

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 53 - n° 481 - R\$ 25,00



2ª Frotas conectadas

COLOCANDO
TECNOLOGIA
NAS RODAS
OU RODAS
NA TECNOLOGIA?

17 e 18 | maio | 2017

local:



MAN avança no segmento de caminhões vocacionados mesmo com mercado em queda

Empreendedoras viabilizam negócios com Sprinter

Volvo amplia market share na América Latina

Caminhões Mercedes-Benz ganham novo cockpit com mais conforto

PSA Peugeot Citroën traz ao Brasil utilitários fabricados no Uruguai

Aeronave ambulância da Amil acelera atendimento a emergências

ESPECIAL:



MERCEDES-BENZ ACTROS GANHA ESPAÇO NO AGRONEGÓCIO

Intermodal: empresas de logística e transporte, navegação e terminais portuários destacam suas recentes conquistas



FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE

25 e 26 de setembro | 2017 | AMCHAM



ituran.com.br

SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO PARA FROTAS INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO



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

Soluções logísticas cada vez mais exigidas

Em tempos de economia em crise, com a conseqüente queda de demanda por produtos e serviços e a necessária redução de custos pelas empresas fornecedoras, a logística ganha importância crescente para a superação de entraves que as dificuldades provocam.

Nesses períodos de turbulências, as empresas fazem de tudo para enxugar custos e lançam mão de ações, principalmente na sua logística, com o objetivo de atenuar impactos adversos e aumentar sua eficiência.

De acordo com os especialistas, na economia brasileira como um todo, os custos de logística consomem cerca de 12% da receita das empresas, o que impossibilita aos fabricantes transportarem produtos com preços competitivos, já que a logística é responsável por uma parte significativa do custo final dos produtos, superada apenas pelos gastos com matéria-prima e produção.

Nesse cenário, as empresas se esforçam em procurar saídas para tentar baixar seus custos com logística. Devido à predominância do modal rodoviário sobre os demais no Brasil, o qual corresponde a 60% dos transportes brasileiros, muitos embarcadores e transportadoras estão ávidos por soluções que facilitam o caminho da carga até sua chegada ao destino final e tornam mais eficiente sua operação.

Atentos a essa demanda premente, na exposição Intermodal deste ano, operadores e fornecedores de soluções logísticas mostram aos embarcadores os elos da cadeia logística e as ferramentas de última geração para diminuir custos, fomentar negócios e suprir a carência de inovação no setor de transporte de carga.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com

Evandro Jorge Elias

jocaelias@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 (seqüencial)

Filiada a:
otmeditora@otmeditora.com

SUMÁRIO

AGRONEGÓCIO

Actros da Mercedes-Benz ganha importante reconhecimento na região Centro-Oeste para o transporte de grãos 6

MARKET SHARE

MAN Latin America se torna líder no mercado de caminhões vocacionados com veículos específicos para cada tipo de aplicação 10

COMERCIAIS LEVES

Grupo PSA começa a produzir no segundo semestre no Uruguai o Peugeot Expert e o Citroën Jumpy que serão vendidos no Brasil 12

LANÇAMENTO

Mercedes renova cockpit da linha de caminhões Atego, Axor e Actros para assegurar mais conforto aos motoristas 16

DESEMPENHO

Volvo encerrou 2016 na liderança do segmento de caminhões pesados no Brasil com 27,9% de market share 18

EMPREENDEDORISMO

A Sprinter da Mercedes-Benz tem se destacado entre as empresárias brasileiras para viabilizar o próprio negócio 22

RODOVIÁRIO

Trans Kothe compra dez caminhões extrapesados da DAF, modelo XF 105 com cabine Space, equipados com motor de 460 cv de potência 24

MARKETING

A edição 2017 do tradicional calendário da fabricante de pneus Pirelli retrata a beleza natural da mulher 25

MOBILIDADE URBANA

Setcesp apresenta às autoridades municipais projeto para ampliar estacionamento para os caminhões na cidade de São Paulo 26

MERCADO DE CRÉDITO

Bancos de montadoras projetam aumento na oferta de linhas de crédito para o financiamento de veículos em 2017 28

AVIAÇÃO COMERCIAL

Qatar Airways lança as suítes privativas personalizadas com uma série de novidades nas viagens da Classe Premium 30



• A Brado Logística estima movimentar neste ano 80 mil contêineres, o que representa dois milhões de toneladas de carga 34

• Gefco investe em automação de processo e engenharia logística para aumentar competitividade dos clientes 36

• Modern Logistics inicia as operações logísticas no Brasil e planeja incluir à sua frota três aviões cargueiros até o final do ano 38

• Com a diversificação das atividades, a Ceva fechou grande contrato no setor de e-commerce e se prepara para crescer em 2017 39

• DHL Global oferece novos serviços em transporte multimodal e ferramentas tecnológicas que trazem mais eficiência à operação logística 40

• Allink, empresa especializada em cargas consolidadas, espera atingir um incremento de 10% nos volumes de mercadorias 41

• VLI mantém plano de investimento em infraestrutura e planeja inaugurar um terminal no Porto de Santos 42

• Confiante na recuperação do transporte marítimo de cargas, Hamburg Süd aposta nas novas tecnologias para contêineres refrigerados 44

• Depois de registrar um aumento de 7% no serviço de cabotagem, a Aliança Navegação prevê uma expansão de 6% a 8% neste ano 46

• Hapag-Lloyd aposta na retomada dos fluxos de comércio em 2017 com enfoque nas exportações 47

• Peel Ports vê potencial para o aumento do comércio entre o Reino Unido e a América Latina após o Brexit 48

TRANSPORTE AEROMÉDICO

O jato executivo Embraer Phenom 300 do Amil Resgate Saúde oferece quase a mesma estrutura utilizada em hospitais para tratamento 32

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 50

ONIXSMART 2

VÁRIAS SOLUÇÕES

Se você possui rastreadores de outras empresas de rastreamento você pode se **tornar** um **cliente OnixSat**.

Pós vendas | Telemetria* (homologada nos maiores embarcadores) | Controle de Pneus | Controle de Jornada | Entre outros



CONFIRA ESTES E OUTROS EQUIPAMENTOS EM:

onixsat.com/SRI

Faça a Reversão* do seu equipamento por um OnixSmart 2.



Com o OnixSmart 2 você pode ter a **CAIXA PRETA*** OnixSat (homologada nos maiores embarcadores)

Confira mais no site:
onixsat.com

*Confira as condições comerciais e de reversão com a Equipe de Vendas OnixSat.

vendas@OnixSat.com
(43) 3374.3822

ORBCOMMTM
SkyWave

Onix
S A T

Mercedes-Benz Actros preparado para o transporte de grãos na safra recorde

Actros ganha crescente aprovação no Centro-Oeste pela força, produtividade robustez e resistência nas operações mix-road, em que os caminhões operam tanto na estrada quanto em vias não avimentadas



O Actros foi remodelado para enfrentar os desafios de transporte no agronegócio

COM PREVISÃO DE NOVO RECORDE DE produção de grãos no Brasil, o agronegócio é o setor que lidera a retomada do crescimento econômico do país, estimulando as vendas de caminhões. Diversas transportadoras já utilizam o caminhão extrapesado Mercedes-Benz Actros para o transporte de grãos no Centro-Oeste, região que é a maior produtora do setor no país.

O Actros foi remodelado a fim de oferecer mais capacidade para enfrentar os desafios de transporte no agronegócio. É equipado com novo motor de 460 cv ou 510 cv, com mais torque. O para-choque tem novo design, apropriado para trajetos

acidentados. O modelo está disponível com tração 6x2 e 6x4. Além disso, possui câmbio automatizado e suspensão metálica sem redução de cubos. Incorporou também o novo pacote de segurança e tanque de 1.080 litros a pedido dos clientes.

Segundo a montadora, o modelo ganhou importante reconhecimento de uma das maiores companhias de Goiás, o Grupo Cereal, sediado em Rio Verde. "O motor do Actros fez a nossa empresa crescer", afirma o fundador e conselheiro Evaristo Barauna. "Ficamos impressionados com a força do motor de 510 cavalos do modelo 2651, sua capacidade de

carga, qualidade e robustez, o que nos levou a adquirir 15 unidades há cerca de um ano."

Evaristo Barauna diz estar muito satisfeito com o Actros, informando que nesse quase um ano de operação constatou mais vantagens do modelo no transporte do Grupo Cereal. "Notamos uma redução de custos operacionais devido à economia no consumo de combustível e nas despesas com manutenção. Aliás, até agora, somente fizemos manutenção preventiva, porque nem houve necessidade de manutenção corretiva, o que mostra a resistência desses caminhões."

O cliente da Mercedes-Benz ressalta ainda que a força do motor do Actros agradou muito aos motoristas do Grupo Cereal. "Todos preferem dirigir esse extrapesado da Mercedes-Benz, que vai muito bem nos longos trechos rodoviários e nas curtas e médias distâncias das vias fora de estrada, muitas delas em condições precárias", diz Evaristo Barauna. "No geral dessa aplicação mix-road, a velocidade média do Actros é excelente, contribuindo para a produtividade da equipe e dos veículos. E como esse caminhão tem muita tecnologia, a fábrica realizou vários treinamentos aqui na empresa, tanto teóricos, quanto na própria operação. Isso ajuda nossos motoristas a aproveitarem todos os recursos do veículo, visando melhor desempenho e condução econômica e segura. Os motoristas também elogiam muito o conforto e a ergonomia interna da cabine", acrescenta o empresário.

CONFIANÇA NA MARCA – Evaristo Barauna aponta ainda a confiança na marca Mercedes-Benz como fator de decisão de compra pelo Actros. “O excelente atendimento de vendas e pós-venda oferecido a nós merece reconhecimento”, afirma. “A fábrica, o escritório regional e o concessionário Rodobens estão sempre nos trazendo informações, buscando conhecer nossas demandas e nos atendendo rapidamente quando necessitamos de peças e assistência. Aliás, houve um forte trabalho de parceria para nos ajudar na aquisição dos 15 caminhões Actros no ano passado, quando optamos pela modalidade de leasing operacional como a melhor solução para a ampliação da frota. Foi o que viabilizou a compra.”

Os 15 caminhões Actros 2651 fazem parte de uma frota própria do Grupo Cereal de 65 veículos, a maior parte graneleiros, além de tanques para transporte de óleo de soja gomado e silos de ração. São utilizados na interligação das áreas de produção agrícola com os dez armazéns gerais da empresa e suas unidades industriais, num raio de 200 km, quando operam em vias não pavimentadas. Também percorrem longas distâncias rodoviárias no transporte de grãos e outros produtos para os portos de Paranaguá, no Paraná, e de Santos, no litoral paulista.

“O sucesso do Actros no Grupo Cereal e no transporte de grãos no Centro-Oeste mostra que estamos no caminho certo ao oferecer soluções adequadas a cada demanda dos clientes, de acordo com as características de suas operações de transporte”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing e Peças & Serviços Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Ou seja, o compromisso estabelecido no slogan ‘As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve’, está sendo cumprido à risca, ganhando o reconhecimento e a confiança do mercado. E isso vem ocorrendo não somente no Centro-Oeste e no agronegócio, como

em diversas outras regiões e atividades, como acontece no transporte de cargas frigorificadas, combustíveis, produtos químicos, cegonheiro e porta-container. Ou seja, o Actros é um caminhão cada vez mais preparado para a realidade do transporte desse imenso País de dimensões continentais.”

A fim de demonstrar as características e vantagens do Actros, a Mercedes-Benz tem ido aos clientes para conhecer suas operações e suas demandas, assim como tem recebido muitos deles na fábrica, além de realizar diversas ações de demonstração e test-drive nas empresas de transporte e em eventos do setor e de motoristas.

Segundo a montadora, o caminhão rodoviário Actros 2651, que começou a ser comercializado no ano passado, fez uma excelente estreia no mercado. “Apesar da retração nas compras dos transportadores ligados ao agronegócio em 2016, esse modelo teve 260 unidades emplacadas”, informa Leoncini. “O resultado dos caminhões Actros contribuiu para que a Mercedes-Benz aumentasse sua participação no segmento de extrapesados, chegando a 22,9% de market share em 2016, frente



Roberto Leoncini: “O sucesso do Actros no Grupo Cereal e no transporte de grãos no Centro-Oeste mostra que estamos no caminho certo”

a 21,5% do ano anterior. Em janeiro deste ano, esse índice já subiu para 24,2%.”

CONFORTO E A PRODUTIVIDADE – De acordo com a Mercedes-Benz, os caminhões Actros são indicados especialmente para grandes frotistas e empresas de transporte que valorizam e reconhecem a importância do conforto e da segurança como aliados no aumento da produtividade no transporte. Os cavalos mecânicos Actros 2546 6x2 e 2646 6x4, para



Os caminhões Actros permitem o uso de diversos semirreboques, de 48,5 t a 53 t de PBTC



O Grupo Cereal tem duas unidades industriais de esmagamento de soja e fábrica de rações

transporte rodoviário de carga, são equipados com motor de 460 cv de potência. A eles junta-se o Actros 2651 6x4 com 510 cv.

Indicados para o transporte rodoviário de longas distâncias, os cavalos mecânicos Actros permitem a utilização de diversos semirreboques (48,5 a 53 toneladas de PBTC), como graneleiros, carga seca aberta, furgão, sider, tanques de líquidos e gases, porta-container e outros. Também são utilizados para tracionar muticomposições, como bitrem (57 toneladas) e bitrenção/rodotrem (74 toneladas).

Um grande diferencial do Actros no mercado brasileiro é a capacidade do seu tanque de combustível, que pode chegar a 1.080 litros. Esta é a maior capacidade do mercado no segmento 6x4, oferecendo muito mais autonomia e evitando paradas indesejadas ao motorista. Em longos trajetos, o caminhão chega antes que seus concorrentes, pois não precisa parar para abastecer, proporcionando mais segurança, produtividade e rentabilidade ao cliente.

O motor Mercedes-Benz OM 460 LA do Actros, de 13 litros e 6 cilindros em linha, é até 5% mais econômico, reduzindo os custos operacionais. Essa vantagem é potencializada pelos maiores intervalos de manutenção, o que traz mais ganhos para os clientes, de acordo com a montadora.

SAFRA RECORDE AQUECE VENDAS

– Segundo o 5º levantamento feito pela Conab (Companhia Nacional de Abastecimento) e divulgado em fevereiro, a produção de grãos irá bater novo recorde no Brasil, devendo chegar a 219,1 milhões de toneladas na safra 2016/2017. Isso representa 17,4% a mais que os 186,6 milhões de toneladas da safra anterior.

O Centro-Oeste é a região que mais produz grãos no Brasil, devendo colher



“O motor do Actros fez a nossa empresa crescer”, afirma o fundador e conselheiro do Grupo Cereal, Evaristo Barauna

94,5 milhões de toneladas, o que significa um crescimento de 25% em relação à safra anterior. O Estado de Goiás é o segundo maior produtor do Centro-Oeste, com estimativa de 20,8 milhões de toneladas (crescimento de 18,6% em relação à safra anterior), atrás do Mato Grosso, com 55,9 milhões. Goiás é também o 4º maior produtor do Brasil.

A cidade de Rio Verde, distante 220 km da capital Goiânia, é a maior produtora de grãos de Goiás, respondendo por cerca de 1,2 milhão de toneladas de soja e milho, além de outras culturas. É também um importante centro de difusão de novas tecnologias. O novo recorde de produção de 219,1 milhões de toneladas de grãos significa 32,5 milhões de toneladas a mais a serem transportadas e a movimentação desse imenso volume de produção é feita principalmente por caminhões.

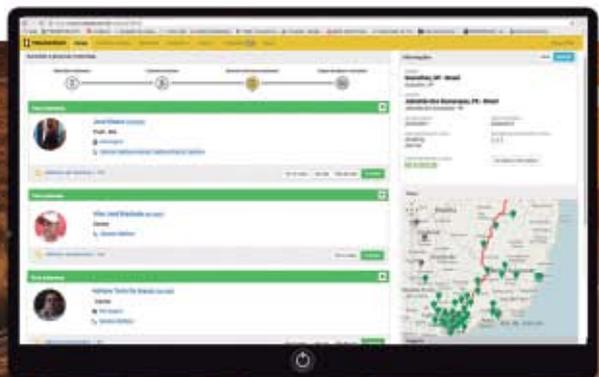
GRUPO CEREAL – Fundado em 1981, na cidade de Rio Verde, no sudoeste de Goiás, o Grupo Cereal é uma empresa de capital nacional. No ranking da Revista Exame, é a 10ª melhor empresa do ramo de óleos, farinhas e conservas de todo o Brasil. É também a 28ª maior do agronegócio das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste; a 44ª maior empresa do Centro-Oeste e a 189ª maior empresa do agronegócio brasileiro.

Com mais de 400 funcionários, conta com duas unidades industriais de esmagamento de soja (capacidade total de 3 mil toneladas por dia), além de uma fábrica de rações para bovinos, equinos, suínos e aves (350 toneladas por dia), um complexo para produção de soja desativada (220 toneladas por dia), além de fazendas produtoras de grãos e pecuária.

O Grupo Cereal utiliza dez armazéns gerais em Goiás, sendo sete próprios, com capacidade total de 261 mil toneladas e localização estratégica junto às áreas de produção. A empresa responde por 4% da produção de soja do estado e por 1% da produção de milho.

'A Startup Mais Inovadora do Mundo' * está **REVOLUCIONANDO** o Transporte Rodoviário de Cargas no Brasil - implantando sua solução **DISRUPTIVA** em milhares de empresas - trazendo melhoria de performance, aumento de **PRODUTIVIDADE** e proporcionando uma significativa **REDUÇÃO DE CUSTO** aos seus usuários. **CONECTE JÁ** a sua empresa!

* Título concedido pela Plug and Play Tech Center - a mais conceituada aceleradora de startups do Vale do Silício, CA - USA



+500 MIL

Downloads do aplicativo na google play



+250 MIL

Caminhoneiros criaram conta e utilizam o TruckPad



8.000

Empresas utilizam nossa plataforma para fazer gestão de suas cargas

3,6 Milhões
De fretes ofertados na plataforma

RESULTADOS E BENEFÍCIOS DE QUEM JÁ UTILIZA A PLATAFORMA

CASE
Empresa TechDuto

BENEFÍCIOS	RESULTADO
<p>AGILIDADE Rapidez na contratação de caminhoneiros</p> <p>SEGURANÇA Acesso a ficha completa do motorista</p> <p>FACILIDADE Na emissão da ordem de carregamento</p>	<p>35% Redução de Custo</p>

"Com o TruckPad, a gente sentados na fábrica, conseguimos contato com muito mais caminhoneiros".

Pedro Costa, Gerente Comercial TechDuto

PARCEIROS ESTRATÉGICOS



A Mercedes-Benz utiliza estrategicamente a parceria com o TruckPad para relacionamento com os caminhoneiros e entendimento das necessidades deles nas estradas, que vem ao encontro do posicionamento de marketing da marca: *"As estradas falam, a Mercedes-Benz ouve"*.



Shell
RIMULA

A Shell através da parceria com o TruckPad, aproxima-se cada vez mais dos caminhoneiros autônomos - através de seus 3 principais produtos: Shell Rimula Lubrificantes, Shell Combustível e Clube Irmão Caminhoneiro Shell.

