

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 53 - nº 482 - R\$ 25,00



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

28 de novembro de 2017

Espaço de Eventos Hotel Transamérica | São Paulo | SP



CAMINHÕES VOLVO SUPERAM DESAFIOS NOS ANDES COM AUXÍLIO DA TECNOLOGIA



Volvo apresenta caminhão autônomo para o agronegócio



MAN acelera desenvolvimento de veículos no novo campo de provas

Mercado de caminhões encerra primeiro semestre sem retomada

Kia Bongo 2018 chega ao Brasil para recuperar espaço entre os leves

Prosegur renova frota com caminhões blindados Mercedes-Benz

Frotas Conectadas reúne peritos para mostrar tendências no setor de transporte



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

25 e 26 de setembro | 2017 | AMCHAM

Bosch Diesel Center

Seu especialista em Sistemas
Eletrônicos Diesel




Oferecemos a melhor solução para reparo dos Sistemas Diesel, em especial, os modernos sistemas eletrônicos.

Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:

- Equipamentos de última geração.
- Garantia dos Sistemas Eletrônicos Diesel.
- Profissionais treinados e preparados pela Bosch.
- Única rede de reparação de Injetores Common Rail.



 /pordentrocarro

 /pordentrocarro

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Em busca de alternativas para recuperar o mercado

Terminado o primeiro semestre de 2017 a indústria brasileira de caminhões ainda não vislumbra a tão esperada recuperação das vendas, embora as exportações tenham conferido certo alento aos fabricantes. Apesar de o índice de queda de vendas de caminhões ter diminuído nos últimos meses, a situação é considerada “dramática” pelo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Antonio Megale.

Na previsão de Megale, o mercado de caminhões terminará 2017 à frente do ano passado, com aproximadamente 52 mil veículos emplacados. Um resultado nada animador para a indústria que passou por grandes dificuldades nos últimos dois anos e registrou vultosos prejuízos ocasionados pela crise político-econômica.

Na avaliação dos presidentes e dos diretores das montadoras, a retomada do mercado de caminhões depende de estabilidade político-econômica e previsibilidade. Mas a falta de definição dos investimentos do governo federal está afetando o setor. As vendas de caminhões dependem diretamente da retomada das atividades econômicas do país e a retomada depende da confiança dos investidores e dos consumidores. Sem a estabilização do ambiente político e do mínimo de previsibilidade das autoridades, de regras claras, os fabricantes não veem muitas possibilidades de sair em pouco tempo do atoleiro em que se encontram, apesar de afirmarem que “a vida continua, o Brasil não pode parar”.

Para chamar a atenção das autoridades governamentais para a situação da indústria, a Anfavea colocou em discussão os principais temas que preocupam a indústria de veículos pesados e tenta encontrar alternativas para acelerar a retomada e recuperar as perdas, retirando o setor da pior crise de toda a sua história no Brasil.

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

DESAFIOS NOS ANDES

Com o auxílio da tecnologia, caminhões Volvo da transportadora RRC enfrentam diariamente os desafios da travessia da Cordilheira dos Andes 6

CAMINHÃO AUTÔNOMO

Volvo Latin America apresentou o primeiro caminhão autônomo já testado em operação real e comercialmente viável, destinado ao agronegócio 12

NOVO CAMPO DE PROVAS

A Man Latin America consegue acelerar o desenvolvimento de novos veículos desde que inaugurou seu campo de provas em Resende 16

BLINDADOS

Prosegur compra sete caminhões Mercedes Axor 2644 blindados para transportar cargas valiosas e 134 chassis leves 915 E para renovar sua frota 20

CAMINHÕES LEVES

O caminhão Kia Bongo volta a ser produzido em Montevideú, Uruguai, e chega ao Brasil já como modelo 2018 para recuperar seu market share 20

MAIOR VENDA DO ANO

Mercedes-Benz vendeu num único lote 524 caminhões para os transportadores que prestam serviços para a Raízen, fabricante de etanol 26

COMERCIAIS LEVES

A Toyota aumentou em 30% o volume de produção da picape Hilux e do modelo SW4, produzidos na fábrica de Zárate, na Argentina 28

CAMINHÕES

Mercado de veículos pesados encerra o primeiro semestre com fraco resultado, acumulando até junho queda de 16,1% nas vendas de caminhões 30

SCANIA LATIN AMERICA

Depois de cinco anos na Suécia, Christopher Podgorski, retorna ao Brasil para assumir o cargo de presidente da Scania Latin America 34

INDÚSTRIA

A fim de encontrar alternativas para recuperar as perdas do mercado de caminhões, a Anfavea debateu em evento os caminhos para a retomada 36

FROTAS CONECTADAS

Fórum realizado pela OTM Editora reuniu especialistas que mostraram tendências e novas oportunidades no setor de transporte e logística 40

SUSTENTABILIDADE

O Ethanol Summit discutiu, em evento realizado em São Paulo, o papel do setor de transporte na redução das emissões de gases poluentes 48

ENERGIA LIMPA

Dia da Mobilidade Elétrica em São Paulo teve por objetivo chamar a atenção aos benefícios ambientais, sociais e econômicos de uma frota limpa 50

LOGÍSTICA

DHL inaugura no Brasil o primeiro centro multi-cliente de embalagem próximo ao Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos 54

ROUBO DE CARGA

Transportadoras buscam apoio do poder público para combater os roubos e furtos que causaram perdas de R\$ 5 bilhões nos últimos cinco anos 56

TROCA DE COMANDO

Com 40 anos de trajetória na Meritor, Adalberto Momi assume a diretoria geral da empresa no lugar de Silvio Barros que se aposentou 58

PNEUS

- Michelin lança o pneu X Incity Z para o transporte urbano de passageiros e de carga que oferece mais segurança e economia de combustível 61

- Pirelli investiu na tecnologia para sobreviver na crise, acelerando os projetos de eficiência e revendo tudo na logística de distribuição 62

RECAPAGEM

A Bandag, empresa pertencente à Bridgestone, apresenta nova linha de bandas de rodagem para ampliar sua presença em diferentes nichos de mercado 64

VOLVO OCEAN RACE

A organização anunciou iniciativas inovadoras para as próximas edições da regata de volta ao mundo, incluindo novos barcos e novos percursos 70

VOLVO PENTA

Motores Volvo Penta vão equipar mais uma vez os barcos participantes da Volvo Ocean Race, a competição náutica internacional 72

TECNOLOGIA

O veículo-conceito Vision Zero Vehicle da ZF possui sistemas inteligentes que assumem o comando da direção em caso de distração do motorista 74

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 66 Artigo 69



Na cidade somos todos pedestres.



**PEÇAS &
SERVIÇOS**
SOLUÇÕES COMPLETAS

CONSORCIO
Mercedes-Benz




Actros. O extrapesado da Mercedes-Benz, fabricado especialmente para rodar em cada canto do Brasil.

Actros. Mais forte, confortável e com custo de manutenção menor do que você imagina. As estradas falam. A Mercedes ouve. E produz no Brasil. Visite um de nossos concessionários.

Manutenção 15% menor* do que a dos principais concorrentes, no período de 5 anos.

*Fonte: Pesquisa Quest Inteligência, janeiro/17.

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

 MercedesBenzCaminhoes

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.





O desafio aos caminhões Volvo na Cordilheira dos Andes

A 3.200 metros de altitude, os caminhões conectados da Volvo são testados ao extremo e mostram todo o seu potencial ao enfrentar uma das mais perigosas rotas no mundo, a chamada “Cuesta Caracoles”, nos Andes

A travessia da Cordilheira dos Andes, no “Paso Los Libertadores”, na rodovia internacional entre o Chile e a Argentina, é uma das dez rotas mais extremas do mundo. Com altitude e condições meteorológicas muitas vezes adversas, toda a tecnologia embarcada nos caminhões Volvo é ativada para realizar uma operação segura e eficiente, com mais economia e menos impacto.

No passado, cada uma das unidades de comando do caminhão trabalhava isoladamente. Hoje, a tecnologia permite um fluxo de informações de ida e volta entre as unidades de comando e a central de monitoramento. Isto permite, por exemplo, a comunicação entre o motor e a transmis-

são que os faz funcionar de forma ótima e com mais potência.

Para conhecer a experiência da transportadora chilena RRC International Group, a Volvo Latin America levou a imprensa especializada para percorrer em caminhões da RRC alguns trechos da rodovia 60CH, que liga o Chile à Argentina. Os caminhões usados eram do modelo Volvo FH 540, equipados com caixa automatizada I-shift, além de sistemas I-see e Dynafleet para gestão de frotas. Durante o percurso, ativada toda a tecnologia embarcada da Volvo, o caminhão fazia praticamente tudo sozinho, deixando ao motorista o controle da direção na faixa de rodagem e a atenção voltada para eventuais imprevistos no trajeto.

O empresário e CEO da RRC, Raúl Román Clavero, disse que na rota de “Cuesta Caracoles” o maior risco é a imprudência ou a confiança excessiva do motorista porque a decisão em cada curva deve ser apropriada. Por esse motivo, decidiu incorporar o máximo de tecnologia disponível em sua frota para tornar a condução correta e não deixar apenas nas mãos humanas. Com a tecnologia o condutor tem a certeza de regressar em segurança para a família.

“Com a tecnologia dos caminhões Volvo, monitoramos a todo momento nossa operação”, afirmou. “Nossa operação está resumida numa palavra: revolução, que é nada mais que uma ação conjunta. Por isso somos parceiros da Volvo há 20 anos. Nosso

lema é evoluir sempre e vamos abraçar também a sustentabilidade.”

No entender de Clavero, o empresário não deve pensar em custos da tecnologia, mas na segurança e na eficiência, que são os principais efeitos da adoção da tecnologia.

O sistema de online de gerenciamento de frotas Dynafleet da Volvo faz com que a operação do caminhão se torne mais inteligente, segura e eficiente. Segundo a Volvo, o principal objetivo do Dynafleet é melhorar a rentabilidade da operação, em uma equação que combina economia de combustível, cuidados ambientais e posicionamento da frota.

A ferramenta auxilia as empresas de transportes a assumirem o controle total de suas operações. É possível verificar a localização dos caminhões em tempo real, controlar a quantidade de combustível que está sendo consumida e verificar rotas percorridas, tempos de deslocamento e muito mais. Além da frota, é possível monitorar também o estilo de condução de cada um dos motoristas.

O aplicativo Dynafleet permite ao empresário obter informações atualizadas e detalhadas sobre a frota de caminhões em qualquer dispositivo com acesso à internet. Com as informações em mãos, é possível atuar para dar mais eficiência à operação e, conseqüentemente, mais rentabilidade ao transportador.

Uma das ações é o treinamento de motoristas customizado de acordo com o estilo de condução de cada um deles, o que permite uma condução econômica não apenas em consumo de combustível de forma rápida e notória, mas também pela extensão da vida útil das peças do caminhão.

Na cabine, o caminhão conta com o Driver Coaching, função que dá dicas ao motorista sobre como dirigir de maneira mais eficiente. Ele fornece uma análise contínua da viagem, para que o motorista possa responder às diversas condições de transporte. Além disso, permite gerar ranking dos melhores motoristas ao longo do tempo. A economia de combustível, por sua vez, se traduz em um menor impacto para o meio ambiente

A transportadora RRC faz 2.500 viagens por ano e registrou a marca de 15 anos sem acidentes



pela redução da emissão de poluentes.

O hardware Dynafleet é item de série em todos caminhões da Linha F da Volvo. Para acioná-lo o empresário precisa assinar o serviço e acessar as informações da frota ou usar o app móvel para obter atualizações.

O I-See é uma tecnologia da Volvo que lê a topografia da estrada por onde o caminhão circula e a memoriza. Numa próxima viagem pela mesma rodovia, o dispositivo utiliza os dados para, automaticamente tornar mais eficiente a troca de marchas e o uso do freio →

A rota "Cuesta Caracoles" tem 29 curvas apertadas e alcança a altitude de 3.200 metros, com temperaturas variando de 26°C a -20°C.



→ motor, o que permite otimizar a eficiência de combustível e a segurança da operação. As informações sobre as ladeiras da estrada, por exemplo, são usadas pelo I-See para gerenciar a velocidade e as marchas do caminhão da maneira mais eficiente.

Com isso, o caminhão aproveita a energia cinética e economiza até 5% de combustível. A maior economia é feita nas encostas suaves, mas o I-See possibilita a economia de combustível em todos os tipos de ladeiras. As informações são armazenadas na

unidade de comando da transmissão, com uma capacidade de até 6.000 quilômetros de inclinações.

Ter um pedido de ajuda atendido apertando apenas um botão no painel de controle é um serviço online disponível nos caminhões



RRC INTERNATIONAL GROUP: QUALIDADE, INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE NOS ANDES

A empresa chilena de transporte RRC International Group testa diariamente a habilidade de seus motoristas e toda a tecnologia dos caminhões da Volvo na rota extrema que liga o Chile à Argentina, conhecida como “Cuesta Caracoles”, que tem 28 curvas apertadas e alcança a altitude de 3.200 metros. Rota onde as condições climáticas levam a temperatura a variar de 26°C a -20°C.

Fundada em 1981, a empresa é referência internacional no transporte de cargas com temperatura controlada e possui uma frota de mais de 100 caminhões, todos da marca Volvo, a maioria dos quais modelos FH equipados com motores com potências de 540 cv, 500 cv e 460 cv, e idade média de 5 anos.

Em seus mais de 35 anos de existência, a empresa tem feito do “Paso Los Libertadores”, rota que liga o Chile à Argentina e considerada uma das mais perigosas no mundo, seu maior desafio. Um desafio no qual as habilidades de condução dos motoristas e a tecnologia que os caminhões Volvo disponibilizam, têm garantido segurança, eficiência e responsabilidade ambiental para as operações. O empresário e CEO da RRC, Raúl Román Clavero, resume em uma palavra: sustentabilidade.

A empresa é especializada no transporte de carga seca e refrigerada, principalmente produtos de saúde, higiene e limpeza, além de alimentos e frutas como banana e kiwi. Faz 2.500 viagens por ano. Suas principais rotas são de Santiago do Chile a Buenos Aires e a Mar del Plata, na Argentina. Pela rota entre os dois oceanos, Atlântico e Pacífico, passam 80% da carga do Cone Sul.

RRC International Group tem uma posição consolidada no mercado chileno e argentino, sendo reconhecida como uma empresa moderna, que inova constantemente. “Nosso objetivo é melhorar os padrões do transporte rodoviário internacional, através do constante treinamento de nossos motoristas e do uso de novas tecnologias”, diz Clavero.

Os motoristas da empresa cruzam diariamente a Cordilheira dos Andes com muita segurança para eles mesmos, para aqueles que compartilham a rota com eles e para a carga transportada.

De acordo com Clavero, hoje graças aos avanços tecnológicos dos caminhões Volvo, trafegar nessa rota extrema oferece muito mais certezas do que as precariedades de décadas atrás. O resultado: uma taxa de Zero Acidentes que o deixa orgulhoso.

“A tecnologia dos veículos da Volvo nos possibilitou registrar a marca de 15 anos sem acidentes e nos dá tranquilidade para continuarmos com nossa operação”, ressalta Clavero.

da Linha F. Diante de qualquer dificuldade no caminho, pressionando o botão Voar on Call, o motorista se comunica, imediatamente, com um técnico da Volvo. O serviço permite que o técnico acesse as informações do caminhão para diagnosticar o motivo da

parada e corrigir falhas técnicas online, graças ao registro no sistema do ID do chassi, posição e códigos de falha.

Desde 2007, a Volvo Chile atua diretamente no país com operação própria, oferecendo as linhas de caminhões e

ônibus Volvo, motores industriais e marítimos Volvo Penta. Mas a empresa opera no país há 80 anos. Atualmente, mais de 250 pessoas trabalham na Volvo Chile, divididas entre a sede, em Santiago, e suas oito concessionárias.

CTM



Vida de caminhoneiro não é fácil,
por isso vamos facilitar sua vida.



Minha escolha faz a diferença no trânsito.

Seu caminhão Volkswagen

Acesse: ofertasvemquetemnegocio.com.br

www.bancovw.com.br. *Ofertas válidas para a Linha de Caminhões Volkswagen, zero-quilômetro, com faturamento pelo estoque da Concessionária até o dia 31/5/2017 ou enquanto durar o estoque, podendo ser reajustado após esse período conforme a política de comercialização do fabricante. Estoque de 300 unidades. Financiado pela Volkswagen Financial Services, operado pelo Banco Volkswagen com 10% de entrada e saldo em 48 meses com a primeira prestação com vencimento em até 30 dias, taxa de juros: 0,99% a.m. e 12,55% a.a. Capitalização de juros mensal. O CET para esta operação será calculado e informado previamente à contratação. IOF e cadastro inclusos no cálculo das prestações e no CET. Os custos de registro de contrato serão aplicados de acordo com o DETRAN de

VEM QUE TEM NEGÓCIO.
Sua melhor chance de comprar seu 0km.
Todos modelos à pronta entrega.

0,99%
A.M.

Condições exclusivas para toda a linha.
E MAIS: 1 ano de Wi-Fi grátis**.



já está na mão.

Caminhões e Ônibus



cada Estado ou autoridade estadual competente para a realização do registro. A critério do cliente, no caso de inclusão dos custos de registro de contrato e demais despesas decorrentes deste no financiamento, os valores deverão compor o CET e serão informados ao cliente previamente à contratação. Condições válidas apenas para venda de varejo.**Durante a promoção, na compra de um caminhão da Linha de Caminhões Volkswagen ou MAN, zero-quilômetro, com faturamento pelo estoque da Concessionária até o dia 31/5/2017 ou enquanto durarem os estoques, o caminhão virá equipado com tecnologia de transmissão de dados via Wi-Fi, com cobertura nacional (em áreas com cobertura de sinal 2/3/4G), disponibilizado gratuitamente pela MAN Latin America, pelo período de um ano, a contar a partir do recebimento e habilitação do dispositivo, que se dará entre 30 e 45 dias após o faturamento do veículo. Não use o celular enquanto dirige. Para mais informações, consulte uma Concessionária MAN Latin America Autorizada. Crédito sujeito a aprovação. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. Ouvidoria: 0800 701 2834.

Volvo desenvolve caminhão autônomo para o agronegócio

A Volvo apresentou nas lavouras da Usina Santa Terezinha em Maringá, no Paraná, o primeiro caminhão autônomo desenvolvido no Brasil já testado em uma operação real e comercialmente viável

Com uma solução desenvolvida pelos especialistas da marca no país a partir de tecnologias já disponíveis globalmente no Grupo Volvo, o VM Autônomo foi projetado para eliminar a perda de produtividade provocada pelo pisoteamento de soqueiras (brotos) pelo caminhão durante a colheita da cana. O problema é responsável por prejuízos que ficam em torno de 12% da produção anual de cana-de-açúcar. O caminhão autônomo, sozinho, elimina 4% dessa perda, segundo a Volvo.

“Somos reconhecidos mundialmente por soluções de transporte inovadoras. Este é mais um lançamento que vai revolucionar

o transporte no agronegócio brasileiro, um dos mais competitivos do mundo”, declara Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina. “Mais uma vez, mostramos a força da inovação e da liderança em tecnologia presentes no DNA da Volvo”, reforça o presidente.

O novo caminhão foi desenvolvido em pouco mais de um ano e testado com grande sucesso nas lavouras da Usina Santa Terezinha, uma das empresas do Grupo Usaçúcar, um dos maiores produtores e exportadores de açúcar do Brasil, sediado em Maringá, no Paraná. Conduzido autonomamente, o caminhão

roda ao longo das linhas da plantação, sem passar por cima das soqueiras. Com uma precisão de 2,5 centímetros, considerada bastante alta pelos especialistas, a operação reduz a queda da produtividade a valores mínimos.

“Não esmagar os pés de cana remanescentes na colheita era uma reivindicação antiga que tínhamos. O pisoteamento de soqueiras é atualmente o principal malefício



da cultura da cana-de-açúcar no Brasil, maior até que os problemas provocados pelo clima e por pragas”, afirma Paulo Meneguetti, diretor financeiro e de suprimentos do Grupo Usaçucar, cliente da Volvo há 30 anos.

Dados disponíveis em pesquisas do setor sucroalcooleiro informam que atualmente, no Brasil, o pisoteio das soqueiras diminui entre 5% e 10% a produtividade anual da cultura. “Esta nova tecnologia contribuirá decisivamente para melhorar a produtividade na operação”, diz Meneguetti.

A precisão no trajeto do caminhão na plantação é extremamente importante, porque as soqueiras resultantes da colheita vão se transformar novamente em pés adultos de cana-de-açúcar nas safras subsequentes. O replantio canavieiro é feito a cada cinco anos, com uma média

de cinco safras por plantio. Como a colheita ocorre num período curto de tempo, o trabalho tem que ser feito 24 horas por dia, sete dias por semana. Devido à severidade própria da operação, da pouca visibilidade noturna e da palha que cai sobre o solo, o motorista não consegue conduzir o veículo de forma precisa a evitar o pisoteamento dos brotos.

As dez unidades do grupo, todas no Paraná, processam 18 milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano. “A cada cinco anos, perdemos em média uma colheita quando operamos com veículos sem nenhuma automação”, revela Meneguetti.

O diretor afirma que pretende adquirir veículos autônomos na medida em que precisar renovar sua frota, mas ressalta que dependerá da disponibilidade de linhas de financiamento.

TECNOLOGIA

“A tecnologia da Volvo proporciona alta precisão no traçado do caminhão, enquanto o motorista acompanha a operação e utiliza o seu tempo para outras tarefas importantes, como o transbordo, o descarregamento e outros controles administrativos da operação”, explica Bernardo Fedalto, diretor de caminhões Volvo no Brasil. “O setor sucroalcooleiro opera com larga escala, pois as margens de lucro são estreitas. Nossa solução garante maior produtividade no campo e mais rentabilidade no negócio”, ressalta Fedalto.

O desenvolvimento do caminhão autônomo pelos engenheiros da Volvo no complexo industrial da empresa em Curitiba, em colaboração com os especialistas

VM AUTÔNOMO É RESULTADO DA ENGENHARIA AVANÇADA DA VOLVO NO BRASIL

O caminhão Volvo VM Autônomo é fruto do intenso trabalho da área de pesquisa e engenharia avançada do Grupo Volvo, que vem desenvolvendo veículos e máquinas inovadoras para diferentes mercados e aplicações em todo o mundo. Foi projetado pelos engenheiros da empresa no complexo industrial de Curitiba, em colaboração com os especialistas da marca na Suécia.

