporte público e teve grande penetração nos mercados de São Paulo e da região nordeste. Um dos principais destaques deste modelo é ter maior capacidade de passageiros, graças ao seu corredor mais largo. O GranVia exposto na feira tinha carroceria com 12,4 metros de comprimento e largura externa de 2,57 metros. O veículo estava equipado com sistema de ar-condicionado e elevador. ■

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

transporte
MODERNO
Todos os modais

6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga,
Anuário de Logística,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



Com 54 anos de circulação ininterrupta e a primeira revista especializada de transporte de carga e de passageiros lançada no Brasil, a Transporte Moderno tem foco principal o transporte e logística na cadeia de produção, distribuição e consumo, uma atividade crucial para o desenvolvimento econômico do país. Os acontecimentos e as novidades mais relevantes do setor têm espaço garantido na revista Transporte Moderno, que retrata com fidelidade e profissionalismo a evolução tecnológica e econômica dos modos de transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e hidroviário.

R\$
250,00

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E MOBILIDADE URBANA
30 anos

6 edições + 3 Anuários:
Anuário do Ônibus,
Gestão de Frotas
e Maiores & Melhores



A revista Technibus, a mais tradicional publicação brasileira dedicada ao transporte de passageiros por ônibus, vem documentando, passo a passo, a evolução desse importante tema, assim como o desempenho dos diversos segmentos de transporte coletivo de passageiros, como o transporte rodoviário interestadual e intermunicipal, e o transporte por fretamento e turismo. A publicação também enfoca as novidades nos sistemas de transporte, os avanços tecnológicos nestes serviços, os lançamentos de chassis para ônibus, a evolução tecnológica do segmento de carrocerias, e a implantação de novos corredores de transporte para ônibus nas grandes cidades.

R\$
225,00

Para mais informações ligue
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
assinaturas: circulacao@otmeditora.com

Acesse www.otmeditora.com e faça já sua assinatura

Mais ônibus Mercedes-Benz na frota de São Luís

Dos 176 veículos adquiridos pela cidade de São Luís, 148 unidades são modelos da marca alemã, o que garantiu à montadora 80% de participação na licitação realizada pelo município no final de 2016

■ SONIA MORAES



A MERCEDES-BENZ VENDEU 148 ÔNIBUS para São Luís, capital do Maranhão, garantindo 80% de participação na licitação realizada no final de 2016 que envolveu a compra 176 veículos para a renovação e ampliação da frota da cidade.

Do total adquirido pelas seis empresas transportadoras, 92 veículos são de chassis OF 1724, com suspensão pneumática e metálica, 34 unidades do modelo OF 1721 com suspensão pneumática, 19 articulados O 500 MA e três chassis de micro-ônibus LO 916. Os veículos entraram em operação em janeiro deste ano.

“Essa venda expressiva é resultado de um forte trabalho de demonstração de ônibus em situação real do sistema de transporte e de treinamentos para os motoristas, tanto de condução econômica, quanto de operação dos ônibus articulados”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, a imagem de qualidade e a tradição dos nossos produtos no Maranhão e no Nordeste contribuíram para que esse pool de empresas decidisse renovar a frota com os veículos Mercedes-Benz.”

Com a venda de 148 chassis às empresas de São Luís, a Mercedes-Benz reafirma sua liderança de mercado na cidade, tendo alcançado em 2016 uma participação de 64%.

No Nordeste do país, onde é líder nas vendas de ônibus, a montadora vem ampliando sua presença. Em 2016, foram emplacadas na região 1.018 veículos, levando a marca a alcançar uma participação de 51%, o que significa 3% a mais sobre os 48% obtidos no ano anterior. Capitais como São Luís, Salvador (BA), Natal (RN), Recife (PE) e João Pessoa (PB) renovaram recentemente suas frotas de ônibus urbanos com forte participação de chassis Mercedes-Benz, o que confirma a liderança regional.

CENTER BUS – Segundo a Mercedes-Benz, o aumento de market share no Nordeste atesta o êxito do trabalho intenso que a empresa desenvolve na região para maior aproximação com os clientes do segmento de ônibus. Isso inclui o atendimento especializado dos concessionários Center Bus, que oferecem uma estrutura voltada exclusivamente para ônibus, na qual os

clientes encontram uma equipe de profissionais treinados para essa finalidade, com gerentes, vendedores e assessores ao frotista.

Por meio do Center Bus – são quatro unidades no Nordeste – é dado todo apoio ao cliente, desde o processo de vendas até o treinamento de seus motoristas e mecânicos, além da disponibilização de oficinas volantes, devidamente equipadas para atender às necessidades de assistência técnica dos frotistas onde eles precisarem.

O atendimento e a assistência especializada de toda a rede de concessionários ampliam ainda mais as vantagens oferecidas aos clientes. Por meio da rede, eles têm à disposição três linhas de peças de reposição (Mercedes-Benz, Renov e Alliance), contratos de manutenção, assistência 24 horas e diversos outros produtos e serviços. Isso contribui para que as empresas obtenham a maior disponibilidade possível de seus veículos, trabalhando e gerando mais rentabilidade, segundo a montadora.

No Brasil, a Mercedes-Benz confirmou a posição de líder absoluta nas vendas de ônibus. “Em 2016, a nossa marca obteve 73% de participação no segmento urbano acima de oito toneladas, com 4.593 unidades emplacadas”, informa Barbosa. “Considerando o mercado total de ônibus acima de oito toneladas, a participação é superior a 58%, com emplacamento de 6.067 unidades no ano passado. Isso significa 5,9% a mais em relação aos 52,5% do mesmo período de 2015.”



Gollog inaugura terminal de cargas em Maceió

A Gollog, unidade de carga da Gol Linhas Aéreas Inteligentes, inaugurou um terminal de cargas (Teca) no aeroporto internacional Zumbi dos Palmares, em Maceió, Alagoas.

Com 600m², o terminal tem completa infraestrutura para o manuseio das cargas e uma localização privilegiada, proporcionando um atendimento ainda mais eficiente aos clientes. Oferece todos os serviços prestados pela empresa, desde o envio de documentos, até volumes com 200 kg por unidade. Além disso, o novo espaço recebeu investimentos significativos em sistemas de segurança, além das reformas no espaço de armazenagem.

“O investimento no novo terminal foi essencial para que a Gollog pudesse proporcionar um Teca ainda mais adequado à relevância da região para a empresa. As docas – acesso de veículos para recebimento – e conexão direta com o aeroporto no novo terminal certamente conferirá maior operacionalidade e segurança para as cargas”, afirma Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gol Linhas Aéreas Inteligentes.

O novo terminal possui horário de atendimento estendido – até 20h00 – estacionamento gratuito para os clientes, acessibilidade para deficientes e rigoroso sistema de segurança eletrônico 24 horas.

MAN completa linha de caminhões VW para operação mista

A MAN Latin America completa o seu portfólio de caminhões Volkswagen na versão Crossover com veículos desenvolvidos especialmente para aplicações mistas. Os modelos que marcam a estreia da marca nesta configuração são o leve Delivery 8.160 e o pesado Constellation 24.280. Já está disponível o médio Constellation 17.280 e, para o segmento extrapesado, o MAN TGX 29.440 ou 29.480.