Mercado de vocacionados mantém os volumes, apesar da crise

Para este mercado, a MAN oferece seis modelos de caminhões – Compactor, Carro-Forte, Distributor, Constructor, Canavieiro e o MAN TGX Crossover – que são customizados para aplicação em serviços específicos

■ SONIA MORAES



Linha betoneira, para a mistura de concreto, é formada por Constellation 26.280 6x4 e 8x4

NO MOMENTO EM QUE A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA enfrenta forte retração nas vendas por causa das incertezas que ainda rondam o país, o segmento de caminhões vocacionados, embora tenha uma parcela pequena de participação nos resultados da indústria, foi menos impactado pela crise político-econômica por ser um produto direcionado para diferentes nichos de mercado. Neste segmento a MAN Latin America se tornou líder de mercado por ter veículos específicos para cada tipo de aplicação, informa montadora.

Para o mercado de veículos vocacionados, a MAN oferece seis modelos de caminhões – Compactor, Carro-Forte, Distributor, Constructor, Canavieiro e o MAN TGX Crossover – que são customizados para aplicação em serviços específicos.

O modelo Compactor, destinado ao

segmento de coleta de resíduo, foi desenvolvido para proporcionar facilidade em sua operação, pois estão prontos para suprir as necessidades específicas do segmento e da implementação com garantia de fábrica.

Sobre o chassi Constellation, o Compactor está disponível com transmissão manual Eaton de seis marchas sincronizadas e com a opção de transmissão automática Allison para as versões com motor seis cilindros e com a exclusiva tecnologia EGR, que dispensa o uso do aditivo Arla 32, o que diminui o custo operacional. Conta ainda com itens específicos para a aplicação, como banco para três passageiros, manetim para partida em rampa, espelhos retrovisores de duplo foco, espelho auxiliar de manobra e escapamento vertical.

A versão Carro-Forte para o transporte de valores já vem pronta para receber

a carroceria, além de ser desenvolvida especificamente para a aplicação com suspensão diferenciada, posição de volante e pedais específicos. É composta pelos modelos de chassi VW 8.160 CE e 9.160 CE com motor Cummins ISF de 162 cv e sistema com redução catalítica seletiva (SCR) que utiliza Arla 32, além de câmbio ZF com cinco marchas sincronizadas, exclusivo para este segmento.

Outro modelo para a versão Carro-Forte é o chassi 5.150 CE com motor Cummins ISF de 152 cv de potência, ideal para locais com restrição de altura, escolta (segurança privada), cargas de alto valor agregado e baixo volume.

A linha Distributor é preparada para receber carroceria de bebidas e os veículos saem de fábrica prontos para o encarroçamento, reduzindo o tempo parado para a implementação. São três modelos – Constellation 17.190 4x2, Constellation 24.280 6x2 e Worker 17.190 4x2 – produzidos sob medida para o trabalho de distribuição.

Todos os caminhões são equipados com motor MAN D08 nas versões de 190 cv, de 4 cilindros com 280 cv e de 6 cilindros, ambos com a tecnologia EGR, sistema que não tem a necessidade do tanque adicional de ureia por não usar o agente redutor Arla 32, que neste segmento é de extrema importância, pois facilita na implementação e rebaixamento do chassi, quando necessário.

Os vocacionados Constructor, destinados para a construção civil, estão disponíveis em duas versões: basculante e betoneira.

A linha basculante usada para o transporte de concreto é formada pelos modelos Constellation 31.330 e 31.390 6x4, equipados com o sistema de redução catalítica seletiva (SCR) que utiliza o Arla 32.

A linha betoneira usada para a mistura de concreto é formada pelo Constellation 26.280 6x4 e na versão 8x4, equipado com motor MAN D08 de sete litros, seis cilindros e 280 cv de potência, com turbo de duplo estágio, sistema de injeção Common Rail e tecnologia EGR, não necessitando da adição do Arla 32.

Para o setor sucroalcooleiro a MAN oferece o modelo canavieiro disponível nas versões Constellation 26.280 6x4, Constellation 31.280 6x4 ou Constellation 31.330 6x4. Os veículos estão equipados com motor MAN D08 na versão de 280 cv, seis cilindros com a tecnologia EGR, sem a necessidade de Arla 32 ou tanque adicional. Tem também com o motor Cummins ISL, na versão de 330 cv, seis cilindros com a tecnologia SCR, que precisa de Arla 32.

Segundo a MAN, os veículos canavieiros são desenvolvidos para facilitar as diversas operações do setor, que vão desde o transbordo de cana picada na colheita ou de mudas no plantio até o combate a incêndios como bombeiro. Os caminhões também são utilizados no transporte de calda pronta, torta de filtro, calcário e gesso, guindaste veicular no apoio nas atividades de manutenção, levando componentes e implementos agrícolas. Todos os veículos saem de fábrica prontos para receber o implemento. Contam ainda com itens específicos para a aplicação como escapamento vertical, grade de proteção dianteira, proteção contra palha no motor e câmbio, protetor de lanternas, alternador e radiador, e climatizador agrícola.

O MAN TGX Crossover, de 480 cv de potência é um caminhão preparado para rodar 70% fora de estrada para o transporte de madeira.

Segundo a MAN, a preocupação com o custo operacional vem estimulando a

GRUPO ULTRA COMPRA MAIS 11 CAMINHÕES AUTOMATIZADOS DA MAN

A MAN Latin America vendeu mais 11 caminhões para o Grupo Ultra, que está sediado em Maceió (AL). São nove VW Constellation 19.360 e dois VW Constellation 19.330 Titan, todos equipados com transmissão automatizada V-Tronic.

“A configuração V-Tronic é uma aliada do motorista, pois reduz o esforço ao volante, e também do transportador, já que preserva os componentes do veículo, reduz gastos da operação e aumenta a disponibilidade do caminhão”, afirma Antonio Cammarosano, diretor de vendas – mercado nacional da MAN Latin America.

Lançados há pouco mais de um ano, os modelos Constellation 19.330 Titan V-Tronic e Constellation 19.360 V-Tronic são destaques no portfólio de caminhões semipesados e extrapesados automatizados que a MAN oferece no Brasil.

O conforto da transmissão automatizada foi um dos fatores fundamentais para a escolha dos veículos. “Nossos caminhões rodam até 25 mil quilômetros por mês, em média, e os motoristas passam cerca de quatro dias em viagem. Por isso, optamos pelos caminhões V-Tronic, que conferem mais comodidade e menor desgaste físico do colaborador”, afirma Antonio Ademir Torres, gerente de

produção de caminhões vocacionados. Embora seja um nicho de mercado pequeno existe uma demanda e a MAN vem aumentando a participação neste segmento.

O segmento de caminhões vocacionados, que em 2011 comercializou 3.000 veículos, vende atualmente 1.200 modelos por ano e a MAN tem 40% de participação no mercado total.

No mercado de veículos vocacionados destinados à coleta de resíduos, que vende cerca de 700 unidades por ano, a MAN encerrou 2016 com 46% de participação. No segmento de modelos para transporte de valores, cujo volume vendido anualmente

transporte e logística da Ultra Serviços de Transporte, braço logístico do Grupo Ultra. “Os componentes do trem de força também são preservados, aumentando a vida útil de vários itens, como motor, transmissão e embreagem”, acrescenta.

Segundo Torres, a redução no consumo de combustível dos modelos automatizados pode chegar a 10% frente aos modelos manuais. “Varia muito de acordo com o perfil do motorista e da rota, mas há ganho. Além disso, a concessionária Novo Mundo acompanha de perto a nossa operação, prestando todo o suporte para tirarmos o melhor proveito da frota.”

O Grupo Ultra produz e distribui itens de plástico descartáveis, tais como copos, bandejas, talheres, na região nordeste. Atenta às oportunidades de crescimento, está diversificando seus produtos e expandindo o campo de atuação rumo ao sul do país.

“Vamos ampliar nossa produção em 30% este ano e por isso decidimos aumentar a frota com a Volkswagen. São caminhões que não dão problema, têm excelente rendimento, baixo custo de manutenção e contam com excelente pós-vendas. Esses fatores chamam a atenção na hora de investir”, destaca Torres.

é de 300 unidades, a participação é de 60%.

Com os veículos betoneiras a MAN detém 40% de participação no segmento de construção civil que comercializa 1.000 unidades por ano. Em canavieiros a fatia é de 56% para um mercado que comercializa 500 unidades ao ano, e no segmento de bebidas tem 50% de participação sobre 700 modelos vendidos anualmente.

Para 2017, a expectativa da MAN é que o mercado de caminhões vocacionados, tenha uma reação maior e seja impulsionado pela melhora em todo o mercado de caminhões.

Grupo PSA vai renovar portfólio de utilitários na América Latina

Até 2021 vai lançar 16 veículos no Mercosul e os primeiros modelos que venderá no Brasil e na Argentina são o Peugeot Expert e o Citroën Jumpy que começam ser produzidos no segundo semestre no Uruguai

■ SONIA MORAES



Citroën Jumpy será montado em Montevideú, no Uruguai, a partir de julho

O GRUPO PSA PEUGEOT CITROËN PREPARA uma nova estratégia com o objetivo de aumentar a participação no mercado de veículos comerciais na América Latina. Para conseguir dobrar o volume de vendas de utilitários na região, de 30 mil unidades alcançadas em 2015 para 60 mil unidades até 2021, a companhia francesa programou o lançamento de 16 novos modelos nos próximos quatro anos. Na lista de produtos contém diversos utilitários, o que inclui também uma picape e vans de passageiros.

Os primeiros veículos utilitários leves (VUL) a ser lançados pelo grupo francês são os novos Peugeot Expert e o Citroën Jumpy. Fabricados na França estes modelos pequenos serão montados em Montevideú Uruguai, por meio de um contrato fechado com a Nordex, empresa que possui uma longa tradição na fabricação de veículos no

Uruguai, inclusive para o Grupo PSA. Outro parceiro neste negócio é a Easa, composta pelas sociedades Afsa e Oversil, importadoras no Uruguai das marcas Peugeot desde 1950 e Citroën desde 1964.

Na fábrica da Nordex, que tem capacidade para produzir seis mil veículos por ano, os veículos utilitários começam a ser montados no segundo semestre deste ano. A meta do Grupo PSA é que até 2021 os modelos tenham 85% de componentes produzidos por fornecedores do Brasil e da Argentina.

Segundo Carlos Tavares, presidente mundial do Grupo PSA, a companhia obteve uma recuperação formidável na região nos últimos anos, e esta parceria se inscreve na Core Model Strategy do plano Push to Pass. “Ela ilustra o modelo de negócios pertinente que o grupo está desenvolvendo

na América Latina a fim de obter um crescimento rentável”, disse Tavares.

Em 2016, o Grupo PSA criou uma estrutura regional dedicada ao segmento de veículos utilitários leves para oferecer produtos competitivos adaptados às diferentes utilizações, assim como serviços de altíssima qualidade para seus clientes profissionais, tanto na venda como no pós-venda. Ao fazer a montagem no Uruguai, mais perto, portanto, de seus mercados-alvo, conseguirá disponibilizar uma nova oferta mais competitiva para seus clientes.

MERCADO PROMISSOR – Frédéric Chapuis, vice-presidente de veículos utilitários do Grupo PSA América Latina, destacou durante a apresentação das estratégias da companhia para a imprensa em São Paulo, que o segmento de veículos utilitários é muito promissor na América Latina, onde chegou a comercializar cerca de um milhão de veículos. Em 2016, com a queda do mercado o volume de vendas totalizou 824.900 veículos, garantindo uma participação de 15,5% no mercado global.

Na região, o maior mercado de veículos utilitários é o Brasil com 300.150 unidades vendidas em 2016, seguido do México com 236.000 modelos e da Argentina com 155.400 unidades. O Chile absorveu 75.900 veículos e o Eixo Pan-americano, 57.450 unidades. “Neste segmento não podemos esquecer o peso que as picapes têm na América Latina e temos planos de trazer esses veículos num futuro breve”, disse Chapuis.

A intenção do Grupo PSA, segundo

Chapuis, é cobrir todo o segmento de mercado e trazer até 2018 para o Brasil os furgões Peugeot Partner e Boxer e os Citroën Berlingo e Jumper, que já são comercializados na Europa. “Cada país terá a sua estratégia própria de modelos e de marketing. As marcas Peugeot e Citroën estarão envolvidas nesse desafio e no desenvolvimento de veículos comerciais e de vans de passageiros”, detalhou o vice-presidente.

Além de renovar a sua linha de produtos, o Grupo PSA pretende aplicar na região um modelo de atendimento semelhante ao da Europa, com a oferta de serviço diferenciado e um tratamento diferenciado aos clientes. “Os veículos de carga vão dividir o mesmo espaço com os automóveis na rede de concessionária e em algumas praças teremos um atendimento dedicado aos modelos comerciais”, destacou Chapuis.

Na América Latina, mercado de 4,58 milhões de veículos, o Grupo PSA aumentou de 3,3% em 2015 para 3,6% a participação no segmento automotivo em 2016. Nos mercados em que o grupo tem bastante tradição, no Chile registrou um aumento de 5,4% para 6,9% e, na Argentina, a expansão foi de 11,7% para 12,8%, segundo Fabrício Biondo, vice-presidente de comunicação, relações externas e digital do Grupo PSA América Latina.

“No Brasil, mesmo com as dificuldades, o Grupo PSA elevou em 0,1% a participação, de 2,4% para 2,5%, e no México manteve o market share em 0,5%. No México, para crescer é preciso ter produção local”, afirmou Biondo.

Na região o Grupo PSA tem 4,9% de participação no mercado de veículos utilitários. A maior fatia, de 14,9%, está na Argentina, seguida do Chile com 10,7%. No México a companhia detém 1,8% e no Brasil, devido a um número pequeno de produtos e defasados, a participação foi de 0,7%. “No mercado brasileiro temos muito a evoluir”, ressaltou Chapuis.

Os furgões que o Grupo PSA comercializa no Brasil são os modelos pequenos Peugeot



Peugeot Expert começará ser produzido também em Montevidéu no segundo semestre

Partner, fabricado na Argentina, e os grandes Peugeot Boxer e Citroën Jumper, que até novembro do ano passado eram montados na mesma linha do Fiat Ducato na fábrica da Iveco em Sete Lagoas (MG), quando o Grupo PSA encerrou o acordo de produção que tinha com o Grupo FCA no Brasil.

DESEMPENHO FINANCEIRO – Desde 2014 o Grupo PSA vem conseguindo manter uma estrutura sólida, com margem operacional corrente de 6% na divisão automotiva em 2016, se posicionando entre as companhias mais rentáveis no setor automotivo, segundo o vice-presidente de comunicação da companhia.

As vendas mundiais vêm mantendo a trajetória de crescimento, passando de 2,8 milhões de veículos (montados, em CKD e sob licença) em 2013 para 3,15 milhões de unidades em 2016. O fluxo de caixa cresceu 2,7%, de 5,4 bilhões de euros em 2015 para 8,1 bilhões de euros no ano passado.

No mundo o Grupo PSA vendeu 3,15 milhões de veículos em 2016, um crescimento de 5,8% sobre 2015. Na Europa o grupo teve crescimento de 3,6%, com 1,93 milhão de veículos.

Na América Latina o crescimento foi de 17%, com 183.900 veículos vendidos. “Outro crescimento gigantesco de 112,8% foi na África e no Oriente Médio, com o total de 383.500 veículos, por causa da volta da

empresa ao Irã, que sempre foi um mercado cativo, mas havia saído após fazer a associação com a General Motors em 2012, por que os Estados Unidos tinham embargo com o Irã naquela época. Estamos retornando ao Irã com duas joint-venture e este ano deve haver de 400 a 500 mil carros vendidos naquele país”, esclareceu Biondo.

Na China a queda foi de 16%, com a venda de 618 mil veículos. “Na China o grupo fez uma reestruturação e vai voltar a crescer este ano”, disse Biondo. “Na Índia Pacífico, onde as vendas caíram 16,4% para 19.900 unidades, vamos voltar a crescer este ano e em 2019 quando entra com a operação com grupo indiano. Na Eurásia a queda foi de 12,6%, com 10.500. Fizemos um trabalho forte na Rússia de restabelecimento de novos produtos, uma nova tecnologia de motores para voltar a crescer.”

No primeiro trimestre deste ano o Grupo PSA obteve 18,9% de participação no mercado de veículos comerciais na Europa. A maior participação, de 32,9%, foi em Portugal. Na França a fatia foi 31,2% e na Espanha chegou a 28,5%, segundo Chapuis.

Para conseguir um crescimento rentável no mundo, o Grupo PSA definiu no seu plano mundial o lançamento de 34 novos veículos, sendo 26 automóveis e oito utilitários. Será um modelo por ano, por marca e por região.



Imagens meramente ilustrativas.

Minha escolha faz a diferença no trânsito.

Chegou a Linha Economy Volkswagen.

Peças Originais de reposição com custo-benefício sob medida.

- Garantia nacional de 12 meses sem limite de quilometragem.
- Procure uma Concessionária mais próxima.

Peças Economy: sob medida para seu caminhão, sob medida para seu bolso.

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



MAN



**Caminhões
Ônibus**

Mercedes-Benz renova cockpit da linha de caminhões

Nova geração de bancos e pacote multimídia são os grandes destaques da evolução no posto de trabalho nos caminhões Atego, Axor e Actros para assegurar mais conforto e produtividade aos motoristas



O novo posto de trabalho nos caminhões facilita a operação no dia a dia do motorista

A MERCEDES-BENZ LANÇOU UM NOVO posto de trabalho para o motorista nos caminhões Atego, Axor e Actros, com destaque para a nova geração de bancos, antecipando as novidades que serão grandes atrações da marca na Fenatran 2017, o Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas.

“O novo posto de trabalho assegura um alto nível de ergonomia e facilita a operação no dia a dia do motorista, o que se traduz em maior conforto e produtividade”, diz Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing e Peças & Serviços Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Ao trabalhar de uma forma mais cômoda e prática, o motorista obtém melhor desempenho do veículo, com mais

segurança e economia, contribuindo assim para a redução de custos operacionais e, conseqüentemente, para a rentabilidade da empresa de transporte. Além disso, o bem-estar a bordo garante a tranquilidade e a satisfação do motorista.”

“Na Fenatran, todos os caminhões



O novo painel de instrumentos ficou visualmente mais atraente e facilita o acompanhamento da condução do veículo

Atego, Axor e Actros trarão esse elevado nível de conforto”, informa Leoncini. “Com isso, tanto os empresários e os executivos das empresas de transporte como os profissionais autônomos e os motoristas poderão apreciar o elevado padrão do posto de comando das nossas cabines, o que passa a ser mais um importante diferencial da marca Mercedes-Benz em um mercado tão competitivo.”

A nova geração de bancos é um ponto-chave da evolução no posto de comando dos motoristas nos caminhões Atego, Axor e Actros. Tanto o banco do motorista quanto o do acompanhante foram concebidos e produzidos pela equipe do Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Mercedes-Benz do Brasil, em parceria com fornecedores.

“Os novos bancos foram projetados de acordo com o biotipo do motorista brasileiro, priorizando o bem-estar e a satisfação de quem passa horas ao volante”, afirma Leoncini. “O desenvolvimento local levou em conta as características do transporte e os hábitos de quem dirige caminhão pelo imenso território nacional, o que foi captado em clínicas, pesquisas, demonstrações, eventos e test-drives, reforçando, mais uma vez, que seguimos à risca o compromisso do slogan ‘As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve’. Como resultado, oferecemos o melhor banco do mercado, feito aqui mesmo no Brasil e pensando nas expectativas e na satisfação dos nossos motoristas.”

Além da nova geração de bancos, os caminhões Atego, Axor e Actros passam a



Com dois conjuntos de botões, o volante multifuncional tem teclas de acionamento para os comandos do painel de instrumentos

oferecer um novo pacote multimídia com painel, volante multifuncional, sistema de som e tacógrafo digital, o que amplia as facilidades no dia a dia do motorista.