“É um sistema extremamente avançado, desenvolvido a partir de tecnologias já disponíveis comercialmente no Grupo Volvo para aumentar a eficiência da operação de transbordo de cana”, declara Gilberto Ribas, vice-presidente de engenharia do Grupo Volvo América Latina.

A nova tecnologia zera a queda da produtividade por pisoteamento das soqueiras (brotos) pelo caminhão durante a colheita da cana-de-açúcar. A operação de transbordo é responsável por 4% na redução de produtividade por área de um ano para outro. O caminhão roda autonomamente pelas lavouras com uma precisão de 2,5 centímetros na direção, uma exatidão que não seria conseguida pelo motorista.

AUTOMAÇÃO ADEQUADA

“A tecnologia do novo VM é avançada e foi desenvolvida para atender a demanda do setor, para garantir a produtividade durante a colheita da cana. É uma tecnologia que resolve o

problema de precisão, que é humanamente impossível de conseguir, inclusive nas manobras em marcha ré”, explica Roberson Oliveira, gerente de projeto de engenharia avançada do Grupo Volvo América Latina.

Depois do mapa digital do canavial ser inserido no computador de bordo do caminhão, a solução da Volvo reconhece precisamente as linhas da plantação, evitando o pisoteamento. O papel do condutor é conduzir o veículo até o início da linha na lavoura, encontrando a rota a ser seguida, e depois retirá-lo da plantação para fazer o transbordo nos veículos de transporte que levarão a carga até a usina de açúcar.

O VM Autônomo desenvolvido para a colheita da cana-de-açúcar mecanizada é um caminhão de 6x4 eixos, com pneus de alta flutuação, mas dotado de outros modernos equipamentos.

O sistema é composto por duas antenas GPS de alta precisão (GNSS/RTK), parte do sistema VDS (Volvo Dynamic Steering, o revolucionário sistema de esterçamento da marca), dois giroscópios de alta sensibilidade e um display posicionado no interior da cabine do caminhão, que funciona como interface homem-máquina. Além de parte do VDS da Volvo Trucks, o novo veículo assimilou, por exemplo, o Co-Pilot da Volvo Construction Equipment, e também dispositivos da Volvo Penta e da Volvo Bus, respectivamente para o posicionamento do caminhão nos mapas e para a integração na arquitetura eletrônica do veículo.



O motorista só precisa conduzir o veículo até o início da linha na lavoura, e depois retirá-lo da plantação para fazer o transbordo nos veículos

GRUPO VOLVO INVESTE NA AUTOMAÇÃO E NA CONECTIVIDADE DO TRANSPORTE COMERCIAL

Um dos maiores fabricantes mundiais de caminhões, ônibus e equipamentos de construção, o Grupo Volvo quer estar também entre as empresas líderes em direção autônoma. Para a Volvo, a automação e a conectividade vão redefinir o transporte comercial global e mudarão este setor como ele é conhecido hoje.

“A automação vai nos levar a um cenário de mais produtividade, segurança, eficiência energética e menos impacto ambiental no setor de transporte”, afirma Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina. Segundo ele, estes são benefícios reais para os transportadores de maneira mais específica e também para a sociedade como um todo.

O Grupo Volvo está dando passos largos nesta área. Recentemente, a empresa mostrou em Londres, na Inglaterra, o teste que está fazendo com o primeiro caminhão autônomo de coleta de lixo para ambiente urbano, junto com a Renova, companhia

de resíduos e reciclagem. Sensores monitoram continuamente a região ao redor do veículo e fazem com que o caminhão pare imediatamente, caso um obstáculo apareça repentinamente em seu caminho. Os motoristas e os garis podem se concentrar na coleta de lixo e não precisam entrar ou sair do caminhão a cada vez que o veículo vai de uma lixeira para outra.

Com o protótipo, a Volvo comprova como a automação contribui para melhorar a segurança no trânsito, reduzir os impactos ambientais e aprimorar as condições de trabalho.

Também recentemente, o Grupo Volvo apresentou um caminhão autônomo que trabalha na mineradora sueca Boliden, especializada na extração de minérios como zinco, bronze, alumínio e ouro.

O veículo, um FMX, roda por si só, transportando cargas de 25 toneladas dentro da mina de Kristineberg, no norte da Suécia.

Foi o primeiro caminhão autônomo do mundo a ser testado em uma operação subterrânea, a 1.300 metros abaixo do nível do solo. O veículo faz parte de um projeto para o desenvolvimento de tecnologias com o objetivo de melhorar o transporte e a segurança em minas.

“A Volvo está introduzindo gradualmente aplicações autônomas no transporte comercial”, diz Lirmann. A empresa é uma das pioneiras nesse segmento. Em 2013 a Volvo também havia demonstrado a eficiência do sistema Platooning, o comboio de veículos conectados eletronicamente entre si. Os caminhões se deslocam próximos um atrás do outro, diminuindo o gasto de combustível e reduzindo o arrasto, que corresponde a até 25% do consumo total. Usando tecnologia sem fio através da comunicação, os veículos automaticamente copiam a velocidade e as frenagens do líder do comboio.

→ da marca na Suécia, contou também com a colaboração dos técnicos da Usina Santa Terezinha. “Nós trazemos para o Brasil o que há de mais avançado nesta área e também desenvolvemos tecnologia de

ponta no país”, observa o diretor.

A Volvo informa que o caminhão autônomo será implantado em duas fases. A primeira deve ocorrer até dezembro deste ano. O veículo será apresentado durante

a Fenatran, em outubro, em São Paulo, e demonstrado como uma solução auxiliar para a operação dos motoristas na colheita realizada com caminhões, com a divulgação de seu preço.

CTM

ACELERE O RENDIMENTO DOS SEUS NEGÓCIOS COM A DAF CAMINHÕES.

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






XF105

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

CF85

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



 DAFcaminhoes
  DAF Caminhões
  dafcaminhoes



Cinto de segurança salva vidas.

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | SERVICES | FINANCE WWW.DAFCAMINHOES.COM.BR

DAF

A PACCAR COMPANY

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



Campo de provas da MAN tem o maior número de obstáculos

Com 35.500 metros quadrados de área, o campo é o primeiro para testes de rodagem de veículos comerciais do Grupo VW na América Latina

Com a maior diversidade de obstáculos por metro quadrado, o novo campo de provas da MAN Latin America está sendo usado pela montadora desde o começo do ano. É considerado o mais eficiente do continente em termos de aproveitamento do espaço e complexidade dos testes. A estrutura abriga ainda a única pista da América Latina com a certificação internacional ISO 10.844 para homologar veículos quanto ao nível de ruído externo. Com 35.500 metros quadrados de área, o equivalente a quatro campos de futebol, o empreendimento é o primeiro para testes de rodagem de veículos comerciais do Grupo VW na América Latina.

“Temos uma frota com mais de cem caminhões e ônibus Volkswagen e MAN em testes por todo o país. A cada mês, rodamos cerca de 300 mil quilômetros. Por trás disso, temos um time de quase 600 profissionais dedicados ao desenvolvimento de nossos produtos. Nosso investimento é pesado

para garantir a qualidade e consequente satisfação dos clientes. O novo campo de provas chega para dar ainda mais eficiência a esse trabalho e integra os recursos financeiros que aplicamos continuamente no país”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

Ao todo, são 26 condições diferentes de rodagem na pista da montadora, com um perímetro de 890 metros. Trata-se de uma alta concentração por metro quadrado para criar um cenário em que é possível, em casos específicos como da linha Delivery, simular em um quilômetro rodado no campo de provas o equivalente a 50 quilômetros na estrada. A alta intensidade reduz o tempo de realização do teste, concedendo ainda mais eficiência às avaliações, com impacto positivo no projeto como um todo do veículo. Simulações com novos veículos que levariam até dez anos para desenvolvimento em pistas comuns, com o novo

campo de provas será possível realizar em três meses, segundo a MAN.

O campo de provas representa um ambiente controlado para que se possa garantir a reprodutibilidade das condições dos testes e assim a melhor avaliação dos dados para o máximo desempenho do veículo nas rodagens em situações cotidianas dos clientes. Os 26 diferentes eventos consideram, por exemplo, pavimentos especiais como pedras de rio, paralelepípedos, trilhos de trem, ondulações nas chamadas costelas de vaca, lombadas, placas de metal com efeito de asfalto remendado e também pistas milimetricamente esburacadas.

Há rampas especiais que podem chegar até a 60% de inclinação para testar caminhões com tração sob medida, como o Constellation 31.320 6x6 desenvolvido para as Forças Armadas do Brasil. Inclinações mais leves também permitem representar partidas e retomadas em aclives para ava-



liação da eficiência do freio e até de basculamento da cabine. Situações extremas de torção estão entre os obstáculos e atuam de forma a validar seus componentes estruturais, como o chassi e suas travessas, conforme os padrões de aplicação do veículo.

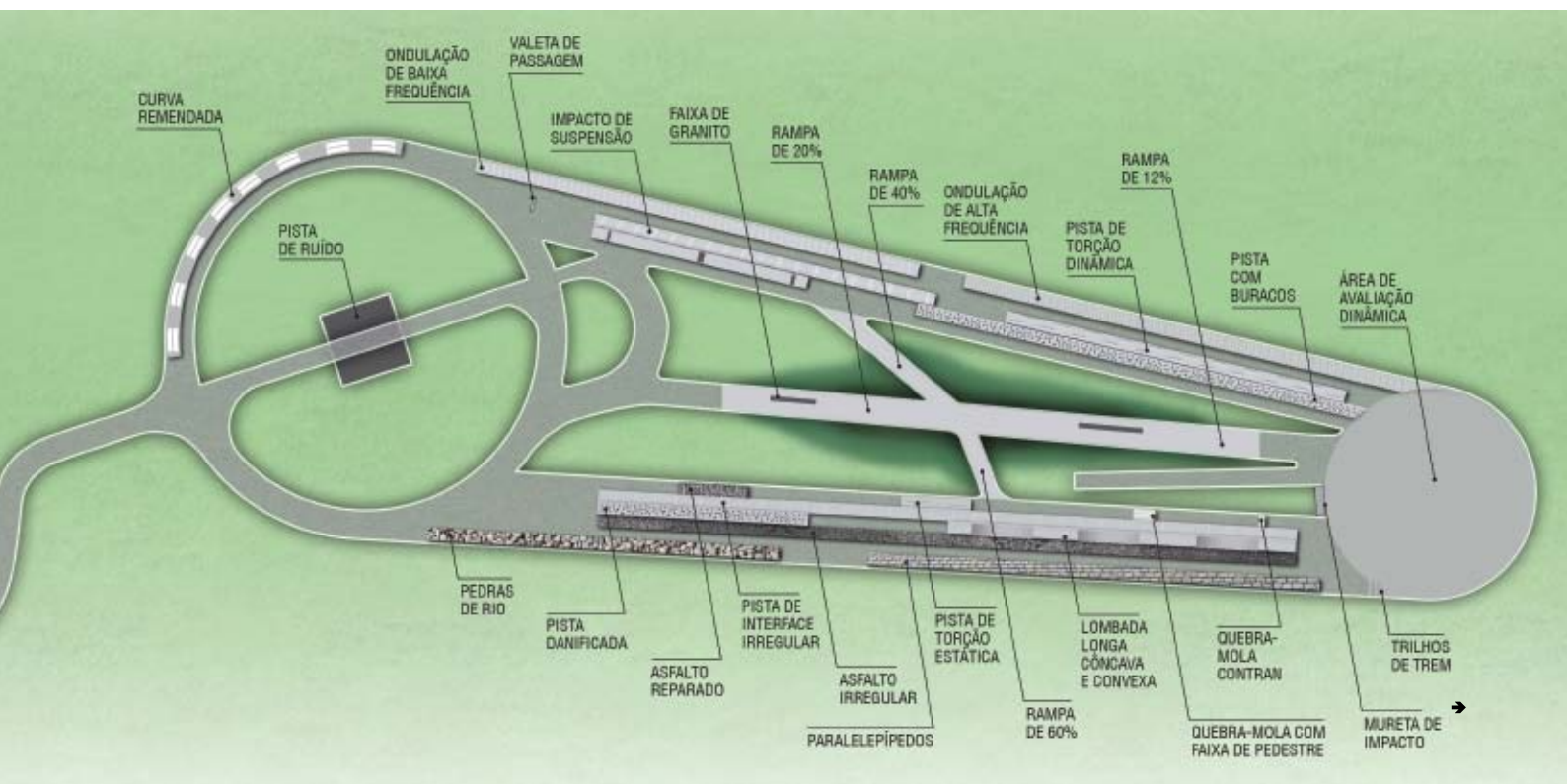
Os caminhões e ônibus são submetidos a situações justamente para colocar à prova o veículo, com o objetivo de certificar e validar componentes como trem de força, sistemas de freio e direção, suspensão e chassi. O campo de provas vai permitir ainda confirmar o desempenho estrutural e o espaço prevê uma área livre para avaliações dinâmicas. Os avaliadores poderão simular mau uso e desempenho em curvas

de impacto. A pista de avaliação de ruído segue padrões internacionais da norma ISO 10.844 e é a única na América Latina certificada para essa homologação.

Uma espessa camada de mais de 20 centímetros de concreto, associada à utilização de malhas de aço e fibras de polímero, assegura a robustez necessária para a continuidade das condições de todos os pavimentos especiais do campo de provas, no longo prazo. Ao todo, foram movimentados mais de 3.300 caminhões de terra para a construção. De concreto, foram 250 veículos, além de outros 95 de asfalto. Todo o projeto segue normas internacionais para esse tipo de teste e certificação. As diretrizes

brasileiras de pavimentação também foram adotadas como padrão para a construção do empreendimento. Outras pistas do Grupo Volkswagen na Europa serviram como referência para a construção nacional, garantindo a equivalência entre os resultados obtidos.

Por toda a extensão do campo de provas, foram projetados sistemas para captação da água da chuva, com separação de outros elementos, para eliminar qualquer possibilidade de contaminação do solo e lençóis freáticos. A alta densidade de obstáculos por metro quadrado oferece uma lógica ambiental: a duração mais curta dos testes por sua alta intensidade diminui as consequentes emissões geradas a partir das rodagens.





TESTES COM VEÍCULOS VOLKSWAGEN E MAN

Após seu desenvolvimento, o primeiro teste a que um veículo da Volkswagen Caminhões e Ônibus ou MAN é submetido ocorre no ambiente virtual. Programas de última geração já antecipam desgastes que possam ocorrer em situações reais para que os engenheiros da montadora possam otimizar o desempenho do veículo.

Avaliações em bancada também compõem a cesta de ferramentas que a MAN Latin America utiliza, assim como análises de durabilidade estrutural e validação funcional. A aquisição de dados é muito importante nessa etapa e ao longo de todo o ciclo de vida do produto.

Além dos testes no novo campo de provas, a MAN Latin America conta com uma propriedade com mais de um milhão de metros quadrados para simular condições específicas off-road. Localizada a cerca de 50 quilômetros da fábrica, em Resende, Rio de Janeiro, a área permite a reconstrução de uma série de outras variáveis que abrangem a rodagem dos caminhões e ônibus da montadora em terrenos fora de estrada.

E o trabalho não se restringe a situações controladas. O desenvolvimento dos veículos inclui testes especiais em estradas de todo o país e também internacionais para avaliações que necessitem de quilometragem extra ou situações características como verão ou inverno.

Nessa fase, os modelos chegam a passar até por câmaras climáticas com temperaturas que vão desde -40°C a 60°C. Compatibilidade eletromagnética, resistência a impacto e consumo de combustível são outros aspectos avaliados.

Após validação em todos os aspectos, como a durabilidade customizada, os modelos da Volkswagen Caminhões e Ônibus estão liberados para o lançamento ao mercado. Mas, ainda assim, as avaliações continuam: antes de sair da fábrica rumo ao cliente, cada veículo é testado para garantir que esteja de acordo com seu projeto e com o padrão de qualidade da MAN. **CTM**

CAMINHÃO MAN TGX AVANÇA NO DESIGN PREMIUM

Chega ao mercado a nova versão 2017/2018 dos caminhões MAN TGX, com detalhes que tornam seu design ainda mais atraente. Os veículos agregam também novo sistema de iluminação para atender à legislação atual e gerar economia ao cliente. As maiores mudanças no design são observadas na cabine. Na parte externa, a grade ganhou reforço. O tradicional símbolo do leão que marca os caminhões MAN agora está com um fundo negro para ressaltar seus traços e robustez. Na parte interna, o volante também tem novo visual para agregar a mudança no logotipo, nos mesmos moldes do painel da grade frontal.

Na versão 2017/2018 dos caminhões MAN, cores mais claras compõem o interior da cabine para o maior conforto do motorista. O marfim é a tonalidade que predomina o painel de instrumentos, revestimentos e portas, além das cortinas. As mudanças proporcionam um ambiente mais leve para profissionais que passam horas de seu dia dentro da cabine.

Outra novidade importante vem para o sistema de iluminação, com a incorporação de um farol para rodagem diurna — também conhecido no mercado como DRL, sigla de Daytime Running Lights. Seu acendimento exclusivo é automático com a ignição ligada e obedece completamente as legislações atuais.

O mecanismo também poupa as demais luzes

do veículo, uma vez que seu acionamento não envolve o restante do sistema de iluminação. Outro ponto de economia se dá com sua tecnologia Led, com maior durabilidade que os faróis tradicionais e contribuindo para a redução dos custos de operação.

“Cada mudança em nosso design é fruto de estudos minuciosos para oferecer benefícios diretos ao cliente. A versão 2017/2018 do nosso caminhão premium MAN TGX traz esse conceito e cria uma sensação de leveza e conforto aos modelos para uma maior produtividade nas estradas. Em outra ponta, o cliente terá uma economia imediata com seu sistema de iluminação”, comenta Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

As mudanças estão disponíveis em todos os modelos da linha MAN TGX e estão em sintonia com o padrão europeu para veículos com tecnologia Euro 5. Sua configuração conta com outros diferenciais técnicos para a maior vantagem na operação, como o trem de força. O motor MAN D26 proporciona elevado torque em uma ampla faixa de rotações para o melhor consumo de combustível e menor custo de manutenção, vantagens também derivadas da caixa automatizada MAN TipMatic, de 16 velocidades e com um escalonamento das marchas bastante eficiente, segundo a empresa.

**Respeito:
uma carga que todo caminhoneiro
merece carregar.**

GPAC

Minha escolha faz a diferença no trânsito.



Pesquisa feita pela Volvo alerta que a falta de respeito é um dos grandes problemas enfrentados pelos motoristas de caminhão. Junte-se a nós em uma campanha de valorização desses profissionais que transportam tudo o que se produz no Brasil e trazem prosperidade ao país.

www.volvo.com.br

VOLVO

Mercedes-Benz cresce no segmento de blindados

Para a Prosegur a montadora vendeu sete caminhões Axor 2644 blindados a serem utilizados no transporte de cargas valiosas e 134 chassis leves 915 E que irão renovar a frota de carros-fortes da transportadora

SONIA MORAES

Enquanto aguarda a melhora do mercado brasileiro a Mercedes-Benz tem buscado novos negócios em nichos específicos no setor de caminhões, com a oferta de soluções de acordo com as necessidades do cliente. No segmento de blindados o contrato fechado pela empresa foi com a espanhola Prosegur, que adquiriu sete caminhões Axor 2644

blindados para o transporte de cargas valiosas e 134 chassis 915 E para renovar a sua frota de carros-fortes.

Para suportar o peso da blindagem, o Axor 2644, que sai de fábrica com tração 6x4, ganhou o quarto eixo diferencial transformando-se numa versão 8x4 de 30 metros de comprimento, o maior caminhão

blindado da América Latina. Desta forma o veículo pode tracionar semirreboques como o bitrenção (composição de dez eixos), assegurando uma capacidade volumétrica de carga de 175 metros cúbicos (100 no primeiro semirreboque e mais 75 no segundo), com até 74 toneladas de peso bruto total combinado (PBTC). A implementação dos →



FROTA DE CARROS-FORTES RENOVA COM 134 CAMINHÕES MERCEDES 915E

No contrato fechado com a Prosegur a Mercedes-Benz incluiu também a venda de 134 unidades do chassi 915 E. Para facilitar o serviço de implementação, foram feitas 11 modificações no veículo, segundo o gerente de produto.

Entre as principais modificações no veículo estão a mudança de entre-eixos de 4.500 mm para 3.150 mm; reposicionamento de componentes, especialmente tanque de Arla e de combustível, além da adequação de chicotes elétricos, pneumáticos e de combustível; posicionamento da coluna de direção conforme a posição do cockpit desejada pelo cliente.

Segundo Marcos Andrade, gerente de produto caminhão da Mercedes-Benz, o chassi 915 E foi totalmente customizado para as necessidades de um carro-forte, com blindagem 100% nível três, o que aumenta ainda mais segurança dos itens transportados e dos ocupantes. Todo o desenvolvimento foi coordenado pelo Centro de Customização para Clientes (CTT), área criada pela Mercedes-Benz para atendimento a pedidos especiais das empresas de transporte.

Os carros-fortes possuem outras soluções que tornam os veículos da Prosegur ainda mais seguros. Uma delas é o Sistema de Injeção de Poliuretano Expandido, que tem como objetivo impedir o arrombamento do cofre interno do carro-forte, mesmo quando submetido a uma grande explosão. Ao ser acionado, o equipamento libera um jato de poliuretano e, em no máximo 22 segundos, a parte interna do cofre fica completamente preenchida pelo polímero endurecido, garantindo a total segurança do conteúdo dentro do local. Outra solução é o cofre multitranca, que é dividido em pequenos espaços e permite o controle individual de valores. Diferentemente dos

cofres convencionais, que possuem uma abertura única, a divisão deste cofre em pequenas gavetas reforçadas permite a movimentação de valores por cliente, garantindo mais segurança e tranquilidade.

Nesta negociação a Prosegur incluiu também o pacote completo de manutenção para todos os veículos que abrange revisões preventivas e manutenções corretivas, serviços de guincho e deslocamento mecânico durante o período contratado e o sistema FleetBoard de gestão e rastreamento da frota.. “Além de aprimorar a nossa gestão de frota e reduzir os custos operacionais das operações, o FleetBoard nos possibilitou escolher o veículo mais adequado para cada tipo de operação, seja para trechos urbanos, rodoviários ou até mesmo fora de estrada”, afirma Rubens Carbonari, diretor regional da Prosegur.