Além da altura mais elevada de cabine, chassi e eixo, em torno de 15% superiores às dimensões tradicionais, o Constellation traz reforço no eixo e pneus para aplicações mistas.

O Delivery 8.160 tem bloqueio



de diferencial, para que possam vencer obstáculos em sua operação com maior segurança e eficiência, sem sobrecarregar seus componentes.

Além do Brasil, os veículos estão certificados para a comercialização em países que tem a norma Euro 5 em vigor, como a Argentina, México e Chile.

Segundo a MAN, os caminhões foram desenvolvidos para

suprir um nicho de mercado para rodar em trechos urbanos, rodoviários e fora de estrada, com um custo total de operação competitivo. “É nossa determinação ir além para satisfazer a necessidade do mercado e esses modelos comprovam toda a nossa estratégia de negócio.

Hoje, quase 25% dos caminhões e ônibus produzidos em nossa fábrica são configurados por solicitações de veículos especiais para atender ao cliente sob medida e tornar possíveis as demandas mais específicas de sua operação”, explica Alessandra Amarante, uma das engenheiras da área responsável por desenvolver os veículos sob medida da MAN Latin America.

Scania amplia vendas de programa de manutenção premium



A Scania encerrou 2016 com a maior venda de planos de manutenção premium para a Risa, fabricantes de grãos. Foram 50 programas que serão utilizados pelos 50 veículos R 440 6x4 adquiridos em 2014. Os caminhões transportam grãos e fertilizantes com composições de nove eixos (rodotrem) e atuam nos estados do Maranhão, Ceará e Piauí. O destino mais comum – 90% das viagens – é o porto de Itaqui, em São Luís

(MA). De lá, a soja e o milho são exportados para a China, o principal mercado da empresa no exterior. Os fertilizantes também são importados e transportados para abastecer os três estados.

A Risa, que atua em todas as fases da produção de soja e milho, é um cliente tradicional da Scania e o primeiro a adquirir o programa premium de manutenção.

“Em 2016, do total de vendas das cinco categorias de programas de manutenção da Scania, a representatividade do premium foi de quase 30% do portfólio. Ao fazer as contas e analisar tudo o que oferecemos

com o este programa os clientes estão percebendo seu real benefício de aumentar a disponibilidade da frota; de transformar gasto fixo em variável”, afirma Fábio Souza, diretor de serviços da Scania no Brasil.

Para Allan Henrique Gorgen, diretor de operações da Risa, a aquisição do programa foi decidida por conta dos diversos benefícios operacionais e de gestão. “Agora, podemos planejar melhor nossos gastos mensais. O plano também garante a mão de obra da concessionária e desafogará nossa oficina. O uso das peças originais nos traz tranquilidade, segurança e maior durabilidade do produto, além de garantir maior valor de revenda”, explica Gorgen.

Crescem os negócios com caminhões usados da MAN



Como estratégia para enfrentar a crise no mercado brasileiro, a MAN Latin America intensifica a atuação no segmento de caminhões usados e passa a aceitar o modelo seminovo como parte do pagamento do caminhão novo, reduzindo com isso o total a ser financiado e facilitando aos clientes o acesso ao crédito.

Com essa iniciativa, a empresa adquiriu no ano passado 541 caminhões seminovos por meio da troca por modelos novos, volume 80% superior a 2015. "Os nossos clientes desejavam renovar sua frota, mas tinham dificuldade em negociar os usados para autônomos, devido à baixa na economia", afirma

Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN.

Os veículos adquiridos têm garantia de procedência e passam por revisão antes da revenda. "Em momentos de economia recessiva e alta competitividade é preciso ser diferente e criar novas fórmulas de comercialização", diz Alouche.

Segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) em 2016 foram comercializados 332.144 caminhões usados, uma média de 6,8 unidades a cada modelo zero-quilômetro. O total no acumulado de novos até dezembro era de 50.292 unidades.

A média é superior à registrada no ano anterior, de cinco usados vendidos para cada caminhão novo. Em 2015 as vendas de caminhões usados somaram 329.281 unidades, segundo dados da Fenabrave, e as de zero-quilômetro responderam por 71.787 unidades.

AMD vende mais 50 ônibus Solum para a Cootarde do Distrito Federal



A AMD Implementadora e Encarçadora vendeu mais 50 ônibus Solum para a Cootarde, cooperativa que atua no transporte público de passageiros do Distrito Federal. Deste total, 20 micro-ônibus já estão disponíveis para entrega pela Nasa Caminhões e Ônibus, revendedora parceira, da capital federal.

A Cootarde vem investindo em novos ônibus e apostando nos modelos Solum, montados sobre o chassi VW 9.160 OD. No final de 2015 comprou as dez primeiras unidades, que já fazem o itinerário das linhas circulares. Agora, com as novas aquisições, os cooperados já renovaram quase metade da frota atual de 150 veículos que atendem os municípios de Brazilândia, Gama, Santa Maria, Taguatinga, Cei-

lândia e Riacho Fundo II.

Os veículos antigos estão sendo substituídos devido à Resolução nº 176, de 1986, do Conselho de Transporte Público Coletivo do Distrito Federal, que prevê idade máxima de sete anos para os coletivos.

Para Romano Júnior, supervisor comercial da AMD, uma das principais razões para a Cootarde optar pelos produtos da empresa é a facilidade de ter um produto integral em virtude da parceria com as vendas especializadas MAN. "Este é um fato importante que chama a atenção dos clientes para o pós-vendas. É fundamental na hora da compra ter a garantia e a manutenção proporcionadas pelas concessionárias, que garantem alto nível profissional", afirma Romano.

Asia Shipping abre novo armazém de carga em Santa Catarina



A Asia Shipping, empresa brasileira que faz agenciamento marítimo e aéreo para cargas de importação e exportação,

inaugurou um armazém de carga geral em Santa Catarina. Situado nas imediações de Itajaí, o espaço localizado na Rodovia Jorge Lacerda possui 2.000 m² e será gerido pela empresa, com suporte operacional da APM Terminal. O novo espaço de armazenagem conta com maquinário para movimentação de carga e

mais oito salas comerciais dentro do próprio armazém, equipadas com ar-condicionado, internet e impressoras.

"O novo armazém nos permite atender toda cadeia logística e oferecer aos clientes uma logística integrada, door to door", afirma Ricardo Tavares, diretor de contract logistics da Asia Shipping. Com o novo armazém, a empresa

passa a incluir a distribuição, com uso do departamento rodoviário, como mais um dos serviços disponíveis aos clientes.

Para Tavares, as expectativas para o ano que se inicia e para o novo armazém de Santa Catarina são estruturar e consolidar o novo produto, para que já no segundo semestre seja possível oferecer o serviço de e-commerce.



Alexandre Pontalti assume a diretoria da Neobus



Alexandre Pontalti (foto) vai comandar a Neobus a partir de fevereiro. Ele dará continuidade ao trabalho iniciado pelo diretor Edson Tomiello desde a fundação da empresa em 1991 e passa a ser membro do Comitê Executivo da encarregadora de ônibus.