“O objetivo é oferecer um nível de conforto excelente para todos os nossos veículos, proporcionando o melhor ambiente a bordo para os motoristas, seja quem trabalha na cidade ou quem passa horas na estrada. Cada operação tem sua característica, mas cabe a nós oferecer o mesmo padrão de comodidade e ergonomia, valorizando a pessoa e o profissional do volante que faz do caminhão o seu local de trabalho e também de descanso ou até de pernoite”, afirma Leoncini. “Nós queremos que o motorista se sinta valorizado e respeitado em suas demandas de conforto e segurança, seja qual for o Mercedes-Benz que ele venha a dirigir.”

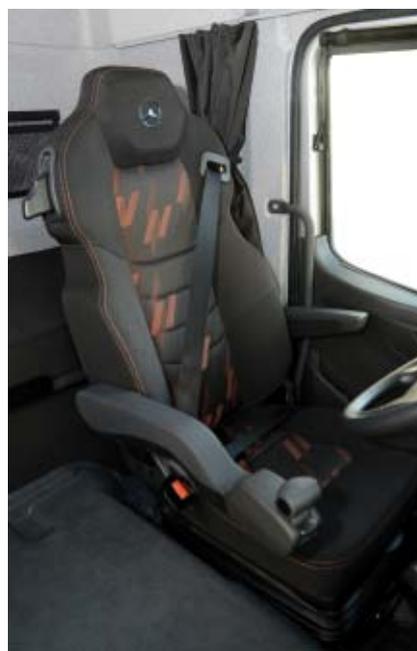
De acordo com Ari de Carvalho, diretor de Vendas e Marketing Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, essas novidades anunciadas pela empresa consolidam uma nova etapa do Econfort, conceito de desenvolvimento que agrega mais economia,

Os novos bancos do motorista aliam praticidade e comodidade e contam com 12 regulagens

conforto, força e desempenho aos caminhões da marca, proporcionando mais rentabilidade para os clientes.

MÚLTIPLAS REGULAGENS – Com design diferenciado e oferecidos nas versões Estático e Pneumático (“Standard” e “Conforto”), os novos bancos dos caminhões Mercedes-Benz se caracterizam pelo encosto com perfil mais envolvente, que remete à imagem de um arrojado banco de automóvel, informa a montadora. Os assentos tiveram sua espessura de espuma aumentada em 10 mm em relação à versão anterior. O novo acabamento, em tecido ou vinil, está mais macio, aumentando a sensação de conforto, além de facilitar a limpeza.

Todos os bancos (motorista e 1º acompanhante) têm cintos de segurança integrados, aumentando ainda mais o conforto dos profissionais da estrada. Os apoios laterais envolventes propiciam melhor acomodação das costas em qualquer situação. Além disso, o ajuste lombar pneumático, disponível na versão “Conforto”, tem duas bolsas infláveis para apoio lombar e duas para apoio lateral, propiciando um ajuste



perfeito para cada biotipo de motorista.

Os novos bancos do motorista aliam praticidade e comodidade, permitindo longo tempo de trabalho sem stress do condutor. Eles têm 12 regulagens: ajuste do encosto das costas, baixar/levantar o assento pneumático, ajuste da altura do banco, ajuste da inclinação do assento, ajuste do amortecedor, amortecimento horizontal, ajuste horizontal, ajuste da profundidade do assento, dois apoios de braço, baixar/levantar o encosto das costas e ajuste lombar (na versão “Conforto”).

A Mercedes-Benz também agregou novidades às camas disponíveis nas cabines leito e estendidas. O revestimento passou a ser confeccionado com um tecido de mais elasticidade. A espuma é laminada, com espessura de 120 mm, propiciando maior conforto ao motorista no seu período de descanso.

PACOTE MULTIMÍDIA – Os caminhões Mercedes-Benz passam a oferecer aos clientes diversas possibilidades de configuração de um novo pacote multimídia e volante multifuncional com comando sem tirar as mãos do volante para operar o rádio e o celular, além de navegar as operações do computador de bordo no painel.

Com quatro raios e dois conjuntos de botões, um em cada lado, o volante multifuncional conta com teclas de acionamento para os comandos do painel de instrumentos. O uso das teclas é extremamente amigável, o que resulta em maior comodidade para o motorista. Além disso, todos os comandos estão ao alcance dos polegares, tornando a direção ainda mais segura e ergonômica.

A Mercedes-Benz também agrega em toda a sua linha de caminhões o novo tacógrafo digital BVDR (Brazilian Vehicle Data Recorder), importante inovação de série que traz maior praticidade e mais economia ao cliente. O sistema identifica mais de um motorista, com capacidade máxima de 50 condutores. ■

Volvo mantém liderança no segmento de caminhões pesados

Com 27,9% de market share, a Volvo encerrou 2016 na liderança do segmento de caminhões pesados no Brasil, além de ampliar seu market share no mercado da América Latina



“A EXPORTAÇÃO SEMPRE FOI UM DOS pilares dos negócios do Grupo Volvo na América Latina. Por este motivo, estávamos preparados para aproveitar as oportunidades de negócios nos outros países”, afirma Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina.

No Brasil, a marca tem um quarto de participação no segmento de caminhões pesados. “O mercado reconhece a qualidade, a produtividade e a disponibilidade dos caminhões Volvo. Estamos sempre investindo em nossa linha de produtos e em

soluções para oferecer veículos que garantam mais rentabilidade na operação”, observa Bernardo Fedalto, diretor de caminhões Volvo no Brasil, Paraguai, Bolívia e Uruguai.

Pelo terceiro ano consecutivo, o FH 460 cv e o FH 540 cv foram os veículos pesados mais vendidos do Brasil em 2016, com 1.426 e 1.344 unidades respectivamente.

Os investimentos feitos na rede de concessionárias nos últimos anos foram fundamentais para esse desempenho.

Atualmente, a rede Volvo soma 94 unidades estrategicamente distribuídas por todas as regiões brasileiras. “São casas novas, maiores, com muito mais estrutura para receber os caminhões e os motoristas, melhor localizadas, com técnicos e mecânicos altamente capacitados”, diz o presidente.

A Volvo também foi a marca que mais cresceu no setor de caminhões na América Latina nos últimos nove anos, segundo a montadora. No ano passado, as exportações aumentaram 30% e representaram 42% do total de vendas de caminhões no continente.

A marca dobrou sua participação de mercado no segmento de pesados Argentina, um dos mais importantes mercados do continente, atingindo 15,5%.

No Peru, onde já é líder em pesados, com 28,2% de market share, a marca atingiu uma participação de 6,1% no segmento de semipesados, duas vezes mais que o registrado no ano anterior.

A Volvo continuou investindo em tecnologia e lançou no ano passado a sexta geração da I-Shift, a revolucionária caixa de câmbio eletrônica da marca, que já equipa praticamente 100% dos caminhões pesados fabricados no Brasil. “O espetacular sucesso que a I-Shift teve na linha F está sendo reproduzido agora na linha VM”, comemora Nilton Roeder, diretor de estratégia de caminhões do Grupo Volvo América Latina, ao lembrar que a caixa de câmbio já está presente em 85% dos caminhões semipesados VM que saem da linha de produção de Curitiba.

ÔNIBUS – A Volvo Bus Latin America conseguiu um ligeiro crescimento em seu market share no Brasil no ano passado, mesmo num cenário econômico de grandes dificuldades. A marca saltou de 9,3% para 9,5% de participação de mercado nos segmentos de ônibus urbanos e rodoviários. A empresa também registrou expansão nos negócios em alguns importantes países da região hispânica.

“O ano 2016 foi de transição. Esperamos que a economia brasileira reaja gradativamente a partir de agora”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America. Durante esse período, a vocação exportadora da Volvo na América Latina contribuiu para o equilíbrio do negócio.

As exportações representam mais da metade dos negócios no ano passado. A Volvo avançou em alguns importantes mercados hispânicos, aumentando, por exemplo, sua participação em 65% no Peru, alcançando inéditos 30% de market share no segmento de ônibus rodoviários naquele país. “A cada três chassis vendidos no Peru, um é da Volvo”, comemora Todeschini. Na Colômbia, outro importante mercado na região, a Volvo cresceu 20% e atingiu 17% de market share também com ônibus rodoviários.

Atualmente, as exportações correspondem a 53% das vendas da Volvo na América Latina. “As vendas externas foram



Fabiano Todeschini: “As vendas externas foram muito importantes para equilibrarmos nossos negócios”

muito importantes para equilibrarmos nossos negócios e compensar a queda no mercado doméstico. Este ano, esperamos fazer novas vendas externas, principalmente na América Central, onde existe a possibilidade de negócios com volumes maiores”, informa o presidente da Volvo Bus.

Todeschini explica que os resultados obtidos no ano passado e a garantia dos negócios em 2017 foram e serão apoiados graças aos investimentos e lançamentos de novos modelos. Mesmo com o mercado deprimido, a Volvo lançou o biarticulado de 30 metros, o maior ônibus do mundo, e o B310R, um chassi rodoviário 4x2 com motor de 310 cv, desenvolvido especialmente para os segmentos de fretamento e viagens curtas e de médias distâncias. Em 2016 a empresa fez também testes com seu chassi elétrico híbrido em linhas reais de Curitiba. Comparando com os ônibus a diesel, o veículo obteve uma redução de 65% de consumo de combustível. A Volvo segue como líder em eletromobilidade para veículos comerciais, com mais de três mil unidades em todo mundo.

Wilson Lirmann: “A exportação sempre foi um dos pilares do Grupo Volvo na América Latina”

Com um mercado ainda em baixa e com previsão de recuperação lenta, o presidente da Volvo Bus acredita que uma das possibilidades de negócios no Brasil a partir deste ano são as PPPs (Parcerias Público Privadas). A proposta da Volvo nesta área é o CIVI (City Vehicle Interconnect), uma evolução dos sistemas BRT (Bus Rapid Transit). Projetado para operar com ônibus híbridos e ferramentas de conectividade, o modelo prevê soluções de transporte urbano inteligentes e criativas, com alta capacidade de passageiros, investimentos menores, agilidade de implementação e baixo custo operacional, além de menor impacto ambiental, de acordo com a empresa. “A Volvo reforça sua vocação de inovação para uma Mobilidade Inteligente”, afirma o executivo.

VOLVO FINANCIAL SERVICES – Pelo segundo ano consecutivo, a Volvo Financial Services Brasil financiou aproximadamente 50% das vendas de produtos do Grupo Volvo no mercado brasileiro. O ano de 2016 foi um ano de recorde na área de consórcio, com a comercialização de R\$ 1,15 bilhão de novos créditos, um crescimento de 5% em relação ao volume realizado no ano anterior. Na área de seguros, o volume de prêmio com novos clientes registrou um aumento de 15%. “Foi um ano bastante positivo em todas as áreas de negócios. Atingimos totalmente nosso maior propósito, que é apoiar os clientes na aquisição dos produtos do grupo” afirma Ruy Meirelles, presidente da VFS Brasil, que incorpora o Banco, o Consórcio Volvo e a Corretora de Seguros da marca.

Tradicionalmente o Banco Volvo é o principal responsável pelo financiamento dos produtos do Grupo Volvo no Brasil. Nos últimos dois anos, contudo, a participação do banco nas vendas da marca chegou a 50. Os novos negócios de financiamento somaram, no ano passado, um total de R\$ 1 bilhão para aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de construção.





A cada dez chassis Volvo vendidos, o banco da montadora financiou oito unidades

No segmento de caminhões, a VFS financiou seis de cada dez veículos, um recorde, pois o número historicamente era de quatro unidades. A importância do banco da marca ganha ainda mais significado para o segmento de ônibus: a cada dez chassis vendidos e financiados, o banco da

montadora foi responsável pelo financiamento de oito unidades. “Nosso compromisso é apoiar o mercado em todos os momentos do ciclo de negócios dos clientes”, reforça Valter Viapiana, diretor comercial da VFS Brasil.

Outra novidade criada no ano passado



Em eletromobilidade, a Volvo conta com mais de 3 mil ônibus elétricos rodando no mundo

é o Seguro de Carga. O novo seguro garante indenização do valor da carga em caso de acidente ou roubo, possui várias opções de cobertura adicionais, atendimento especializado e tem mais facilidade nos processos. “É um novo segmento de atuação que estamos iniciando para atender grupos de clientes da nossa carteira”, explica Viapiana.

A Volvo Corretora conquistou novos clientes. Aumentou em cerca de 15% os volumes com clientes que ainda não faziam parte da sua carteira, compensando em parte a redução do seguro para veículos novos, ocorrida em razão da queda nas vendas de caminhões no mercado. As renovações atingiram um patamar de 70%, contribuindo significativamente para o volume de R\$ 84 milhões em prêmios em 2016.

O consórcio bateu recorde no ano passado, com volume de créditos vendidos de R\$ 1,15 bilhão, um crescimento de 5% em relação ao ano anterior. Com grupos de 100 meses e 300, 400 e até 500 participantes, o Consórcio Volvo abrange todos os produtos da marca no Brasil. “Oferecemos crédito para caminhões, ônibus e equipamentos de construção e temos alguns diferenciais como parcela reduzida até a contemplação, prazos longos, contemplações por lance e sorteio e taxa de administração competitiva”, informa Viapiana.

A Volvo Penta manteve em 2016 a liderança brasileira no segmento de motores náuticos de lazer. A empresa também aumentou sua participação de mercado na área de lazer a diesel e manteve o market share em motores industriais, voltados principalmente para a geração de energia.

“Foi um ano desafiador e de economia restritiva, mas com vários negócios. E ainda conseguimos expandir um pouco mais nossa operação fora do Brasil”, afirma Gabriel Barsalini, presidente da Volvo Penta South America.



**A melhor tecnologia
contra roubo e furto
agora também com
visualização em mapas!**

TRACKER LBS CAMINHÃO: um avançado sistema de rastreamento via RF e LBS que permite a visualização do caminhão em mapas, otimizando o processo de localização em caso de roubo ou furto.

2

TECNOLOGIAS

UM DISPOSITIVO: DUAS TECNOLOGIAS

Radiofrequência (RF) + LBS em apenas um dispositivo



ACIONAMENTO AUTOMÁTICO DA RADIOFREQUÊNCIA

A Radiofrequência é acionada automaticamente em caso de detecção de jammers



CRIAÇÃO DE CERCAS ELETRÔNICAS e ALERTAS POR E-MAIL/SMS

Faça um controle logístico muito mais eficiente



PRONTA RESPOSTA

Equipes de pronta resposta 24 horas por dia



Mercedes-Benz apresentou na sua sede em São Bernardo do Campo empreendedoras que escolheram a Sprinter para viabilizar o seu negócio

Mulheres escolhem a Sprinter para viabilizar o seu negócio

Com 20 anos de mercado brasileiro, este veículo leve da Mercedes-Benz tem se destacado na preferência das empresárias brasileiras por oferecer robustez, qualidade e segurança

■ SONIA MORAES

EM COMEMORAÇÃO AO DIA INTERNACIONAL da Mulher, no dia 8 de março, a Mercedes-Benz apresentou na sede da empresa em São Bernardo do Campo (SP) três empreendedoras que escolheram a Sprinter para viabilizar o seu negócio.

Na área da saúde o destaque é da médica ginecologista Paula Guasti, que decidiu trocar a profissão de obstetra para montar a Remocenter, empresa especializada em

remoções intra e inter hospitalares, na cidade de Guarulhos (SP). “Durante os planejamentos que realizava nos hospitais percebi que havia uma carência no setor com muita demora das ambulâncias quando precisava remover os pacientes para outros hospitais”, relata a médica.

O Remocenter iniciou as atividades há dez anos com duas ambulâncias Sprinter realizando o transporte especializado de pacientes e a transferência entre hospitais, clínicas e pronto-socorro na região metropolitana de São Paulo.

Hoje a empresa possui uma frota com 60 ambulâncias, das quais 57 são modelos Sprinter da Mercedes-Benz com versões adaptadas para remoção básica e UTI móvel, que prestam serviço para o setor público do Estado de São Paulo. “A robustez é um fator que pesou muito na escolha da Sprinter”, afirma Paula Guasti. “Ao longo de dez anos não tive uma peça quebrada fora do habitual, só fazemos a manutenção preventiva.”

Com a estratégia de ampliar o seu negócio, Paula adquiriu mais dez furgões da nova linha Sprinter. Os veículos estão sendo implementados. “Os novos modelos trazem mais conforto, tecnologia e segurança”, diz a médica. “Parece um carro de passeio, muito agradável para os motoristas, o empresário e, principalmente, os pacientes.”

A empreendedora Maria Danilda Gomes Nunes, proprietária da Gomes Carvalho Transporte, especializada em mudanças, também escolheu a Sprinter para a sua atividade comercial. Localizada em São Bernardo do Campo (SP), a empresa presta serviço há seis anos para os segmentos residencial, comercial e empresarial da Grande São



Nina Barbato: as mulheres têm participado de uma forma cada vez mais intensa em atividades empreendedoras

Ana Paula Teixeira :
“Ao gerar oportunidades para muitas pessoas, o empreendedorismo dá impulso a essa atividade econômica”





Paula Guasti, da Remocenter, especializada em remoções intra e inter hospitalares

Paulo, região do ABCD, do Norte e do Nordeste. Em São Bernardo dá suporte a 30 lojas e em São Paulo a dez lojistas do Shopping D, executando o transporte de pequenos produtos e móveis.

Para as suas atividades, a Gomes Carvalho conta com duas unidades do chassi Sprinter 311 CDI Street, equipadas com baú. "A escolha deste veículo foi devido à facilidade de circular sem restrição, em qualquer hora e lugar, apenas respeitando o rodízio", justifica Maria Nunes. "Isso confirma o acerto da opção pela Sprinter Street, que foi recomendada por outros transportadores que atuam com mudanças, como também por lojistas para os quais prestamos serviços. Essa pesquisa nos mostrou que este veículo é referência em qualidade, conforto e segurança, além de ser resistente."

A Bus Children que há 20 anos faz o transporte escolar para colégios particulares em São Paulo, especialmente entidades internacionais de língua inglesa, adquiriu a primeira Sprinter em 2010 e atualmente possui em sua frota 11 vans da marca Mercedes-Benz. "Hoje levo para a escola a segunda geração de crianças que foram transportadas pelo meu pai e a escolha da Sprinter é porque oferece segurança aos alunos", afirma Cláudia Leoncini, proprietária da empresa.

Cláudia Leoncini, proprietária da Bus Children, que há 20 anos faz o transporte escolar para colégios particulares

Na Bus Children 70% dos clientes são filhos de estrangeiros com idade de um ano e meio a 17 anos. "São crianças de diferentes culturas e eles adoram esses carros por ser confortáveis e espaçosos, com bancos reclináveis. Sem contar o padrão elevado de segurança", relata Cláudia.

A preferência pela Sprinter, segundo Cláudia, deve-se à credibilidade da marca Mercedes-Benz. "Sinto-me segura com este veículo, pois há muito rigor nas revisões e manutenções, o que nos dá tranquilidade para transportar as crianças".

Segundo o relatório Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2015, realizado em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), 52 milhões de brasileiros com idade entre 18 e 64 anos estavam envolvidos na criação ou na manutenção de algum negócio, na condições de empreendedor em estágio inicial ou estabelecido. A pesquisa revela que 56% fizeram essa escolha porque identificaram uma oportunidade. E as mulheres representam cerca de 47% desse número de pessoas.