Além dos 134 veículos que irão operar no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz vendeu no final do ano passado 40 unidades do chassi 915 E para a Prosegur do Chile. “Isso mostra a confiança que a empresa tem em nossos produtos”, ressalta Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços caminhões e ônibus Mercedes-Benz.

Embora tenha aumentado a participação no segmento de veículos blindados, Leoncini afirma que os veículos de nicho ainda têm pouca representatividade nas vendas totais, com cerca de 300 caminhões por ano. “Mais do que representar volume, esse produto representa a mentalidade dentro da companhia. Uma coisa é entregar a lâmpada que está na prateleira, outra coisa é ir lá e olhar o que o cliente precisa para iluminar a vida dele. É essa mentalidade que queremos desenvolver aqui e que tenha consistência”, avalia Leoncini.





A frota da Prosegur é composta por 1.650 veículos blindados, incluindo 27 caminhões pesados

→ caminhões Axor 2644 foi feita pela Multieixo – Implementos Rodoviários.

A aquisição dos novos veículos, segundo Rubens Carbonari, diretor regional da Prosegur, faz parte do programa de investimento elaborado pela companhia, que inclui a liberação do aporte de mais de R\$ 5 milhões para a ampliação da sua frota e o desenvolvimento de soluções ao transporte de mercadorias com alto valor agregado com o objetivo de suprir a crescente demanda de seus clientes para esse tipo de transporte em virtude do aumento da insegurança no país.

Carbonari afirma que desde que passou a transportar cargas valiosas em 2011, os

recursos oferecidos pela Prosegur para estes veículos vêm apresentando uma boa aceitação do mercado. “Das sete mil operações realizadas desde 2011, transportando algo próximo de R\$ 10 milhões em mercadorias, a empresa teve sinistralidade zero. Isso mostra que estamos no caminho certo do gerenciamento do risco”, afirma.

Na sua frota a Prosegur mantém 1.650 veículos blindados, sendo a grande maioria formada por carros-fortes para o transporte de valor convencional. Para a movimentação de cargas valiosas utiliza 27 caminhões pesados, número que deverá chegar a 35 veículos até o final de 2018, dobrando a participação deste tipo de negócio no faturamento da empresa que atualmente é de 2%. “O setor que está demandando este tipo de caminhão é o de eletroeletrônico”, diz Carbonari.

Na Prosegur 80% da demanda pelo transporte de cargas valiosas estão concentrados no Sudeste, com origem no Estado de São Paulo e destino para os demais estados da região.

No mercado de veículos blindados, cuja média de vendas tem oscilado entre 250 a

300 unidades ao ano (até junho de 2017 foram comercializados 239 veículos), a Mercedes-Benz vem aumentando a sua participação de 40% em 2016 para 65% neste ano, após passar a oferecer uma solução completa para este mercado. No segmento de pesados blindados a empresa começa explorar esse mercado a partir deste primeiro contrato fechado com a Prosegur.

Na avaliação de Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços caminhões e ônibus Mercedes-Benz, há perspectiva de crescer neste nicho de mercado que está 95% concentrado no caminhão leve com uma frota de 6.500 veículos em circulação no Brasil. “Neste mercado os veículos têm em média dez anos de idade e são renovados em torno de 5% ao ano”, destaca Marcos Andrade, gerente de produto caminhão da Mercedes-Benz.

“Mas este segmento tem uma limitação para a renovação de frota que está na implementação. As quatro empresas que fazem a implementação do veículo têm capacidade limitada e o prazo é longo para concluir o serviço, variando de 30 a 35 dias, conforme a complexidade do veículo”, explica Leoncini.

CTM



Roberto Leoncini: há perspectiva de crescer neste nicho de mercado concentrado no caminhão leve

LEMFÖRDER



Dura até
2X mais



Quando a barra de direção é duas vezes mais durável, o caminho é duas vezes mais seguro.

Lemförder 33535 01:009, a maior durabilidade e robustez do mercado brasileiro.

A barra de direção 33535 01:009 da LEMFÖRDER não conta apenas com uma tecnologia inovadora de uma das líderes mundiais em linha pesada, conta com testes rigorosos em frotas para que o condutor possa seguir seu caminho seguro e com muito mais qualidade na direção. **Pode testar para comprovar.**



LEMFÖRDER é uma
marca da ZF

Central de Atendimento
LEMFÖRDER 0800 019 44 77
www.zf.com/br/lemforder

Kia Bongo 2018 chega ao mercado, após reinício da produção

Apostando na recuperação da economia, a produção do Kia Bongo foi retomada no Uruguai e o caminhão leve chega ao Brasil como modelo 2018



A crise político-econômica brasileira iniciada em 2014 provocou uma forte redução nas vendas de veículos de carga leves e pesados. E o chassi cabine Kia Bongo K2500 foi atingido da mesma forma dos veículos das outras marcas. Enquanto no ano 2015 as vendas do Bongo K2500 somaram 2.410 unidades, em 2016 o total não passou de 1.372. Com o acúmulo de estoques durante 2016, a fabricante sul-coreana interrompeu a produção do modelo na sua linha de montagem em Montevidéu, Uruguai, como medida estratégica. A paralisação teve a duração de dez meses.

Neste ano, apostando na retomada da economia, a produção foi reiniciada e o primeiro lote de 90 unidades já chegou ao Brasil como modelo 2018. Os veículos são transportados por navio do porto de Montevidéu até Vitória (ES). Nos primeiros seis meses deste ano, foram emplacadas 678 unidades do Bongo, em comparação com 607 no mesmo período do ano passado.

Os licenciamentos de veículos na categoria chassi cabine, abaixo de 3,5 t de PBT, como é o caso do Bongo, declinaram de 35,6 mil unidades em 2011 para pouco mais de 9 mil veículos em 2016, representando uma queda de quase 75%.

Não se espera que os números de vendas

do Bongo voltem ao nível do auge em 2011, acima de 10 mil unidades, mas a empresa acredita que poderá vender cerca de 2 mil unidades por ano, talvez a partir de 2018, já que este ano a economia continua paralisada.

LINHA DE MONTAGEM

O Bongo é montado desde 2010 na Nordex uruguaia, para a qual a Kia Motors do Brasil, que pertence ao importador oficial da marca no país, José Luiz Gandini, terceirizou a produção.

A Nordex trabalha ou já trabalhou para grandes marcas, como Renault, Citroën, e Peugeot. De acordo com o gerente de fabricação da Nordex, Gonzalo Zeballos, trabalhar com sul-coreanos tem sido uma experiência muito positiva, que trouxe uma série de melhorias nos processos produtivos, o que resulta em melhoria de qualidade dos veículos. "O nível das pessoas que chegam também ajuda na montagem pelos funcionários da Nordex", afirma.



Com a retomada da produção, a Nordex investiu em novo sistema de pintura de cabine



O Bongo tem capacidade de carga de 1.812 kg

A produção do utilitário conta com aproximadamente 100 colaboradores, dos quais 70 são funcionários da Nordex e o restante terceirizado. A linha de montagem possui com doze estações de trabalho, além da pintura.

Com a retomada da produção, a Nordex investiu em novo sistema de pintura de cabine que já está em operação na linha do Kia Bongo 2018.

“O projeto do Bongo para o Mercosul amadureceu bastante nesses últimos anos e já conta com 60% das peças (em valor) fabricados no Brasil, Argentina e Uruguai. Nesse percentual conta também com os gastos de mão de obra. Os outros 40% dos componentes são importados da Coreia do Sul, que incluem o trem de força (motor e transmissões), estampados para montagem da carroceria e painel de instrumentos”, comenta João Pessoa, diretor de



Desde 2010, a fábrica da Nordex produziu mais de 21 mil unidades do Kia Bongo

operação industrial e peças da Kia Motors do Brasil. O índice de nacionalização de 60% é o mínimo exigido pelo Mercosul.

“A decisão de voltar a produzir o Bongo reflete a confiança da empresa na retomada da economia brasileira, depois de cinco anos de retração”, ressalta João Pessoa. A meta de produção é atingir dez veículos por dia ou 200 por mês, podendo alcançar até 2.000 unidades até o final deste ano. “Desse total, 95% seguirão para o mercado brasileiro, aproveitando o regime tributário do Mercosul, e os 5% restantes ficam no Uruguai”, explica João Pessoa. Segundo o executivo o principal mercado do Bongo é o Rio de Janeiro. Por questões contratuais, firmadas com a Kia Motors da Coreia do Sul, o Bongo fabricado no Uruguai não pode ser exportado para os outros países do Mercosul.

O Kia Bongo é o veículo com mais unidades produzidas no Uruguai, somando mais de 21 mil veículos, seguido do Renault Express, com 20 mil, e Renault Twingo, 17 mil, informa o gerente industrial Zeballos.

O utilitário Bongo tem motor 2.5 turbodiesel de 130,5 cv e utiliza um câmbio manual de seis marchas. Com PBT de 3.320 kg, a capacidade de carga é de 1.812 kg.

O gerente industrial de Nordex comemorou a retomada da produção do Kia Bongo no Uruguai. Zeballos relata que, devido às dificuldades econômicas e políticas tanto do Brasil quanto da Argentina, a empresa perdeu seus três principais clientes, que garantiam a operação da fábrica: a Renault Trucks, a Dong Feng e a própria Kia Motors (durante dez meses). Em decorrência disso, a Nordex se viu forçada a manter a fábrica em funcionamento – em especial a cabine de pintura que não podia ser desligada – até que o mercado voltasse a mostrar sinais de recuperação. “A sorte começou a mudar no final do ano passado, quando renovamos o contrato com a Kia Motors. E acertamos com a PSA a montagem do Peugeot Expert e o Citroën Jumpy em nossa fábrica, que serão lançados no segundo semestre deste ano na América Latina”, relata Zeballos.

CTM

Mercedes vende 524 caminhões para as operações da Raízen

São 286 modelos Atego 2730 que serão utilizados nas atividades de apoio e 238 Axor 3344S que já estão sendo utilizados nas diversas atividades da empresa espalhadas pelo país

SONIA MORAES

Diante de um momento bastante conturbado, por causa da crise política, a Mercedes-Benz conseguiu superar desafios e concluir a venda de um único lote com 524 caminhões para os transportadores que prestam serviço à Raízen, uma das principais fabricantes de etanol de cana-de-açúcar do Brasil.

A negociação intermediada pela dona

da marca Shell, envolveu a compra de 286 caminhões Atego 2730 que serão utilizados nas atividades de apoio à produção. As primeiras 24 unidades deste modelo já foram entregues pela Mercedes-Benz e o restante vai ser repassado até o final de setembro.

Outro lote com 238 unidades do Axor 3344S já vem sendo utilizado pela Raízen em suas diversas operações espalhadas

pelo país.

“A gente sabe que do jeito que está o mercado de caminhões bem reprimido, vender 524 caminhões para este segmento extremamente profissional, o canavieiro, que demanda não somente produto, mas disponibilidade e produtividade nos deixa muito satisfeitos, orgulhosos e confiantes na eficiência tanto do serviço de pós-venda,

RAÍZEN: FOCO NA EFICIÊNCIA

Com a estratégia de concentrar um foco maior na eficiência e na qualidade, a Raízen decidiu no ano passado reduzir de 236 para oito a quantidade de transportadoras que prestam serviço à empresa.

“O objetivo de diminuir o número de transportadoras é para manter na área dos canavieiros um padrão único de excelência da Raízen, assim como acontece com os combustíveis”, explica Ian Dobereiner, diretor agrícola corporativa da Raízen.

A Raízen conta atualmente com 3.200 caminhões, sendo 2.000 veículos para a operação de distribuição, 700 na usina de etanol, açúcar e energia e 500 no serviço de apoio.

Este é o primeiro ano que a Raízen opera com frota canavieira, que tem dois anos de idade. “A empresa trouxe uma visão de logística para a área de cana”, explica Dobereiner.

O diretor da Raízen esclarece que a parceria com a Mercedes é porque a empresa converge muito para a eficiência e a decisão de comprar os caminhões é porque a marca tem um crescimento de qualidade e excelência.

O segundo item que a Raízen levou em consideração é a parte técnica dos caminhões muito conhecida pela empresa. “Tem ainda a tecnologia embarcada, com o controle de bordo e a telemetria, que traz uma série de informações relevantes para a empresa e vai ajudar muito a aumentar a qualidade na gestão e a eficiência na operação”, afirma Dobereiner.

O diretor da Raízen destaca também a qualidade do pós-venda da Mercedes-Benz como um fator decisivo para a compra dos caminhões. “Outro ponto importante é o grupo de instrutores que nos ajuda a

decifrar melhor os equipamentos, além da cabine com conforto para o motorista o que garante um trabalho melhor e com mais segurança”.

Criada a partir da junção de parte dos negócios da Shell e da Cosan, a Raízen se destaca como uma das empresas mais competitivas do mundo do setor energético.

No Brasil, a empresa se posiciona entre as três maiores distribuidoras de combustíveis, sendo a principal fabricante de etanol de cana-de-açúcar do país e a maior exportadora individual de açúcar de cana no mercado internacional.

No setor sucroenergético a Raízen atua em todas as etapas: cultivo da cana, produção de açúcar e etanol, logística interna e de exportação, distribuição e comercialização.

“A Raízen determina qual o prazo máximo para a prestação de serviço e por quanto tempo o caminhão fica com a gente desde o início da operação”, afirma Dobereiner.

quanto do nosso produto”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças e serviços caminhões e ônibus Mercedes-Benz. “Esse impressionante volume de caminhões foi adquirido para renovar a frota dos prestadores de serviço ao maior produtor de etanol e cana-de-açúcar do Brasil”, frisa.

A Raízen é também o maior exportador individual de açúcar de cana do Brasil. “Estamos felizes por aumentar a participação em caminhões de uma empresa historicamente reconhecida no mercado pela qualidade dos produtos que oferece como é o exemplo da Shell, que é utilizado pelos transportadores no Brasil inteiro”, declara Leoncini.

GESTÃO DE FROTAS

Segundo Leoncini, o modelo de gestão de frota adotado pela Raízen é o que define os modelos de caminhões a ser utilizado na produção de cana-de-açúcar e no apoio no campo. “Após vários comparativos de mercado, a Raízen determina a escolha da marca para os seus fornecedores de transporte, que são os proprietários dos caminhões”, diz.

A Raízen optou por focar na gestão da logística e do transporte, deixando a gestão da frota em si a cargo das empresas fornecedoras de transporte. A empresa atua na negociação comercial dos caminhões, definindo as condições de aquisição que serão praticadas pelos transportadores ou locadores contratados.

“Essa expressiva venda tem um significado ainda maior para nós porque quase há dez anos a Mercedes-Benz não fazia uma venda individual com esse volume. Aliás, nem o próprio mercado de caminhões como um todo isso tem ocorrido nos últimos anos”, ressalta Leoncini.

“Por isso, estamos muito orgulhosos pela escolha da nossa marca para a renovação do pátio da casa. Ser a marca escolhida por um dos maiores players do agronegócio mostra que estamos no caminho certo ao oferecer soluções para cada necessidade dos clientes. Ou seja, as estradas falam a Mercedes ouve”.

Leoncini afirma que a Mercedes-Benz tem

VIA LÁCTEOS COMPRA 20 MODELOS ATEGO

Em parceria com a Via Lácteos, empresa paranaense que faz o transporte de leite, a Mercedes-Benz desenvolveu o pacote robustez para toda linha Atego na versão 4x2 e 6x2.

Com a nova solução o veículo passa a contar com para-choque dianteiro tripartido que permite ângulo de entrada maior, grade metálica de proteção do farol, nova posição da luz de seta, primeiro degrau da cabine em metal e nova posição do suporte para placa, visando facilidade de acesso ao engate do câmbio. O pneu, que na configuração tradicional é 275, foi substituído pelo modelo 295/80R22 de perfil misto, que eleva em 30 milímetros o caminhão, tornando o veículo mais adequado para a operação.

Para a Via Lácteos a Mercedes vendeu 20 caminhões Atego. São dez unidades do modelo 1719 e dez unidades da versão 2426. Esses caminhões serão destaques na Fenatran, feira de transporte que será realizada em São Paulo. “O cliente pediu um caminhão que fosse robusto na atividade fora de estrada e que assegurasse, ao mesmo tempo, agilidade, conforto e segurança para o motorista nas cidades e nas estradas”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças e serviços caminhões e ônibus Mercedes-Benz.

Com sede em Matelândia, no oeste do Paraná, a Via Lácteos tem uma frota de 480 veículos. Em média, transporta mais de 1,1 bilhão de litros de leite por ano e prevê um crescimento de 10% no volume a ser coletado em 2017.

Segundo Márcio Bragatti, supervisor de frota da Via Lácteos, o Atego 1719 e o Atego 2426, ambos com o pacote robustez idealizado em conjunto com a Mercedes-Benz, estão atendendo às necessidades da empresa. “As exposições do veículo a estradas precárias são altíssimas. Com isso, a simplicidade e o baixo custo operacional, com consumo de diesel e manutenção, são os componentes que mais exigimos.”

A partir do trabalho de customização realizado nos caminhões da Via Lácteos, a área de Custom Tailored Trucks (CTT) da Mercedes-Benz identificou a necessidade do mercado e tornou essa versão do caminhão Atego disponível para a produção em série. “Além de suprir a uma necessidade individual do cliente, essa solução será aplicada a outras operações de transporte, ampliando o portfólio da Mercedes-Benz”, explica Marcos Andrade, gerente de produto caminhões da Mercedes-Benz.

ouvido atentamente os clientes buscando entender plenamente as suas necessidades e não mede esforços para entregar os produtos e serviços. “Uma venda expressiva como essa mostra claramente que a lição de casa vem sendo feita pela Mercedes-Benz”, comenta.

Leoncini explica que o novo modelo de gestão de frota, com a compra total da Mercedes ao definir o Axor 3344S para o transporte de cana e o Atego 2730 para as atividades de apoio à produção, a Raízen levou em conta a qualidade, eficiência, produtividade e a rentabilidade nos seus negócios.

“Vale destacar que a qualidade dos serviços oferecidos pela marca também foi essencial para a decisão da Raízen. Nossos concessionários envolvidos trabalham para garantir a distribuição dos veículos, que é

essencial para a produção de cana que opera 24 horas por dia”, diz Leoncini.

Nesta negociação fechada com os transportadores da Raízen o plano contratado foi o Complete, o mais abrangente da marca para manutenção preventiva e corretiva.

Todos os caminhões Axor também contam com os serviços do sistema de gestão de frota e rastreamento FleetBoard da Mercedes-Benz. “Isso permite uma melhor gestão dos veículos e dos motoristas. Com o monitoramento online, a Raízen pode acompanhar o desempenho do veículo, o consumo e o comportamento do motorista de forma instantânea. Anteriormente, precisava aguardar os relatórios que, às vezes, chegavam dias depois da operação. O cliente ganha tempo e otimiza as análises, com potencial de redução de consumo”, ressalta Leoncini.

CTM



Toyota aumenta produção da Hilux na Argentina

Planta da marca localizada na cidade de Zárate é responsável por abastecer o mercado brasileiro e demais países da região da América Latina

A Toyota anuncia a expansão de 30% no volume de produção dos modelos Hilux e SW4, o que representa um aumento de 34.000 unidades por ano em sua planta localizada na cidade de Zárate, na Argentina, até o final de 2017. A expansão irá proporcionar a abertura de 300 novos empregos naquela fábrica. Com a produção maior, a marca também planeja elevar o volume das exportações em 50%, sendo 70% direcionados para 21 países na região da América Latina e do Caribe.

A fábrica da Toyota em Zárate produz, atualmente, cerca de 97.000 veículos por ano, com 77.000 picapes Hilux e 20.000 SUVs SW4. Com a expansão na linha de produção dos modelos, a capacidade daquela unidade deve chegar a algo perto de 131.000 unidades por ano, em dois turnos de trabalho. A fábrica ainda tem o potencial para atingir 140.000 unidades por ano, em

sua capacidade plena. Hoje cerca de 5.000 colaboradores atuam nesta fábrica.

“Estou muito feliz porque, hoje, um sonho torna-se realidade, devido à boa cooperação do governo argentino, sindicatos, fornecedores, concessionários e todo o time da Toyota, que trabalharam juntos, como uma família”, declara Steve St. Angelo, CEO da Toyota para América Latina e Caribe e chairman da Toyota do Brasil e Argentina. “Esta é uma ótima notícia e representa outro passo fundamental no posicionamento da Toyota na Argentina e na região da América Latina como base de exportação dos modelos Hilux e SW4”, complementa.

HILUX NO BRASIL

No Brasil, a picape média Hilux e o SUV, importados da planta argentina da Toyota, são líderes isolados em seus respectivos

segmentos de atuação.

Com mais de 30% de participação entre as picapes médias no território nacional em 2017, a Hilux tornou-se, desde sua introdução no mercado doméstico, em 1992, sinônimo de robustez e sofisticação. Em 2016, a picape da Toyota encerrou o período com desempenho 3% superior ao de 2015, com 33.696 veículos vendidos, performance que consolidou a liderança do modelo entre todas as picapes médias vendidas no país, segundo a montadora.

A 8ª geração da Hilux chegou ao mercado brasileiro em novembro de 2015, com design totalmente renovado e muito mais elegante, uma lista de equipamentos mais recheada, excelente conforto ao dirigir, novo motor e transmissão, chassi mais resistente e melhor capacidade

fora de estrada. Tudo isto, sem descuidar da segurança.

Conforme a Toyota, a Hilux alcançou o mais elevado patamar no quesito segurança e estabeleceu novos parâmetros no seu setor de atuação ao conquistar cinco estrelas para passageiros dos bancos dianteiros e cinco para passageiros do assento traseiro, nos testes independentes de segurança do Latin NCAP. A nota máxima para proteção de todos os passageiros da picape também comprova o alto padrão de segurança da nova Hilux, informa.

Atualmente, a Hilux é vendida nas seguintes configurações: Chassi-cabine 4x4 e câmbio manual; Standard 4x4, nas configurações com cabine simples ou dupla, também com transmissão manual de seis velocidades; SR; SRV; e a top de linha SRX. As três últimas são equipadas com tração 4x4 e transmissão automática de seis velocidades. Todas são equipadas com motor Toyota 1GD 2.8l de quatro cilindros em linha, com turbo compressor de geometria variável (TGV) e intercooler. As versões flex são SRV 4x4 A/T e SRV 4x2 A/T, além da SR 4x2 A/T. **CTM**

ONIXSMART 2

HÍBRIDO



NOVIDADE

Teclado com

ALERTAS AUDÍVEIS

para um Controle de Jornada
ainda mais

EFICIENTE.