Graduado em Ciências Contábeis, com MBA em Administração e Mestrado em Economia, Pontalti, 52 anos, está há 13 anos na Neobus e atuava como diretor administrativo-financeiro.

“A Neobus tem como desafio e objetivo ampliar a sua presença no mercado nacional e, sobretudo neste momento da economia brasileira, buscar crescer no exterior, por intermédio da intensificação de

suas exportações. Para isso, vamos seguir trabalhando focados na eficiência operacional, na elevação do padrão de qualidade e produtividade, e no estreitamento do relacionamento com os clientes e com o mercado”, destaca Pontalti.

A mudança faz parte do plano estratégico da empresa e tem como objetivo colaborar para as metas de crescimento da fabricante. “No Comitê Executivo, poderei me dedicar melhor às questões estratégicas e estar focado no futuro dos negócios da Neobus. Nesse momento de transição, continuarei acompanhando a atuação da empresa junto ao mercado. Esta alteração faz parte do processo evolutivo da companhia e já estava planejada”, explica Tomiello.

A Neobus é uma das fornecedoras para os sistemas de BRT do Brasil e da América Latina. Iniciou as atividades com a produção de componentes para a indústria automotiva e, em 2000, passou a se dedicar ao desenvolvimento de veículos para o transporte de passageiros.

Truckvan é o novo distribuidor da Randon em São Paulo

A Randon Implementos fechou acordo de distribuição em São Paulo com a Truckvan, fabricante de implementos e de unidades móveis adaptadas para vários segmentos. A unidade de representação está instalada no Parque Novo Mun-

do, na Via Dutra, e vai atender a região metropolitana de São Paulo. Está sendo preparada para iniciar a operação em abril.

A decisão, segundo a Randon, integra a estratégia maior de valorização da rede de distribuidores que totaliza, agora,

Librelato amplia presença no Chile

Em continuidade ao programa de internacionalização da marca, a Librelato Implementos Rodoviários firmou aliança com a chilena Tremac para ampliar a sua presença naquele país.

Além do trabalho comercial, as empresas vão compartilhar informações técnicas para que os transportadores chilenos e brasileiros possam ter acesso às novas tecnologias, o que resultará em maior eficiência no transporte de carga, segundo Rafael Bett, gerente de exportação da Librelato.

Conforme José Carlos Sprícigo, CEO da Librelato, desde 2012 a Librelato vem investindo na internacionalização da marca. Para isso, estruturou o departamento de exportação, que é hoje um dos pilares estratégicos da empresa. “Com foco no longo prazo e continuidade dos trabalhos, os produtos da Librelato vêm aumentando ano a ano sua presença internacional e o Chile está entre nossos principais mercados no exterior”, afirma Sprícigo. “Por isso, chegou o momento de concretizar



essa importante aliança com a Tremac. Poderemos assim atender o mercado chileno de maneira mais ampla e com a qualidade.”

Atualmente os principais parceiros internacionais da Librelato são países com mais proximidade geográfica e cultural como o Paraguai, Bolívia, Uruguai e o próprio Chile. “Os próximos passos serão de continuidade em busca de novos mercados internacionais, com foco na América Latina, África e Oriente Médio”, afirma o CEO.

26 grupos econômicos que cobrem todas as regiões do Brasil, para garantir rápido atendimento no mercado nacional. “Queremos crescer juntos, com qualidade e presença regional para garantir nossa liderança”, afirma David Randon, presi-

dente das Empresas Randon.

Além da matriz, em Caxias do Sul (RS), a Randon tem unidades industriais em Chapecó (SC) e na cidade de Rosário, província de Santa Fé, na Argentina, com um sistema de complementação de linhas de produção.

Alcides Cavalcanti integra equipe de operação comercial da Volvo

Alcides Cavalcanti (foto) acaba de ser contratado pela Volvo do Brasil para atuar na área de caminhões. Com 19 anos de atuação no setor automotivo, ele retorna à companhia para compor a equipe de Bernardo Fedalto Jr., responsável pela operação comercial de caminhões no Brasil, Bolívia, Paraguai e Uruguai.

Natural de Curitiba, Cavalcanti é engenheiro mecânico formado pela Universidade Federal do Paraná. Iniciou sua carreira na Volvo em 1986, como estagiário. Permaneceu na empresa por 12 anos, nas áreas de desenvolvimento de produto, engenharia e vendas.

Com grande experiência no setor de transportes, retorna à Volvo com o desafio de manter a liderança da marca em caminhões pesados e de continuar ampliando a participação de mercado no segmento de semipesados. "Minha carreira sem-



pre foi pautada por desafios. Estou muito feliz em voltar para a Volvo, uma empresa líder em inovação e referência mundial no setor de transportes", declara Cavalcanti.

"O momento é de dificuldade para a indústria automotiva, porém há uma tendência de recuperação. O mercado de caminhões é forte, mas acompanha as oscilações econômicas do país. É importante entender estes ciclos e estar preparado para eles."

Marcopolo exporta ônibus de dois andares para Camarões

A Marcopolo vai exportar ônibus Paradiso 1800 de dois andares para Camarões. O contrato foi fechado com a Finexs Voyages, operadora de transporte interestadual e intermunicipal do país africano. Os veículos serão utilizados para interligar as cidades de Douala e Yaoundé, em um trajeto de aproximadamente cinco horas de viagem.

Segundo Ricardo Portolan, gerente de exportação da Marcopolo, estes serão os primeiros ônibus de dois andares a circular em Camarões. "O objetivo da Finexs é elevar ainda mais a qualidade dos serviços com a utilização de veículos sofisticados. O foco será oferecer mais benefícios para os passageiros", disse o gerente.

Com chassi Volvo B430R 6x2, o Paradiso 1800 DD tem 14 metros de comprimento e capacidade para transportar



68 passageiros. Possui design arrojado, com para-brisas panorâmicos, maiores e curvos, que ampliam a visibilidade para o motorista e os passageiros. Isso faz com que os viajantes da parte dianteira superior tenham a percepção de "visão total" do trajeto e da paisagem. Conta ainda com suspensão pneumática e espelhos retrovisores externos elétricos.

O veículo é equipado com poltronas em couro-flex com neoprene e viscoelástico, do tipo semileito, com plugues para fones de ouvido individuais, itinerário eletrônico e internet sem fio (wireless).

Ônibus Iveco transportam seleções do mundial de handebol

A Iveco Bus é a transportadora exclusiva dos jogadores de handebol no 25º Campeonato Mundial de Handebol Masculino, na França. Para a Transdev, operadora oficial do torneio mundial, a Iveco Bus colocou à disposição dos 24 países participantes uma frota de 44 ônibus Magelys, para atender às delegações de jogadores dentro das oito cidades francesas escolhidas para receber o mundial.

"Estamos muito felizes de



que nosso produto de referência, o Magelys, tenha sido selecionado para transportar as equipes, tendo sido criado e produzido no país-sede do evento. Dedicção, desempenho e espírito de equipe são

valores que todos nós compartilhamos", afirma Sylvain Blaise, vice-presidente da Iveco e responsável pelas operações globais da Iveco Bus.