"Ao gerar oportunidades para muitas pessoas, o empreendedorismo dá impulso a essa atividade econômica que, mesmo num mercado retraído, não deixa de buscar soluções e alternativas, mantendo sua atratividade", afirma Ana Paula Teixeira, gerente de marketing de



Maria Gomes Nunes, da Gomes Carvalho Transporte, especializada em mudanças,

produto vans da Mercedes-Benz do Brasil. "Nesse contexto, a linha Sprinter é destaque por oferecer aos clientes ampla flexibilidade para as mais diversas configurações de carrocerias e implementos visando atender às demandas do setor, garantindo aos clientes produtividade e rentabilidade."

Entre os clientes da Sprinter incluem-se mulheres empreendedoras de sucesso, que valorizam a qualidade do produto, bem como do atendimento e da assistência especializada oferecidos pelos concessionários. "Tenho o privilégio de acompanhar a evolução dos produtos da nossa marca, e principalmente do mercado de veículos comerciais leves no Brasil. Percebo que as mulheres têm participado de uma forma cada vez mais intensa em atividades empreendedoras", afirma Nina Barbato, gerente de vendas de vans da Comercial de Veículos De Nigris, de São Bernardo do Campo (SP), que atua nesse segmento de mercado há mais de 20 anos.

"Nosso objetivo é oferecer um atendimento completo e ágil, tanto de vendas, quanto de pós-venda, assegurando a produtividade para os clientes, com a sua Sprinter sempre disponível para o trabalho, gerando a rentabilidade desejada", destaca a gerente da De Nigris.

Trans Kothe começa a operar com caminhões DAF

Os dez modelos adquiridos pela transportadora são os extrapesados XF 105 com cabine Space, equipados com motor de 460 cv de potência na configuração 6x2

■ SONIA MORAES



Os extrapesados DAF XF 105 possuem cabine Space e motor de 460 cv de potência

A TRANSPORTADORA TRANS KOTHE comprou dez caminhões extrapesados XF 105 da DAF Caminhões Brasil. Os modelos, com cabine Space, motor de 460 cv de potência na configuração 6x2, foram comercializados pela concessionária Avanthly Caminhões e serão utilizados para diversos tipos de operação.

A empresa que iniciou suas atividades na década de 1970 em Concórdia (SC) com o comércio e o transporte de madeiras, tem hoje uma atividade diversificada, concentrando a sua especialidade no transporte rodoviário de cargas refrigeradas, secas e graneis líquidos para todo o território nacional, atendendo aos segmentos de carnes congeladas e resfriadas, pescados, hortifrutigranjeiros, higiene, suprimentos,

papel e embalagens, lácteos, queijos e embutidos, além de sorvetes, chocolates, guloseimas, óleos vegetais, bebidas e eletroeletrônicos.

Hoje, com sede em Araguaína (TO) a Trans Kothe tem mais de 25 anos de experiência no segmento de transporte, desenvolvendo soluções em transporte rodoviário de cargas para suprir as mais diversas operações e prestando serviços para os setores alimentícios, bens de consumo e transformação.

Com uma frota composta de aproximadamente 600 implementos próprios novos e seminovos com idade média de três anos de uso e mais de 300 veículos agregados transporta em média 700 mil toneladas de produtos por ano, utilizando sider, baú,

tanques e carretas frigoríficas. A empresa conta com mais de 600 profissionais que prestam atendimento em todo território nacional, com maior concentração nas regiões sudeste, nordeste, norte e centro-oeste. As suas filiais estão distribuídas estrategicamente nos estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina, São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Tocantins, Pará, Maranhão, Piauí, Ceará, Pernambuco e Bahia.

“Oferecemos a oportunidade para a empresa testar um de nossos caminhões, para que eles conhecessem não só a qualidade dos veículos como também o serviço nas concessionárias e o nosso pós-venda. O feedback foi muito positivo e resultou na compra de novos caminhões. Para nós, esse tipo de resposta é muito importante, pois mostra na prática a qualidade de nossos produtos”, afirma Moisés Larrat, gerente de vendas da Avanthly.

Antes de decidir pela compra dos caminhões da fabricante holandesa, os representantes da Trans Kothe tiveram a oportunidade de conhecer a fábrica da DAF localizada em Ponta Grossa (PR) e ver de perto a linha de montagem da empresa. “Este é um dos maiores argumentos de venda da DAF no Brasil: testar nosso produto, conhecer a nossa estrutura fabril em Ponta Grossa, no Paraná, e experimentar nossos serviços de pós-venda. Quem conhece a DAF de perto não tem dúvida da qualidade dos nossos produtos e do nosso compromisso com os clientes no país”, destaca Luis Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

Calendário Pirelli 2017 destaca a beleza natural

O tradicional calendário da fabricante de pneus Pirelli, apresentado pela primeira vez em 1964, retrata a mulher de forma diferente na edição deste ano



por toda parte como embaixadoras da perfeição e da beleza, pensei que seria importante lembrar a todos que existe uma beleza diferente, mais real e autêntica, e não manipulada pela propaganda ou outra coisa qualquer. Uma beleza que fala da individualidade, da coragem de ser quem é e da sensibilidade”, afirmou Lindbergh.

O título “Emocional” escolhido pelo fotógrafo enfatiza que a intenção destas fotos, de novo nas palavras do próprio Lindbergh, é “criar um calendário que não seja sobre corpos perfeitos, mas sobre a sensibilidade e a emoção, desnudando a alma das protagonistas, que ficam mais nuas do que o nu”.

Para apresentar sua ideia de beleza natural e de feminilidade, Lindbergh fotografou 14 atrizes de fama internacional praticamente sem maquiagem e sem intervenções tecnológicas, in-



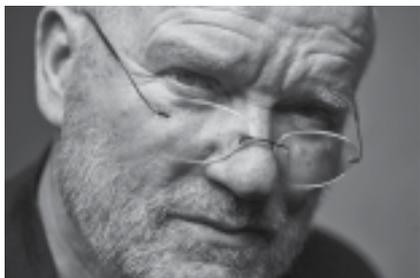
O CALENDÁRIO PIRELLI 2017 QUE APRESENTA celebridades femininas sem retoques de imagem foi idealizado pelo

alemão Peter Lindbergh, um dos mais talentosos fotógrafos do mundo e o único convocado três vezes para assinar o tradicional Calendário da Pirelli.

O fio condutor da edição de 2017 é a beleza natural. “Numa época em que as mulheres são apresentadas pela mídia e

cluindo: Juliane Moore, Nicole Kidman, Kate Winslet, Penélope Cruz, Helen Mirren, Uma Thurman e Zhang Ziyi. As atrizes foram fotografadas em cinco locações diferentes: Berlim, Los Angeles, Nova York, Londres e na praia francesa de Le Touquet.

Lindbergh retratou de uma forma diferente as 14 atrizes que tiveram um papel importante na vida dele e, ao fotografá-las, aproximou-se delas o máximo possível.



“Pensei que seria importante lembrar a todos que existe uma beleza diferente, mais real e autêntica, e não manipulada pela propaganda”, afirmou Peter Lindbergh

Setcesp cria projeto para ampliar estacionamento de caminhões

Entre as 10 propostas para melhorar a mobilidade e o abastecimento urbano na cidade de São Paulo estão as necessidades de adequação do estacionamento para cargas e descargas e a entrega noturna

■ SONIA MORAES



A capital paulista tem pouco espaço destinado aos veículos de carga, constatou o Setcesp

ATENTO À NECESSIDADE DE MELHORAR o deslocamento das pessoas e de produtos na cidade de São Paulo, o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) criou um projeto para organizar a distribuição de cargas na capital paulista.

Entre as dez propostas para melhorar a mobilidade e o abastecimento urbano, o Setcesp destaca a necessidade de adequação do estacionamento para cargas e descargas e a entrega noturna.

Para elaborar este projeto, o sindicato mapeou as áreas com maior dificuldade de estacionamento e constatou que a cidade de São Paulo possui pouco espaço destinado aos veículos de carga e ainda tem uso indevido das vagas existentes para os automóveis.

“Mapeamos a cidade em 32 bairros para ter uma visão segmentada. Começamos um trabalho técnico em campo, levantamos os dados indo às ruas e verificando os

locais. A proposta é fazer um projeto para os bairros mais deficitários, como o Brás, o centro e a República”, esclareceu Tayguara Helou, presidente do Setcesp, durante o almoço com a diretoria realizado na sede da entidade.

“Criamos parâmetros técnicos. O primeiro a ser considerado é a distância ideal para o ajudante percorrer com uma carga (que é de 150 metros), levando em consideração a saúde, a ergonomia e a produtividade”, disse Helou.

“Também é preciso levar em conta o tempo médio de ocupação das vagas (de 56 minutos), a quantidade de entrega diária (a média é de 17 carros por dia) e o tamanho das vagas para estacionamento (para dois VUCs são disponíveis 19 metros). A proposta é aprimorar as vagas existentes e criar novas vagas”, destacou o presidente do Setcesp.

Em seu levantamento o Setcesp apurou que existem 200 shopping centers na

cidade de São Paulo e 1,5 doca para descarregamento. “Isso significa que tem shopping com mais de uma doca e outro sem nenhuma. Aí o transportador para na porta do estabelecimento, às vezes em local proibido, e fica dando volta na região até conseguir reencontrar o ajudante que foi entregar a mercadoria”, relatou Helou.

“Com os milhares de transportadores e lojistas recebendo mercadorias, o impacto que isso traz no trânsito é gigantesco. Portanto, o Setcesp defende a criação e a ampliação das vagas de estacionamento para os veículos de carga”, reforçou Helou.

O Setcesp constatou também que o estacionamento rotativo pago – conhecido como Zona Azul –, que foi criado em dezembro de 1974, está distribuído em 62 áreas. A maior concentração está na zona sul, com 36% das vagas totais. O centro tem 28%, a zona leste 20%, a oeste 14% e a leste 2%. “Oferecidas pela prefeitura temos hoje 38.954 vagas de estacionamento na cidade de São Paulo, sendo 34.594 vagas convencionais (88,1% para atender os carros de passeio), 1.911 vagas para idosos (que representam 4,91%), 1.509 para caminhão (3,87% para carga e descarga), 843 para deficientes (2,16%) e 97 vagas para fretamento (0,25%)”, detalhou Helou.

“Precisamos buscar um equilíbrio. Para isso, o Setcesp defende junto ao poder público a rígida fiscalização, a ampliação e a criação de novas vagas para veículos de carga, de modo a equalizar o sistema e torná-lo mais seguro e produtivo”, salientou o presidente do Setcesp.

Neste projeto o sindicato destaca também a importância de garantir a segurança, o bem-estar, a qualidade de vida e a mobilidade das pessoas a pé. Ressalta ainda a necessidade de estimular o uso do transporte coletivo. “É preciso saber tirar o carro individual das vias. Por isso, é necessário tornar o sistema público de transporte coletivo mais eficiente, mais produtivo, mais seguro e mais confortável”, disse o presidente do Setcesp.

Outro fator que Helou considera relevante é criar alternativas para que as pessoas possam morar e estudar próximo ao trabalho para evitar grandes percursos. “Também defendemos a produtividade na cidade de São Paulo, com a criação de um veículo de carga adequado, feito por engenheiros e não somente por decreto político. As propostas de mobilidade urbana devem ser técnicas”, frisou o presidente do Setcesp.

URBANIZAÇÃO – Presente no almoço do Setcesp, Sérgio Avelleda, secretário municipal de Mobilidade e Transportes de São Paulo, disse que o setor de transportes é muito importante para a economia paulista e brasileira. “É um setor que transporta mercadoria, riqueza, renda, emprego e a possibilidade de gerir a cidade”, avaliou.

“O mundo moderno se caracteriza por essa imensa urbanização”, afirmou Avelleda. “Vivemos aceleradamente um processo de migração do campo para a vida urbana e São Paulo é um exemplo disso. Até meados do século passado era uma cidade pequena, onde se podia fazer uma viagem em menos de 10 a 15 minutos de ponta a ponta. E de repente, quando a migração veio do campo para a cidade, a capital paulista se transformou nessa imensa mancha urbana, com 23 milhões de habitantes vivendo em 39 municípios ocupados em uma única zona urbana.”

Segundo Avelleda, além do desafio de fazer com que as pessoas possam se locomover na imensa cidade de São Paulo

(maior do que muitos países em quantidade de gente) há um desafio que é viabilizar a vida neste lugar. “E viabilizar a vida neste lugar passa por dar acesso às pessoas que vivem aqui e vendem produtos e serviços que estão distantes”, disse.

Na opinião do secretário de mobilidade e transportes, uma cidade só se viabiliza e só é competitiva se ela consegue atender a necessidade de trazer a riqueza, os bens e os produtos para serem consumidos e também levar para os destinos de consumo aquilo que ela produz. “Temos toda a preocupação, o reconhecimento da legitimidade da posição dos profissionais do setor de transporte no sentido de contribuir para a redução de custos para a melhoria de qualidade nos processos de distribuição de bens e produto na cidade de São Paulo e isso diz respeito diretamente à qualidade de vida das pessoas que vivem aqui e à oportunidade de emprego, trabalho e renda”, acrescentou Avelleda.

Para o secretário, quanto mais conseguirmos ser eficientes na distribuição de bens, tanto para receptionar os produtos e distribuir aos moradores quanto retirar os que aqui são produzidos para levar a outros locais, mais oportunidade de trabalho e renda teremos. “Evidentemente que a tarefa não é fácil”, admitiu.

Avelleda comentou que quando o prefeito João Dória o convidou para ser secretário pensou o que faz a secretaria de mobilidade e transportes. “Refleti e cheguei à conclusão que o trabalho é cuidar de restrições. Nós administramos a restrição de tempo e de espaço”, afirmou.

“Temos na cidade de São Paulo 11 milhões de pessoas que, infelizmente, vivem muito longe do seu trabalho e da sua renda, que ficaram concentradas na área central da metrópole e as moradias foram cada vez mais sendo levadas para longe deste núcleo central”, apontou Avelleda.

“Então, a cidade de São Paulo tem um sistema de transporte coletivo muito demandado, com uma população que gasta

muito tempo de viagem e tem maiores necessidades de deslocamentos”, constatou o secretário.

“Somente o sistema de ônibus da cidade de São Paulo, que é o maior do mundo, com 14.447 ônibus, transporta 9,5 milhões de pessoas por dia. O Metrô e a CPTM transportam aproximadamente oito milhões de pessoas por dia. É um desafio imenso fazer com que essas pessoas possam chegar ao local do trabalho e renda e voltar para suas casas com um mínimo de qualidade de vida, com um mínimo de tempo possível para fazer esses deslocamentos”, comentou.

Avelleda ressaltou ainda: “Ao mesmo tempo em que temos 5,5 milhões de veículos particulares disputando o espaço, precisamos colocar nas vias os ônibus, pedestres, ciclistas, motociclistas, táxis, aplicativos e os caminhões que precisam chegar às cidades para distribuir. Esse é o nosso trabalho, disciplinar esta restrição.”

“As decisões são duras de serem tomadas porque é muita demanda para pouco espaço”, disse Avelleda. “Então é preciso eleger prioridades. E o prefeito João Dória, durante a campanha eleitoral, elegeu como prioridade a população carente da região metropolitana que mais precisa de atenção do poder público. Isso implica uma prioridade máxima do transporte coletivo para que as pessoas possam utilizar nos seus deslocamentos porque neste sistema há mais racionalidade, mais produtividade, menos consumo de energia e de espaço”, avaliou.

O secretário de transportes citou como exemplo um ônibus biarticulado, que pode levar 200 pessoas, eliminando a possibilidade de cada usuário utilizar automóveis na cidade de São Paulo. “O índice de ocupação do automóvel na cidade de São Paulo é baixíssimo, em torno de 1,7 vaga. Temos num carro de passeio cinco vagas e andamos com 3,3 vagas ociosas em média no deslocamento na cidade de São Paulo”, comparou Avelleda.

Bancos de montadoras projetam aumento na oferta de crédito

O recurso liberado para o financiamento de veículos novos crescerá 5,5%, atingindo R\$ 86,7 bilhões nas operações de CDC, e a inadimplência que avançou um pouco no ano passado deverá ficar abaixo de 4% em 2017

■ SONIA MORAES

Depois de um desempenho fraco em 2016, com R\$ 80,2 bilhões liberados para o financiamento de veículos novos (incluindo automóveis, caminhões, ônibus e motocicletas), o que representou uma queda de 9,9% sobre os R\$ 88,9 bilhões disponibilizados no ano anterior, a Associação Nacional das Empresas Financeiras de Montadoras (Anef) projeta um crescimento de 5,5% para R\$ 86,7 bilhões no total de recursos a serem disponibilizados em 2017 nas operações realizadas por meio do crédito direto ao consumidor (CDC).

O saldo em carteira dos bancos das montadoras, que no ano passado atingiu R\$ 162,7 bilhões, deverá avançar 2,5%, totalizando 166,7 bilhões neste ano. “No primeiro semestre o mercado deverá manter o ritmo, pois o nível de confiança da população ainda continua baixo e ninguém quer comprometer sua renda ou ficar inadimplente. A nossa expectativa é de crescimento no volume de negócio, mas ainda muito inferior aos anos anteriores”, projeta Gilson Carvalho, presidente da Anef.

Carvalho explica que a queda de 9,9% no total de recursos liberados em 2016 foi decorrente do fraco desempenho da economia que impactou expressivamente na concessão de crédito ao consumidor. “Ao mesmo tempo em que os bancos foram mais rigorosos, em razão do aumento de riscos, muitos consumidores optaram por adiar as suas compras com medo de não conseguir quitar as dívidas. Então o ano de 2016 foi de muita cautela, tanto por parte

das pessoas, como das instituições financeiras”, esclarece o presidente da Anef.

Carvalho afirma que quando se analisa a perspectiva econômica e considerando vários cenários o mercado brasileiro tem mais condições de melhorar do que piorar. “Quando se olha o que está acontecendo, as propostas de governo, as mudanças microeconômicas e algumas macroeconômicas eu acho que a expectativa para o mercado brasileiro está muito mais para o positivo do que para o negativo.”

O presidente da Anef admite que possa acontecer algo no meio do caminho que não está sendo previsto. “Mas não creio que alguém esteja ponderando isso nos cálculos. Já houve no final do ano passado uma previsão que o ano de 2017 seria um pouquinho desfavorável, com o Produto Interno Bruto (PIB) oscilando entre zero e negativo. Tenho confiança que com essa medida de liberação do fundo de garantia e outras coisas, principalmente com destaque da produção industrial de dezembro e algum sinal de melhora em janeiro, traga resultados melhores neste ano. Ainda é muito precoce falar em número acima de 1%. Com os dados que temos hoje o avanço deverá oscilar entre 0% a 1%”, projeta Carvalho.