Vendas de veículos pesados seguem em queda

No primeiro semestre o emplacamento de caminhões caiu 16,1%, com 21.457 unidades, e o de ônibus reduziu 13,8%, com 4.896 chassis comercializados no país

SONIA MORAES

Mesmo com pequenos sinais de estabilidade o mercado de veículos pesados ainda não conseguiu recuperar a perda do início do ano e acumula no primeiro semestre queda de 16,1% nas vendas de caminhões,

com 21.457 veículos emplacados, e 13,8% nas de ônibus, com 4.896 chassis comercializados no país.

Em sua análise sobre os resultados da indústria automobilística no primeiro

semestre Antonio Megale, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), destaca que a situação do mercado de caminhões é muito preocupante: "O setor ainda enfrenta

MERCEDES-BENZ

Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços caminhões e ônibus Mercedes-Benz, que trabalhava com perspectiva de crescimento de 6% a 10% do mercado de caminhões, revisa para baixo suas projeções e calcula que o setor termine o ano com volume igual ao ano passado. "Eu acho que o mercado cresce um pouquinho ainda, mas não mais os 10%, porque agora fica matematicamente difícil de acontecer. Mas espero que as vendas superem as 47 mil unidades", analisa.

Leoncini considerou positivo para o mercado de caminhões o fato de o índice de queda nas vendas estar caindo, de 33,3% em janeiro para 16% agora. "Se não aparecer algo novo nos jornais é possível igualar os resultados com o do ano passado, mas é preciso ter fôlego para continuar assim ou aumentar um pouco e entregar 2.000 caminhões a mais."

Também atribui à Fenatran (salão internacional do transporte rodoviário de carga) a provável melhora do setor no segundo se-



Roberto Leoncini: "Espero que as vendas superem as 47 mil unidades"

mestre. "Vamos ter várias oportunidades para o mercado reagir e a Fenatran é uma delas, porque é uma feira de negócios", diz

Leoncini ressaltou que a Mercedes-Benz está trabalhando para tentar vender mais caminhão do que no ano passado. "Mas o comprador está com receio de fazer investimentos porque ainda tem dúvidas por causa da crise política. O nível de consulta melhorou e as compras estão em volume pequeno de 15 a 20 veículos. Ninguém está comprando 200 caminhões."

Segundo o diretor da Mercedes-Benz, três segmentos estão mais fortes até o momento. "Além do agronegócio, o transportador de químicos está com mais demanda porque a indústria de base está comprando mais matéria-prima para fabricar vários produtos, como a tinta. por exemplo. No setor de material de construção também há uma ligeira reação. São movimentos pequenos que se destacam diante de um mercado que estava muito reprimido", comenta Leoncini.



um momento delicado com grande ociosidade e um nível de venda muito baixo para o tamanho do mercado.”

Embora o volume seja pouco para suprir a capacidade da indústria há um sinal positivo, segundo Luiz Carlos Moraes, vice-presidente da Anfavea, que responde pela área de caminhões, porque as consultas estão aumentando. “Além disso, percebe-se que em alguns nichos de mercado há uma tentativa de descolamento da crise política e buscando fazer negócios por causa da demanda do setor agrícola. Temos ainda uma previsão de queda da taxa de juros e a inflação sob controle. Isso indica uma

tendência de ter um segundo semestre mais positivo”, avaliou Moraes.

No mercado de ônibus a expectativa de recuperação está no segmento urbano que ainda tem veículos muito antigos em operação no país. “Estamos aguardando a licitação da cidade de São Paulo que tem a maior frota de ônibus de todas as cidades do mundo, com 14.500 veículos dos quais 60% ainda têm motor Euro 3”, disse Moraes. “A previsão é que a licitação saia no segundo semestre e quando sair trará um impacto grande para o setor”, afirma.

PRODUÇÃO AVANÇA

Mesmo com o mercado brasileiro absorvendo poucos veículos pesados a produção continua avançando. Na linha de caminhões o crescimento foi de 15,3%, com 36.021 veículos montados, e na de ônibus, de 7,9%, com 9.973 chassis fabricados no primeiro semestre.

Esse aumento da produção, segundo a Anfavea, está sendo puxado pelo bom desempenho das exportações, principalmente de caminhões, que vêm tendo boa aceitação no México, Oriente Médio, África e na Rússia.

A quantidade de caminhões exportados aumentou 45,4%, com 13.631 veículos embarcados no primeiro semestre. Em ônibus o avanço foi de 6,8%, com 4.104 chassis vendidos no exterior.

REVISÃO

Por conta desse movimento positivo das exportações a Anfavea revisou para cima a estimativa de produção e exportação de veículos pesados, mantendo para as vendas internas o mesmo índice de crescimento de 6,4% sobre 2016, com 65,6 mil veículos, mas com viés negativo para o mercado de caminhões.

Pelos cálculos da Anfavea a produção de veículos pesados (caminhões e ônibus) deverá atingir 101,5 mil veículos este ano, o que representará um aumento de 28,2% sobre os 79,2 mil veículos fabricados em 2016. A previsão anterior era de um avanço de 26,3%, com 100 mil unidades fabricadas.

As exportações alcançarão 35,9 mil unidades, 14,7% acima dos 31,3 mil veículos exportados em 2016. A estimativa feita no início do ano era de um aumento de 9,7%, com 34,4 mil veículos vendidos no exterior.

O diretor da Mercedes-Benz afirma que é difícil estar otimista neste momento conturbado do país. “É porque fico em São Paulo, talvez se estivesse em Rio Verde (MT) ou em Santa Catarina estaria mais otimista. Estive na cidade de Içara (SC) para inaugurar uma concessionária e lá a vida é outra, nada mudou por causa da crise política. Entregamos caminhão e há propostas andando.”

Esse aumento de pedidos de caminhões, segundo Leoncini, tem ocorrido não por causa da melhora da economia, mas pelo processo natural das empresas de renovação da sua frota. “Os grandes frotistas ficaram dois anos sem comprar caminhão e sabem que, se empurrar mais aumenta o seu custo por quilômetro”, analisa.

A recente negociação da Mercedes-Benz no setor de caminhões foi com a Raizen que intermediou a compra de 524 caminhões feita pelos seus transportadores. Foram 286 modelos Atego 2730, que vão ser utilizados nas atividades de apoio à produção, e 238 unidades do Axor 3344S que já se encontram em operação nas diversas atividades da Raizen espalhadas pelo país.

A compra dos novos caminhões faz parte do novo modelo de gestão adotado pela Raizen, que decidiu reduzir de 236 para oito a

quantidade de transportadores que prestam serviço para companhia, com o objetivo de manter o padrão de qualidade e segurança. “Neste momento difícil, essa expressiva venda tem um significado ainda maior para nós porque faz quase dez anos que a Mercedes-Benz não fazia uma venda individual com esse volume”, destaca Leoncini.

Hoje a Mercedes-Benz tem capacidade para produzir 80 mil veículos (entre caminhões e ônibus), mas está trabalhando com 55% de ociosidade. “As exportações cresceram em torno de 30% a 35% em relação ao ano passado para caminhões e ônibus e a maior demanda lá fora é da Argentina, mas estamos batendo na porta da África e Oriente Médio que ainda têm veículos com motor Euro 3”, informa Leoncini. “Vamos enviar caminhões para Serra Leoa (país da África Ocidental).”

A Mercedes-Benz também está tentando abrir portas no mercado internacional com os modelos Acello e Atego. “Com o Acello porque é um veículo que não existia lá fora. É um produto brasileiro que pode ser aplicado em vários mercados do mundo por causa da característica de caminhão robusto, quase um médio para distribuição urbana”, diz Leoncini.

IVECO

Apesar do momento político conturbado, a economia dá sinais de recuperação e a expectativa da Iveco é que esse movimento de alta continue no decorrer do ano. “Com as medidas adotadas pela equipe econômica esperamos que a economia volte a crescer e, com isso, o mercado reaja”, afirma Ricardo Barion, diretor de marketing da Iveco Latam.

O diretor da Iveco está confiante em que a inflação e a taxa básica de juros em queda e outras medidas vão estimular o consumo interno, gerando novos recursos e um cenário novamente positivo para investimentos. “Estamos trabalhando com uma projeção de 60 mil caminhões vendidos em 2017, de 3,5 toneladas e acima.”

Segundo Barion, o segmento de extrapessados, mais especificamente o de fora de estrada, tem apresentado um crescimento interessante no trimestre passado. “Como foi o segmento que mais caiu nos últimos anos, acredito que irá ter um crescimento um pouco maior que os demais”, diz.

Barion observa que as incertezas no ce-



Ricardo Barion: “A projeção é de 60 mil caminhões vendidos em 2017”

nário político-econômico fizeram com que a confiança do mercado fosse afetada, o que ocasionou baixos investimentos e estagnação econômica. “Diversos setores da economia foram afetados, inclusive o de transporte.”

Mesmo com um cenário de demanda em queda a Iveco não ficou parada e refém da crise. “A empresa se adaptou à nova realidade econômica do país, fazendo os ajustes necessários, mantendo os investimentos e se preparando para suprir as demandas internas e externas do setor de transportes.”

O grande aprendizado com a crise do país,

segundo Barion, é que a Iveco fez o dever de casa e se preparou para quando o mercado voltar ao seu ritmo normal. “Aprimoramos os processos produtivos, melhorando o que estava bom e fortalecendo o que necessitava de ajustes”, explica. “Agora estamos incrementando o nosso portfólio, para suprir as necessidades dos clientes, e investindo para tornar os serviços de pós-venda cada vez mais ágeis e eficazes.”

Nesse momento difícil do país a Iveco procurou estreitar ainda mais o contato com os clientes e empresários do setor para mostrar os benefícios de seus produtos. Hoje todos os pacotes de serviços são pautados por dois pilares (disponibilidade da frota e custo operacional) para ajudar o cliente a extrair a máxima rentabilidade a cada quilômetro rodado. “Isto é o que norteia as nossas atividades”, destaca Barion, lembrando que a Iveco tem investido em treinamentos para aprimorar o atendimento da rede de concessionário com o objetivo de garantir maior qualidade, rapidez e profissionalismo.

SCANIA

A Scania projeta um crescimento de 10% a 15% nas vendas de caminhões pesados e semipesados, com a melhora no segmento de grãos, cana, madeira e bebidas. “O transportador vem aos poucos retomando a confiança em voltar a investir e imaginamos que o segundo semestre será melhor para o setor automotivo”, afirma Victor Carvalho, diretor de vendas de caminhões da Scania no Brasil.

O diretor da Scania lembra que a partir de 2017, os contratos fechados por meio da linha de crédito Finame iniciados na época do PSI (2012/2013) vão terminar aos poucos. “Os grandes frotistas, que compraram muitos caminhões naquela época, devem iniciar um processo de renovação de frota em menor escala, pois estão há mais de dois anos sem comprar e isso compromete a idade média de suas frotas”, prevê.

Carvalho salienta que não se pode desdenhar do potencial do mercado bra-

sileiro. “Ele tradicionalmente é cíclico e a Scania tem muitos nichos para explorar e o aumento do profissionalismo da cadeia do transporte, sobretudo com as novas gerações de líderes, vai criar ainda mais oportunidades. Já passou o tempo de vender apenas o caminhão, pois o cliente está cada vez mais criterioso na hora de escolher a solução para o seu negócio”, diz.

O diretor da Scania avalia que o Brasil passa por um momento delicado que está se desdobrando em diversos níveis da sociedade. “O transportador está acompanhando de perto, pois depende da economia em expansão para ter o setor aquecido de forma plena e esperamos esse horizonte favorável o mais rápido possível”, afirma Carvalho.

Para enfrentar essa crise, a Scania concentrou os seus planos no maior relacionamento com os seus clientes para entender as suas necessidades e fazer a diferença, oferecendo soluções integradas de produtos e serviços, que tornem as operações ainda



Victor Carvalho: “O transportador vem retomando a confiança”

mais rentáveis.

“Mudamos nossa estratégia mantendo o foco no varejo e em novos clientes. Queremos cada vez mais atuar em parceria com o cliente. Nosso campeão de vendas, o modelo R 440, caminhão pesado mais emplacado de 2016, continua sendo a nossa maior motivação para oferecer ao cliente uma solução completa de produtos e serviços mais eficientes, econômicos e sustentáveis”, enfatiza Carvalho.

AGRALE

A Agrale trabalha com uma perspectiva de melhora geral na economia e prevê que os resultados deste ano superem 2016. "A nossa expectativa não é muito diferente das demais montadoras em relação ao mercado de caminhões e estamos confiantes na abertura e facilitação de novas linhas de financiamento que incentivem a renovação de frotas", afirma Hugo Zattera, diretor-presidente da Agrale.

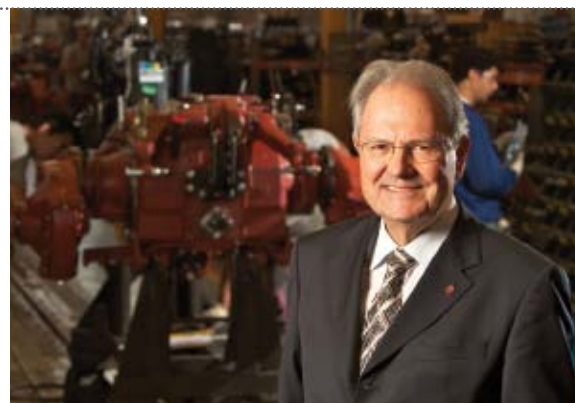
Na avaliação de Zattera o agronegócio, e tudo o que dele demanda, como escoamento da produção será um grande nicho de mercado. "Os caminhões Agrale são reconhecidos por sua economia e segurança, e também por sua versatilidade. Temos modelos com PBT de 7,5 a 22 toneladas, todos desenvolvidos com equipamentos que proporcionam conforto e funcionalidade, tornando qualquer trabalho muito tranquilo. Então acreditamos que o agronegócio esteja bastante favorável".

O diretor-presidente da Agrale destaca que alguns sinais no início de 2017 são (e precisam ser) diferentes dos de 2016. "Nota-se algum nível maior de confiança.

Os números ainda não refletem isso no nosso segmento, mas nós acreditamos que alguma coisa vai melhorar, mas não exageradamente. Há uma sinalização de programas do BNDES para renovação de frotas de ônibus de 10 mil unidades. Sempre é uma notícia interessante, mas o que está faltando mesmo não é dinheiro, é cliente".

Zattera avalia que a atual situação econômica do país não é confortável. "Em 2016 o setor de caminhões foi 67,2% menor do que em 2013, quando o mercado brasileiro absorveu 155 mil caminhões ante 51 mil unidades no ano passado. A Agrale teve uma perda superior a 20% no faturamento de 2016 em relação a 2015 porque todo o segmento caiu. É um momento preocupante porque isso está refletido na situação geral do país", relata.

Segundo o executivo, os preços dos veículos estão entre 20% e 30% abaixo do previsto, ao nível de 2011 e 2012, e os custos ao patamar de 2016 e 2017 porque o preço do aço, componentes, mão-de-obra, continuam subindo. "Há uma defasagem muito grande". diz.



Hugo Zattera: "O agronegócio será um grande nicho de mercado"

Zattera afirma que em relação aos números totais do mercado a Agrale se saiu melhor, com exceção da área de tratores.

Enquanto aguarda a crise terminar a Agrale tem adotado uma política de sobrevivência como todas as empresas do segmento. "Estamos reduzindo ao máximo os custos, usando mais criatividade nas ofertas de produto e atacando mais fortemente o mercado externo. Com isso, conseguimos reduzir bastante nossos custos, não deixamos de trabalhar no desenvolvimento de produtos para oferta de veículos e especializar atendimento ao mercado, e trabalhamos muito no mercado externo, tanto que no ano passado 25,8% do nosso faturamento originou-se do mercado externo", revela.

DAF



Luís Gambim: "Estamos otimistas com a recuperação do mercado"

A DAF também está confiante na melhora do segmento de caminhões. "Nós esperávamos que o começo do ano repetisse o desempenho de 2016. Mas seguimos otimistas de que a partir do segundo semestre o cenário comece a mudar. O ano passado foi difícil, mas deve ser levado como um ano de aprendizado.

Quando chegamos ao Brasil, o mercado passava por um momento de recorde de vendas que também foi fora do comum. Como começamos pequenos, conseguimos passar bem pela crise e vamos crescendo conforme o mercado vai se restabelecendo", afirma Luís Antonio Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

Na avaliação de Gambim, os próximos anos deverão apresentar resultados de recuperação e crescimento nas vendas. "Apesar do evidente momento, a DAF Caminhões está na contramão do mercado e em pleno crescimento. Encerramos 2016 com 51,9% a mais de vendas do que no ano anterior e a nossa expectativa

é de que a DAF comercialize 1.500 veículos em 2017. Estamos otimistas com a recuperação do mercado e esperamos alcançar 7% de market share do segmento de pesados no Brasil. O mercado espera a retomada do setor e nós acreditamos em um crescimento na ordem de 10% a 15%", afirma Gambim.

Entre os vários segmentos industriais, o agronegócio é o que tem puxado a economia brasileira, segundo o diretor da DAF. "Esperamos que este segmento comande a retomada do setor automotivo e as expectativas são de que em 2017 a safra recorde seja responsável pela melhora de vários setores, como o dos caminhões pesados."

Em sua análise sobre a situação atual do país, Gambim comenta que o Brasil passa por um período difícil de muitas mudanças que afeta todos os setores. "E o mercado de caminhões passa por um momento complexo, com queda nos investimentos de infraestrutura e alta dos juros para financiamento. Mas seguimos acreditando que o setor deve começar a se recuperar ainda este ano."

Mesmo diante de incertezas, a DAF vai investir este ano na área de pós-venda para tornar esse setor mais completo e com mais opções de peças e serviços. "Além disso, temos o lançamento de um caminhão vocacional, desenvolvido para o mercado brasileiro, que será lançado durante a Fenatran", destaca Gambim. **CTM**

Christopher Podgorski é o novo presidente da Scania Latin America

No ano em que comemora 60 anos no Brasil, a Scania anuncia a chegada de Christopher Podgorski para ocupar o cargo de presidente e CEO da empresa

No ano em que comemora 60 anos no Brasil, a Scania anuncia a chegada de Christopher Podgorski para o cargo de presidente e CEO da segunda maior operação industrial da empresa no mundo, a fábrica de São Bernardo do Campo (SP).

Com isso, o executivo, que inicia seu 20º ano de atuação na montadora, passa a ser o primeiro brasileiro no comando da Scania Latin America. “Estou muito feliz por estar de volta, e honrado pela responsabilidade que me foi confiada, principalmente em um momento tão importante para a Scania. Hoje estamos em meio à introdução de novas tecnologias e soluções e passando por um excelente momento em território europeu. Além disso, temos forte atuação nos mercados constituintes do chamado Bric, bem como em mercados importantes da América Latina, com desempenho destacado em países como Argentina, Chile e Peru”, afirma. “Outro motivo de satisfação é o fato de o Brasil estar dando mostras de retomada, ainda tímida, mas que demonstra que uma demanda reprimida de renovação de frota poderia estar se realizando nos próximos meses.”

Em sua trajetória dentro da Scania, Christopher Podgorski ocupou, entre outros cargos, o de diretor geral da Scania Brasil. Em sua nova missão, ele tem como objetivo atender à produção para a América Latina e outros 30 mercados globais. “Aqui temos uma planta ‘espelho’ da Suécia, ou seja, somos a única fora a matriz que contém todos os processos fabris e produz o veículo completo”, ressalta. Além disso, o complexo industrial de São Bernardo do Campo conta com uma área de Pesquisa e Desenvolvimento e um Laboratório de Desenvolvimento e Teste de Motores que



Christopher Podgorski foi vice-presidente global de vendas e marketing de caminhões

trabalha em paralelo com a Europa.

Para o executivo, que retorna ao Brasil após quase cinco anos na Suécia como vice-presidente sênior global para vendas e marketing de caminhões, acompanhando de perto as inovações implantadas pela Scania no sistema de transporte europeu, será motivador ver as mesmas transformações chegando à América Latina. “As tendências são globais: urbanização, digitalização e sustentabilidade. Isso vale para qualquer lugar do mundo, o que diferencia é o grau de maturidade de cada mercado para encontrar a solução que melhor se ajusta às suas particularidades”, ressalta. “Há muitas oportunidades na região para avançar em eficiência energética, na eficácia e segurança da logística de transportes, bem como a utilização de combustíveis renováveis, no qual a conectividade dos veículos e a utilização dos recursos de digitalização serão de vital importância para alcançarmos nossa visão de liderança em transportes

sustentáveis”, ressalta.

Com formação em Administração de Empresas pela Fundação Armando Alvares Penteado, iniciou sua trajetória em uma multinacional de máquinas e equipamentos pesados para construção e mineração, momento em que direcionou sua carreira para os campos comercial e de marketing. Ingressou na Scania em 1998 e coordenou por dois anos a área de venda de caminhões e ônibus para os mercados da América Latina.

Em 2010, assumiu a vice-presidência de vendas e marketing para a América Latina. Cerca de três anos depois, foi transferido para Suécia como vice-presidente sênior global para vendas e marketing de caminhões e passou a integrar o Scania Group Management. Na sua passagem pela matriz, o executivo foi responsável pela introdução da nova geração de caminhões no mercado europeu, que estabeleceu um novo patamar para proposta de valor oferecida aos clientes de transporte e logística.

CTM

QUAL É A SOLUÇÃO DEFINITIVA PARA MONITORAMENTO VEICULAR COM TRANSMISSÃO DE IMAGENS EM TEMPO REAL DE FROTAS E CARGAS?

VEOTEX É A EMPRESA PIONEIRA NO BRASIL NO DESENVOLVIMENTO
DO **SISTEMA VIU** DE TRANSMISSÃO DE IMAGENS VIA CELULAR.





Brasil precisa de simplicidade e menos burocracia para voltar a crescer

Os presidentes e diretores das montadoras de veículos afirmam que é preciso aumentar a competitividade do país e que a retomada do setor de caminhões depende de estabilidade e previsibilidade

SONIA MORAES

Diante de uma situação dramática que levou o mercado de caminhões a reduzir em 70% o seu total de 173 mil veículos vendidos comercializados em 2011 para 51 mil unidades em 2016, retrocedendo o setor ao patamar da década de 90, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) decidiu chamar a atenção das autoridades governamentais ao promover em São Paulo o seminário Caminhos para Retomada. O objetivo deste evento é colocar em discussão os principais temas que preocupam a indústria de veículos pesados e encontrar alternativas para acelerar a retomada e recuperar as perdas, retirando o setor da pior crise de toda a sua história no Brasil.