Segundo a fabricante, o design elegante do Magelys evoca dinamismo e garante que a viagem seja sempre prazerosa com conforto a bordo, sensação espacial completamente nova e com uma visibilidade panorâmica garantida pelas janelas laterais que vão até o teto. Seu

motor FPT Industrial Cursor 9, de 400 cv e sistema de redução catalítica seletiva está em conformidade com a norma de emissões Euro 6.

O Magelys apresenta altos níveis de segurança ativa e passiva e está equipado com as mais modernas inovações tecnológicas, como o LDWS (Lane Departure Warning System, sistema de alerta de afastamento da faixa de rodagem) e AEBS (Advanced Emergency Braking System, sistema de freio de emergência avançado).

São Paulo investe na expansão da rede sobre trilhos

Além de dar continuidade às obras metroviárias, o governo paulista está realizando melhorias na linha ferroviária da região metropolitana modernizando os trens do Metrô e da CPTM

■ SONIA MORAES



A região metropolitana de São Paulo conta atualmente com 340 quilômetros de vias sobre trilhos

O GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO tem programado o investimento de R\$ 34,6 milhões para a expansão da rede de transporte sobre trilhos. Segundo Clodoaldo Pelissioni, secretário dos transportes metropolitanos do Estado de São Paulo, a região metropolitana de São Paulo conta atualmente com 340 quilômetros de vias sobre trilhos (incluindo as linhas do Metrô e da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos - CPTM) transportando 7,5 milhões de passageiros por dia. “A essa rede serão adicionadas 64 novas estações e, com essas obras, traremos até 2021 mais 2,4 milhões de passageiros por dia e teremos mais um município atendido que é Guarulhos”, destacou Pelissioni durante o balanço anual realizado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) em São Paulo.

“Estamos realizando oito grandes obras

metroferroviárias (cinco linhas novas e três expansões), com 81 quilômetros de extensão”, informou Pelissioni.

Na rede do metrô, o primeiro projeto a ser concluído são as obras da linha 4-Amarela (trecho Butantã-Vila Sônia de 3,9 quilômetros). São quatro estações (Higienópolis-Mackenzie, Oscar Freire, São Paulo-Morumbi e Vila Sônia) de um total de 11 estações ao longo de quase 13 quilômetros entre a Luz e a Vila Sônia – sete já estão em operação – mais um túnel da Vila Sônia com 1,5 quilômetro.

“Tivemos um problema grande em 2015 e foi necessário rescindir o contrato com a empresa responsável pelas obras por não cumprir o contrato. Conseguimos contratar um novo consórcio em julho de 2016 e já temos 500 pessoas trabalhando nas quatro estações e a previsão é de entregar as estações Higienópolis-Mackenzie e Oscar Freire em 2017, a São Paulo-Morumbi

em 2018 e a estação Vila Sônia com o pátio e o novo terminal de ônibus em 2019”, disse Pelissioni.

Segundo o secretário de transportes, as obras de prolongamento da linha 5-Lilás, entre a estação Adolfo Pinheiro e a Chácara Klabin (da linha 2-Verde), com 10,9 quilômetros de extensão, já estão com todo o túnel concluído. “São dez estações concomitantes e pretendemos entregar nove estações em 2017 e uma em 2018. Temos quase seis mil pessoas trabalhando no local e as obras estão aceleradas”, disse Pelissioni. “Temos 25 trens já entregues e pretendemos, no começo de 2017, colocar trens novos nos trechos existentes.”

A linha 5-Lilás funciona atualmente com sete estações: Capão Redondo, Campo Limpo, Vila das Belezas, Giovanni Gronchi, Santo Amaro, Largo Treze e Adolfo Pinheiro – seis desde 2001 e uma que foi inaugurada na gestão passada.

A extensão iniciada em 2011 prevê mais dez estações: Alto da Boa Vista, Borba Gato, Brooklin, Campo Belo, Eucaliptos, Moema, AACD-Servidor, Hospital São Paulo, Santa Cruz e Chácara Klabin.

A linha-6 Laranja, que liga a Vila Brasilândia até São Joaquim, com 15,9 quilômetros, incluindo pátios, tem 15 estações: Brasilândia, Vila Cardoso, Itaberaba-Hospital Vila Penteado, João Paulo I, Freguesia do Ó, Santa Marina, Água Branca, Pompeia, Perdizes, Cardoso de Almeida, Angélica-Pacaembu, Higienópolis-Mackenzie, 14 Bis, Bela Vista e São Joaquim, deverá ser concluída em março de 2018.

A linha 15-Prata (monotrilho), Vila Prudente-Iguatemi, tem duas estações concluídas de um total de 11 estações que estão sendo construídas neste trecho. "Temos duas estações em operação comercial, antes assistida, na Vila Prudente-Oratório, e oito estações em obra concomitantemente até São Mateus. O grande problema neste trecho é o desvio do córrego da Mooca", explicou Pelissioni.

O secretário informou que está terminando as últimas contratações de cicloviárias, paisagismo em toda a extensão do monotrilho. "Dos 27 trens dessa etapa, temos 25 entregas da Bombardier", disse Pelissioni.

A linha 17-Ouro (monotrilho), Jardim Aeroporto/Congonhas-Morumbi (CPTM), que foi abandonada pelo consórcio responsável pelas obras, deverá retomar os trabalhos em 2017.

Pelissioni citou também a expansão da rede de transporte sobre pneus e Veículos Leves sobre Trilhos (VLT), que já opera na Baixada Santista com 15 estações e 11,2 quilômetros de extensão. "O corredor Guarulhos, no trecho Vila Galvão-Taboão, de 16 quilômetros, com 29 estações, já foi entregue", disse o secretário.

Clodoaldo Pelissioni: "Estamos realizando oito grandes obras metroferroviárias (cinco linhas novas e três expansões), com 81 quilômetros de extensão"



Estão sendo modernizados 98 trens do metrô e a meta é concluir todo o serviço até 2018

"Temos duas obras de corredor de ônibus. Uma em Itapevi até a capital, trecho Osasco-Itapevi, de 16 quilômetros com 25 estações. O outro é o corredor noroeste, trecho Nova Odessa-Santa Barbara, de 24,3 quilômetros com 35 estações.

O secretário falou também da modernização de 98 trens do metrô. "Já temos 83 trens modernizados e a meta é concluir todo o serviço até 2018", disse Pelissioni.

Na linha 1, dos 51 trens, 34 foram modernizados e estão em operação e quatro estão em testes no metrô. Os outros 13

trens que serão modernizados, três estão na fábrica e 10 serão modernizados em 2018.

Na linha 3, dos 47 trens, 39 foram modernizados e estão em operação e quatro estão em testes. Dos quatro a modernizar, dois estão na fábrica e dois serão modernizados até 2017. O valor do contrato é de R\$ 1,75 bilhão.

Nas linhas da CPTM o governo do Estado de São Paulo fechou contrato para a compra de 65 novos trens, sendo 35 da CAF e 30 da Hyundai Rotem.

Do total de trens adquiridos da CAF, sete estão em operação nas linhas 7 e 11, cinco estão em testes no pátio da CPTM e 23 trens serão entregues até dezembro de 2017.