VEÍCULOS COMERCIAIS – Sobre a suspensão de compra de veículos comerciais, o que tem provocado o envelhecimento da frota, o presidente da Anef comentou que a dificuldade que o país enfrenta atualmente é uma consequência da

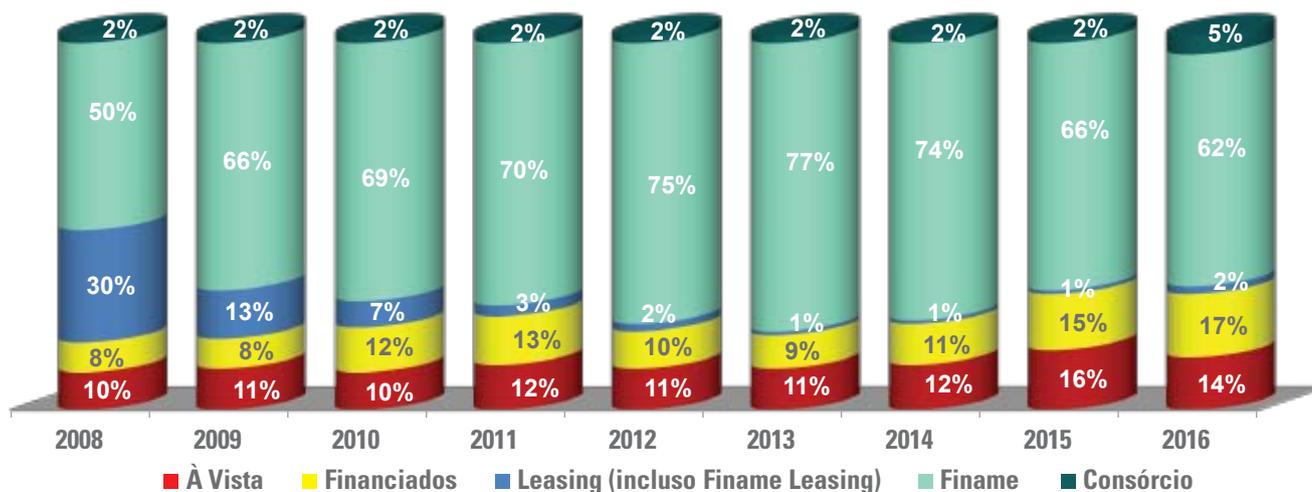
antecipação de compra, principalmente no período em que as taxas do Finame eram baixas e havia perspectiva de crescimento, uma vez que a economia estava sendo impulsionada por crédito. “Naquele momento comprou-se até o que não precisava e hoje sofremos um pouco, então vamos ter a história de que vendeu 60 e tem 40 que deveriam ter sido comprados, que foi a média da primeira década, ai vai fazer com que a idade média dos caminhões e ônibus fique um pouco mais velha sem sombra de dúvida, mas não vejo esse movimento de sucateamento da frota. Tivemos uma quantidade grande de veículos vendidos na primeira parte desta década. A partir de 2011 os números foram muitos altos, mais do que em anos anteriores”, destaca Carvalho.

Segundo dados divulgados pela Anef, o Finame continua sendo o carro-chefe das vendas de veículos comerciais (caminhões e ônibus), sendo responsável por 62% das negociações no ano passado, seguido pelo CDC (17%), compras à vista (14%), consórcio (5%) e leasing (2%). “Em veículos comerciais o financiamento via Finame sofreu retração de 4% no ano passado, em relação a 2015. Isso pode ser atribuído em grande parte, à migração para modalidades de financiamento, como o consórcio e o CDC, e também para as vendas à vista”, justifica Bernd Barth, vice-presidente setorial de veículos comerciais da Anef.

“Um dos prováveis fatores para essa mudança pode ser atribuído às condições pós-fixada do Finame, que não se

Modalidades de pagamento na venda de veículos comerciais (Caminhões e ônibus)

Fonte: ANEF



mostraram tão atrativas em relação às demais modalidades pré-fixadas, sinalizando preferência dos clientes por alternativas mais seguras e previsíveis de financiamento frente a um cenário econômico considerado ainda instável”, destaca Barth.

Em 2008 o Finame tinha 50% de participação nas vendas de veículos pesados, em 2011 chegou a representar 70% e atingiu o mais alto índice de 77% em 2013, quando o mercado estava muito aquecido por conta dos incentivos concedidos pelo governo federal. Em 2016, sem o benefício de taxas atrativas, a participação caiu em relação a 2015 de 66% para 62%, o que fez aumentar a procura por outras modalidades. A venda à vista que em 2008 representava 10% aumentou para 14% no ano passado. Na mesma comparação o financiamento subiu de 8% para 17%, (sendo 10% por meio do CDC e o restante via consórcio).

INADIMPLÊNCIA – A turbulência do mercado brasileiro e o elevado índice de desemprego fez aumentar em 0,4% a taxa de inadimplência nas operações de

financiamento em 2016, ficando em 4,6% para pessoas físicas e 5% para pessoas jurídicas nas operações de CDC. Na carteira de leasing o índice de não pagadores foi um pouco menor: 3,8% para pessoas físicas e de 3,6% para as empresas. “Os índices de inadimplência ficaram abaixo das expectativas, mas estão crescendo. Em 2014, a taxa para as pessoas físicas era de 3,9% e em 2015 foi de 4,2%”, compara o presidente da Anef.

Por causa da situação econômica desfavorável a tendência, segundo Carvalho, é que o desemprego tenha espaço para crescer. “Acredito que possa piorar um pouquinho, mas isso deverá se reverter até a metade do ano, o que fará com que a inadimplência fique abaixo de 4%”, acrescenta.

RECURSOS – Dos R\$ 80,2 bilhões de recursos liberados para a compra de um veículo novo por meio do CDC, R\$ 71,4 bilhões foram destinados para pessoas físicas (valor 10,2% menor que em 2015) e R\$ 8,8 bilhões para as empresas (montante 7% inferior a 2015).

Segundo a Anef, as taxas de juros praticadas pelos bancos das montadoras continuam mais atraentes do que as das instituições independentes. Em dezembro a taxa de juros cobrada foi de 23% ao ano e 1,76% ao mês, enquanto os bancos independentes cobraram juros de 1,92% ao mês e 25,7% ao ano. O prazo médio das concessões é de 42,4 meses e o máximo é de 60 meses.

Segundo dados divulgados pela Anef, os R\$ 162,7 bilhões de saldo em carteira que os bancos das montadoras contabilizaram em 2016, representaram 5,2% do total de crédito do Sistema Financeiro Nacional (SFN), que foi de R\$ 3.105,5 bilhões, e 10,5% do total de operações de crédito – recursos livres –, que foi de R\$ 1.556,5 bilhões.

Dos R\$ 162,7 bilhões acumulados em 2016, que foram 11,4% menores que no ano anterior, R\$ 158 bilhões foram destinados às operações de CDC e o restante de R\$ 4,4 bilhões para o leasing. Esse indicador equivale a 2,6% do PIB, uma queda de 0,5% em relação a 2015, quando a taxa era de 3,1%.

QSuite, a revolucionária Classe Premium da Qatar Airways

A Qatar Airways, que opera uma das frotas de aeronaves mais modernas do mundo, surpreende com o lançamento de sua nova Classe Premium na Classe Executiva



Painéis ajustáveis e monitores móveis de TV transformem o espaço em uma suíte privada

A QATAR AIRWAYS LANÇOU SUA ALTAMENTE aguardada inovação em Classe Executiva: as suítes privativas personalizáveis, com o nome QSuite, que introduzem uma série de novidades nas viagens da Classe Premium, reformulando as expectativas dos viajantes globais de negócios.

O novo design de assento foi apresentado pela primeira vez pelo presidente do Grupo Qatar Airways, Akbar Al Baker, no estande da Qatar Airways na exposição ITB Berlim, a maior feira de viagens do mundo. Os convidados foram cativados por uma seção transversal em tamanho real de uma aeronave Qatar Airways com o novo QSuite.

A QSuite conta com a primeira cama de casal disponível em Classe Executiva, com painéis de privacidade que podem ser

recolhidos, permitindo que os passageiros em assentos adjacentes criem sua própria sala privada. Painéis ajustáveis e monitores móveis de TV no centro de quatro lugares permitem que colegas, amigos ou famílias que viajam juntos transformem seu espaço em uma suíte privada para trabalhar, jantar e socializar juntos.

“Hoje estou orgulhoso por revelar o futuro da Viagem Premium com a nossa nova Classe Executiva QSuite. Nosso design exclusivo e patenteado é o primeiro do mundo em muitos aspectos e desafia as normas da indústria, oferecendo aos passageiros mais privacidade, mais escolha e mais personalização. Com estas inovações, a Qatar Airways revolucionou a forma como servimos os nossos passageiros de Classe Executiva para que possam

desfrutar de uma experiência de Primeira Classe em Classe Executiva. Esta é, verdadeiramente, a Classe Executiva como nunca antes vista e está totalmente de acordo com a nossa filosofia de produtos e serviços Premium”, disse Akbar Al Baker. “Na Qatar Airways, você escolhe quando jantar, e as opções de menu são variadas, para todos os gostos. Você escolhe quando descansa e, quando quiser entretenimento, e oferecemos mais opções do que qualquer outra companhia aérea. Só faz sentido dar-lhe a opção de fazer sua própria cabine dentro de uma cabine, criando QSuites duplos ou quadrantes.”

Cada assento é trabalhado com detalhes pensados e luxuosos, tais como couro italiano costurado à mão e acabamento em ouro rosa acetinado, trazendo um nível de luxo, privacidade e estilo sem precedentes para a oferta de Classe Executiva da Qatar Airways. Para complementar a experiência customizada de assentos a bordo da qual os passageiros irão desfrutar, a Qatar Airways também está lançando um novo conceito de comida e bebida, apresentando um menu que oferece uma série de novas opções para refeições.

Além do já conhecido serviço “jantar sob demanda”, o novo menu da Classe Executiva oferecerá uma seleção de lanches de “pratos compartilháveis” disponíveis durante todo o voo, permitindo aos viajantes transformar jantar a 35 mil pés em uma experiência social. Um café da manhã expresso ao despertar também estará disponível para aqueles que optam por dormir um pouco mais, aproveitando



A QSuite conta com cama de casal com painéis de privacidade...



... e o "jantar sob demanda", além de novo menu de lanches

ao máximo a opção "Não perturbe" disponível na porta da sua QSuite privativa.

Fiel ao seu título de "Melhor Classe Executiva do Mundo", concedido pela Skytrax em 2016, a Qatar Airways continuará a deliciar os passageiros com uma série de toques especiais e melhorias adicionais de serviço, nova elegante porcelana e novos talheres, mobiliário suave e suntuoso e luxuosas roupas de cama.

A parceria recentemente anunciada com The White Company para fornecer pijamas exclusivos de algodão para a Classe Executiva e com marca de bagagem BRIC'S

para fornecer novos kits de amenidades com produtos do Castello Monte Vibiano Vecchio da Itália completam a experiência renovada e aprimorada que espera os passageiros a bordo da Classe Executiva da Qatar Airways.

A Qatar Airways também lançou uma nova interface de usuário da próxima geração da Oryx One, sua premiada plataforma de entretenimento a bordo. A interface da Oryx One foi redesenhada para tornar ainda mais fácil navegar no conteúdo e escolher entre 3.000 opções de entretenimento – mais do que qualquer companhia aérea.

A interface de usuário de última geração evoluiu a partir do setor de mídia online em rápida expansão, apresentando filmes, jogos e um menu infantil especial em um formato que é imediatamente familiar e, ainda assim, revolucionário para passageiros.

Al Baker também anunciou que, a partir do meio do ano, a Qatar Airways começará a oferecer a melhor conectividade de bordo em operação, com mais novidades a serem anunciadas nas próximas semanas e meses.

Esta renovação extensa e inovadora vem no momento em que a companhia aérea comemora seu 20º ano de operação, marcando duas décadas de crescimento, liderança da indústria e inovação. O novo conceito QSuite será adaptado à frota existente da Qatar Airways a partir de junho de 2017, no ritmo estimado de uma aeronave por mês.

Conhecida por introduzir novidades, a Qatar Airways é a companhia de transporte nacional do Estado do Catar, e é uma das companhias aéreas que cresce mais rápido e que opera uma das frotas mais jovens do mundo. A Qatar Airways tem uma frota moderna de 194 aeronaves voando para mais de 150 destinos de negócios e lazer nos seis continentes. ■



A nova interface Oryx One da Qatar permite escolher entre 3.000 opções de entretenimento

As ambulâncias que cruzam os céus

O jato executivo Embraer Phenom 300 do Amil Resgate Saúde, serviço pioneiro na América Latina, oferece praticamente a mesma estrutura utilizada em hospitais para um tratamento mais intensivo



O Phenom 300 da Amil destaca-se pela modernidade e velocidade de 839 km por hora

O TRANSLADO OU REMOÇÃO DE DOENTES graves por meio de aeronaves de asa fixa ou rotativa (avião ou helicóptero), conhecido como transporte aeromédico, ganhou destaque no final do ano passado. Um dos sobreviventes do grave acidente aéreo com a equipe da Chapecoense, o goleiro Jackson Folmann, voltou para o Brasil da cidade de Medellín, na Colômbia, após quase dez horas de voo em um avião UTI da Amil Resgate.

Pioneiro na América Latina, o Amil Resgate Saúde foi escolhido por oferecer praticamente a mesma estrutura utilizada em hospitais para um tratamento mais intensivo.

Na época de sua fundação, a Amil comprou helicópteros Esquilo AS-350-B2, modelo francês recém-lançado naquele período, e duas ambulâncias terrestres, verdadeiras UTIs móveis. Em 1994, com a necessidade de expandir pelo território

nacional e pelos países vizinhos a área de atuação de seu serviço de resgate aeromédico, a empresa adquiriu um jato, Citation SII, fabricado pela Cessna, nos Estados

CURIOSIDADES

Historicamente, diversos modelos de aeronave já foram configurados para extração aeromédica (Medevac), mas a nova geração de aeronaves, com tecnologias superiores de conforto de cabine, elevou o patamar técnico dessa operação.

- O jato executivo Phenom 300 com matrícula PP-UTI utilizado pela Amil Resgate Saúde foi o primeiro desse modelo a ter sido homologado para transporte aeromédico.
- O jato executivo Phenom 300 foi, ano passado, o jato executivo mais vendido do mundo pelo 4º ano consecutivo

Unidos. O modelo já saiu da fábrica configurado para atendimento médico, seguindo as mais modernas técnicas de socorro.

PHENOM 300 – O atual avião utilizado pelo Amil Resgate Saúde é um Embraer Phenom 300 de última geração e um dos mais premiados de todas as épocas. O 100º jato executivo foi entregue em 2012 a Amil.

Curiosamente o Phenom, transformado em uma verdadeira UTI aérea, carrega o prefixo PP-UTI. “A entrega do 100º jato no Brasil para atender aos desafios requisitos operacionais da Amil tornou essa entrega ainda mais importante”, relembra Breno Corrêa, diretor de marketing e vendas da Embraer para a América Latina - Aviação Executiva.

Somente no ano passado, a Embraer Aviação Executiva entregou 63 jatos Phenom 300, o maior número entre todos os modelos de jatos executivos da indústria no ano, de acordo com o relatório da GAMA (General Aviation Manufacturers Association), entidade americana que representa o setor.

Equipada com o tradicional sistema PLUS (Patient Loading Utility System), fabricado pela LifePort, uma das maiores empresas do mundo na customização de aeronaves na versão aeromédica, a nova versão do Phenom 300 possui um sistema com entradas independentes de eletricidade, que permitem o funcionamento sem impactos para a aeronave, travas na maca para maior segurança, principalmente em casos de turbulências e suporte de oxigênio com

duração de dez horas.

A aeronave é utilizada em atendimentos que envolvam distâncias superiores a 300 km e em casos de maior gravidade, oferecendo assim segurança e conforto aos pacientes. Conta ainda com monitores de pressão invasiva ou intracraniana, desfibriladores, marca-passos, oxímetros de pulso, bombas de infusão, eletrocardiógrafo e kits de imobilização, além de medicamentos.

O Phenom 300 da Amil destaca-se pela modernidade, velocidade (839 km por hora), capacidade para operar em pistas curtas e amplo espaço interno. Sua autonomia (3.650 km) permite voos sem escalas da sua base, em São Paulo, para qualquer capital de estado brasileiro e algumas cidades no exterior, como Buenos Aires (Argentina) e Santiago (Chile).

O avião, além do goleiro Jackson Folmann, podia carregar mais seis pessoas: piloto, co-piloto, um médico, um enfermeiro e dois acompanhantes. Para evitar turbulência, que pode causar desconforto ao paciente, a aeronave voa em altitudes bem superiores a que jatos comerciais tradicionais fazem em rotas nacionais e internacionais, podendo chegar a 13.720 metros.

Seu trajeto foi calculado para ficar o menor tempo no ar e evitar ao máximo passar por áreas suscetíveis a trepidações. Por se tratar de uma transferência hospitalar, o avião ganhou permissão para fazer um pouso de madrugada no Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, período no qual o local sempre fica fechado para operações comerciais.

Atualmente, a frota da Amil é composta por um jato, dois helicópteros e 18 ambulâncias-UTI. Todas as unidades são aparelhadas com tecnologia de última geração em monitoração, acompanhamento e tratamento. Por ano, são realizados mais de 15 mil transportes terrestres e 100 aéreos.

De acordo com o diretor do Amil Resgate Saúde, Francisco Souto, este serviço contribuiu para reforçar a atuação pioneira

UNIDADE DE TRATAMENTO INTENSIVO (UTI) PORTÁTIL

Desde 2015, a companhia aérea alemã Lufthansa equipou todas as suas aeronaves de longa distância com o "Patient Transport Compartment" ("Compartimento de Transporte de Paciente", em inglês), uma espécie de Unidade de Tratamento Intensivo (UTI) portátil instalada na cabine, na área das classes econômicas.

A empresa utiliza esse recurso desde 1999 em aviões de grande porte e a cada ano cerca de 100 pacientes que necessitam de cuidados intensivos são transportados pela Lufthansa. O compartimento já está presente em aeronaves Boeing 747-400 e nos Airbus A330 e A340 e uma nova versão foi desenvolvida para os novos 747-800 e A380, que são atualmente os jatos de longa distância mais modernos da companhia.

O serviço de UTI da Lufthansa é uma alternativa às ambulâncias aéreas convencionais, oferecendo custos até 50% mais baixos, segundo informa a companhia. O Patient Transport Compartment possui



uma cama e duas cadeiras, uma para o médico que cuida do paciente e outra para um tripulante da companhia. Além disso, o compartimento também possui equipamentos de cuidados intensivos, material e medicamentos necessários.

A Lufthansa voa para São Paulo e o Rio de Janeiro partindo de Munique e Frankfurt com aeronaves Boeing 747-400 e 747-800 e Airbus A340. Algumas dessas aeronaves que voam para o Brasil já possuem a UTI a bordo, ao passo que os que ainda não têm devem recebê-la até o final deste ano.

da Amil, que, em 1993, passou a oferecer em todo o Brasil um completo sistema de transporte aéreo e terrestre de pacientes em estado grave.

"Anualmente, realizamos cerca de 100 missões aéreas e 20 mil terrestres. Podemos afirmar que a avaliação é positiva, tanto por parte dos clientes – pesquisas internas mostram que o índice de satisfação desse público é de 98% – quanto de entidades como a Joint Commission International (JCI) – o mais importante órgão certificador de instituições de saúde no mundo. O Amil Resgate Saúde possui a acreditação JCI desde 2012", reforça o executivo

Apesar da sensibilidade de um momento de comoção nacional, o executivo salienta a importância do serviço. "Sem dúvida, foi uma experiência muito emocionante para a equipe que participou da

missão e para todos os colaboradores da empresa. Foi uma oportunidade ímpar de aprendizado, visto que há pouca literatura médica sobre como as lesões consequentes desse tipo de acidente aéreo irão evoluir", completa.

"A operação contou com um trabalho de comunicação muito eficiente no processo da assistência, desde o contato com a equipe médica na origem, passando pela análise criteriosa dos exames e a discussão do caso, até a avaliação das possibilidades de evolução do quadro clínico. Vale ressaltar, também, o trabalho de suporte emocional aos sobreviventes e seus acompanhantes, pois é natural que haja insegurança de embarcar em uma aeronave novamente. Pudemos passar a eles confiança quanto à nossa capacitação médica e técnica", relata Souto.