“As montadoras têm capacidade para produzir 422 mil veículos pesados (caminhões e ônibus) e enfrentam uma situação dramática, com 80% de ociosidade diante do volume de 61 mil unidades que tem produzido para suprir a fraca demanda do mercado”, destacou Antonio Megale, presidente da Anfavea.

Em uma análise sobre a quantidade de caminhões vendidos este ano no país, o presidente da Anfavea ressaltou que em janeiro o mercado teve queda de 33,3%,

índice que reduziu para 32,7% (no acumulado de janeiro e fevereiro), 26,3% (janeiro a março), 24,1% (janeiro a abril) e 19,4% (janeiro a maio). “O índice de queda diminuiu, mas a situação ainda é muito dramática”, disse Megale. “Estamos olhando com muita atenção esse resultado, pois embora tenha sido menor a queda nos cinco meses do ano ainda está muito longe de chegar



ao nível do ano passado que também foi muito baixo. Se em 2016 a situação já era dramática, em 2017 é ainda maior.”

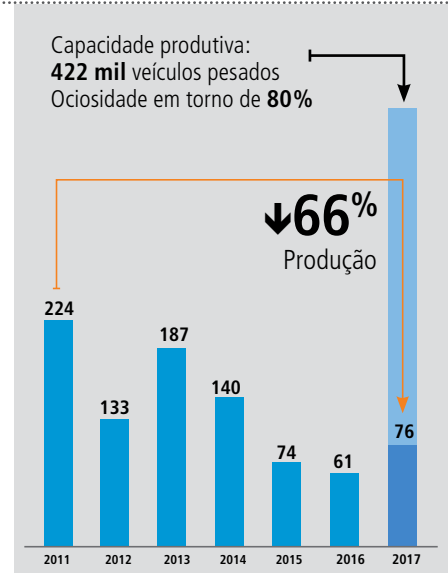
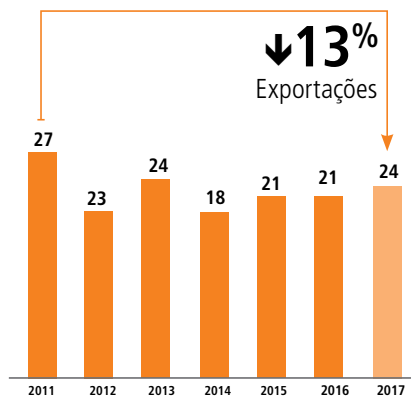
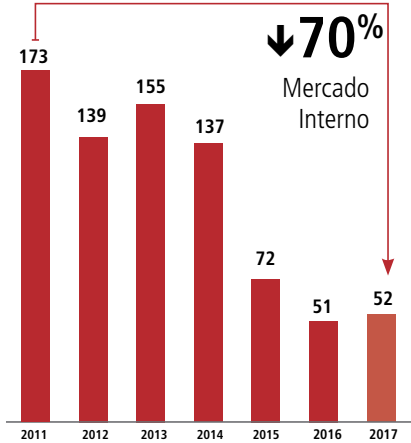
A previsão de Megale é que o mercado de caminhões termine 2017 ligeiramente à frente do ano passado, com aproximadamente 52 mil veículos emplacados.

Megale lembrou que as exportações têm sido um alento para o setor de caminhões. “Embora não tenha chegado aos melhores anos, quando foram exportados 38 mil veículos (2007), está na trajetória de crescimento. Em 2016 fechou com 21 mil unidades exportadas e há uma tendência de crescimento”. De janeiro a maio as montadoras exportaram 10.690 caminhões, um crescimento de 39,6% sobre 2016, cujo volume embarcado totalizou 7.658 unidades. A estimativa da Anfavea é que sejam exportados 24 mil veículos este ano.

O presidente da Anfavea destacou que alguns fatores são fundamentais para a recuperação do mercado de caminhões, como a safra recorde prevista em 234 milhões de toneladas para este ano, pois o

Antonio Megale: “O índice de queda de vendas diminuiu, mas a situação é muito dramática”

QUEDA DA DEMANDA AO LONGO DOS ÚLTIMOS ANOS | (em mil unidades)



bom desempenho do agronegócio naturalmente ajuda na movimentação de carga. O investimento em infraestrutura também é importante para o avanço do setor que depende do PIB para crescer. “Mas a visão da Anfavea é que, sem as reformas trabalhistas, previdenciária e outras o Brasil vai ter dificuldade para chegar ao equilíbrio fiscal e retomar a confiança do setor e dos investidores”, destacou Megale.

Apesar das dificuldades, a boa notícia,

segundo Megale, é que a queda do mercado de caminhões começou a diminuir. “Mas a falta de definição dos investimentos do governo federal está impactando no setor. As vendas de caminhões dependem diretamente da retomada das atividades econômicas do país e a retomada depende da confiança dos investidores e dos consumidores e a confiança depende da reforma trabalhista e previdenciária, da estabilização do ambiente político e do mínimo de previsibilidade, de

regras claras, de definição dos financiamentos, da nova fase do Proconve de emissões (a Euro 6). O transporte rodoviário de carga passa por uma transformação em todo o mundo e no Brasil é preciso crescer para preparar esse setor para o futuro.”

Qual o caminho para a retomada? Na avaliação dos presidentes e dos diretores das montadoras, a retomada do mercado de caminhões depende de estabilidade política-econômica e de previsibilidade.

Philipp Schiemer



Para Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz, o Brasil e o setor de caminhões estão na UTI. “Essa situação difícil é

MERCEDES-BENZ

“Quem pensa que com o mercado fechado vai salvar a indústria está enganado. O mercado fechado vai significar a morte da indústria nacional e, sem indústria não tem emprego, não tem bem-estar, não tem classe média e nem uma base sustentável.”

resultado de uma política que há dez anos dominou as decisões, se concentrando no mercado interno e fechando o país. Agora o setor de caminhões, a indústria, toda economia nacional e os 14 milhões de desempregados estão sem confiança, sem investimentos e sem competitividade”.

Schiemer afirmou que a situação do Brasil é dramática, mas apontou que é possível aprender com os erros do passado. “É na crise que se tem oportunidade de mudar e pensar no longo prazo em como tornar o Brasil competitivo no futuro, pois somente com competitividade é que vai criar empregos no país. Quem pensa que com

o mercado fechado vai salvar a indústria está enganado. O mercado fechado vai significar a morte da indústria nacional e sem indústria não tem emprego, não tem bem estar, não tem classe média, e nem uma base sustentável.”

Schiemer citou o custo Brasil, que são as burocracias, os juros elevados e a legislação trabalhista muito cara, que com o tempo tem que ser ajustado. “Não podemos defender o mercado fechado. Temos que abrir o mercado para ter chance de exportar mais. Temos que importar mais para poder exportar mais as tecnologias. Temos que pensar num projeto futuro, pois queremos o Brasil inserido no mundo moderno.”

Em sua análise sobre o Brasil Schiemer afirmou que primeiro é preciso equilibrar o mercado e fazer a renovação de frota. “Isso poderá dar um impulso ao mercado, chegando a um volume de 120 mil unidades, com 50% amparado pelas exportações”, declarou.

VOLVO

“Precisamos pensar em algo previsível. Estamos em um momento complicado, mas é uma grande oportunidade para deixarmos de fazer uma cirurgia superficial, pois o setor precisa de um transplante de órgãos, de soluções que não vire uma bolha como foi no passado. Precisamos trabalhar para aumentar a competitividade do país globalmente”, destacou Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America.



Fabiano Todeschini

“Hoje é mais barato vender da Suécia para a Colômbia do que do Brasil para a Colômbia. Por isso, quanto mais competitivo melhor será para o país. Mas é preciso ter estabilidade nas políticas.”

Por falta de competitividade a Volvo do Brasil perdeu mercado para as próprias fábricas na Suécia. “Hoje é mais barato

vender da Suécia para a Colômbia do que do Brasil para a Colômbia. Por isso, quanto mais competitivo melhor será para o país. Mas é preciso ter estabilidade nas políticas”, salientou o presidente da Volvo Bus.

Todeschini disse ter grande expectativa no Rota 2030 e espera que este novo programa industrial seja uma política estável, de longo prazo para que o setor possa olhar para frente. “Precisamos de simplicidade e menos burocracia para fazer a roda girar.”

O mercado ideal para garantir a sustentabilidade da indústria de caminhões, segundo Todeschini, é de 120 mil unidades produzidas, com 50% dos veículos destinados à exportação.

MAN

Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America, destacou o consenso que há em todo o setor com relação à simplicidade e previsibilidade. “Precisamos ser simples na previsibilidade e o governo tem que deixar a indústria trabalhar com situações estabelecidas e ter regras claras”.

Apesar da situação política do país estar bastante conturbada, Alouche disse estar confiante na estabilidade do mercado brasileiro. “Ao contrário de muitos que consideraram que em 2011 ocorreu uma bolha no setor de caminhões, eu acho que foi um momento pontual em que se aproveitou de uma série de ações combinadas que levou o mercado a 173 mil unidades, mas a MAN acredita que o Brasil é grande o suficiente para voltar àquele patamar em dois anos”, disse.

Na opinião de Alouche hoje a economia está trabalhando quase que independente

“Ninguém aguenta mais esperar a solução da política para resolver o seu negócio.”

da política, por isso a retomada do país vai acontecer.

Alouche chamou a atenção sobre a falta de peças para a montagem de caminhões por causa da limitação dos fornecedores. “As empresas se capacitaram para o momento atual de produção e se a volta for mais intensa, vamos ter um gargalo muito forte na retomada da produção.”



Ricardo Alouche

O diretor da MAN pediu previsibilidade do governo para o setor automotivo. “Só assim o fornecedor vai conseguir investir e estar preparado para a retomada do mercado. Estamos fazendo reuniões sistemáticas com as fabricantes de autopeças para alertá-las sobre a oportunidade que o país dá a todos.”

Além da dificuldade para o cliente obter a aprovação do crédito devido à restrição causada pela queda na demanda, Alouche destacou também a situação difícil da rede de concessionária com a margem reduzida por causa do baixo volume de veículos e das montadoras com a defasagem nos preços dos produtos em torno de 30% em relação a 2011. “Precisamos reiniciar essa retomada para cobrir os custos, pois estamos operando com margem negativa”, afirmou.

Alouche reivindicou também a desburocratização nas exportações. “É preciso trabalhar para incentivar as exportações, pois a cadeia de impostos no Brasil torna o nosso produto pouco competitivo lá fora.”



João Pimentel

FORD

João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões, disse estar confiante na retomada do mercado, mas não sabe precisar quando por causa da instabilidade política. “Ainda vamos conviver com esse cenário volátil por algum tempo e, por causa dessa situação, alguns empresários vão postergar as suas compras. Enquanto isso, é preciso melhorar a eficiência, buscar alternativa, fazer o possível e o impossível para viabilizar a exportação”, comentou.

Pimentel salientou que, assim como a Ford, as demais montadoras se adequaram à nova realidade do país e quando o mercado voltar todos estarão mais competitivos. “A grande preocupação é como sustentar a rede nesse momento de crise e fazer o empresário manter a confiança e investir no negócio de caminhão”.

Pimentel lembrou que o mercado de caminhões está muito ligado a investimento. “A capacidade de investimento do governo vai demorar muito. Esperávamos no primeiro trimestre um nível de investimento de 2% e foi negativo em 1,6%, caiu em relação a 2016”.

O diretor da Ford salientou que a renovação da frota é importante para a retomada do setor. “Se o programa for aprovado será bom para a indústria, para a segurança e para o meio ambiente.”

IVECO

Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina, também defende uma política de longo prazo para o mercado automotivo. “O plano 2030 tem que ser fechado e estar acima de qualquer governo que venha ocupar o cargo. Estamos falando de vinte anos que não podem ser mudados a cada quatro anos por um governo de plantão”, enfatizou.

Borba salientou que o Brasil, maior mercado da América Latina, não pode deixar de estar na lista de competitividade. “Hoje a dificuldade para exportar um veículo é muito grande porque acabamos exportando uma série de impostos que carregamos na cadeia. Somos representantes de multinacionais que têm tecnologias avançadas que poderiam ser incorporadas no país para beneficiar o consumidor brasileiro e os clientes latino-americanos, mas enfrentamos muitos obstáculos.”

Borba projetou para quatro ou cinco anos que o mercado de caminhões alcance um volume de 120 mil unidades produzidas, sendo que 30% sejam escoados para a exportação.

“Não podemos viver num país, que chegou a ser a sexta economia no mundo, nas condições que temos hoje. Precisamos



Marco Borba

de políticas industriais de longo prazo, de acordos bilaterais, de desburocratizar e incentivar a indústria porque à medida que o país de fecha e se torna um país mais importador do que exportador acaba travando uma série de sistemas, que se fecham entre si e não se desenvolvem”, destacou Borba.

Na avaliação do vice-presidente da Iveco essa crise, que está durando quatro anos, serviu para rever os procedimentos e uma série de coisas que hoje têm ajudado a companhia ser mais eficiente. “Temos que repensar o país como um todo e fazer diferente para inserir o Brasil num contexto globalizado. Esse é o grande desafio”, ressaltou Borba.

DAF

Michel Kuester, presidente da DAF Caminhões, esclareceu que quando a companhia decidiu investir no Brasil acreditava que havia transparência e previsibilidade. “Foi o contrário diante desse momento conturbado, mas o país tem que ter regras claras e previsíveis para conseguir ser mais competitivo”, declarou.

Kuester ressaltou que, nesses seis anos que a DAF tem de Brasil, nunca viu os clientes desejando tanto comprar caminhão como agora. “O momento é positivo, o comprador quer comprar, mas precisamos dessas discussões para criar



Michel Kuester

soluções em longo prazo para ajudar o mercado voltar a crescer”, disse. **CTM**



Novos caminhos e oportunidades

Evento Frotas Conectadas discute tendências e inovações tecnológicas voltadas para os setores de transporte e logística, e os seus impactos nos novos modelos de negócios e serviços

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O mote da segunda edição do Frotas Conectadas, evento promovido pela OTM Editora, em maio na capital paulista, foi “Colocando tecnologia nas rodas ou rodas na tecnologia?”. “Fizemos uma provocação, pois entendemos que o momento de mudanças significativas dos negócios exige dos executivos e empreendedores um olhar inovador e de construção de conhecimento, não apenas de querer respostas prontas. Novas formas de pensar os modelos de negócios são fundamentais”, explica Ricardo Altman, diretor da Lunica Consultoria. O encontro reuniu especialistas, gestores e executivos para discutir os avanços tecnológicos e seus desdobramentos na indústria automotiva, nos transportes e na logística.

As novas tecnologias transformaram a forma com que as empresas costumavam se estruturar e atuar junto ao mercado. Em 2016, foram comercializados 1,5 bilhão de smartphones no mundo, e a previsão é de que, em 2020, 75% dos telefones móveis estejam conectados à internet, conforme estudo apresentado pela associação global de operadoras GSMA. “Os veículos, por sua vez, também passam a usar diferentes tecnologias de comunicação, transformando-se em computadores ambulantes. A consequência disso é o incremento de uma série de benefícios como a melhoria da eficiência energética, da segurança veicular, do sistema logístico, do compartilhamento de veículos e cargas e principalmente da criação de modelos de negócio cada vez mais diversificados”, diz Wagner Fonseca, da Netz Engenharia.

Fonseca destaca que, com a introdução dos veículos elétricos no mercado, as empresas de tecnologia passaram a concorrer com as montadoras, desenvolvendo modelos inovadores e provocando uma corrida que

certamente trará grandes vantagens para a sociedade como um todo. “O evento Frotas Conectadas 2017 mostrou parte desse cenário, proporcionou aos participantes a interação com diferentes profissionais, possibilitando um network gabaritado, em um ambiente de inovação propício para se conectar com o mundo da tecnologia da informação cada vez mais presente em nossas vidas. Não vamos parar por aí, em 2018 traremos mais novidades”, afirma.

ELETRICIDADE

Nesse contexto de apelo ecológico, a tecnologia pode ser uma aliada importante no controle de emissões de poluentes e gases de efeito estufa. A chinesa BYD produz ônibus, caminhões e carros elétricos, além de painéis, baterias e carregadores. Carlos Roma, diretor de vendas de veículos comerciais, planejamento de produto e Infraestrutura da empresa, acredita que o maior obstáculo para a intensificação do uso de modelos elétricos não é a falta de infraestrutura ou energia. “Impostos e custo da bateria são a chave da equação para difusão do veículo elétrico”, declara.

Em abril, a BYD inaugurou duas fábricas em Campinas, no interior paulista, para produção de baterias, veículos elétricos e painéis solares, tendo como objetivo a ampliação de conteúdo local. A companhia fornece chassis de ônibus K9, de 12 metros, e K10, com 15 metros, que já estão circulando nas vias brasileiras. Os ônibus elétricos têm autonomia de 250 quilômetros.

Os modelos e6 e T3 são outros destaques da linha de produtos da BYD, que estão em operação no Brasil. O e6 é um utilitário com 400 quilômetros de autonomia e velocidade máxima de 140 quilômetros por hora, muito



Ricardo Altman: o momento exige um olhar inovador

utilizado por taxistas e frotas comerciais em diversas partes do mundo. Os veículos BYD já são utilizados pela Comlurb (Companhia Municipal de Limpeza Urbana) do Rio de Janeiro e pela EcoRodovias em diversas rodovias brasileiras. O T3 é uma van ou furgão ideal para entregas em áreas urbanas.

Os carregadores inteligentes BYD têm potência de 1,5 kW a 200 kW por hora, abastecendo carros, caminhões e até ônibus articulados.

NOVOS MERCADOS

Os participantes do evento puderam vislumbrar a realidade de mercados importantes e até mudar alguns conceitos. “A China conta com mais 720 milhões de usuários de internet, ou seja, quase 50% da população têm acesso à internet. Sendo que 95% usam internet móvel. A adesão massiva à internet móvel aconteceu com a popularização de smartphones, devido ao barateamento e à existência de muitas marcas locais. A cobertura é ampla e rápi-

da”, afirma In Hsieh, representante da China Brasil Internet Promotion Agency.

Uma ideia muito comum em relação aos produtos chineses, que é uma distorção da realidade, de acordo com Hsieh, é de que as empresas locais apenas copiam a tecnologia de outros países, sendo pouco inovadoras. “O chinês não faz somente cópias baratas, como algumas pessoas ainda acreditam. Existe muita inovação tecnológica sendo criada localmente. Shenzhen é o epicentro do momento em desenvolvimento de novos produtos, principalmente no setor de eletroeletrônicos e tecnologia”, informa Hsieh. Atualmente, há mais de 200 marcas chinesas de celulares sendo produzidas no país.

A penetração do e-commerce, em relação ao setor de varejo na China, é de 19,6%, enquanto que, no Brasil, o índice é de apenas 4,8%. A utilização de mobile payment entre usuários de Internet nos Estados Unidos é de 19% e na China, 55%. “O Didi, um aplicativo chinês de mobilidade e transporte, levou um ano para atingir a marca de um bilhão de viagens, enquanto que o Uber demorou cinco anos. As empresas chinesas são plataformas de negócios centradas na relação com o cliente por meio do uso de dados. Outro dado interessante: a China representou mais de 40% das vendas de veículos elétricos do mundo em 2016”, diz Hsieh.



CONECTIVIDADE

Hoje, todos os elementos que compõem o veículo precisam estar conectados, facilitando a manutenção e garantindo o uso correto dos produtos. A Continental desenvolve soluções conectadas em pneus para o cliente. “Lançamos no mercado sensores conectados nos pneus, que vêm de fábrica em algumas linhas de produto. A ferramenta capta dados de temperatura e pressão dos pneus e transmite em tempo real para o condutor ou gestor da frota, permitindo uma manutenção adequada”, explica Carolina Wagner, head de Marketing da Continental Pneus para o Mercosul. Autotrak já disponibiliza o Cyber Fleet, um produto desenvolvido em parceria com a Pirelli, que monitora a condição dos pneus.

Outro destaque da Autotrak, agora no campo da telemetria e monitoramento, é o FordTrac, resultado de parceria com a Ford, que na sua versão Cargo vem instalado de fábrica. “O sistema permite acesso direto às informações dando uma visão ainda mais completa do que se você estivesse dirigindo o caminhão”, explica Rodrigo Piquet, diretor de novos negócios da Autotrak. Para a operação, o cliente utiliza o software SuperVisor Web, que é compatível com todos os demais produtos da marca, reduzindo assim a necessidade de investimentos em informática. O produto conta ainda com blindagem eletrônica (bloqueio via barramento CAN) e telemetria do veículo via barramento CAN.

Existem mais de dois mil veículos Scania conectados no Brasil. “Entregamos soluções com foco em gestão da operação, da condução e manutenções, para redução dos custos com combustível, manutenção, pneus e aumento do tempo do veículo rodando. Temos uma parceria com a Vivo para poder oferecer mais eficiência para o cliente. Há diferentes tipos de planos e pacotes voltados para o diagnóstico da frota, desempenho de cada veículo e motorista”, informa Alex Barucco, responsável por serviços conectados da Scania no Brasil.

Rodrigo Piquet: FordTrac na versão Cargo vem instalado da fábrica



Charles Sperandio: “Não devemos ter medo da tecnologia”

FROTAS TERCEIRIZADAS

E as novas tecnologias também impactaram o mercado de locação de veículos, pois as exigências dos consumidores mudaram e a tecnologia embarcada agrega valor aos produtos. “A telemetria já mudou o segmento, sendo um diferencial importante para as locadoras de veículos”, diz Antônio Guerardi, gerente geral de marketing da Locamerica.

O car sharing ou carro compartilhado, uma tendência no mercado de transportes fevido aos aplicativos, não é novidade para a Localiza. “Já fazemos car sharing há tempos. Isso traz grandes benefícios para a mobilidade, sendo muito positivo para a sociedade. Temos que acompanhar as novas tecnologias, possibilitando esse tipo de eficiência para os clientes. Hoje, oferecemos veículos também para os motoristas de Uber, ou seja, a tendência virou oportunidade para expandir os negócios”, diz Gabriel Andrade, responsável pelo marketing e gestão de vendas da Localiza.

“Hoje, o consumidor tem opções, pode usar táxi, aplicativo, sistema de caronas ou transporte público. Pode ainda alugar um carro, dependendo da situação. Não devemos ter medo da tecnologia, pelo contrário, essas alternativas se complementam”, diz Charles Sperandio, diretor de marketing da Movida. As empresas que optam por terceirizar suas frotas fazem essa escolha exatamente para não precisar investir em atividades que não fazem parte de seu core business. Por isso, as locadoras de veículos precisam oferecer um serviço completo.