Os trens comprados da Hyundai, quatro estão em testes no pátio da CPTM, sete estão sendo produzidos na fábrica de Araquara, no interior de São Paulo, e 19 serão entregues até o primeiro semestre de 2018. O valor do contrato é de R\$ 1,8 bilhão. "Com esses serviços vai melhorar a operação e as falhas devem cair pela metade", disse Pelissioni.



Metrô de São Paulo estuda novos modelos de concessão

Modelo de outorga onerosa que deve ser usado para as linhas 5 e 17 prevê que o governo entregue a estrutura pronta e o parceiro privado cuide da operação

■ MARCIA PINNA RASPANTI



O operador das linhas 5 e 17 vai operar e manter os ramais e receberá por todo usuário

O METRÔ DE SÃO PAULO PRETENDE FAZER uma concessão conjunta das linhas 5-Lilás e 17-Ouro para a iniciativa privada, que deverá ser de outorga onerosa, que ocorre quando o vencedor da licitação paga o maior valor para o estado e recebe parte da receita de operação da linha. Em setembro, já foi realizada uma audiência pública a respeito. O operador das linhas 5 e 17 terá como objetivo operar e manter os dois ramais, recebendo por todo passageiro que use o sistema, não importando em que ponto da rede o usuário embarcou ou se, por exemplo, viaja beneficiado por gratuidade.

Assim como ocorreu com a Linha 4-Amarela, o governo se compromete a

entregar as duas obras prontas em determinado momento e, caso isso não seja possível, o estado assume o pagamento dos valores proporcionais ao que seria estimado de demanda – no caso, 855 mil pessoas por dia na linha 5 e 185 mil na linha 17. O modelo tem gerado algumas críticas e questionamentos. O ex-presidente da Aeamesp (Associação dos Engenheiros e Arquitetos de Metrô), Emiliano Stanislaw Affonso Neto, considera esse modelo “um retrocesso” por não levar em conta a urgência da necessidade de expansão da rede metroferroviária. “O concessionário não terá obrigação de agregar nada, nem de construir nem um quilômetro de linha. Ele vai simplesmente operar um sistema

com demanda garantida. Somente o concessionário ganha”, afirma.

Segundo Affonso Neto, no atual cenário de crise econômica, com perda de empregos e de receitas, com obras metroferroviárias paralisadas e postergadas, com governos falando da necessidade de capital privado para investir na implantação de infraestrutura, o governo do Estado de São Paulo dá um passo atrás ao propor uma concessão onerosa por meio da qual entrega ao parceiro privado as duas linhas “sem nenhuma contrapartida na sua construção ou implantação, deixando a linha 17-Ouro pela metade – comprometendo sua função na rede metroferroviária – e sem a expansão da linha 5-Lilás até o Jardim Ângela, deixando populações carentes sem transporte de qualidade para o deslocamento até o trabalho.”

Para o ex-presidente da Aeamesp, o poder público precisa incentivar o transporte coletivo. “No Brasil, o transporte individual é sempre prioritário. Nos países adiantados, acontece o contrário, e os governos subsidiam as obras e o transporte público em si. Em São Paulo, temos visto atrasos na ampliação da malha metroferroviária. Não somos contra as PPP (parcerias público-privadas), obviamente, mas elas precisam agregar benefícios ao sistema e à população. Esse tipo de concessão que o governo quer oferecer não me parece a melhor forma de atrair investimentos para o setor. Simplesmente não entendo a lógica dessa proposta no contexto atual”, afirma.

Questionada sobre a concessão onerosa,

a Secretaria dos Transportes Metropolitanos de São Paulo informa que o governo paulista é pioneiro em investimentos em parceria com a iniciativa privada no Brasil. "Realizou a primeira PPP do país para a operação da linha 4-Amarela do Metrô, bem avaliada, segundo pesquisas periodicamente realizadas pelo Data Folha. São Paulo tem no momento uma série de parcerias contratadas em pleno andamento em áreas distintas como construção de hospitais e produção de medicamentos, duplicação de rodovias, habitação popular, saneamento e abastecimento de água, além de transporte público."

A secretaria também esclarece que "esse tipo de investimento é uma alternativa inteligente especialmente em momento de crise econômica como a que atravessamos. São Paulo promove ambiente propício para a realização de investimentos integrando o estado e a iniciativa privada, através destas parcerias (PPP), que traz benefícios à população como a melhorias da qualidade dos serviços. Até hoje, São Paulo soma mais de R\$ 100 bilhões em investimentos e concessões desde a primeira em 1998. Todas as propostas passaram por longa análise de viabilidade técnica, jurídica e econômico-financeira, inclusive da linha 5-Lilás e linha 17-Ouro. A proposta foi aprovada na modelagem de concessão pelo Conselho de Desestatização e aprovada pelos secretários por ser a mais adequada numa linha autossustentável."

Para Affonso Neto, porém, a concessão da linha 4-Amarela é bastante diferente do modelo que deve ser adotado nas linhas 5 e 17. "O parceiro privado participou com os trens e os sistemas de controle, enquanto que o restante foi investimento público. O operador receberá por passageiro transportado, volume que deve chegar a um milhão de pessoas por dia, quando a linha estiver concluída. É um contrato atraente para o consórcio privado e bom para a população. A segunda concessão feita no metrô foi da linha 6, em que metade dos investimentos



A participação do concessionário nos encargos varia conforme as linhas a serem licitadas

são do governo e o restante da iniciativa privada. Os dois contratos preveem contrapartidas importantes, o que não acontece nesse sistema que deve ser implementado nas linhas 5 e 17", informa

AVANÇO – O governo de São Paulo também pretende conceder à iniciativa privada 17 terminais de ônibus anexos às estações das linhas 1-Azul e 3-Vermelha para melhorar a oferta de serviços aos usuários dos terminais, obter receitas acessórias e reduzir os custos para o poder público. O modelo prevê que a concessão dos terminais seja feita mediante remuneração ao Metrô e que o concessionário assumira os encargos de administração, conservação, manutenção e vigilância dos locais. A exploração das áreas poderá ser aberta a novos tipos de negócios.

Nove dos 17 terminais são considerados "edificáveis", podendo ser utilizado o espaço aéreo para implantação de empreendimentos como hospitais, laboratórios, escolas, shoppings, escritórios, consultórios, hotéis e unidades habitacionais para locação. Estudos iniciais do Metrô indicam que essas unidades tenham potencial construtivo de até 245 mil metros quadrados. "Essa concessão é muito positiva. O sistema que deve ser adotado transfere ao parceiro privado os encargos

de administração, conservação, manutenção e vigilância, e promove o adensamento das áreas com a utilização do espaço aéreo para empreendimentos comerciais, desonerando e promovendo retorno econômico", diz Affonso Neto.

A Aeamesp acredita que a concessão deve ser dividida em vários lotes. "A ideia é muito boa e representa um passo adiante. O único questionamento que fazemos é quanto ao fato de ter sido lançado um único lote de concessão. Ponderamos que talvez a diversificação possa gerar um melhor resultado", disse Affonso Neto. Será declarado vencedor do lote único o responsável pela oferta que trazer maior contrapartida ao Metrô. O prazo da concessão é de 40 anos e espera-se angariar mais de R\$ 150 milhões, além de desonerar o poder público de uma série de custos. Já foi realizada audiência pública a respeito dessa concessão.