A Brado vai movimentar mercadorias de Rondonópolis até o terminal de Sumaré

Brado projeta aumentar em 30% a movimentação de contêineres

Para alcançar a meta de transportar dois milhões de toneladas de carga neste ano, a empresa intensificou o seu foco no mercado interno e na diversificação de produtos

■ SONIA MORAES

A BRADO LOGÍSTICA PROJETA MOVIMENTAR neste ano 80 mil contêineres, o que representa dois milhões de toneladas de carga. Esta quantidade significa um crescimento de 30% sobre 2016. O que vai sustentar esse avanço é a mudança de estratégia da empresa em direcionar boa parte dos seus negócios para o mercado interno, além da diversificação das operações logísticas. “Em 2016 trabalhamos muito focado nas exportações e agora vamos concentrar mais na

movimentação de cargas no país”, destacou Marcelo Saraiva, diretor comercial da Brado.

Em sua atividade interna a Brado vai movimentar mercadorias que parte de Rondonópolis (MT) até Sumaré, na região de Campinas (SP), onde a empresa inaugurou, no final do ano passado, um terminal com capacidade para quatro mil TEU em 100 mil m² de pátio com dois armazéns de carga seca. “Só neste trajeto pretendemos movimentar de 15 a 21

contêineres, ligando o polo de produção ao centro de consumo”, disse o diretor.

No trajeto de Sumaré para Rondonópolis a Brado transporta defensivos agrícolas, farinha, fertilizantes e bens de consumo. Na operação inversa movimenta óleo e soja.

Nas operações de importações a Brado passou a trabalhar em parceria com os armadores e a utilizar a multimodalidade, trazendo da China e de outros países da Ásia, Europa, Rússia e Canadá

fertilizantes, peças de máquinas, peças de bicicletas, acessórios e roupas. A empresa utiliza três canais para operações de importação pelo Porto de Paranaguá, até a cidade de Cambé no Paraná. Do porto de Santos até Sumaré (SP) e de Santos até Rondonópolis. "A importação ajuda mitigar os gastos do cliente, pois no mesmo contêiner que traz os fertilizantes são exportados os grãos", comparou Saraiva.

Nas operações de exportações a Brado transporta também madeira para a Índia, frigoríficos para a China, Japão, Emirados Árabes e Europa, e café para a Itália.

Na diversificação das atividades a decisão foi trabalhar com outros setores industriais. "Antes as atividades se concentravam no transporte de frigoríficos e agora este produto representa 10% de toda a movimentação. O restante se divide em várias mercadorias, como glicerina, feijão, madeira, frigoríficos, fubá, café, algodão, algodão em pluma, caroço do algodão, óleo de soja, açúcar, papel e celulose", detalhou Saraiva.

A decisão de atuar em vários setores industriais, segundo Saraiva, foi a mais correta. "Com a diversificação e atuação em outros mercado conseguimos equilibrar os negócios e manter os resultados positivos mesmo com a redução de 1.000 contêineres após a operação Carne Fraca da Polícia Federal", esclareceu o diretor da Brado.

Embora a movimentação de 80 mil contêineres este ano seja um bom resultado, a Brado planeja alcançar volumes maiores. "O nosso foco é chegar perto de 500 mil contêineres por ano e há espaço para crescer se observarmos que somente o Porto de Santos (SP) movimentou cinco milhões de TEU anualmente", disse Saraiva.

Para suprir as necessidades das pequenas, médias e grandes empresas, a Brado traçou um projeto calcado em



A partir de abril a empresa utilizará a Ferrovia Norte-Sul para transportar contêineres

dois pilares: a qualidade e o compliance. "Oferecemos a todos os níveis de clientes um atendimento personalizado e procuramos entender toda a sua cadeia de atuação", explicou Saraiva.

Segundo o diretor, a Brado vem mantendo a sua posição no mercado porque oferece um serviço com qualidade. "Com



Marcelo Saraiva: "Com a diversificação e atuação em outros mercados conseguimos manter os resultados positivos"

esse viés conseguimos suprir as necessidades do cliente que opera com um ou 200 contêineres com o mesmo nível de atendimento", destacou o diretor.

FERROVIAS – Para agilizar as suas operações, a Brado passará a utilizar a partir do dia 20 de abril a Ferrovia Norte-Sul, que liga Anápolis (GO)0-Estrela D'Oeste (SP) a Três Lagoas (MS), movimentando os contêineres entre os estados do Pará, Maranhão, Tocantins, Goiás e São Paulo. Para Anápolis a empresa enviou 30 vagões e duas locomotivas grandes FD 70 adquiridas recentemente. "De Anápolis vamos enviar produtos alimentícios e bens de consumo para a cidade de Porto Franco no Maranhão e os principais clientes são os atacadistas", explica Saraiva. "Vamos descer com carga para a região de Anápolis e a segunda perna, que parte de Anápolis até Estrela D'Oeste, faremos com o transporte por caminhão." ■



Gefco aposta em tecnologia para aumentar eficiência

A operadora logística tem investido em automação de processo e engenharia logística para garantir ganhos de competitividade aos seus clientes

■ SONIA MORAES



Foco da Gefco: desenvolver e integrar soluções que conectem os países da América Latina

A GEFCO, OPERADORA LOGÍSTICA QUE tem grande participação no setor industrial, destaca na Intermodal a Integrated Logistics. Segundo Alex Feijolo, diretor comercial e marketing da empresa no Brasil, a utilização dessa ferramenta, que faz parte da estratégia global da companhia, permite conceber e gerenciar mundialmente soluções porta a porta para os clientes, tanto para o abastecimento de seu complexo industrial, como para a distribuição de seus produtos acabados e peças de reposição. “Conectando nossos diversos serviços, proporcionamos a integração completa entre os fluxos físicos e de informações, simplificando a visibilidade por meio de um único contato e permitindo ganhos de eficiência, maior controle e redução de custos”, destaca Feijolo.

No âmbito regional o foco da Gefco, segundo Feijolo, tem sido na integração e desenvolvimento de soluções que conectem os países da América Latina. Para isso, a companhia

criou em 2016 uma nova organização responsável pelo desenvolvimento desta região que engloba todas as subsidiárias e agentes entre o México e a Argentina.

Segundo Feijolo, a tecnologia tem sido habilitadora de muitas soluções, possibilitando oferecer ganhos constantes de eficiência em longo prazo aos clientes. “Estamos acompanhando o desenvolvimento da indústria 4.0 e os desafios e oportunidades que este novo modelo trará aos operadores logísticos. Por isso, temos investido em automação de processos e engenharia logística, o que tem trazido significativos ganhos de competitividade para nossos clientes”, afirma o diretor da Gefco. “Oferecendo serviços confiáveis e com preços competitivos, permitimos aos nossos clientes fazer a escolha adequada em sua política de estoques, o que

tem um enorme impacto financeiro.”

Os investimentos recentes da Gefco concentram-se na região sul do Brasil. “Estamos montando uma plataforma logística na cidade de Guaíba (RS), onde ofereceremos todos os nossos serviços. Recentemente, obtivemos o certificado de operador portuário, iniciando nossas operações no porto de Rio Grande (RS)”, conta Feijolo. “Somos grandes operadores também na Argentina e vemos boas oportunidades de integrar fluxos com o Brasil por meio do Rio Grande do Sul. Em longo prazo, estudamos abrir filiais no Nordeste, que irão se somar às unidades que já temos em todo o sul e sudeste.”

Com a liderança na logística industrial, a Gefco tem visto os negócios dos seus clientes serem fortemente impactados pela crise político-econômica. “A redução de custos tornou-se pauta recorrente para as indústrias de todos os segmentos. Nós, no entanto, entendemos que o foco deve estar na constante busca de otimização e nos ganhos de produtividade. A troca do operador/transportador por uma simples redução de preço não tem sustentabilidade em longo prazo. Percebemos que a ‘inteligência’ tem ganhado bastante espaço nas concorrências para contratação de serviços logísticos e transporte”, diz Feijolo.

O diretor da Gefco acrescenta que as empresas não querem mais comprar commodities, mas sim soluções logísticas customizadas e integradas. “Tivemos vários casos de sucesso com clientes que nos permitiram conhecer melhor o seu negócio e propor uma nova forma de operar a sua logística”, relata Feijolo.



Alex Feijolo: as empresas não querem mais comprar commodities, mas sim soluções logísticas customizadas e integradas



Foto: Magrão Scalco

A união que faz a força

As duas referências em implementos rodoviários uniram forças e a partir de abril a Truckvan será a distribuidora da Randon na região metropolitana de São Paulo, sendo responsável pelo atendimento em toda a linha de produtos, pesados, leves, peças, serviços, consórcios, pneus, entre outros!

Confira a relação das cidades e conte conosco para colaborar com seus projetos!

Barueri • Caieiras • Cajamar • Carapicuíba • Cotia • Diadema • Embu • Embu-Guaçu • Ferraz de Vasconcelos • Francisco Morato • Franco da Rocha • Guarulhos • Itapeverica da Serra • Itapevi • Itaquaquecetuba • Jandira • Juquitiba • Mairipora • Mauá • Osasco • Paranapiacaba • Poá • Ribeirão Pires • Rio Grande da Serra • Santana de Parnaíba • Santo André • São Bernardo do Campo • São Caetano do Sul • São Lourenço da Serra • São Paulo • Taboão da Serra • Vargem Grande Paulista

www.randon.com.br



www.truckvan.com.br



Rua Soldado Hamilton Silva Costa, 135 - Cep: 02190-010 - Parque Novo Mundo - São Paulo

Telefone: 2635 - 1133



O primeiro Boeing 737-400F da frota própria de três cargueiros já está pronto para voar

Modern Logistics: foco em novos negócios

Empresa inicia as operações logísticas que incluem armazenagem, transporte rodoviário e aéreo, e contará com três aviões cargueiros este ano

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A MODERN LOGISTICS É UMA COMPANHIA brasileira de logística integrada, que iniciou suas operações no ano passado. “Embora ainda em fase pré-operacional, 2016 foi um ano muito importante para a empresa, com crescimento nos volumes transportados e armazenados, e bons contratos. A Modern movimentou 6,5 toneladas de carga entre Manaus e Viracopos, em Campinas, e 48,6 toneladas de carga em seu centro de distribuição de Manaus”, informa Adalberto Febeliano, vice-presidente da companhia.

A empresa presta serviço de inteligência logística envolvendo o transporte aéreo, com aeronaves próprias, transporte rodoviário e serviços de armazenagem. “À medida que a economia brasileira retoma seu ritmo de crescimento, o segmento espera que as indústrias dos outros setores busquem novas soluções logísticas, pois a demanda por seus produtos voltará a crescer. Isso poderá gerar novas oportunidades para a empresa

neste ano”, acredita Febeliano.

O ano de 2017 vai marcar o início das operações aéreas regulares da Modern Logistics, assim como a assinatura dos primeiros contratos de logística integrada nos segmentos de eletroeletrônicos e farmacêuticos. “Contaremos com três aviões



Adalberto Febeliano: a empresa apresenta o novo conceito em integração logística

cargueiros até o final do ano, atendendo a dez cidades nas regiões sul, sudeste, nordeste e norte. Pretendemos encerrar o ano com quatro centros de distribuição operacionais e terminais de carga próprios em três cidades”, informa Febeliano.

O primeiro Boeing 737-400F já está pronto para voar, e os outros dois estão em fase final de negociação. Os voos ligarão São Paulo a Manaus e, em seguida, começará a funcionar a linha para Brasília, sempre com os voos e os centros de distribuição alinhados ao transporte terrestre. A armazenagem será feita em 15 centros de distribuição instalados por todo o país, e o transporte terrestre é realizado por meio de parcerias estratégicas.

A Modern Logistics foi escolhida pela Emdisa para atuar como operador logístico da empresa na região norte, tendo Manaus como base. A Emdisa é representante e distribuidora dos produtos Hasbro, Yellow e Oregon, de brinquedos, e Avents (Philips) nas regiões norte e nordeste do país. No armazém de Manaus, com 3,1 mil metros quadrados, a companhia realiza operações de recebimento, armazenagem, expedição e transporte rodoviário de produtos para toda a região.

Neste ano, a companhia também inicia as operações de transporte de animais vivos, assim como as operações de trânsito aduaneiro, aéreas e rodoviárias. “Encerraremos o ano com cerca de 200 colaboradores. Na Intermodal 2017, a empresa apresenta o novo conceito em integração logística, que conta com o modal aéreo com aeronaves próprias e esperamos que o evento nos traga grandes contatos com o setor industrial”, acredita Febeliano.

O integrador logístico é resultado de investimentos da ordem de US\$ 75 milhões. Na primeira fase da Modern Logistics, foram instalados centros de distribuição em Jundiá e Campinas, no interior de São Paulo, e Manaus. Estão programadas mais cinco unidades, cada uma com capacidade de cinco mil metros quadrados.

Ceva Logística se prepara para crescer em 2017

Com a diversificação das suas atividades, a empresa conseguiu novos negócios na região sul e nordeste em 2016 e neste ano fechou grande contrato no setor de e-commerce

■ SONIA MORAES

A CEVA LOGÍSTICA PROJETA PARA 2017 um crescimento de dois dígitos no seu faturamento. Em 2016 a empresa conseguiu alcançar a meta estabelecida de crescer entre 10% e 15% na América do Sul, onde o Brasil tem 70% de representatividade. “Isso foi possível com a estratégia da diversificação que ajudou a empresa a manter os negócios e ganhar novos clientes, além do investimento na força de vendas”, justificou Fábio Mendunekas, vice-presidente de desenvolvimento de negócios da Ceva na América do Sul.

No mercado brasileiro, além da região sudeste continuar sendo a mais forte para as operações logísticas, a Ceva tem conseguido ampliar os negócios em outras localidades do país e fechou no ano passado um novo contrato no Nordeste que, segundo Mendunekas, começa a ter aumento de demanda por serviços de logística devido à decisão das companhias de montar centros de distribuição para conseguir atender com mais rapidez os clientes que estão mais exigentes do prazo de entrega. “Muitas empresas estão começando a abrir pontos remotos de distribuição porque hoje há muita pressão por entrega dos produtos”, afirmou o executivo da Ceva. Na região sul o contrato fechado no final do ano passado foi com a Robert Bosch de Curitiba.

Neste ano as estratégias da Ceva estão voltadas ao e-commerce, segmento em que a empresa fechou um grande contrato recentemente. “Devido ao crescimento das compras pela internet este segmento

está muito forte e demandando serviço de transporte”, destacou Mendunekas.

A Ceva que nasceu com 100% do atendimento dedicado ao setor automotivo, tendo o primeiro contrato fechado com a Fiat Automóveis, tem hoje este setor com 40% de representatividade nos negócios da empresa no Brasil. Os 60% restantes estão divididos entre os segmentos de consumo, tecnologia, health care (cosmético e farmacêutico) e energia que inclui o setor solar e eólico.

“A Ceva trabalha de forma bem diversificada, tendo 60% das suas atividades focados na armazenagem e distribuição e 40% na divisão internacional com os serviços aéreos, marítimos e desembaraço aduaneiro” explicou o vice-presidente de desenvolvimento de negócios.

No Brasil a Ceva trabalha com 98% de



Fábio Mendunekas: “Setor de logística deve se manter aquecido neste ano”

transportadoras homologadas e possui quatro armazéns próprios localizados nas cidades de Jundiá (SP), Louveira (SP), Diadema (SP) e São José dos Pinhais (PR).

Na América do Sul a Ceva está presente na Argentina, Peru, Colômbia e Chile com escritórios próprios. Tem 600 mil m² de área de armazenagem e movimentação na região 50 mil toneladas de carga aérea e 4.600 TEU de contêineres.

O investimento realizado pela empresa neste ano se concentrou na mudança do escritório no Rio de Janeiro e a transferência do escritório de Campinas (SP) para uma nova unidade inaugurada recentemente na mesma cidade. “Continuamos em busca de diversificar a atuação em vários segmentos e localidades do país e procurando melhorar a produtividade para aumentar a competitividade, agregando mais serviços aos projetos”, disse Mendunekas.

ESTIMATIVA – Para 2017, a Ceva prevê que seja um ano idêntico a 2016 com pouco crescimento da economia brasileira. Mas o setor de logística deve se manter aquecido, com a demanda por serviços de transporte em alta. “Com a desaceleração do mercado interno por causa da crise, o Brasil se tornou exportador e isso tem aumentando a procura pelo serviço de logística”, afirmou o executivo da Ceva. “Além de o e-commerce estar muito forte por causa da tendência de aumentar as compras pela internet, os setores de varejo, tecnologia e fármaco foram menos impactados pela crise.”



Inovação e eficiência

DHL Global Forwarding apresenta novos serviços em transporte multimodal, marítimo e aéreo, além de ferramentas tecnológicas que trazem mais eficiência aos processos logísticos

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

PARA ENFRENTAR O MOMENTO ATUAL, em um cenário de redução da circulação de mercadorias, a DHL Global Forwarding investiu no desenvolvimento de novos produtos e serviços. A empresa conseguiu resultados positivos em alguns segmentos específicos, principalmente no setor agrícola e na carga fracionada, além de observar uma lenta recuperação dos volumes na exportação. “Assim como o mercado de forma geral, houve uma queda nos volumes transportados pelos clientes, mas conseguimos minimizar este movimento com novos contratos e oferecendo novas soluções ao mercado”, informa a CEO da companhia, Cindy Haring.

Haring acredita que, embora ainda com grandes desafios, 2017 será um ano em que a economia brasileira começará a reagir, o que se refletirá no segmento de operadores logísticos. “Isso porque algumas empresas começam a ‘desengavetar’ projetos, e o governo federal tem anunciado algumas concessões e investimentos pontuais em infraestrutura. O consumidor, menos endividado, começa lentamente a recuperar sua confiança, o que tende a repercutir nas vendas e nos volumes transportados. De qualquer maneira, entendemos também que a demanda por maior eficiência nas cadeias logísticas irá se manter, abrindo oportunidades para os operadores mais estratégicos”, complementa.

A DHL enxerga grande potencial no setor exportador e na agricultura, mas acredita também que o consumo, de forma geral, pode se recuperar no final do ano,

se o consumidor tiver mais poder de compra. “Possuímos no Brasil cinco centros de competência especializados, são eles: commodities agrícolas, óleo e gás, indústria farmacêutica, tecnologia e automotivo, áreas nas quais identificamos boas oportunidades. Nestes centros, mantemos equipes dedicadas e com grande experiência em cada setor, o que possibilita o desenvolvimento de novas soluções mesmo em ambientes desafiadores”, diz Haring.

A empresa traz novidades à Intermodal 2017. No transporte marítimo, a DHL Global Forwarding apresenta o Ocean Connect LCL Premium para carga fracionada. Nele, caso a carga não possa ser enviada na semana prevista, sob exclusiva responsabilidade do operador, a DHL irá cobrir os custos do frete aéreo (de aeroporto a aeroporto). Além da cabotagem, que vem crescendo, a empresa lança o serviço de balsas oceânicas, que é indicado para cargas ultrapesadas ou com grandes dimensões, mas que ainda é pouco utilizado no Brasil. As vantagens, segundo a empresa, são maior segurança e escala, menor custo e maior flexibilidade, pois permite a utilização de quase qualquer porto do país.

Para o transporte aéreo, o destaque é o DHL SameDay

Cindy Haring acredita no grande potencial das exportações e agronegócio, e na recuperação do consumo interno em 2017

Speedline, uma solução para embarques de emergência, com a promessa de um ótimo custo-benefício. Todos os embarques serão monitorados da origem até o destino, com benefícios como: coleta e entrega 24 horas por dia, em até 120 minutos, durante os 365 dias do ano; e cotações preparadas em até 60 minutos. A companhia tem atuado como operadora de transporte multimodal, aprofundando o serviço de operador logístico (freight forwarder), possibilitando que a DHL centralize a gestão de toda a operação.