CTM



Sascar: mais controle, mais produtividade

Especializada em gestão de frotas e rastreamento de veículos e cargas, a companhia traz soluções para que os frotistas detectem as práticas que resultam em desperdício e ineficiência

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Sascar, uma empresa do grupo francês Michelin, planeja investir R\$ 100 milhões nos próximos cinco anos para a expansão em novos mercados na América Latina, com foco em inovação e soluções tecnológicas que melhorem a qualidade dos serviços. A companhia atua nos segmentos de pesados, frotas leves, soluções carga, fora de estrada e varejo.

A aquisição da Sascar pela Michelin, em 2014, faz parte do novo modelo de negócios em soluções de mobilidade do grupo francês, ampliando as ofertas com seus produtos. "Somos uma empresa do grupo Michelin, com 18 anos de mercado, para que nossos clientes possam ir mais longe por meio de soluções tecnológicas que atendam suas principais necessidades", salienta Gilson Santiago, CEO da Sascar. Em 2016, a companhia atingiu uma receita de R\$ 354 milhões na América Latina (Brasil e México), sendo a maior empresa do setor na região e a sexta em nível mundial. Nos dois países, a marca possui 60 mil clientes.

No Brasil, 238 mil veículos utilizam soluções Sascar. A empresa conta com 115 colaboradores, divididos em três unidades: Alphaville e Campinas, em São Paulo, e Curitiba, no Paraná, além de uma equipe de 38 engenheiros que trabalham no desenvolvimento de projetos. No México, 28 mil veículos estão conectados por meio de produtos da marca. "Acreditamos que a mobilidade é essencial para o desenvolvimento humano. Com base em nossos valores e integrados ao nosso ecossistema, buscamos torná-la mais segura, eficiente e sustentável, e contribuir ativamente para o sucesso dos nossos clientes", afirma Santiago.

Santiago salienta que incrementar a mobilidade no Brasil é uma tarefa cheia de desafios: 35% do total dos acidentes nas rodovias federais são com caminhões (5% deles fatais). Tombamento e capotagem são os acidentes mais graves e frequentes, causados geralmente por velocidade incompatível na curva e fadiga do motorista. "A conectividade permite o desenvolvimento de soluções para ajudar o frotista a vencer esses desafios, capturando dados e transformando esses dados em informação, que ajude na gestão da frota, e na prevenção, inclusive, de acidentes", diz.

Os roubos de cargas e veículos também representam um grande problema para os transportadores e frotistas, porém os custos com acidentes resultam em um prejuízo 12 vezes maior que as perdas por roubo. "Acreditamos que a mobilidade é essencial para o desenvolvimento da sociedade. Com base em nossos valores, buscamos torná-la mais segura, eficiente e sustentável, contribuindo ativamente para o sucesso dos nossos clientes. A conectividade e a integração das tecnologias é o caminho para reduzir os impactos negativos desses obstáculos e gargalos", afirma Santiago.

CARRETA CONECTADA

A DSR Cargo, situada em Curitiba, no Paraná, é especializada no transporte de latas, cosméticos e alimentos, e conta com uma frota de 500 carretas e 100 cavalos mecânicos. "Era necessário planejar melhor a distribuição das carretas para que não houvesse equipamentos ociosos, o que significava um grande desperdício de energia.



Gilson Santiago: incrementar a mobilidade no Brasil é uma tarefa cheia de desafios

Com as nossas soluções, houve redução de 39% dessa ociosidade, o que representou um ganho significativo de produtividade", explica Santiago.

A operação envolvia mudanças contínuas do conjunto cavalo e carreta. "A transportadora tinha dificuldades para controlar as carretas, o que gerava equipamentos parados, perdidos ou mesmo usados sem autorização pelos agregados. E a empresa precisava informar ao seu cliente a localização da carga, o que ficava muito difícil sem um planejamento mais rigoroso", diz Santiago. Com o rotograma falado, a empresa também reduziu significativamente os desvios de rota e os atrasos da frota.

Sem localização precisa das carretas, uma grande quantidade de recursos desnecessários era dedicada para o cumprimento dos acordos de nível de serviço. A Sascar implementou o pacote de carreta produtiva, que por meio do monitoramento, trouxe maior

produtividade à frota. "Com a localização em tempo real, o histórico de posições das carretas e a verificação do percurso percorrido, conseguimos excelentes resultados. Quando você sabe se tem carretas ociosas, mesmo estando desatreladas do cavalo, é possível planejar melhor a distribuição de seus carregamentos", relata Santiago.

CARRO CONECTADO

Outro case apresentado por Santiago é de uma indústria de lubrificantes automotivos e industriais, com uma frota de 150 veículos leves. Vendedores, gerentes de vendas e a diretoria utilizavam esses veículos. O cliente buscava redução de acidentes, além da gestão eficiente de custos e ativos. Era necessário acabar com as atitudes inseguras: acelerações perigosas, freadas bruscas, imprudência nas curvas e excesso de velocidade. Outro problema era o desperdício de energia causado pelo tempo em que o veículo parado permanecia ligado.

Em média, um litro de combustível é desperdiçado por hora com o veículo parado e ligado. Por exemplo, o ar-condicionado funcionando enquanto o funcionário faz ligações telefônicas ou aguarda um cliente. Para uma gestão completa da frota, que reduzisse os custos e prevenisse acidentes, a Sascar apresentou ao cliente um conjunto de soluções. "A empresa adotou uma série de medidas para combater algumas práticas que traziam desperdício de energia ou aumentavam os riscos de acidentes", informa Santiago.

Entre as soluções adotadas pela empresa, Santiago destaca o dashboard com a visualização dos principais indicadores da frota e dos motoristas, como: custos com manutenção e combustível, infrações e situações de risco, ranking dos melhores e piores motoristas, distância percorrida dentro e fora do horário de trabalho, tempo parado e ligado. "Com todas essas informações, o gestor tem maior controle sobre a frota e pode aumentar a produtividade do negócio", comenta.

A gestão de frotas no futuro

As tecnologias do futuro já existem, mas ainda deve levar algum tempo para que elas se tornem parte do dia a dia

A tecnologia para gestão de frotas evoluiu bastante nas duas últimas décadas. "Há 20 anos, monitoravam-se os veículos com rádio amador. No final do dia, o responsável entrava em contato com os motoristas para saber se havia corrido tudo bem", lembra Adriano Maskalenkas, da área de Inovação e Novos Negócios da Ticket Log. "Não preciso dizer que muita coisa mudou. Hoje, temos uma série de soluções de telemetria que permitem o monitoramento de frota e do motorista em tempo real, além de muitos recursos para agregar valor aos negócios. E daqui a 20 anos, como será?", questiona.

Maskalenkas destaca que o gestor de frotas precisa lidar com um grande número de fatores para conseguir desempenhar bem as suas funções: multas, legislação, rotas, pedágios, estacionamento, manutenção e venda do veículo, consumo de combustível e pneus. "Como planejar a melhor forma de gerir uma frota, sem o total domínio sobre essas e outras questões? A tecnologia se tornou a grande aliada da administração eficiente dessa cadeia de valor. A Ticket Log está transformando os dados em informações relevantes para que a empresa possa fazer a gestão de sua frota", afirma.

Atualmente, o gestor quer receber algo mais que dados e informações. "O cliente quer o diagnóstico pronto de seu negócio. Quer soluções rápidas, pois tudo acontece muito rápido. Precisa saber o que pode ser feito para resolver os problemas e melhorar os processos. Temos que apresentar para ele as opções mais adequadas, temos que capacitá-lo para utilizar a tecnologia da melhor forma possível. Precisamos mostrar como reduzir os custos e como ser mais produtivo", acredita Maskalenkas. A Ticket Log é uma empresa do grupo Edenred, resultado da aliança entre a Ticket Car e da Ecofrotas, que conta com 27 mil clientes e um milhão



Adriano Maskalenkas: "O cliente quer o diagnóstico pronto de seu negócio"

de veículos conectados.

Para Maskalenkas, as tecnologias que serão usadas no futuro já existem, mas irão se tornar mais comuns ao longo das próximas décadas. "Os veículos conectados, elétricos ou autônomos são realidade, mas seu uso será difundido. Nos Estados Unidos, o Otto, o caminhão autônomo resultado da parceria da Uber e da AB InBev, circula e realiza entregas, de forma experimental. Não podemos prever o que vai ocorrer daqui a 20 anos, mas essas tendências irão se intensificar, sem dúvida. As cidades inteligentes também já são uma realidade. Existem iniciativas nesse sentido inclusive no Brasil. Na Espanha, Santander é um exemplo de como a coleta e o uso correto de dados podem trazer resultados concretos", destaca.

Em Santander, a instalação de 20 mil sensores gerou economia de água, luz combustível, além de contribuir para melhoria do trânsito. No centro da cidade, que tem cerca de 175 mil habitantes, existem 400 sensores nas ruas, monitorando as vagas disponíveis para estacionamento, que são informadas em painéis distribuídos pela região ou por GPS. Por um aplicativo é possível pagar a taxa de estacionamento e renovar o tempo de parada remotamente.

CTM



Drones: tecnologia a serviço da produtividade

Gerdau utiliza veículos aéreos não tripulados para diversas tarefas em suas unidades fabris; UPS testa drones para entregas da última milha e para ações humanitárias

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Realidade virtual, drones, sistemas móveis e inteligência artificial passaram a fazer parte do dia a dia da Gerdau, desde que a empresa iniciou a implementação da Usina Virtual, projeto inspirado nos métodos da Indústria 4.0. Os resultados têm sido animadores: redução de custos, economia de energia e processos mais eficientes. Com a proposta, que teve início no final de 2015, a companhia, que é uma das principais fornecedoras de aços especiais no mundo, já registra retorno anual de R\$ 15 milhões em suas unidades. A utilização de drones para monitoramento e inspeção de operações é uma das iniciativas relacionadas ao projeto.

Os equipamentos sobrevoam áreas de tratamento, de transporte de material e de abastecimento, monitoram estoques de minérios e áreas administrativas, e cuidam das drenagens das águas pluviais que se direcionam para os rios. “Os drones também são usados para segurança patrimonial e de equipamentos, evitando o deslocamento de equipes pelas plantas da empresa. Na verdade, eles têm várias funções como a verificação do inventário de graneis e de sucata, inspeção de telhados e galpões, e de caixas d’água”, informa Gustavo França,

gerente de TI da Gerdau.

De acordo com a empresa, as vantagens dos equipamentos são muitas: mais acuracidade nos dados e informações coletados, menos deslocamento de pessoal para execução de tarefas simples, maior rapidez nos processos e gestão mais precisa de estoques. A conferência da sucata, por exemplo, que era feita pelos funcionários



Smartphones: aplicativos para os motoristas

anteriormente, demorava cerca de três dias; com os drones, isso é realizado em apenas sete minutos. França explica que drones também são usados para a conferência de produtos, que utilizam RFDI (Identificação por Radiofrequência).

O uso de RFDI é outra medida da Usina Virtual da Gerdau, desenvolvida para melhorar a gestão de estoques e carregamentos de caminhões na usina. Antes, ao chegar à unidade, o motorista se direcionava à portaria, realizava um cadastro, aguardava sua liberação e recebia um cartão que permitia a sua entrada. Dentro da usina, ao passar pela balança, o caminhoneiro era direcionado à área de carregamento de perfis estruturais. Na sequência, ele seguia para o carregamento do produto, onde seu veículo aguardava até que um colaborador da companhia liberasse o carregamento, que era identificado de forma manual no estoque.

A implantação do RFID criou um ambiente de rastreabilidade automática para as movimentações de produtos e equipamentos, com foco na automação dos processos de recebimento, gestão de estoques e carregamentos. Foram instalados diversos sensores e leitores de RFID nos equipamentos de

movimentação interna na usina, como pontes rolantes e empilhadeiras. O processo contribui para que o colaborador coordene o sistema de carregamento dos caminhões de forma automática, direcionando onde serão coletados os materiais que ficam no estoque. "O sistema permite a conectividade entre os produtos, os clientes e os colaboradores, proporcionando mais rapidez e eficiência. Os drones podem fazer a leitura do RFID, mesmo naqueles produtos que estão mais escondidos. Não há mais necessidade de que isso seja feito manualmente. O inventário de estoques, que chegava a demorar 30 dias, agora é realizado em menos de 30 minutos", afirma.

O sistema RFID permite o rastreamento da mercadoria até o cliente, dando mais transparência ao processo, inclusive melhorando as rotas e garantindo segurança e produtividade. "Na Gerdau, não medimos esforços quando falamos de inovação e digitalização na indústria do aço. Em linha com um dos principais valores da companhia, a iniciativa garante o aprimoramento da gestão dos equipamentos e estoques, garantindo um ganho de produtividade nas operações logísticas, e contribuindo também para que nossos clientes acompanhem em tempo real o rastreamento de sua mercadoria, desde a saída da usina até o destino final", destaca Carlos Hamilton, diretor industrial da Usina Ouro Branco.

APP PARA MOTORISTAS

Outra ação que integra o projeto é o gerenciamento de filas para carga e descarga nas usinas. Por meio de um aplicativo, o motorista agenda um horário para ir até a unidade da Gerdau. Ao chegar, o celular do motorista é detectado por uma zona virtual que, por sua vez, alerta o funcionário sobre a chegada do caminhão. Depois disso, é realizado o checklist virtual feito por tablet, que permite, entre outras funcionalidades, identificar se o motorista está com o treinamento de segurança em dia ou detectar quando foi realizada a última inspeção do veículo.

A empresa adotou smartphones com aplicativos customizados para a condução dos processos de cadeia de produção, aumentando a eficiência e reduzindo o tempo de trabalho dos operadores, que antes era feito manualmente. "O ganho de produtividade foi muito significativo: no mesmo tempo gasto anteriormente para um caminhão realizar uma viagem, agora é possível fazer três, com o mesmo veículo. O projeto permite que o caminhão fique menos tempo na fábrica, em carregamento ou descarregamento. Isso reduz os custos e traz mais agilidade aos processos", explica França.

A Gerdau também está investindo em um sistema da General Electric (GE) que incrementa a produção, além de apontar precocemente falhas em equipamentos, realizar análises e trazer insights sobre o es-

tado das máquinas e processos de logística. A implementação do software permitirá que a GE esteja conectada em onze unidades da Gerdau, atuando no sistema de manutenção preventiva, em uma iniciativa inédita no mercado global de aço. A estratégia inclui cerca de mil equipamentos, sendo que a instalação de 600 máquinas será de responsabilidade da GE, para a instalação das unidades restantes, funcionários da Gerdau receberão capacitação.

Até o momento, a Usina Digital já faz parte da rotina da maior parte das 14 unidades da Gerdau do Brasil, incluindo mineração. Na América do Norte, o projeto foi executado na cidade de Whitby, no Canadá. O projeto revolucionou toda a cadeia produtiva da companhia. "É uma nova forma de fazer negócios", resume França.



UPS

A UPS testou com sucesso um drone que é lançado do teto de um carro da companhia e entrega de forma autônoma um pacote em uma residência, retornando depois ao veículo, enquanto o motorista continua a rota para fazer uma entrega diferente. O teste foi feito em Tampa, na Flórida, Estados Unidos, em parceria com o Grupo Workhorse, uma desenvolvedora de caminhões elétricos e drones, com sede em Ohio. A Workhorse construiu o drone e o carro de entrega elétrico da UPS utilizado no teste.

Os drones são uma opção para um futuro não tão distante. "Esse teste é ➔



Mark Wallace: o uso de drones é um grande passo para o aumento da eficiência

O drone utilizado no teste foi o Workhorse HorseFly, um sistema de entrega octópode, de alta eficiência, integrado com a linha Workhorse de caminhões de entrega elétricos e híbridos. O drone se ancora ao teto do caminhão de entrega. Uma gaiola suspensa abaixo do equipamento estende-se por meio de uma escotilha para dentro do caminhão. Um motorista da UPS, dentro do caminhão, carrega um pacote na gaiola e aperta um botão em tela sensível ao toque, enviando o drone a um endereço por uma rota autônoma pré-definida. O drone HorseFly, movido a bateria, é recarregado enquanto está ancorado. A autonomia de voo é de trinta minutos, sendo possível levar um pacote de até 4,5 quilos. “O drone é completamente autônomo. Ele não precisa de um piloto. Dessa maneira, o motorista está livre para fazer outras entregas”, diz Stephen Burns, fundador e CEO da Workhorse.

Há anos, a UPS vem testando tecnologias de automação e robótica, incluindo os drones. Em setembro, a empresa encenou uma entrega fictícia urgente de um medicamento de Beverly, em Massachusetts, EUA, para uma ilha no Oceano Atlântico, a cinco quilômetros da costa. “A UPS está usando drones para ajuda humanitária, em parceria com organizações terceirizadas, para entregar sangue e vacinas, em localidades de difícil acesso, em Ruanda, África. Outra vantagem desse tipo de equipamento é a

→ diferente de tudo que já fizemos com drones até agora. Ele tem implicações em entregas futuras, especialmente em localidades rurais, para as quais os nossos carros têm que viajar diversas milhas para fazer uma única entrega”, diz Mark Wallace, vice-presidente sênior de Engenharia Global e Sustentabilidade da UPS. “Imagine uma rota triangular de entrega na qual as paradas estão diversas milhas distante da estrada. Enviar um drone a partir de um carro para fazer apenas uma dessas entregas pode acarretar na redução do custo das milhas dirigidas. Esse é um grande passo em direção ao aumento da eficiência na nossa rede, ao mesmo tempo em que reduzimos nossas emissões no meio ambiente.”

A UPS tem cerca de 102 mil motoristas de entrega na estrada todos os dias. As rotas de entrega rurais são as mais caras de cumprir devido ao tempo e aos gastos exigidos com o veículo para completar cada entrega. Nesse teste, o drone fez uma entrega enquanto o motorista seguiu pela estrada para fazer outra. “Os motoristas são a identidade da nossa companhia e isso não vai mudar. O que é animador é o potencial dos drones para ajudar os condutores em vários pontos ao longo de suas rotas, os auxiliando a economizar tempo e atender às crescentes necessidades do cliente decorrentes do progresso do comércio eletrônico”, afirma Wallace.

Jéssica Viegas: “O nosso maior desafio é relativo à entrega final”

redução de emissões de gases de efeito estufa”, destaca Jéssica Viegas, supervisora de Customer Solutions da UPS. Os drones também estão sendo utilizados pela UPS para conferir inventários em prateleiras de armazenamento em grandes alturas, em seus armazéns.

Diferentes de todos os testes anteriores, as experiências mais recentes com drones mostram que eles podem auxiliar nas entregas residenciais que não são urgentes, como parte da operação rotineira. No ano passado, a Administração Federal de Aviação (FAA) americana publicou regras para veículos aéreos não tripulados (Vant) que permitem alguns usos comerciais de drones e pavimentou o caminho para a ampliação de futuras aplicações. A UPS foi uma das 35 organizações multidisciplinares selecionadas para compor o comitê consultivo da entidade.

Segundo Viegas, a UPS está implementando um projeto global de “last mile” (última milha). A companhia entrega 19 milhões de pacotes por ano, e a última etapa do processo é fundamental. “O principal desafio para o nosso setor é a entrega final ao cliente ou a ‘última milha’. Os drones podem ser uma opção para esse tipo de serviço. A empresa tem se preocupado em receber feedback dos clientes, utilizando diversas tecnologias para fazer pesquisas de satisfação”, diz.

Nos Estados Unidos, One Way United Parcel Service faz uso de locais de entrega alternativos por meio do programa UPS Access Point. Os consumidores podem agendar seus pacotes para serem entregues em um determinado momento em um ponto de acesso da UPS, que podem ser empresas de vizinhança confiáveis, avaliadas e associadas ou armários com chave em ruas, prédios e condomínios. Depois, basta retirar de acordo com a disponibilidade do cliente. Com este programa, os consumidores sabem que seus pacotes estão em segurança, em uma localidade muito próxima. Além disso, podem optar por receber alertas automáticos de email ou mensagem de texto quando seus pacotes estiverem prontos para serem retirados.

CTM





Logística e conectividade

Soluções utilizam georreferenciamento para traçar rotas, prospectar mercados, orientar campanhas de marketing e controlar as condições de armazenamento das cargas

MÁRCIA PINNA RASPANTI

As ferramentas QuadMinds, uma empresa argentina com sete anos de atuação no mercado, oferecem soluções em internet das coisas (IoT) e inteligência artificial, aplicadas à logística, que ajudam na administração da frota, monitoramento do motorista e fornecem dados georreferenciais para os clientes. As soluções planejam as entregas e as visitas a clientes, melhorando as rotas, aumentando a eficiência e reduzindo custos. A companhia disponibiliza soluções para transportadores de cargas ou passageiros, operadores logísticos, distribuidores, embarcadores e empresas de serviços em geral e de distribuição urbana.

Os produtos podem ser implementados em companhias de qualquer tamanho. "Toda empresa que tenha veículos ou equipes nas ruas pode se beneficiar dos nossos produtos. As informações coletadas vêm para nossa plataforma e são devolvidas 'mastigadas' para o cliente. Dando embasamento para que ele possa tomar a melhor decisão para o seu negócio", diz Luciano Peñalba, gerente da QuadMinds Technologies Brasil. Peñalba explica que os diversos módulos podem ser combinados de acordo com as necessidades de casa empresa. As ferramentas estão divididas em quatro blocos intercambiáveis. "Costumo dizer que nossas soluções são como aqueles brinquedos da Lego, que podiam ser montados de muitas formas."

O QuadTracks é uma ferramenta que utiliza dispositivos GPS ou sensores que irão monitorar a frota e os motoristas, em tempo real. "Podemos aproveitar os sistemas já instalados no veículo ou, se não houver, colocar novos. Localizamos todos os pontos de entrega no mapa, com base no Google Maps, instalamos uma cerca eletrônica para gerar eventos e janelas horárias para planejar a operação no dia a dia. Temos clientes, por exemplo, que trabalham com carga refrigerada, portanto, a temperatura precisa ser



Luciano Peñalba: os módulos são integrados e intercambiáveis

controlada o tempo todo. Se houver alguma alteração, o problema é detectado e resolvido na hora", conta.

Com o QuadTrack é possível realizar o acompanhamento das rotas, receber alertas sobre a gestão, o estado das visitas feitas por cada veículo, comportamento do motorista, e outras opções.