Os 17 terminais de ônibus abrangidos pela licitação são: Parada Inglesa, Santana, Armênia, Ana Rosa, Artur Alvim, Patriarca Norte, Vila Matilde Norte, Penha Norte, Carrão Norte, Carrão Sul, Tatuapé Norte, Tatuapé Sul, Belém Norte, Belém Sul, Brás, Barra Funda Sul e Barra Funda Turística. Diariamente, cerca de 935 mil usuários circulam por esses terminais, que recebem 274 linhas de ônibus.

Santos moderniza o controle do tráfego de navios e caminhões

Mais de R\$ 9,5 milhões dos R\$ 26 milhões liberados pelo governo federal ao porto de Santos são direcionados a uma solução tecnológica para o gerenciamento de informações do tráfego de embarcações

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Os navios serão monitorados já na chegada à área de fundeio, e na entrada e saída do porto

O GOVERNO FEDERAL LIBEROU R\$ 26 MILHÕES para serem investidos no porto de Santos, que completa 125 anos em fevereiro. Cerca de R\$ 9,5 milhões foram dirigidos para o sistema de gerenciamento de informações do tráfego de embarcações (Vessel Traffic Management Information System ou VTMS), que está em fase de implementação. De acordo com a Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), a solução terá a capacidade de monitorar as embarcações presentes na área do porto organizado de Santos e, consequentemente, proporcionará maior eficiência na movimentação de cargas, utilização dos recursos e infraestrutura portuária.

A perspectiva é de que até o final de 2017 seja possível o monitoramento das embarcações por meio de alguns radares. "Todas as áreas para instalação dos radares foram aprovadas por meio de estudos técnicos de solo e sondagens. Os trabalhos de instalação já estão em andamento na Ilha Barnabé, que é um dos pontos que receberá um dos quatro radares envolvidos no projeto. As embarcações serão monitoradas já na chegada à área de fundeio, bem como na entrada e saída do porto", informa o diretor presidente da Codesp, José Alex Oliva.

Atualmente, o acompanhamento dos navios na área do porto organizado é feito

por uma ferramenta denominada marine traffic. O centro de controle do VTMS fica na antiga ponte de inspeção naval, hoje chamado de centro de comando operacional naval, localizada na Ponta da Praia. O prédio foi reformado, modernizado e está em funcionamento, com equipamentos instalados. Os funcionários, que cuidam da operação do novo sistema, estão se adaptando à operação. O centro conta com antena VHF para comunicação com as embarcações e receberá dados das torres de monitoramento, de uma estação meteorológica e de um marégrafo.

O VTMS auxilia o gerenciamento de embarcações, uma vez que incorpora elevado volume de informações provenientes dos equipamentos e sensores que compõem o sistema como um todo. A solução, quando integrada a ferramentas já existentes garantirá o aumento do nível de segurança, eficiência e agilidade na operação portuária. Uma dessas ferramentas é o Portolog, programa que permite o acompanhamento dos caminhões de carga desde sua origem até a chegada ao porto, que foi liberado pelo Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro). Funcionando em teste desde o final de 2014, entrou em operação em dezembro e vai substituir o sistema de gerenciamento de tráfego de caminhões, que faz o agendamento, mas não acompanha a chegada dos caminhões.

O Portolog, incluído no ambiente Porto sem Papel, serve para gerenciar o tráfego de caminhões e cargas que chegam e saem do porto. A modularidade do Porto

sem Papel permite a incorporação de soluções como o Portolog, pois a integração entre os sistemas pode se dar por meio de troca bilateral de dados e arquivos, o que permitirá sincronizar a chegada de caminhões com a atracação e operação de navios, fornecendo uma visão de logística integrada à autoridade portuária e a todos os outros usuários. A primeira etapa de operação do sistema diz respeito principalmente aos bens transportados para os terminais que movimentam grânéis sólidos de origem vegetal, como soja, milho e açúcar. Posteriormente, o sistema será adotado também pelos terminais que movimentam grânéis líquidos e contêineres.

A obrigatoriedade de agendamento somente para o granel vegetal deve-se ao Plano Safra 2017, para escoamento, a partir de fevereiro, da soja, milho e açúcar destinados à exportação. Com isso, será possível saber, de forma automática, quantos caminhões irão acessar o porto nos dias seguintes. Isto permite planejar o tráfego na área portuária e tomar medidas preparatórias em situações de pico ou de contingência, bastante comuns em época de escoamento de safra. O projeto, contudo, objetiva também o agendamento de caminhões transportando outros tipos de carga

Ainda em relação ao transporte rodoviário, a Codesp recebeu a autorização da Secretaria de Patrimônio da União para instalar um estacionamento para caminhões numa área de 226,7 mil metros quadrados. O terreno fica na região da Alemoa e deverá servir para a implantação de uma área de apoio logístico portuário, podendo incluir benfeitorias e atendimentos aos caminhoneiros, como uma central de fretes. Também poderá ser usada parte da área para atividades auxiliares à operação portuária, como armazenagem de contêineres e operações ferroviárias.

A segunda maior transferência de recursos federais, de R\$ 8,84 milhões, é destinada às obras do acesso rodoviário ao cais



O movimento de cargas no porto de Santos atingiu 113,81 milhões de toneladas em 2016

da Margem de Santos. São duas frentes de ação que atuam ao mesmo tempo. Uma é a ligação Canal 4 - Ponta da Praia. A Codesp está fazendo a readequação da avenida Mário Covas, conhecida como avenida portuária, e da avenida Ismael Coelho de Souza, a chamada avenida interna. Está prevista a modernização das pistas, a transferência das linhas férreas para junto da avenida Mário Covas, a construção de dois viadutos e a melhoria da confluência das avenidas na região da Bacia do Macuco (Canal 4) para melhorar a distribuição do tráfego portuário e urbano.

Outro empreendimento contemplado pelo repasse são as obras na ligação Saboó-Alemoa, acesso terrestre da margem santista do porto. A Codesp acaba de abrir ao tráfego um trecho de 900 metros na região do Saboó, com novo traçado, pavimento, sinalização e drenagem. A perimetral da margem de Santos já conta com extensão total de cerca de seis quilômetros, desde a praça Barão do Rio Branco, no centro, até o canal 4, no Macuco. Com os atuais empreendimentos, são 3,1 quilômetros de pistas da avenida Mário Covas Júnior mais 400 metros de extensão de cada viaduto, 1,26 quilômetro do trecho da avenida interna entre a capitania

dos portos e o armazém 33 do cais, em um total de mais 5,66 quilômetros, atingindo quase 12 quilômetros de um novo viário em Santos.