Na área de tecnologia, a empresa apresenta a solução DHL Thermonet, que monitora em tempo real as condições ambientais da carga (temperatura, umidade, luminosidade e até choques); e o Carbon Calculator, ferramenta online que mede a emissão de gases que provocam o efeito estufa ao longo da cadeia de suprimentos, permitindo a gestão dos impactos ambientais. As iniciativas de aprimoramento operacional são realizadas por meio da revisão de processos pelo departamento de Business Process Organization, que aplica a metodologia Six Sigma para eliminar o desperdício. Haring destaca ainda

que a empresa avaliou a operação em cada modal devido às condições atuais do mercado. “A cabotagem, por exemplo, teve aumento da demanda e passou por uma revisão”, explica. ■



Estratégia, tecnologia e diversificação de serviços

Allink se prepara para a melhoria dos volumes de cargas em 2017, principalmente nas importações, que caíram entre 15% e 20% em 2016

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



EM 2016, A ALLINK, EMPRESA ESPECIALIZADA em cargas consolidadas, transportou 77,3 mil toneladas de carga, em importação e exportação, pelos modais marítimo e aéreo. A maior quantidade veio da carga marítima, pois o transporte aéreo correspondeu a apenas 3% desse total. “Foi um ano em que o volume de cargas se estabilizou, ou seja, parou de cair, a partir do segundo semestre. No final do ano, tínhamos voltado aos patamares de 2013 e 2014. Essa leve recuperação, percebida nos últimos meses de 2016, está se mantendo no início de 2017. Mesmo assim, o ano passado foi considerado ruim”, informa André Gobersztejn, diretor comercial da Allink.

Para 2017, a meta da Allink é atingir um incremento de 10% nos volumes de carga. “Teremos crescimento neste ano, mesmo que seja modesto. Acreditamos que haverá recuperação nas importações, em vários segmentos, caso essa tendência de melhora do mercado em geral se mantenha. Também dependemos da estabilidade política e econômica”, diz Gobersztejn.

O setor espera que as exportações, de

forma geral, cresçam em 2017 com relação a 2016, sobretudo no setor de commodities, já que a produção agrícola deve superar a do ano passado. Gobersztejn acredita que o maior volume do setor de transportes virá, principalmente, por conta das exportações das commodities agrícolas. A exportação de manufaturados, entretanto, tende a seguir em queda. “Há muitos fatores que poderão influenciar esses resultados”, diz.

Os piores resultados de 2016 vieram da importação, sendo que algumas rotas foram mais prejudicadas. “As compras de produtos da Ásia caíram, e os fretes também, mas o fluxo do norte da Europa e dos Estados Unidos se manteve. O volume de carga geral na importação se reduziu bastante. A exportação está estável”, afirma Gobersztejn. Em 2016, houve uma redução de 15% a 20% do volume das importações pelo modal marítimo, principalmente nos setores ligados à indústria automotiva. “Os produtos de menor valor agregado, provenientes da China, também registraram quedas significativas”, diz.

As oscilações do dólar também trouxeram problemas ao setor. “Houve impacto no faturamento devido à instabilidade do dólar. A instabilidade atrapalha o planejamento da empresa”, complementa. A Allink começou a atuar no transporte aéreo, em 2016 (em 2015, foi feito o lançamento dos serviços). “O modal aéreo ainda corresponde a uma pequena parte de nossas operações. Vamos expandir o serviço, mas não é nossa meta ser referência neste segmento, queremos apenas poder oferecer essa opção para nossos clientes, quando eles necessitarem”, afirma Gobersztejn.

A Intermodal 2017 será uma oportunidade de dar mais visibilidade à plataforma mundial da Allink, a WWA (WorldWide Alliance). “É a primeira vez que faremos isso. Acreditamos que seja um bom momento para colocar a marca mundial para os clientes corporativos. A nossa participação no evento costuma ser institucional”, explica Gobersztejn.

A Allink traz para a Intermodal duas ferramentas tecnológicas desenvolvidas no ano passado, e que estão disponíveis no portal da empresa. O Boleto On-Line permite que o usuário pague todas as taxas de importação e exportação em único boleto ou por transferência bancária, sendo que os recibos ficam disponíveis no dia seguinte. Já no Booking On-Line, basta cadastrar-se no site e convidar os usuários cadastrados que farão os bookings (reservas do espaço da carga no navio) para exportação. “São soluções que facilitam a vida de nossos clientes”, conclui Gobersztejn. ■



Sem medo da crise

VLI mantém o plano de investimentos em infraestrutura e planeja a inauguração de um terminal portuário que acrescentará 12 milhões de toneladas de capacidade ao Porto de Santos

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



Terminal na Baixada Santista é o principal investimento da VLI

EM 2016, A VLI ATINGIU 81% DE EXECUÇÃO do plano de investimentos da empresa, que é de R\$ 9 bilhões, de 2013 a 2019, aplicados em terminais de carga, ferrovias e portos. “Como todos os setores da economia brasileira, o de logística não está imune a variações de cenários econômicos. Entretanto, mesmo nesse momento de transição, a VLI optou por manter a execução do seu plano de investimentos iniciado em 2013 e realizou grandes entregas de ativos no ano passado. A empresa acredita fortemente que ter uma infraestrutura logística mais eficiente é um dos fatores que pode ajudar o Brasil a ser um país mais competitivo. O crescimento do país passa pela transformação da logística e nós estamos focados em contribuir de forma decisiva para essa transformação”, informa Fabiano Lorenzi, diretor comercial da companhia.

O ano de 2017 também começou de forma positiva para a VLI. “Primeiro, porque temos uma expectativa de um grande volume de grãos para ser colhido no país, com safra recorde. E nós estamos prontos para absorver e escoar com eficiência o que virá pela frente. O terminal integrador portuário Luiz Antônio Mesquita (Tiplam), na Baixada Santista, o principal investimento do plano de negócios da companhia, terá papel fundamental neste processo. Já iniciamos as operações de exportação de açúcar e grãos em um novo berço, com dois novos armazéns. E isso deve se intensificar nos próximos meses, quando novos berços entrarão em operação. Quando estiver totalmente pronto, o Tiplam também contará com mais um armazém para fertilizantes e um berço de escoamento para esse produto”, explica Lorenzi.

O grande destaque da VLI em 2017 é o

início das operações do Tiplam, que está sendo ampliado desde 2013. O projeto tem custo de R\$ 2,7 bilhões e se encontra em estágio final das obras, com 97% da expansão concluídos. Algumas etapas das obras já foram entregues. A previsão de inauguração oficial é para o primeiro semestre deste ano. “Na Intermodal 2017, todo o conceito do nosso estande é voltado para reforçar os diferenciais desse projeto. O Tiplam acrescenta cerca de 12 milhões de toneladas de capacidade ao sistema portuário de Santos, oferecendo uma alternativa diferenciada e competitiva para a exportação agrícola do país”, diz Lorenzi. A VLI considera a Intermodal o maior evento de logística e transporte de cargas da América Latina. “Por isso, é uma referência, é grandioso. Para nós, é sempre uma oportunidade da empresa estar próxima dos seus clientes e reforçar a importância da infraestrutura que oferecemos para o transporte das cargas produzidas por eles”, completa.

A ampliação do Tiplam prevê ainda a construção de um pátio de enxofre, um novo armazém para fertilizantes, dois armazéns para grãos, um armazém para açúcar, um armazém flex (açúcar e grãos) e uma pera ferroviária (via férrea acessória destinada a inverter a posição do trem por marcha direta), que interligará as operações de exportação à ferrovia. “De forma comparativa, se o volume do Tiplam fosse realizado de caminhão, corresponderia a 1.500 veículos por dia nas estradas. O terminal conta ainda com o diferencial de estar localizado na área continental de Santos, afastado da zona urbana da cidade

e sem necessidade de acesso às já congestionadas margens direita e esquerda, criando uma nova margem de acesso, a central. Isso possibilita um projeto de alta performance e com redução de impactos à comunidade”, explica Lorenzi.

Além disso, a empresa acredita que em 2017 consolidará um importante fluxo de mercadorias no Norte do país, o corredor Centro-Norte, para atender à produção de grãos do Maranhão e Tocantins, além do Mato Grosso, Goiás e Pará. “Este corredor interliga dois de nossos terminais integradores, que são praticamente novos, nos portos Nacional e Palmeirante, ambos em Tocantins, à ferrovia Norte-Sul, chegando ao porto de Itaqui, no Maranhão. Portanto, temos um grande ano pela frente e estamos confiantes que as nossas expectativas irão se confirmar”, acredita Lorenzi. Os portos Nacional e de Palmeirante foram inaugurados em março de 2016. Com investimento de R\$ 264 milhões, juntos, esses terminais têm capacidade para movimentar seis milhões de toneladas de produtos como soja, milho e farelo, e representam um ganho na infraestrutura disponível para escoamento da safra do Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), região considerada como importante fronteira agrícola do país.

No ano passado, a VLI também colocou em operação o maior terminal intermodal da empresa, o terminal integrador Uberaba, em Minas Gerais, que possui capacidade para movimentar 8,7 milhões de toneladas por ano de grãos e açúcar. Com investimento de R\$ 230 milhões, esse terminal se integra à ferrovia Centro-Atlântica no corredor Centro-Sudeste, tradicional rota de escoamento de cargas que conecta Goiás e o Triângulo Mineiro ao sistema portuário de Santos.

PRODUTOS – O sistema de logística integrada da VLI, interligando ferrovias, terminais e portos, atende três grandes setores da economia brasileira: agricultura,



O sistema logístico da empresa integra ferrovias, terminais e portos

voltada para grãos, açúcar e fertilizantes; industrializados, com produtos como celulose e combustíveis; siderurgia e construção, incluindo aço, carvão, ferro gusa. O Tiplam, por exemplo, é especializado na descarga de enxofre, rocha fosfática, fertilizantes e amônia. Movimenta atualmente 2,5 milhões de toneladas por ano destes produtos. “A ampliação do terminal já permite também o escoamento de grãos (soja, milho e farelo) e açúcar, oferecendo uma alternativa diferenciada e competitiva para a exportação desses produtos”, diz Lorenzi.

O terminal portuário de São Luís é especializado no embarque de soja, milho, farelo de soja e ferro gusa. O terminal marítimo Inácio Barbosa, em Sergipe, movimenta granéis sólidos e líquidos, grãos e realiza operação offshore. A VLI tem outros seis terminais integradores no interior do país que movimentam apenas produtos agrícolas, como soja, milho, açúcar e fertilizantes. São eles: Araguari, Pirapora e Uberaba, em Minas Gerais; Guará, em São Paulo; Palmeirante e Porto Nacional, no Tocantins. Juntos, eles têm capacidade

de 25 milhões de toneladas. Outros dois terminais integradores, de Ouro Preto e de Santa Luzia, ambos em Minas Gerais, são focados em produtos industrializados, siderúrgicos acabados (bobinas, fardos, chapas e placas de aço), além do minério de ferro.

A empresa engloba as ferrovias Norte Sul (FNS) e Centro-Atlântica (FCA), além de terminais intermodais, que unem o carregamento e o descarregamento de produtos ao transporte ferroviário, e terminais portuários situados em eixos estratégicos da costa brasileira, tais como em Santos, São Luís, no Maranhão, e Vitória, no Espírito Santo. A empresa possui um plano de investimentos de R\$ 9 bilhões em andamento voltado para a construção de terminais intermodais de transbordo de carga, ampliação da sua atuação portuária, aquisição de locomotiva e vagões e modernização da linha férrea. A atual composição acionária da VLI é a seguinte: Vale, com 37,6%; Brookfield Asset Management, com 26,5%; Mitsui (20%) e Fundo de Investimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), com 15,9%. ■



Empresa enfrentou declínio das importações no ano passado

Depois da tempestade

A Hamburg Süd acredita que 2017 será um ano de recuperação para o transporte marítimo de cargas e aposta nas novas tecnologias para os contêineres refrigerados

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A FLUTUAÇÃO DO CÂMBIO E A INSTABILIDADE política e econômica fizeram do ano passado um período difícil para empresas de todos os setores, com fortes impactos no transporte marítimo de cargas. A Hamburg Süd, uma das dez maiores empresas transportadoras de contêineres do mundo, enfrentou uma queda nas importações (considerando apenas o mercado brasileiro) de 12,5%; em contrapartida, as exportações cresceram 5,3%. "É importante mencionar que a crise levou também a um recuo no

aumento dos fretes em 2016, com um reajuste no final do ano para o trade da Ásia, tanto na importação quanto na exportação", explica Julian Thomas, diretor superintendente da companhia.

Para 2017, a expectativa é que haja um incremento na importação de 6%, mantendo os índices de exportação do ano passado, que ficaram em torno de 5%. A Hamburg Süd atua no transporte de itens diversos setores. "Isto significa que podemos transportar quase todo tipo de produto, com exceção de mercadorias que

representem alguma ameaça para a tripulação ou para o navio. Entre as principais cargas que operamos estão: alimentos, peças automotivas, para duas rodas, eletrônicos, artigos de higiene e limpeza, chapas de aço e industrializados, com destaque para celulose, papel e resinas", informa Thomas.

Para o diretor superintendente, as consequências da crise sobre o transporte de cargas foram muito maiores e mais agressivas, em comparação com outros setores da economia brasileira. Segundo

o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, as importações caíram 19,78%, de US\$ 171,45 bilhões em 2015, para US\$ 137,55 bilhões em 2016. Quando se considera a média diária, as exportações caíram 3,5%, de US\$ 764 milhões para US\$ 738 milhões, e as importações declinaram 20,1%, de US\$ 685 milhões para US\$ 548 milhões. "Tudo isso certamente impactou o transporte marítimo de cargas", completa.

Para a Intermodal 2017, a Hamburg Süd traz as novas tecnologias utilizadas pelos contêineres refrigerados, como a Xtend-Fresh, que consiste em um sistema de controle da atmosfera dentro de um contêiner de carga refrigerada. De acordo com a empresa, isso faz com que a fruta ou outro produto fresco fique no estado de 'hibernação' durante o transporte e chegue ao destino exatamente com a mesma

Julian Thomas: as consequências da crise para o transporte de cargas foram muito maiores do que para outros setores

qualidade que deixou o Brasil. "Esta é considerada uma das tecnologias mais sofisticadas em carga reefer", afirma Thomas.

De acordo com o diretor superintendente da Hamburg Süd, a Intermodal é o principal evento do setor. "Temos certeza de que será uma grande oportunidade para mostrar os diferenciais de nossos serviços e da nossa equipe. Como a economia tende a melhorar a partir desse ano, esperamos que o evento nos proporcione a geração de novos negócios", explica. Com 130 navios de contêineres, capacidade física para mais de 600 mil TEU e cerca de 50 serviços de linha, a empresa conta com seis mil funcionários em 250 escritórios espalhados por todo o mundo. A



empresa se destaca pelo transporte de produtos frescos e de cargas frigoríficas, atuando nas rotas comerciais Norte-Sul e, desde o final de 2014, também nas rotas comerciais Leste-Oeste. ■

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

Feira Internacional de Logística,
Transporte de Carga e Comércio Exterior

INTERMODAL | south america



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

Realização
Organizador



UBM

Patrocínio





Aliança: crescimento na crise

Companhia conquista clientes de diversos portes e setores, sendo que o serviço de cabotagem apresentou incremento de 7% em 2016 e deve ter aumento de 6% a 8% neste ano

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Aliança Navegação e Logística é uma das principais empresas de cabotagem que atuam no Brasil. No ano passado, obteve um faturamento de R\$ 3,3 bilhões e movimentou 673 mil contêineres. Entre 2013 e 2014, a Aliança reestruturou sua frota de cabotagem com um investimento de R\$ 700 milhões na compra de seis navios porta-contêineres com capacidades que variam de 3,8 mil TEU a 4,8 mil TEU. Os setores de alimentos, produtos químicos e resinas, produtos de limpeza, papelaria, embalagens e material de construção, além dos bens duráveis, foram os que mais ampliaram o uso desse tipo de transporte nos últimos meses.

Mesmo com a crise econômica, a companhia atingiu resultados positivos no ano passado. "Felizmente, houve crescimento, apesar da continuidade do cenário recessivo no Brasil. Em 2016, a Aliança registrou um crescimento de 7% na cabotagem, encerrando o ano com 210 mil contêineres movimentados, cerca de 15 mil a mais que no período anterior", informa Marcus Voloch, gerente geral de Mercosul e Cabotagem da Aliança. Para 2017, as expectativas são positivas. "Com a estabilização da economia, esperamos uma pequena retomada na importação. Na exportação, esperamos um crescimento perto dos 5%, ao passo que, para a cabotagem, projetamos crescimento de 6% a 8%", completa.

Voloch destaca que, em um país com mais de 7,4 mil quilômetros de litoral e 80% da população vivendo a 200 quilômetros da costa, é natural que o transporte marítimo tenha um papel preeminente



Marcus Voloch: "Em 2016, a Aliança registrou um crescimento de 7% na cabotagem"

na cadeia de logística. "Muitas empresas que achavam que a cabotagem era um modelo inacessível descobriram na crise que o modal é competitivo e pode ser utilizado, independente do tamanho da companhia. Só em 2016, conquistamos mais de 120 clientes de pequeno e médio porte. A tendência é que mais empresas descubram as vantagens desse serviço e ampliem sua utilização."

Além disso, a Aliança observou um aumento do uso da cabotagem por empresas que já conhecem o produto, migrando parte do volume rodoviário para o marítimo. Um dos fatores que tem impulsionado o segmento é o serviço porta a porta (full container ou carga fracionada), que conta com o planejamento de operações multimodais. Outras vantagens são a rastreabilidade em qualquer ponto e menor índice de avarias. Por ano, esse tipo de transporte

elimina cerca de 300 mil viagens de longa distância das estradas brasileiras, mantendo, no entanto, curtas viagens nas pontas: entre o embarcador e o porto, na origem; e entre o porto e o cliente final, no destino. A cabotagem permite reduções de custos operacionais que chegam a 20% nas distâncias maiores, em comparação ao transporte rodoviário.

Um dos destaques da Aliança foi a ampliação da oferta de serviços no Estado do Pará, a partir de investimentos realizados em Vila do Conde, que conta com uma escala semanal. "Naturalmente, cada um desses segmentos tem suas demandas e necessidades específicas, exigindo atendimento e níveis de serviço personalizados", informa Voloch. Hoje, as rotas com maior volume de cargas e maior rentabilidade para a empresa são: do Sul para o Nordeste, do Nordeste para Manaus, do Nordeste para o Sul. Na Intermodal 2017, a empresa destaca o crescimento da utilização da carga reefer. "O evento é uma oportunidade de mostrar a potenciais clientes as oportunidades que a cabotagem pode trazer ao negócio deles", diz.

Atualmente, a Aliança conta com 11 navios em operação no serviço, com atuação em 15 portos de Buenos Aires até Manaus, e um total de 104 escalas mensais. No mercado externo, são 25 navios porta-contêineres que fazem a rota internacional, distribuídos em nove serviços. Além disso, oferece o transporte de granéis (fertilizantes, grãos e minérios), em que são utilizados oito navios com capacidade que vão de 38 mil toneladas a 45 mil toneladas. ■

Os sinais da recuperação

Hapag-Lloyd do Brasil mantém a participação no mercado nacional e aposta na retomada dos fluxos de comércio em 2017, com enfoque nas exportações

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

DOIS ANOS APÓS A INTEGRAÇÃO DA Hapag-Lloyd com a chilena Companhia Sul Americana de Vapores (CSAV), a empresa comemora os bons resultados no Brasil, mesmo em um cenário desfavorável. “Definitivamente, o ano de 2016 foi muito bom para nós. Fomos capazes de mostrar uma organização bastante profissional e madura para os nossos clientes e fornecedores. Conseguimos aumentar o nível de satisfação dos clientes para o mais alto patamar já atingido, de acordo com uma pesquisa realizada no mês passado”, diz Juan Pablo Richards, vice-presidente sênior da Hapag-Lloyd para o Brasil.