O QuadPhones é um módulo que engloba toda a parte de aplicativos e telefonia móvel, para as empresas que preferem não utilizar sensores ou trabalham com frotas terceirizadas. Existem soluções e aplicativos voltados para visitas, em que o funcionário que faz serviços externos recebe a lista de tarefas do dia e todas as orientações necessárias; para recebimento, em que o colaborador recebe pagamentos e notas fiscais; para censo, que busca informações relevantes para diversas áreas da empresa, entre outras funções que permitem o acompanhamento total da equipe. "Todos os relatórios são feitos de forma automática, de forma rápida e segura", diz Peñalba.

O GeoOptimizer é outro módulo que faz a roteirização da frota, realizando um cruzamento entre os pontos de entrega e os pedidos, distribuindo as entregas segundo localização, horário, condições de trânsito, capacidade de cargas dos veículos e o valor

das mercadorias transportadas. "Levando tudo isso em conta, e com inteligência artificial, a ferramenta sugere qual a melhor forma de disponibilizar a frota. O motorista recebe no celular o roteiro de entregas devidamente planejado, basta seguir as orientações do aplicativo. Isso é particularmente interessante para quem faz distribuição urbana", diz Peñalba.

É possível fazer a atribuição da carga por zona: traça-se, para cada veículo, um polígono da região onde estão os clientes e os pedidos a serem entregues. O sistema calcula e atribui automaticamente a carga para cada unidade, montando os percursos, o que permite identificar se a frota está saindo com capacidade de carga completa ou incompleta. O sistema também pode atribuir os pedidos a cada veículo levando em conta as zonas previamente delimitadas. Além disso, estabelece o nível de carga para o veículo, permitindo agregar ou transferir a carga de uma unidade para outra.

O GeoAnalytics reúne todas as informações relevantes para o negócio. "A ferramenta cruza todas essas informações e sobrepõe ao Censo Nacional para que eu possa descobrir o perfil da população em todas as áreas de atuação do cliente. Isso pode direcionar as ações marketing de forma mais efetiva, ou qualquer outro tipo de ação", explica Peñalba. A solução faz a análise do negócio e de novos mercados potenciais, a distribuição geográfica dos clientes e o rezoneamento de áreas de trabalho. É possível ainda criar mapas de análise, por meio da função de mapas de calor, para visualizar facilmente os clientes com maior consumo, maior faturamento ou a variável que interessar, além de identificar novas zonas de venda, áreas eficientes e ineficientes, conhecer em profundidade o comportamento do negócio e tirar conclusões.

CTM

Por uma energia mais limpa

Conferência internacional discute o futuro do etanol no Brasil e as possibilidades de descarbonização do setor de transportes e da indústria automotiva

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O Ethanol Summit é um dos principais eventos do mundo do setor de etanol e dos derivados da cana. Na sua quinta edição, que ocorreu em junho, na cidade de São Paulo, foi discutido o papel do setor de transportes na redução das emissões de gases poluentes e de efeito estufa. A Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) e a Unica (União da Indústria da Cana-de-Açúcar), promotora do encontro, assinaram um memorando de alinhamento sobre as estratégias e demandas dos setores sucroenergético e automotivo no que diz respeito aos programas em desenvolvimento junto ao governo, o RenovaBio e o Rota 2030, em linha com as metas ambientais que o Brasil assumiu no Acordo de Paris (COP21).

O compromisso busca garantir a segurança energética de forma sustentável e estimular novos investimentos com benefícios ambientais, sociais e econômicos, como: melhoria da qualidade do ar, desenvolvimento da indústria nacional, recuperação e a criação de empregos, a redução de importação de combustíveis, estímulo à inovação tecnológica e a preservação da infraestrutura de distribuição e revenda de combustíveis. O RenovaBio é um programa do Ministério de Minas e Energia, lançado

em dezembro de 2016, com objetivo de expandir a produção de biocombustíveis, entre eles o etanol, o biodiesel, o biogás e o bioquerosene.

O RenovaBio está alinhado com o cumprimento das metas de redução de emissões de gases de efeito estufa em 43% até 2030, conforme acordo que o Brasil firmou na COP21. Em junho, o Conselho Nacional de Política Energética aprovou as diretrizes estratégicas para o programa, orientadas pela previsibilidade e metas de descarbonização da matriz brasileira de combustíveis, regras de comercialização lastreadas em emissões de gases de efeito estufa, equilíbrio econômico, financeiro e socioambiental; e pela diversificação de produtos, especialmente em sintonia com a evolução da indústria automobilística com o programa Rota 2030. O programa substituirá o Inovar Auto, que termina em outubro deste ano.

O próximo passo é transformar a resolução em lei, a ser encaminhada ao Congresso Nacional. A expectativa é que isso aconteça ainda no segundo semestre de 2017. A estrutura do RenovaBio está pautada em metas anuais de redução de emissões de gases causadores do efeito estufa e no reconhecimento da capacidade de descarbonização dos diferentes combustíveis,

tomando como base o conceito de emissões do poço à roda (análise de ciclo de vida).

INDÚSTRIA

Em 2015, durante a Conferência do Clima (COP21), 195 países assinaram o Acordo de Paris para contribuir de forma mútua com a redução das emissões de gases de efeito estufa até 2030 e, desta forma, frear o aquecimento do planeta. Desde então, a descarbonização do transporte tem sido um grande desafio para governante e para a indústria. Karin Haara, diretora-executiva da Associação Mundial de Bioenergia, afirma que os biocombustíveis são a principal alternativa de descarbonização do setor de transporte e vão ao encontro das metas do Acordo de Paris. Nesse âmbito, o Brasil e os Estados Unidos são os líderes na produção de renováveis.

Segundo Ricardo Bacellar, diretor da KPMG, os carros elétricos movidos à célula de combustível representam uma importante tendência mundial. "A pesquisa global da KPMG do setor automotivo demonstra isso. No caso dos carros elétricos movidos à célula de combustível, o Brasil possui uma grande vantagem se considera o uso do etanol como fonte energética

desta solução, porque o país já dispõe de uma infraestrutura de distribuição farta que exigirá apenas mínimos ajustes. De todo modo, a consolidação desse modelo só será possível após sua validação tecnológica e a comprovação de sua eficiência energética, porque o consumidor sempre vai optar pela melhor relação entre custo e benefício”, diz.

O carro flex deve continuar a ser uma alternativa interessante nesse cenário. “Foi uma evolução para o setor automotivo e para o consumidor no Brasil. Por isso, não vejo como esse mercado poderia mudar ou até mesmo deixar de existir. Acredito que com o advento de novas tecnologias, e a indústria automotiva tem buscado eficiência energética continuamente, os carros flex continuarão a ser mais uma opção aos brasileiros junto aos carros elétricos e híbridos.”

A Scania, que participou do Ethanol Summit, desenvolveu seu primeiro motor a etanol em 1916. Atualmente, a montadora sueca disponibiliza ônibus e caminhões com a tecnologia. É possível reduzir 90% das emissões de CO₂ ao utilizar caminhões movidos a etanol, segundo a companhia. “Hoje o setor de transporte é uma das principais fontes de emissão de gases poluentes, e se queremos construir o futuro do transporte, é preciso trabalhar o presente. Nele, o etanol é uma realidade disponível”, afirma Hugo Nicioli, responsável pelo portfólio de combustíveis alternativos da Scania Latin America.

A empresa, que se destaca na utilização de combustíveis alternativos e no desenvolvimento de tecnologias sustentáveis, entende que o futuro exige um transporte mais sustentável e eficaz. “Nosso posicionamento global está na direção de um transporte sustentável, tanto que caminhamos para reduzir em 50% a emissão de gás carbônico por tonelada transportada até 2020”, diz Nicioli. A Scania possui variedade de motores, no segmento de pesados, que circulam com combustíveis como biodiesel, biometano, gás natural e o biogás, além do próprio etanol.



Ethanol Summit discutiu o papel do setor de transportes na redução das emissões

USINAS

A bioeletricidade é estratégica para a matriz energética brasileira, especialmente por ser renovável. Cada tonelada de cana rende aproximadamente 250 quilos de bagaço. Nas caldeiras, o bagaço gera vapor que aciona turbinas para produzir eletricidade de forma sustentável. Todas as usinas de açúcar e etanol são autossuficientes no período da safra. A biomassa da cana é gerada no centro consumidor do sistema elétrico, evitando perdas no transporte de energia. É complementar à fonte hidrelétrica com uma geração regular e concentrada no período seco e crítico do sistema interligado nacional.

Durante a cerimônia de abertura do Ethanol Summit 2017, foram lançadas as novas diretrizes do Protocolo Agroambiental do Setor Sucroenergético, que está em vigor há dez anos. O objetivo principal é a superação dos desafios advindos da mecanização da colheita da cana e a adoção de ações destinadas a consolidar o desenvolvimento sustentável do setor no Estado de São Paulo. Superada a eliminação da queima da palha da cana como método agrícola pré-colheita pelo setor produtivo, o novo protocolo tem como objetivo garantir a restauração das matas ciliares e nascentes localizadas em

áreas de cultivo, tornando o setor sucroenergético um destacado colaborador do maior projeto de proteção e restauração de matas ciliares e nascentes em São Paulo.

Para isso, até 2022, as usinas terão concluído o início do processo de restauração de todas essas áreas. O mesmo compromisso foi assumido pelos fornecedores de cana, sendo o seu prazo final 2025. As principais metas atingidas em seus dez anos de vigência foram: a antecipação dos prazos legais para o fim da queima da cana na colheita; a recuperação de matas em nascentes e a proteção das áreas de preservação de outros cursos d'água; e adoção de uma série de práticas de manejo para garantia da sustentabilidade em sua cadeia produtiva.

O protocolo foi bem sucedido em vários aspectos. Hoje, em 97,5% da área de cana de São Paulo não se pratica mais a queima na colheita, deixando-se de emitir mais de 9,27 milhões de toneladas de CO₂ e mais de 56 milhões de toneladas de poluentes atmosféricos. As emissões de gases de efeito estufa evitadas já equivalem ao que teria sido emitido por cerca de 162 mil ônibus circulando durante um ano. Desde 2010, as usinas reduziram em 40% o consumo de água para o processamento industrial, em virtude de sistema de reuso. **CTM**



Dia da Mobilidade Elétrica reuniu 500 pessoas e 127 veículos em carreata

Evento na capital paulista teve como objetivo chamar a atenção para os benefícios ambientais, sociais e econômicos de uma frota limpa

O Dia da Mobilidade Elétrica, comemorado em 27 de maio na cidade de São Paulo, foi um grande sucesso. Além da presença

de grandes montadoras e autoridades estaduais e municipais, o comboio de híbridos e elétricos dos mais variados segmentos reu-

niu 127 veículos, incluindo automóveis, utilitários, ônibus, caminhão, motos e bicicletas. Com isso, cerca de 500 pessoas seguiram o

APOSTA DE PESO

Uma empresa que tem investido muito no segmento de energia limpa é a gigante global BYD. No Brasil desde 2015, quando abriu sua primeira fábrica em Campinas, interior de São Paulo, para produção de ônibus elétrico e comercialização de veículos e empilhadeiras, a companhia aproveitou recentemente a inauguração de sua segunda unidade para produção de



painéis solares, e anunciou que irá nacionalizar a produção de chassis de ônibus elétrico no Brasil, concretizado em abril passado.

Fundada em 1995, a BYD rapidamente se tornou a maior fabricante mundial em baterias recarregáveis, sistemas de armazenamento de energia, carros e caminhões elétricos e híbridos plug-in e em ônibus elétrico. Atualmente, a linha de produção de chassis de ônibus elétrico no Brasil tem capacidade instalada para produção em três turnos da ordem de 720 chassis ao ano, com incremento crescente de conteúdo local. "Quando estiverem em operação, os 720 ônibus elétricos representarão uma redução na emissão de poluentes de 81 milhões de toneladas equivalentes de gás carbônico (CO₂, gás

de efeito estufa), bem como de 8 toneladas de material particulado, 440 toneladas de NOx, 90 toneladas de CO e 13 toneladas de HC, todos poluentes locais que impactam negativamente a saúde das pessoas", afirma Adalberto Maluf, diretor de novos negócios, marketing e sustentabilidade da BYD no Brasil.

Marcos Cardellini, gerente de desenvolvimento local, conta que serão mais de R\$ 13 milhões de investimento somente em engenharia e ferramentais locais em parceria com os principais sistemistas automotivos globais entre 2018 e 2022 e R\$ 50 milhões na infraestrutura e meios produtivos da fábrica. "São mais de 100 itens com estudos técnicos de aplicação local com análises das engenharias de Brasil, EUA e China e mais 200 fornecedores locais consultados e outras fontes estão em prospecção. Este ano temos 20% de conteúdo local, no próximo dobramos para 40%. Em 2019 vamos para 50%, em 2020 para 60% e em 2021 teremos 70% de conteúdo local de estrutura carroceria/chassis", explica Caderlini.



trajeto entre as praças Amadeu Amaral (R. Treze de Maio) e Charles Miller, em frente ao Estádio do Pacaembu, cruzando toda a Av. Paulista. Participaram da carreta veículos das marcas Mercedes-Benz, Renault, Volvo, Ford, Porsche, Toyota, Lexus, BYD, Eletra, Volkswagen e Nissan,

A iniciativa teve como objetivo chamar a atenção aos benefícios ambientais, sociais e econômicos que uma frota limpa, eficiente e silenciosa traz aos grandes centros urbanos.

Em sua segunda edição, a mobilização levou às ruas as bandeiras verdes e sustentáveis ao trânsito de São Paulo. “Chamar a população para fazer parte de um evento como esse e focar nos gargalos de grandes metrópoles, como a emissão excessiva de gases de efeito estufa, poluição sonora e alto custo do combustível é de crucial importância. E nisso, fomos bem sucedidos nesta edição”, comenta Ricardo Guggisberg, presidente da Associação Brasileira

do Veículo Elétrico (ABVE), que esteve à frente do evento.

A movimentação em torno do tema, porém, não para por aí. Entre os dias 21 e 23 de setembro, acontece no Expo Center Norte, na capital paulista, a 13ª edição do Salão Latino-Americano de Veículos Híbridos-Elétricos, Componentes e Novas Tecnologias. O evento irá apresentar novas soluções e inovações ao público, para que a população se familiarize com o tema e, assim, fomentar o debate acerca das necessidades de evolução da infraestrutura e tecnologia no país, tornando os veículos movidos a energia limpa uma realidade para todos.

A missão do evento é levantar uma série de pautas que envolvem a capacidade de desenvolvimento tecnológico, a melhoria da infraestrutura no país e o apoio a licitações voltadas ao aprimoramento do transporte público, sempre destacando os benefícios que uma frota híbrida e elétrica proporciona à população e às cidades.

REDE DE ELETROPOSTOS

A empresa foi primeira a produzir e vender no Brasil ônibus 100% elétrico e também foi a primeira no mundo a produzir um caminhão coletor de lixo 100% elétrico. No país, a BYD também já comercializa carros 100% elétricos para frotas corporativas e táxis, bem como soluções integradas para logística como empilhadeiras elétricas (premiadas em 2016 como a melhor do mundo pelo IFOY), comerciais leves e caminhões também 100% elétricos. Nos planos da empresa para o Brasil, também está investindo em Parcerias Público-Privadas (PPP) para novos projetos de monotrilho, área em que a BYD também atua nos mercados globais. “Estamos muito felizes com esse momento histórico, em especial por estar lançando nossas fábricas em Campinas, uma cidade inovadora e movida pelos mesmos sonhos da BYD”, afirma o presidente da BYD no Brasil, Tyler Li.



Também presente na segunda edição do “Dia da Mobilidade Elétrica”, a BYD efetuou de forma simbólica o primeiro fastcharge (recarga rápida no eletroposto) da cidade de São Paulo. De acordo com o engenheiro eletricista da companhia, Alexandre Travi, faltaram algumas licenças para o início da operação. “O projeto está em fase final de viabilização e faz parte da expansão da rede de eletropostos para carros elétricos”, acrescenta Travi.

Em Campinas, por exemplo, já são sete eletropostos públicos instalados desde 2015 para recarregar os automóveis. “Os equipamentos são viabilizados pelo projeto Emotive. Também há um oitavo ponto de carregamento localizado em Jundiaí, o que estabelece um corredor elétrico intermunicipal entre São Paulo e Campinas”, explica o engenheiro.

Segundo o executivo, cada eletroposto é capaz de recarregar 80% da bateria de um veículo médio em 30 minutos, com tempo total de recarga estimado em uma hora. “O equipamento é compatível com os veículos fabricados com o plug tipo 2 (Padrão AC Europeu), o que inclui os carros das montadoras Renault, BYD e BMW”, afirma. Até que seja regulamentado o modelo de cobrança e tarifas no país, o recarregamento continua gratuito para qualquer usuário.

Para Wagner Rigon, vice-presidente de vendas da BYD Brasil, a expansão e consolidação do segmento está diretamente relacionada aos desafios da regulamentação. “Precisamos de definições quanto à regulamentação como um todo, ao sistema de cobrança do combustível para veículos elétricos, assim como precisaremos de incentivos para a instalação dos eletropostos e para um mercado de consumo desses veículos”, afirma. De acordo com dados da ABVE, ao todo, o Brasil não tem mais do que 80 eletropostos. Levantamento feito pela montadora Nissan em 2016 mostrou que o Japão já tem 40 mil pontos de recarga.

De olho nos benefícios da mobilidade elétrica

Metas começam a sair do papel e empresas investem para atender à demanda crescente por alternativas de transportes coletivos menos poluentes

Conversão da frota de ônibus da capital de São Paulo para uma matriz de combustíveis não poluentes, começando por veículos novos. Essa é a grande aposta de Ieda Alves Oliveira, gerente comercial da Eletra, empresa brasileira especializada nessa tecnologia.

Apresentada em reunião da Comissão de Trânsito, Transporte, Atividade Econômica, Turismo, Lazer e Gastronomia em São Paulo (SP), a proposta faz parte do plano da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) – da qual a executiva também é vice-presidente – para renovar os 15 mil ônibus da maior cidade do país. “Nosso desejo é que toda a frota de ônibus novos estaria convertida para uma matriz de combustíveis não fósseis em dez anos (2027). E a frota total, em 15 anos (2032)”, revela Ieda Oliveira.

A Eletra, que fabrica veículos com tração elétrica nas versões trólebus (rede aérea); híbrido (grupo motor gerador + baterias); e elétrico puro (baterias), que podem ser adotadas em veículos para transporte urbano de passageiros, criou o primeiro ônibus elétrico híbrido com tecnologia brasileira. Hoje, a marca está presente em 300 trólebus e em 45 híbridos em operação na Grande São Paulo e em cidades como Rosário, na Argentina, e Wellington, na Nova Zelândia.

Além de ter sido bem aceito pelos veeredores paulistanos e pelo presidente da Comissão de Transportes, Senival Moura (PT), o plano da ABVE visa chamar a atenção para os benefícios ambientais, sociais e econômicos deste tipo de modal (veículos híbridos e elétricos). Dual Bus da Eletra, foi apresentado no “Dia da Mobilidade Elétrica” em São Paulo. “A grande novidade tecnológica do veículo é o sistema padronizado de tração, que pode ser alimentado por várias fontes de energia

Essas propostas estão alinhadas com algumas das definições apresentadas, no

início de junho, pela Secretaria Municipal de Transportes de São Paulo nas diretrizes gerais da tão aguardada licitação para renovar os contratos de operação dos quase 15 mil ônibus da capital paulista, realizada no início de junho.

Apesar de ainda polêmica, a redução de poluição foi um dos destaques entre vários outros pontos abordados na oportunidade pelo secretário municipal de Transportes e Mobilidade, Sérgio Avelleda: “Vamos determinar metas gradativas de redução de emissões de poluição, sem, no entanto, obrigar o empresário a escolher que tipo de ônibus não poluente terá de comprar.”

A Lei de Mudanças Climáticas, assinada em 2009, e que, desde então, previa anualmente a troca de 10% dos ônibus a diesel por veículos com outras tecnologias para que até 2018, nenhum coletivo municipal dependesse exclusivamente de óleo diesel para se movimentar ainda não foi cumprida. Até a metade de 2017, apenas 6% de toda a frota dos 14.700 ônibus em São Paulo conseguiriam cumprir essas exigências.

Reticente até saber quais serão os critérios de redução dessas emissões de materiais particulados, gás carbônico e óxidos de nitrogênio, Ieda Oliveira comemora o fato de a nova licitação do sistema de transporte coletivo levar em conta a questão ambiental. “Também esperamos que sejam definidas no edital metas de emissões que tragam ganhos em relação à legislação atual, do Euro 5, que já determina redução de poluição pelo diesel”, afirma.

A gerente comercial da Eletra destaca ser difícil determinar qual vai ser a tecnologia



O Dual Bus da Eletra pode circular em duas configurações diferentes

de mudança da matriz energética de uma cidade como São Paulo. “Deveria haver um mecanismo que permita que todas as tecnologias tenham espaço. Nós defendemos o trólebus, o elétrico e o híbrido, mas ainda tem o álcool, o gás natural o B-100 (100% de biodiesel)”, ressalta.

DUAL BUS

O Dual Bus da Eletra pode circular em duas configurações diferentes: híbrido ou trólebus e híbrido ou elétrico puro.

De acordo com a Eletra, o Dual Bus é extremamente versátil, capaz de atender a todas as necessidades dos operadores dos serviços de transportes, com o mesmo desempenho em qualquer versão. O Dual Bus incorpora uma série de novidades tecnológicas que asseguram essa versatilidade, todas desenvolvidas pelos técnicos e engenheiros da Eletra. A novidade é que não é apenas um trólebus, ou um híbrido, mas, sim, as duas tecnologias no mesmo ônibus e com o mesmo desempenho operacional e ainda permite o deslocamento só com baterias, em pequenos trechos.

Com 23 m de comprimento e a capacidade de transportar 153 passageiros, o Dual Bus tem chassi articulado de quatro eixos e motor elétrico desenvolvido pela Weg. **CTM**



INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA O SEU NEGÓCIO

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.