GUARUJÁ – Também foram repassados recursos destinados à avenida perimetral da margem de Guarujá, obra que garantirá a segregação do tráfego de movimentação de cargas, aumentando a segurança do trânsito urbano, com adequação dos passeios e ciclovias, instalação de passarelas de pedestres. As obras mais importantes são a construção de uma ponte estaiada sobre a rodovia Cônego Rangoni, com cerca de 500 metros de extensão, e a construção de um viaduto na avenida Santos Dumont em vigas pré-moldadas com cerca de mil metros de extensão.

Para a infraestrutura de cais, foram repassados R\$ 4,86 milhões à recuperação e reforço para aprofundamento dos berços entre os armazéns 12A e 23. Foram remanejados ainda R\$ 7,66 milhões para a obra, que vai permitir a execução de dragagem para até 15 metros, permitindo ampliar a produtividade dos terminais localizados naquela área. O reforço do cais está recebendo a recuperação estrutural da laje existente, com a execução de cerca de 60

mil metros de colunas de jet-grouting (técnica de construção com concreto armado). A entrega da obra é prevista para dezembro de 2017.

CARGAS – De acordo com a Codesp, o movimento de cargas no porto de Santos atingiu um total de 113,815 milhões de toneladas em 2016, o terceiro maior resultado já registrado, abaixo, apenas, de 2015 (119,931 milhões de toneladas) e 2013 (114,077 milhões de toneladas). Apesar de o resultado ser 5,1% abaixo do registrado em 2015, é considerado positivo devido ao cenário econômico desfavorável. Outro fator determinante foi a diminuição de 5,6% estimada para as operações com cargas containerizadas no ano passado, afetadas por fatores conjunturais, como a valorização do real, que impactou a competitividade das exportações brasileiras de maior valor agregado, em um cenário global de demanda ainda reprimida.

As exportações somam 81,42 milhões toneladas, em 2016, cerca de 7% abaixo do volume embarcado em 2015 (87,56 milhões de toneladas). No ano passado, as importações chegaram a 32,39 milhões de toneladas, com incremento de 0,1%, se comparadas às do período anterior (32,366 milhões). O destaque na movimentação ficou com o açúcar, cujos embarques totalizaram 20,25 milhões de toneladas, 11,4% a mais do que em 2015, seguido pelo complexo soja, com 19,12 milhões de toneladas, 7,6% a mais do que no período anterior. Desse total, 14,56 milhões de toneladas são de soja em grãos e 4,56 milhões de toneladas de farelo de soja, que apresentaram, respectivamente, aumento de 10,7% e redução de 1,2% se comparados a 2015.

O milho, a terceira carga mais movimentada, apresentou uma queda de 49,7% diante dos 15,78 milhões de toneladas embarcados em 2015, caracterizando-se como o principal fator para a redução no

movimento anual. A celulose somou 3,08 milhões de toneladas, ficando 9,5% abaixo do movimento em 2015. Na exportação, aparecem o álcool, com 1,13 milhão de toneladas, e o café em grãos, com 1,35 milhão de toneladas.

Na importação, destacam-se o adubo, com 3,55 milhões de toneladas, com aumento de 47,4% sobre o movimento de 2015, e o enxofre, com 1,73 milhão de toneladas, com queda de 12,2% sobre o volume registrado anteriormente.

A carga containerizada somou 3,56 milhões de TEU, ficando 5,7% abaixo do total verificado no ano passado. O fluxo de embarcações somou 4.723 atracações, 8,2% abaixo do registrado em 2015. O porto de Santos respondeu por 28,5% do fluxo de comércio brasileiro, que atingiu US\$ 322,78 bilhões. Os embarques pelo complexo santista somaram US\$ 51,64 bilhões, 27,9% do total Brasil, e as descargas, US\$ 40,46 bilhões, ou seja, 29,4% do que importou o Brasil. Essa foi a maior participação anual do complexo portuário santista na movimentação das trocas comerciais brasileiras (em valor) em toda a sua história. O recorde anterior foi de 27,3%, registrado em 2015.

EXPECTATIVAS – O presidente da Codesp, Alex Oliva, afirma que, de acordo com as projeções feitas com base na atual conjuntura e informações fornecidas pelos terminais portuários, o porto de Santos deve atingir uma movimentação em torno de 120,59 milhões de toneladas em 2017. “Essa expectativa implicará um aumento de 6,3% em relação ao resultado de 2016”. Para as exportações está projetado aumento de 8,2% (89 milhões de toneladas) e para as importações de 1,3% (31,59 milhões de toneladas). Os sólidos a granel devem apresentar desempenho 12,1% acima do verificado neste ano, os líquidos a granel de 1,2% e a carga geral de 0,9%.

A expectativa é que seja registrado um novo recorde anual, suplantando o maior resultado anterior, obtido em 2015. De acordo com a Codesp, isso deve ocorrer, principalmente, por conta da previsão de uma nova marca histórica para a safra brasileira de grãos e um forte desempenho do açúcar. Além disso, espera-se um aumento na oferta de infraestrutura para a movimentação dessas cargas em Santos, com a entrada em operação dos novos berços do Tiplan e a viabilização de investimentos pelos terminais portuários.

Para o segmento de contêineres há uma expectativa de recuperação. O porto de Santos tende a se beneficiar, também, com o aumento previsto para a safra de grãos 2016/2017. Após uma retração, em torno de 10,7% na safra anterior, em virtude da queda de 21,2% na safra de milho, as estimativas apontam para uma safra de grãos em torno de 214,8 milhões de toneladas (aumento de até 15,3% ante a safra anterior), caracterizando-se como um novo recorde histórico para o país. Com a elevação dos preços, a demanda internacional elevada e as condições climáticas mais favoráveis, a safra nacional de soja deve apresentar novo recorde, com crescimento médio estimado de 9% (totalizando 104 milhões de toneladas).

A perspectiva para o milho é de significativa recuperação, com crescimento médio da produção estimado em 25,7% (totalizando 83,8 milhões de toneladas). Para a região centro-oeste, origem de, aproximadamente, 70% da soja e 94% do milho escoados por Santos, a perspectiva da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) é que a safra de grãos apresente crescimento em torno de 21%. Para o açúcar, é esperado um bom desempenho, tendo em vista a continuidade da trajetória de recuperação do preço dessa commodity nos mercados internacionais, em um cenário de oferta ainda insuficiente para atender à demanda.

Porto do Rio Grande teve o melhor desempenho de sua história

A carga geral, que engloba setores como arroz, celulose e toras de madeira, deu uma contribuição decisiva para a movimentação recorde do porto



O porto tem vocação agrícola por ser o Rio Grande do Sul um grande produtor agrícola

O RESULTADO APRESENTADO PELA ADMINISTRAÇÃO do porto gaúcho do Rio Grande confirmou que o ano passado foi o melhor desempenho história do complexo. Foram mais de 38 milhões de toneladas que passaram pelo porto gaúcho, registrando um aumento de 1,4% quando comparado a 2015. A carga geral que engloba setores como celulose, toras de madeira e outros foram os grandes destaques.