Segundo Richards, a crise brasileira causou vários e diferentes efeitos nos negócios da companhia. “Quando o mercado doméstico apresentou uma deterioração, houve um impacto nas exportações, mas também um estrago bastante grande no fluxo de importações. As exportações em 2016 cresceram 5% em relação a 2015, o que é uma taxa bastante positiva de crescimento para o Brasil. Isso criou uma elevada demanda de transporte por contêineres para todos os mercados, com carga geral e refrigerada. O incremento da Hapag-Lloyd no país no mesmo período também foi de 5%, mantendo a participação neste mercado tão importante para a companhia na região”, explica.

Richards já observa sinais positivos na demanda de exportação nos primeiros meses deste ano. “Em termos de importação, 2016 mostrou uma redução de 13% em relação a 2015, em virtude da delicada situação do mercado interno. A

segunda metade do ano passado apresentou volume igual a 2015, para o mesmo período. Melhor ainda, janeiro de 2017 terminou com mais importações do que janeiro de 2016, o que é um sinal positivo. Uma retomada pode ser vista em diversos setores e de diversas commodities, tanto nos produtos para consumo quanto nos bens de capital”, informa.

Os mercados mais afetados foram Ásia e América do Norte. “O principal impacto destas tendências pode ser visto no maior desequilíbrio da balança comercial e, por conta disso, no aumento dos custos de tornar um contêiner vazio disponível no país para permitir o crescimento da exportação. O objetivo da Hapag-Lloyd do Brasil tem sido crescer



Juan Pablo Richards: “Uma retomada pode ser vista em diversos setores e de diversas commodities”

no segmento de exportação”, destaca Richards.

O Brasil é hoje o maior mercado da empresa na América Latina, por isso a companhia monitora de perto as diferentes tendências do mercado nacional. “Precisamos estar prontos para reagir de maneira eficaz a qualquer oportunidade ou interesse. Estamos começando a ver sinais positivos em indicadores-chave da economia brasileira: taxas de juros mais baixas, câmbio mais estável, recuperação do valor do mercado de ações e inflação menores. Estes sinais são muito positivos e esperamos que esta tendência continue”, diz Richards.

Outro indicativo positivo vem dos clientes da empresa, que acreditam em um ambiente mais estável e um mercado interno melhor para 2017. “Não é a primeira crise que enfrentamos no país e estamos muito confiantes em que este ano vai ser um período melhor para o país e para a Hapag-Lloyd, como um parceiro importante para a demanda de transporte do Brasil”, afirma Richards.

A empresa oferece 11 serviços semanais do Brasil para diferentes mercados. Todos eles por meio de uma frota de navios carregados de contêineres. Este portfólio de serviços é capaz de cobrir todos os mercados exportadores brasileiros, sendo alguns dos mais importantes destinos: costa sul leste americana, América Central, América do Norte, norte e sul da Europa, Caribe, Ásia e Oriente Médio. Todos os serviços têm capacidade disponível para carga geral e carga refrigerada, tanto saindo do país quanto chegando do exterior.



Peel Ports, opção para os exportadores reduzirem custos

O segundo maior grupo de portos do Reino Unido vê um enorme potencial para o aumento do comércio entre o Reino Unido e a América Latina após o Brexit

UMA DAS PRINCIPAIS OPERADORAS PORTUÁRIAS do Reino Unido, a Peel Ports participa da Intermodal pela terceira vez, já que busca estimular o comércio entre a América Latina e o Reino Unido. Com a decisão do país de deixar a União Europeia, há um foco crescente no comércio com as Américas como um todo, especialmente com a recente expansão do Canal do Panamá, o que abriu novas rotas com o Extremo Oriente.

Liverpool lida com o maior volume de grãos agro-alimentícios do que qualquer porto no Reino Unido, representando 40% das importações originárias da América do Sul. A Peel Ports assegura às outras indústrias latino-americanas de exportação que elas poderiam economizar em custos enviando seus produtos para descarregamento mais próximo ao destino final.

Atualmente, mais de 95% do volume de vinho importado da América do Sul entram

no Reino Unido via portos do sul. No entanto, três das quatro principais instalações de engarrafamento estão localizadas mais próximas a Liverpool do que qualquer porto do sul.

Um total de 1,6 milhão de toneladas de produtos alimentícios e bebidas é exportado da América do Sul para o Reino Unido, dos quais 90% entram no Reino Unido via portos do sul. Entretanto, o entorno de Liverpool tem a mais elevada densidade de

processamento de alimento e bebidas do país.

O Reino Unido importa mais de 170 mil toneladas de madeira compensada da América do Sul. Desse total 95% entram via portos do sul apesar de um quarto de toda a construção habitacional atual na Inglaterra se concentrar na região norte. Liverpool 2 pode lidar com produtos florestais em contêineres de navios com capacidade para até 20.000 TEU.

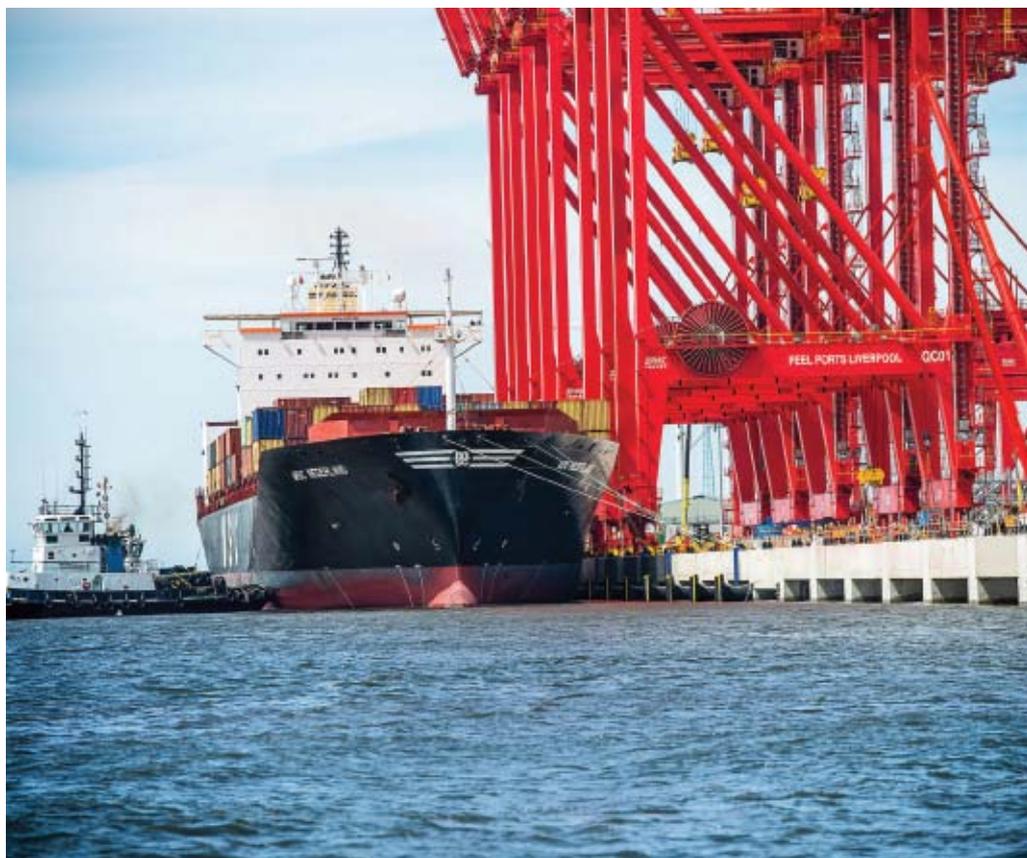
Em outubro do ano passado, a Autoridade do Canal do Panamá assinou um importante Memorando de Entendimento com a Peel Ports. O acordo foi assinado por Jorge L. Quijano, administrador da Autoridade do Canal do Panamá durante uma visita formal ao Porto de Liverpool por uma delegação sênior do Panamá.

O acordo formal cria uma aliança estratégica que visa facilitar o comércio internacional e gerar novos negócios, promovendo rotas comerciais entre Liverpool e a costa oeste da América do Sul através do Canal do Panamá.

O diretor-presidente da Peel Ports, Mark Whitworth, e o diretor de operações, Gary Hodgson, participaram da abertura oficial do Canal do Panamá e devem retornar para reuniões de alto nível em março.

Mark Whitworth disse: "A abertura do canal expandido tem o potencial de abrir novos mercados para o comércio e tem o potencial de mudar os padrões de comércio internacional. Enxergamos momentos emocionantes com melhor conectividade comercial e oportunidades de negócios entre o Reino Unido e toda a América Latina, que não só gerará crescimento econômico, mas também criará empregos e aumentará as receitas."

A Peel Ports também reforçou recentemente sua campanha Cargo200, lançada em 2015, que apela a importadores e exportadores cujos produtos começam ou terminam sua jornada no Norte da Grã-Bretanha para trocar a entrega de frete



Terminal Liverpool2 pode lidar com porta-contêineres com capacidade de até 20.000 TEU

marítimo de portos do sudeste para o Porto de Liverpool localizado centralmente. Os carregadores de mercadorias que começam ou terminam sua viagem no norte podem economizar entre 350 e 400 milhões de libras anualmente. A iniciativa visa reduzir a distância percorrida pelo frete das mercadorias em 320 milhões de quilômetros até 2020.

As principais multinacionais, a exemplo da Diageo, JCB, Jaguar Land Rover, Bentley e Typhoo, estão entre as primeiras a responder à iniciativa Cargo200, incentivando o setor de transporte e logística do Reino Unido a realizar uma mudança fundamental na cadeia de suprimentos e rotas de serviços.

O diretor de vendas de contêineres da Peel Ports, Roger Megann, declarou: "Estamos agora em uma fase avançada de nossa campanha para criar uma

mudança sustentável no setor de logística no Reino Unido. Nossos apoiadores vêm de uma ampla variedade de setores de varejo, manufatura e tecnologia, mas o que os une é uma demanda clara e substancial para cortar custos e minimizar congestionamentos e emissões de carbono, ao embarcar produtos para destinos mais próximos aos seus mercados de atuação.

"Com a abertura do terminal de contêineres Liverpool2 no final do ano passado, após investimento de 400 milhões de libras, pela primeira vez podemos oferecer as competências e a capacidade de atender à evidente demanda das empresas dos arredores de Liverpool. A campanha está dando confiança extra para as linhas marítimas avaliarem os benefícios da introdução de maiores serviços através do Porto de Liverpool.



Wilson Bricio é reeleito presidente da VDI-Brasil



Wilson Bricio, presidente da ZF América do Sul, foi reeleito presidente da Associação de Engenheiros Brasil Alemanha (VDI Brasil) durante encontro que formalizou a nova diretoria da entidade para o período 2017-2018. O executivo, que está à frente da associação desde 2015, agradeceu pela confiança no seu projeto de renovação contínua da VDI, que tem como objetivo ampliar o atendimento às necessidades dos engenheiros no Brasil.

Como parte do plano de gestão de Wilson Bricio como presidente da VDI, a associação segue em 2017 diversificando seu escopo temático. Entre as atividades previstas estão eventos dedicados ao tema “Mulheres na Engenharia”, a discussão sobre a segurança de dados como elemento vital para indústria 4.0 e o estabelecimento de uma plataforma de diálogo entre o setor privado e escolas de engenharia.

Além destas iniciativas, Bricio afirmou que os eventos tradicionais serão mantidos e continuarão sendo opções para atualização de conhecimentos e fortalecimento de network. “Neste ano teremos a 7ª edição do Simpósio Internacional de Excelência em Produção e a 9ª edição do Dia da Engenharia Brasil-Alemanha”, garantiu Bricio.

Consumo de Arla 32 fica quase 50% abaixo do estimado

O consumo de Arla 32, agente redutor líquido automotivo, está entre 45% e 50% abaixo do necessário para atender a frota de caminhões em circulação no país. Os dados são referentes a 2016 divulgado pela Associação dos Fabricantes de Equipamentos para Controle de Emissores Veiculares da América do Sul (Afeevas).

Segundo a Afeevas, mesmo com as operações de fiscalização realizadas pela Polícia Rodoviária Federal (PRF) e o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos (Ibama), que vêm apreendendo e aplicando multas em motoristas e transportadoras, o cenário ainda é preocupante. “A não utilização de Arla 32, burlas e fraudes ao sistema, interfere

diretamente na saúde da população e também na economia do país. Isso porque, além da evasão fiscal, esse processo gera mais gastos com hospitais e tratamento das pessoas expostas à poluição”, explica Elcio Farah, diretor adjunto da Afeevas.

“Outro ponto de atenção refere-se à participação do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), pois temos percebido algumas marcas que, apesar de certificadas pelo instituto, estão disponíveis para venda apresentando inúmeras irregularidades. Essa situação gera desconfiança e exige que medidas mais severas sejam tomadas”, diz Farah.

A Afeevas alerta que, além

da possibilidade do caminhão ser retido pelas autoridades policiais, caso o veículo utilize produto pirata, emulador ou chip fraudulento, a ação configura crime ambiental, gerando multas e até prisão do motorista.

A Afeevas destaca ainda que estimativas recentes do Banco Mundial mostram que a poluição do ar tem gerado um prejuízo aos cofres públicos de R\$ 15,8 bilhões e contribuído diretamente para mais de 62 mil mortes prematuras. Além disso, as perspectivas de futuro não são positivas, pois conforme um estudo publicado pela revista Nature, as mortes em virtude da poluição atmosférica atingirão cerca de 6,6 milhões de pessoas por ano até 2050.

Vendas de implementos caem 30,4% no primeiro bimestre

As vendas de implementos rodoviários tiveram queda de 30,42% no primeiro bimestre, com o total de 6.619 produtos emplacados, ante 9.513 unidades comercializadas no mesmo período do ano passado, segundo o balanço divulgado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

O volume de reboques e semirreboques comercializado nos meses de janeiro e fevereiro diminuiu 22,49%, de 3.552 unidades em 2016 para 2.763 unidades neste ano. A quantidade de carrocerias sobre chassis vendidas no pe-

ríodo caiu 35,15%, de 5.961 unidades em 2016 para 3.866 neste ano.

A estimativa de Alcides Braga, presidente da Anfir, é que os primeiros sinais de recuperação do setor comecem após abril. “O transporte da safra brasileira de grãos deverá trazer algum alento à indústria”, calcula Braga.

Os efeitos positivos, segundo Braga, seriam sentidos, mesmo que timidamente, no segmento de reboques e semirreboques. “O setor de carroceria sobre chassis poderá se beneficiar a partir de julho se houver a esperada

retomada da atividade econômica também nos centros urbanos”, avalia.

A previsão da Anfir é que o setor de implementos rodoviários feche o ano com crescimento de aproximadamente 10%. “Há uma longa lista de investimentos públicos e privados que tem sido divulgada desde janeiro e que poderá também trazer efeitos positivos para o setor”, informa Mario Rinaldi, diretor executivo da entidade. “A soma de todos os empreendimentos poderá resultar em um efeito favorável, mesmo que lento”, diz Rinaldi.

Mercedes-Benz vende 273 ônibus rodoviários no Sudeste e Nordeste



A Mercedes-Benz vendeu 273 chassis de ônibus rodoviários para a Viação Cometa e Grupo Comporte Participações de São Paulo, Viação Águia Branca do Espírito Santo e a Viação Expresso Guanabara do Ceará.

Esses veículos são indicados para operações regulares de curtas, médias e longas distâncias, além de serviços diferenciados no transporte de

turismo de luxo. Com os modelos O 500 RS, RSD, RSDD e o OF 1721L, as empresas irão renovar as suas frotas.

“Esse expressivo volume de vendas reafirma a liderança da Mercedes-Benz no segmento de ônibus rodoviários e em todo mercado de ônibus. E se a expectativa de melhoria da economia do país se comprovar, esperamos por mais negociações durante o

decorrer do ano” afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Em 2016, a Mercedes-Benz confirmou sua liderança nas vendas de ônibus acima de oito toneladas no Brasil, com 58,4% de participação. No segmento rodoviário, a fatia foi de 50%, com 758 unidades vendidas.

A partir deste ano, a Mercedes-Benz passou a oferecer o pacote tecnológico rodoviário para a linha O 500 composto pelo sistema de frenagem de emergência (AEBS), sistema de aviso de faixa (LDWS) e sistema de monitoramento da pressão e temperatura dos pneus (TPMS). Essa solução, segundo a montadora, assegura mais ganhos para as empresas de transporte,

com benefícios em segurança ativa e passiva, vantagens também no que se refere a desempenho e elevado conforto para o motorista e os passageiros.

Além do pacote tecnológico, a linha O 500 rodoviária possui câmbio automatizado Mercedes PowerShift GO 240 de oito marchas, sem pedal de embreagem e com retarder integrado, sistema ESP de controle da estabilidade, freio eletrônico EBS, sistema antitravamento ABS, controle de tração ASR, freios a disco, piloto automático, eixo de apoio traseiro direcional ERA, coluna de direção regulável com comando pneumático, volante multifuncional com teclas e o exclusivo painel com as funções EcoSupport, Tour e Eco-nômetro.

Iveco lança micro-ônibus em parceria com a Caio



O novo micro-ônibus da Iveco Bus em parceria com a Caio Induscar será apresentado ao mercado brasileiro em abril. O veículo traz um projeto inovador para suprir as demandas dos operadores e as necessidades dos passageiros, inclusive os deficientes

ou com mobilidade reduzida.

Segundo a montadora, o projeto priorizou o conforto e a acessibilidade, atendendo à portaria 269 do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro), que entrará em vigor em julho deste ano, exigindo dos novos veículos equipamentos para embarque e desembarque de pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida em ônibus rodoviários, disponibilizados também para outras versões, como os escolares.

G7 Log compra 24 semirreboques da Randon Implementos

A G7 Log comprou um lote com 24 semirreboques bitrem basculante da Randon Implementos. A venda foi realizada pela Rondan, distribuidor Randon em Itajaí (SC), e os equipamentos já foram entregues ao cliente.

Com uma frota de mais de 120 caminhões, a G7 é especializada no transporte rodoviário nos mais variados tipos de produtos, destacando-se os perigosos, commodities e minérios.

Confiante na recuperação do crescimento no setor, o distribuidor Rodan, que já comercializa

va os semirreboques da marca Randon para o litoral norte de Santa Catarina, Vale e Alto Vale de Itajaí, passou a partir de 2017 a atender também o litoral sul catarinense, agregando mais 47 cidades potenciais.

Para José Fernando Knapp, gerente comercial da Rodan, a região conta com forte demanda por semirreboques graneleiros e basculantes e a tendência é aumentar o fornecimento a partir da nova área de abrangência, que prevê a implantação de novos pontos de atendimento.

XXIII Fórum
Internacional
Supply Chain
Expo.Logística 2017



AGORA EM SÃO PAULO

**19 a 21. SETEMBRO. 2017
TIVOLI MOFARREJ**

Informações

(11) 3847.1909

foruns@ilos.com.br

www.forum.ilos.com.br

Apoio

transporte
Todos os modais MODERNO

Realização