“O ano de 2016 foi complicado para diversos setores da economia. Ao enfrentarmos os desafios, vimos nosso porto dinamizar sua atuação, ampliar outros setores de cargas e crescer. O crescimento obtido foi suficiente para registrarmos o melhor número em mais de cem anos de história”, afirma o superintendente do porto do Rio Grande, Janir Branco. A carga geral obteve crescimento de 17,2% e os grânéis líquidos subiram 12,5%. Apenas os grânéis sólidos tiveram recuo de

6,1%. O secretário estadual dos Transportes, Pedro Westphalen, destacou que projetos de governo como a retomada da hidrovia já mostram resultados nos números do complexo portuário. “A parceria para a retomada do movimento de contêineres pela hidrovia e o projeto da celulose são de extrema importância para o estado”, afirma ele.

Na carga geral os três principais produtos a serem destacados são a celulose; produtos químicos diversos e o arroz. Nos grânéis líquidos tiveram ênfase combustível marítimo; petróleo cru e óleo combustível. Por fim, nos grânéis sólidos salientam-se a soja em grão; farelo de soja e fosfato. O total movimentado no complexo foi de 38,2 milhões de toneladas.

“Cada vez mais devemos estar em sintonia para atender às necessidades da indústria e do estado, buscando o desenvolvimento, emprego e renda para o Rio Grande do

Sul. O porto é fundamental nesse processo de competitividade para atração de novos projetos”, afirma Fábio Branco, secretário estadual de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia.

“Nosso porto possui uma grande vocação agrícola por ser a produção agrícola a principal do Rio Grande do Sul. Este ano vimos o crescimento de outros setores e o recuo dos grânéis sólidos que já eram esperados diante do mercado nacional e internacional”, avalia Branco. O milho e cevada tiveram crescimento no ano de 2016, respectivamente, de 14,7% e 32,9%. No complexo soja, o total movimentado teve recuo de 12,6% impulsionado pela diminuição da movimentação do grão. Os derivados óleo e farelo tiveram aumento de 2,3% e 3,3%, respectivamente.

No contexto geral, o movimento de embarcações aumentou, chegando a 3.241 viagens pelo porto do Rio Grande em 2016. O maior aumento está relacionado com a navegação interior, que foi ampliada em 12%, atingindo 1.343 viagens. “A explicação disso está no esforço do governo do estado na revitalização da hidrovia gaúcha e de investimentos privados como o da Celulose Rio-grandense que tem sido exemplo nesse modal”, diz Branco. A navegação interior em 2015 representava 12,8% e em 2016 já foi ampliada para 14,5% da movimentação.

O porto do Rio Grande está apto a trabalhar com as principais rotas de navegação do mundo. Atualmente são mais de 90 países que possuem relações com o complexo. Na exportação os cinco principais são: China, Irã, Coreia do Sul, Estados Unidos e Japão. Na importação destacam-se Argentina, Estados Unidos, Marrocos, Algéria e Qatar. 

Anfavea projeta expansão de 6,4% nas vendas de veículos pesados

A estimativa é que sejam emplacados 65,6 mil veículos, incluindo caminhões e ônibus; a exportação avançará 10% e a produção terá um aumento de 26,1% neste ano

■ SONIA MORAES

A DESORGANIZAÇÃO ECONÔMICA DO país provocada pela turbulência política levou o mercado de caminhões a uma queda de 29,4% em 2016 com a venda de 50.562 veículos, ante 71.655 unidades no ano anterior. A produção totalizou 60.604 veículos, uma baixa de 18,2% em comparação a 2015, quando foram fabricados 74.062 caminhões, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

As exportações de caminhões apresentaram um pequeno avanço em 2016, com o embarque de 21.470 veículos, alta de 2,3% sobre as 20.984 unidades comercializadas ao mercado externo em 2015.

No ranking do mercado de caminhões a liderança ficou com a Mercedes-Benz, com a venda de 14.962 veículos em 2016, uma queda de 21,9%, seguida pela MAN, que vendeu 13.690 unidades, retração de 29,9%. O terceiro lugar ficou com a Ford, que teve 7.757 veículos vendidos no país, queda de 40%; o quarto lugar foi da Volvo, com 5.614 veículos comercializados, baixa de 32,8%, e o quinto lugar com a Scania, que comercializou

4.245 unidades, queda de 18,7%. A Iveco ocupou o sexto lugar, com 2.573 unidades, redução de 42,7%, a DAF em sétimo, com 673 caminhões vendidos, alta de 51,9%, e a Agrale ficou no oitavo lugar na lista com 197 veículos vendidos, 25,7% abaixo de 2015.

ÔNIBUS – No mercado de ônibus as vendas totalizaram 11.162 unidades em 2016, registrando uma retração de 33,5% sobre 2015, cujo volume vendido foi de 16.792 unidades. A produção de chassis ficou 13% menor em 2016 na comparação ao ano anterior, de 21.498 unidades

o volume caiu para 18.711 unidades.

Com o câmbio mais favorável, as montadoras conseguiram comercializar no mercado externo 9.760 chassis de ônibus (6.169 modelos urbanos e 3.591 rodoviários), assegurando um crescimento de 33,2% sobre as 7.325 unidades embarcadas em 2015.

No ranking do mercado de ônibus a liderança foi da Mercedes-Benz que vendeu 6.069 veículos em 2016, registrando uma queda de 26,5%, seguida da MAN, cujas vendas totalizaram 1.798 unidades, baixa de 50,9%. A Agrale foi a terceira colocada, com 1.572 unidades, retração de 34,2%, e a Iveco, a quarta, com 730 veículos vendidos, recuo de 38,5%.

Previsão para 2017 | (em mil unidades)

	2016	2017	Varição	
Produção	Total Veículos	2.157	2.413	11,9%
	Veículos leves	2.078	2.313	11,3%
	Veículos pesados	79,3	100,0	26,1%
Licenciamento	Total Veículos	2.050	2.133	4,0%
	Veículos leves	1.989	2.067	4,0%
	Veículos pesados	61,7	65,6	6,4%
Exportações	Total Veículos	520	558	7,2%
	Veículos leves	489	523	7,0%
	Veículos pesados	31,2	34,4	10,0%

PREVISÃO – Para 2017, a estimativa da Anfavea é que o segmento de veículos pesados tenha um crescimento de 6,4% nas vendas, encerrando o ano com 65,6 mil veículos emplacados. As exportações deverão crescer 10%, totalizando 34,4 mil unidades. A produção deverá alcançar 100 mil unidades (somando caminhões e ônibus), o que representará um aumento de 26,1% sobre o total de veículos pesados fabricados em 2016.

Bosch Diesel Center

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.



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

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



www.boschdieselcenter.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.

UM MARCO PARA A
VIPAL, LÍDER EM REFORMA
DE PNEUS NO BRASIL.

5 MILHÕES DE PNEUS REFORMADOS COM A GARANTIA DO RQG.

Só uma empresa líder, com mais de 40 anos de estrada,
para garantir 5 milhões de pneus reformados com o RQG.
Um programa rigoroso que garante até a terceira reforma
do pneu, incluindo a carcaça.

**E isso é apenas o começo. Temos muita estrada pela
frente, sempre aprendendo e evoluindo junto com
parceiros como você.**

 **VIPAL**[®]
BORRACHAS

A estrada
ensina
a vencer

RQG // 5 MILHÕES
DE PNEUS
GARANTIDOS
Reforma Qualificada e Garantida