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

•0800 33 37682

0300 77 FROTA

•0300 77 37682



MONITORAMENTO
ONLINE



TERMINAL
REMOTO



RELATÓRIOS
BI



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



SAFETY
ARI



RASTREADOR
BACKUP



CONTROLE DE
TEMPERATURA



ITURAN
DIAGNOSTIC



ITURAN
APP



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

ituran.com.br



DHL inaugura primeiro centro multicliente no Brasil

Nesta unidade a empresa vai montar kits destinados a vários segmentos de negócios, para explorar mais o potencial existente para esta atividade no país

SONIA MORAES

A DHL amplia as atividades da divisão Supply Chain ao inaugurar no Brasil o primeiro centro multicliente de packaging (embalagem) para a montagem de kits a vários segmentos de negócios, como o automotivo, industrial, setor de consumo, tecnologia, life science e health care. “O objetivo da empresa é explorar a potencial que existe para esta atividade no Brasil”, afirma Maurício Almeida, diretor de operações da DHL Supply Chain.

Localizado próximo ao Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos, a nova unidade, que tem uma área de 3,8 mil metros quadrados e capacidade para

até 2,5 mil posições de paletes, iniciou as operações em maio com sete linhas de produção capazes de montar até três milhões de kits por mês.

A estratégia da DHL ao inaugurar este centro multicliente, segundo Almeida, é construir soluções com base naquilo que os clientes precisam, oferecendo serviços com maior valor agregado e que potencializam as cadeias de suprimentos.

Nesse local a DHL irá viabilizar a produção de kits de baixo e médio volume a custos competitivos, por meio da captura de ganhos de escala com a combinação de diferentes clientes e segmentos, e com

produtividade e eficiência no transporte e armazenagem. “O consumidor brasileiro, de forma geral, aprecia esta estratégia promocional, que tem sido ainda mais utilizada nos últimos dois anos.”

O diretor ressalta que os kits são uma espécie de fase intermediária de processos de produção mais complexos, como a indústria automobilística, ou estratégias de relacionamento, como a montagem de kits de uniformes para colaboradores de empresas aéreas.

O centro multicliente de packaging está desenhado de forma a extrair a maior eficiência logística com o desenho dos kits



Impressoras 3D, computadores e robôs colaborativos (acima) para reduzir custos em todas as fases

e no processo de manufatura nas linhas de produção. “A iniciativa de criar os kits parte das áreas de marketing e vendas dos clientes e o trabalho da DHL consiste em facilitar para que a montagem das embalagens aconteça de forma rápida, flexível e de baixo custo”, explica Almeida. “Seja o famoso leve três e pague dois ou a junção do xampú com o condicionado numa embalagem.”

Segundo o diretor da DHL Supply Chain, mais de três quartos de todos os produtos vendidos no mundo requer alguma forma de embalagem. “Estamos falando em mais de 75% de tudo o que é comercializado, isso mostra o tamanho do mercado de embalagens e a importância deste trabalho da DHL para o setor de suprimentos”, destaca Almeida e acrescenta que em média 9% do total gasto com qualquer produto é o custo direto do material de embalagem.

Almeida explica que o centro multicliente possui espaço bastante flexível e está preparado para operar com qualquer tipo

de produto, sendo o maior volume destinado ao varejo. “A unidade possui todas as licenças para operar com alimentos e medicamentos.”

Entre os vários setores atendidos atualmente os mais representativos, segundo Almeida, são os de consumo, life science e automotivo. “Outros segmentos, como o de tecnologia, têm grande potencial no



Maurício Almeida: “O centro multicliente possui espaço bastante flexível para operar com qualquer tipo de produto”

Brasil”, avalia o diretor.

A partir de sua experiência nacional e internacional em diversos mercados, a DHL desenvolve alternativas de soluções, levando em conta fatores como material, sustentabilidade, custos e produtividade.

“Esses recursos facilitam esta etapa do processo, economizando muitas idas e vindas de produtos. O cliente pode nos enviar de forma digital a especificação do produto de qualquer lugar do mundo, ou passá-lo em um scanner 3D, e nós o imprimimos para a montagem da primeira prova”, explica Almeida.

Com esses dados – e mais algumas especificações – são realizadas simulações de volumetria, peso, empilhamento e acondicionamento dos kits desenvolvidos em caixas-mestre, paletes e caminhões com o suporte de um software especializado. Outras especificações, como necessidade de controle de temperatura, normas sanitárias e formato de disposição no ponto de venda, também são levadas em consideração.

Nesse centro multicliente a DHL também irá oferecer serviços de desenvolvimento de embalagens secundárias, montagem e desmontagem de embalagens e kits, retrabalhos e etiquetagem para nacionalização de produtos importados – atividade muito demandada por multinacionais de forma geral.

Na produção de embalagem, serão aplicadas diversas tecnologias, como shrink, inkjet, sleeve, bags, cartuchos, além de etiquetagem e rotulagem de produtos e embalagens. São utilizadas etiquetadoras automáticas e semiautomáticas e robôs, em alguns casos, para manuseio de produtos.

Os mercados-alvo da DHL para essa atividade são as áreas de consumo, automotivo, energia, tecnologia, saúde, além de editoras e veículos de imprensa (jornais e revistas).

“A empresa também está trabalhando para explorar novas regiões, Nordeste e Sul, que tem grande potencial de mercado. Estamos realizando um trabalho diferenciado para atingir esses mercados”, afirma Almeida.

CTM



Minimizando os prejuízos

Empresas de transporte de cargas buscam apoio do poder público para combater os roubos e furtos, que trouxeram perdas de R\$ 5 bilhões nos últimos cinco anos

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De acordo com a Associação Nacional do Transporte de Cargas & Logística (NTC&Logística), nos últimos quatro anos, o roubo de carga teve alta de 42% no Brasil. No estado de São Paulo, de janeiro a março de 2017, foram registradas 2.762 ocorrências, sendo 1,6 mil na capital, 645 na região metropolitana e 504 no interior. Nos primeiros três meses do ano, houve crescimento de ocorrências em 11,1%, em relação ao ano anterior, de acordo com dados do Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região). Quanto à localização das ocorrências, o roubo de cargas está altamente concentrado (81,7%) na capital e municípios da região metropolitana.

Em maio deste ano, a NTC&Logística, a

Fetcesp (Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo) e o Setcesp homenagearam Alexandre Moraes, o ministro do Supremo Tribunal Federal (STF), pelo seu trabalho no combate a esse tipo de crime. Quando foi secretário de Segurança Pública do Estado de São Paulo, Moraes reduziu o índice de roubo de cargas e, no Ministério da Justiça, foi responsável pela nomeação dos integrantes do Comitê Gestor da Política Nacional de Repressão ao Furto e Roubo de Veículos e Cargas.

Moraes destaca que, para conseguir resultados efetivos no combate ao roubo de cargas é necessário um esforço conjunto dos poderes executivo, legislativo e judiciário. "O setor de transporte de cargas é muito afetado, pois os roubos elevam os custos

para as empresas. A região sudeste, principalmente São Paulo e Rio de Janeiro, sofre mais com o problema, que impacta todo o país". O ministro de STF também entende que é necessária uma ampla discussão nacional sobre segurança pública. "A segurança jurídica também é fundamental para enfrentarmos esse tipo de crime", completa.

O presidente da NTC&Logística, José Hélio Fernandes, ressalta a importância da regulamentação, em 2015, da lei 121 (de 2006), que estabelece a Política Nacional de Repressão ao Furto e Roubo de Veículos e Cargas e disciplina a implantação do Sistema Nacional de Prevenção, Fiscalização e Repressão ao Furto e Roubo de Veículos e Cargas. "A nomeação dos integrantes do comitê gestor por Alexandre Moraes,

na época ministro da Justiça, foi um passo importante para estabelecermos uma política mais efetiva de combate ao roubo de cargas”, diz. Nos últimos cinco anos, o setor acumulou um prejuízo de R\$ 5 bilhões com roubos de carga.

TECNOLOGIA

Para combater esse tipo de ocorrência, a Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo conta com o sistema Detecta, que passa por um processo de atualização tecnológica, após receber críticas quanto ao seu funcionamento. A secretaria informa que a solução conta com 3.384 câmeras em todo o estado, entre equipamentos OCR (Optical Character Recognition) ou leitores digitais de placa (3.087) e câmeras de videomonitoramento (297). O Detecta está em funcionamento também nas estradas, sendo que desses equipamentos 708 estão instalados nas rodovias paulistas, em parcerias com concessionárias e com o DER.

A secretaria mantém contato com os órgãos e empresas para ampliar o sistema por meio de convênios. Para isso, são realizados estudos para verificar a compatibilidade de tecnologias e a adaptação aos parâmetros necessários para integração. “Vamos interligar as concessionárias das rodovias e os principais polos de atração de cargas, como o aeroporto de Guarulhos e o porto de Santos. O Detecta é uma importante ferramenta de combate ao roubo de cargas”, afirma o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin.

Ainda de acordo com a secretaria, além das imagens de câmeras, estão integrados os bancos de dados do Registro Digital de Ocorrência (RDO), Instituto de Identificação (IIRGD), Sistema Operacional da PM, Sistema de Fotos Criminais (Fotocrim) e dados de veículos e de Carteira Nacional de Habilitação do Detran. Com apoio dessa base de dados, foram presas 5.128 pessoas com auxílio do Detecta, além de 3.596 veículos interceptados com flagrantes e 306 armas apreendidas, de 2014 até 10 de junho deste ano.

O sistema Detecta é um big data que inte-

LIVRO CONTA A HISTÓRIA DO TRANSPORTE DE CARGAS

O lançamento do livro “Setcesp – 80 Anos Transportando o Futuro”, do escritor Ignácio de Loyola Brandão conta a história do transporte de cargas no país. “A minha relação com caminhão é uma das minhas grandes lembranças da minha infância, quando eu pegava a ‘rabeira’ de caminhão em Araraquara. Com certeza vou colocar esse livro na minha bibliografia. Valeu a pena escrever essa história”, comenta o autor. A publicação é recheada com imagens históricas de veículos e paisagens que marcaram época, além de depoimentos de personagens que ajudaram a construir o setor.



O livro, lançado em abril, narra muito da história do desenvolvimento econômico do Brasil, por meio das conquistas e dificuldades do setor. É possível vislumbrar caminhos como a velha estrada de Santos, conhecida como Caminho do Mar, e o início da construção da Via Anchieta, além de antigos modelos de caminhões, como os lendários modelos da Fábrica Nacional de Motores (FMN ou FeNeMê, como ficaram conhecidos).

O trabalho contou com a pesquisa da historiadora Terezinha Melo, que realizou o mapeamento, a identificação e a análise de diversos documentos que integram o acervo e história do Setcesp. O livro traça um panorama completo sobre a trajetória do sindicato, desde sua inauguração na década de trinta até os dias atuais, contando, por meio de relatos de personagens importantes do segmento, as passagens mais emocionantes da entidade e do transporte rodoviário de cargas brasileiro. “Ao longo de 80 anos, o Setcesp vive batalhas em cima de pautas que ainda residem no Congresso Nacional. Até por isso, esse livro tem um esforço e uma alma que busquei colocar em cada página dessa obra”, afirma Loyola Brandão.

Para o presidente do Setcesp, Tayguara Helou, a publicação vai contribuir para que o transporte de cargas seja mais valorizado: “Estamos há oito décadas lutando por esse setor e, nesse sentido, o livro vai impor um quadro completo das nossas batalhas, especialmente porque conseguimos criar um livro à altura da nossa entidade com uma pesquisa detalhada feita por uma historiadora, a capa artística que ilustra o Palácio dos Transportes, sede do Setcesp, e por fim um texto escrito por um renomado escritor.”

gra bancos de dados das polícias e imagens de câmeras de diversos órgãos que podem ser acessados por todas as unidades policiais do estado, tanto da polícia civil como da militar, melhorando a atuação das polícias no combate ao crime, sendo o maior big data de índices criminais da América Latina e um dos maiores do mundo, segundo a secretaria. As polícias realizam operações constantes visando coibir os crimes de roubos de carga, sendo uma delas a criação de um grupo de trabalho e o protocolo de intenções firmado com a Fetcesp para implementar ações de

prevenção a roubos de carga no estado.

Há ainda o Procarga, um programa específico para o atendimento de roubos, furtos, desvios e receptações de carga, no qual a polícia civil mantém 68 núcleos de investigação sobre essa modalidade criminal, além da delegacia especializada instalada no Departamento Estadual de Investigações Criminais (Deic). De janeiro até 1º de junho deste ano, foram presas em flagrante ao menos 505 pessoas envolvidas com a subtração ou receptação de cargas no Estado de São Paulo.

CTM

Meritor tem novo diretor geral para a América do Sul

Adalberto Momi, que tem 40 anos de companhia, assume o cargo com o desafio de dar continuidade à expansão e modernização dos negócios no Brasil

SONIA MORAES

Com o desafio de dar continuidade à expansão e modernização dos negócios no mercado brasileiro, Adalberto Momi, assume a diretoria geral da Meritor, substituindo Silvio Barros, que se aposentará no final de junho após uma trajetória de 19 anos na companhia.

“Saio no momento muito particular da Meritor que, depois de se transformar em uma empresa inovadora em tecnologia e ter uma engenharia globalizada, parte agora para o crescimento, mantendo em seus planos as atividades de fusões e aquisições de outras companhias”, destacou Barros.

Nos últimos anos, a Meritor apostou em importantes pilares para se fortalecer, mesmo diante de crises econômicas, que impactaram diretamente no desempenho do mercado de veículos pesados. A empresa teve como metas a expansão dos negócios com o fornecimento para novas marcas, constantes investimentos para modernização da linha de produção, priorizando a qualidade, e a política de preços competitivos.

A Meritor também foi pioneira no desenvolvimento de novas tecnologias com destaque para localização e fabricação de eixos com solda a laser 17X e 18X – que aumenta a capacidade de carga trativa –, nacionalização de componentes com considerável redução de peso, desenvolvimento de eixo com duas velocidades (específico para o mercado brasileiro), além da tecnologia Logix Drive, que funciona de forma eletrônica junto aos eixos, controlando o nível de óleo do diferencial conforme o torque exigido.

Seu mais recente

lançamento foi o eixo inteligente, que pode ser aplicado em qualquer configuração de caminhões. É o Detachable Tandem, que possibilita o desengate de um dos eixos trativos na configuração tandem (6x4) e que, por consequência, permite que esse eixo trativo seja levantado sempre que o veículo estiver descarregado (configuração 4x2). Como principais vantagens pode ser notada a redução do consumo de combustível de até 4%, se comparado à utilização do veículo com os dois eixos no solo, além de melhorar a dirigibilidade, pela flexibilidade de transformá-lo para a configuração com um eixo trativo somente. Outra vantagem é a redução do desgaste dos pneus, já que, ao suspender o eixo, elimina-se o atrito com o solo. “Já estamos em negociação com duas montadoras”, destacou Momi.

O novo diretor geral disse que a Meritor está trabalhando no desenvolvimento de um produto que será uma revolução em eixos trativos. “A empresa está se posicionando cada vez mais não somente como um fornecedor de eixo, mas como um fornecedor de solução do ponto de vista de sistema e de tecnologia avançada.”

Com 40 anos de trajetória na Meritor, dedicados às áreas financeira e de manufatura, Adalberto Momi assume o comando da empresa num momento mais conturbado do país, mas que sinaliza uma recuperação.

“Já estamos sentindo um movimento positivo da economia e uma reação ainda tímida da indústria automobilística com um pequeno aumento no volume de pedidos”, destacou o diretor. “A impressão que eu tenho neste momento é que finalmente a economia está se descolando do problema político e os empresários estão focando no seu negócio.”

Momi lembrou que maio foi o melhor dos últimos dois anos em volume de produção de eixos e trabalha com perspectiva de crescimento do mercado de caminhões em 2017, com aumento mais sustentável das vendas a partir de 2019. “Os fatores externos são animadores e no primeiro trimestre tivemos um PIB positivo, com crescimento de 1%.”

Diante das dificuldades enfrentadas nos últimos três anos, a Meritor teve que ajustar a sua produção ao tamanho do mercado, focando na produtividade e na qualidade dos seus processos. Para isso, investiu cerca de US\$ 15 milhões na modernização do sistema de produção da sua fábrica de Osasco (SP), que incluiu a aquisição de robôs.

A empresa também investiu no mercado de reposição que passou a representar 10% dos seus negócios no Brasil, com expectativa de chegar a 15% este ano. “Hoje a Meritor está preparada para o crescimento porque durante a crise fez a lição de casa com excelência profissional”, declarou Momi.

A Meritor registrou em 2016 um faturamento global de US\$ 3,2 bilhões e a estimativa é que alcance US\$ 3,5 bilhões em 2017. De todos os negócios o aftermarket representa 25% nos resultados globais. No Brasil a empresa mantém em seu portfólio 4.200 itens de peças que são destinados ao mercado de reposição.

CTM



Adalberto Momi:
a Meritor está desenvolvendo um produto que será uma revolução em eixos

VOCÊ JÁ IMAGINOU SEU PRODUTO SENDO MAIS COMPETITIVO E ATINGINDO NOVOS MERCADOS?



Descubra o que a **Cabotagem da Aliança** pode fazer pelo seu negócio. E de uma maneira bem simples: Cabotagem é a navegação costeira entre portos, levando seus produtos às principais cidades, polos industriais e centros consumidores do Brasil e Mercosul, de maneira rápida, competitiva, sustentável e segura.

Logística simples de porta a porta. De onde estiver, para onde quiser.

- Agilidade e Praticidade – Coleta e Entrega de porta a porta;
- Segurança – menor índice de avarias e roubos. Rastreabilidade em qualquer ponto;
- Sustentabilidade – o mais limpo e eficiente modo de conectar distâncias;
- Simplicidade – a Aliança cuida de todas as etapas do seu transporte;
- Frota renovada de navios em operação contínua.

ALIANÇA

Saiba mais sobre a Aliança em www.alianca.com.br

11 5185 5600 | alianca.com.br

FENATRAN

21º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

A ROTA DIRETA PARA SEUS NEGÓCIOS

16-20
OUTUBRO
2017

13:00 ÀS 21:00



NOVO LOCAL

SÃO PAULO EXPO



WWW.FENATRAN.COM.BR

PARA MAIS INFORMAÇÕES: 11 3060-4981
COMERCIAL@FENATRAN.COM.BR

Iniciativa:



Apoio Institucional:



Organização e Promoção:



Michelin lança pneu para o transporte urbano de passageiros e carga

O novo modelo X Incity Z foi desenvolvido pela fabricante francesa para assegurar mais segurança e economia, com ganhos de até 10% no rendimento quilométrico em sua primeira vida

SONIA MORAES

A Michelin lança no mercado brasileiro o pneu X Incity Z para uso no transporte urbano de passageiros e de carga. O novo modelo foi desenvolvido pela fabricante francesa para assegurar mais segurança e economia, com ganhos de até 10% no rendimento quilométrico em sua primeira vida em relação ao pneu 275/80 R22.5 X Incity XZU3.

“Contribuir para a melhor mobilidade das pessoas e dos bens é a razão de ser da Michelin. A inovação está em nosso DNA e, com o lançamento do pneu X Incity Z, mais uma vez, mostramos que estamos atentos às necessidades de nossos clientes, agregando valor ao transporte urbano do Brasil”, afirma Nour Bouhassoun, presidente da Michelin América do Sul. Desenvolvido para uso em todos os eixos e otimizado para eixo direcional de ônibus urbano e caminhões, o novo modelo reúne o mais moderno conjunto de tecnologias em um único pneu. “Entre os grandes diferenciais do Michelin X Incity Z está a escultura inovadora, que se transforma durante o uso, o que faz com que o pneu ganhe uma nova cara conforme sua utilização. O resultado para o cliente é maior segurança durante a rodagem, devido à manutenção do mesmo nível de aderência durante toda a primeira vida do pneu, e a redução do custo operacional com a maior quilometragem”, explica Renato Silva,



gerente de marketing produto da Michelin América do Sul.

Entre as novidades incorporadas ao novo pneu a Michelin destaca a tecnologia Regenion. Com esta solução, o pneu X Incity Z inicia sua vida com três sulcos expostos e termina com cinco. Devido ao novo desenho da banda de rodagem, a escultura do novo modelo evolui com o uso, se transformando e garantindo o mesmo nível de aderência em toda a primeira vida, além de uma maior quilometragem.

Tem ainda a nova escultura blocante 3D desenvolvida para minimizar o processo de deformação da banda de rodagem do pneu em arrancadas e freadas do veículo,

oferecendo mais aderência do pneu com o solo, maior estabilidade do veículo e maior quilometragem em sua primeira vida.

Outra novidade acrescentada ao modelo é a tecnologia forcion (inovadora mistura de borracha da banda de rodagem) que proporciona maior resistência à abrasão com o solo, menor tempo de desgaste do pneu e menor resistência ao rolamento do pneu.

O pneu está entre os principais custos dos transportadores, segundo Antonio Crespo, diretor de marketing e vendas de pneus de ônibus e caminhão da Michelin América do Sul. “A Michelin trabalha permanentemente no desenvolvimento de novos produtos e serviços que contribuem para uma operação financeira saudável, com mais produtividade para o transportador e segurança para a sociedade”, afirma o diretor.

Assim como os demais modelos da marca, o novo pneu X Incity Z traz a tecnologia X Core, que garante mais segurança nas estradas, mais economia para o operador e menor impacto ao meio ambiente.

A tecnologia X Core foi desenvolvida para suportar fortes solicitações em freadas, arrancadas, manobras e curvas no uso urbano com o novo composto interno de borracha, que reduz a infiltração; com o talão reforçado que dá maior resistência à sobrecarga e aquecimento, além da redução da distância entre os cabos internos para uma maior resistência às agressões e danos na banda de rodagem.

CTM

Pirelli investe em tecnologia para sobreviver na crise

No momento difícil a empresa acelerou os projetos de eficiência, restabeleceu atividades e responsabilidades, além de rever tudo na área de distribuição

SONIA MORAES



Diante de uma situação difícil que ainda enfrenta toda a indústria automobilística, os fornecedores de componentes buscam alternativas para conseguir superar a crise e manter o ritmo de produção no momento de forte retração do mercado interno.

A Pirelli, que está há quase 100 anos no Brasil onde mantém quatro fábricas – em Santo André, no ABC paulista; em Campinas, interior de São Paulo; em Feira de Santana (BA); em Gravataí (RS) – e um campo de provas na cidade de Sumaré (SP), investiu na tecnologia para sobreviver durante o período de crise. “A visibilidade da entrega foi o item que a empresa encontrou maior agregado usando a tecnologia, pois hoje sabemos de que forma a Pirelli chega ao cliente com a informação que antes não existia e com todos os desafios de segurança”, afirma Rodolfo Giotto, gerente de logística e transporte da América Latina da Pirelli.

O fato de a Pirelli ter fábricas especializadas e produzir nestas unidades pneus com medidas diferentes é preciso ter habilidade

para vencer a complexidade logística para suprir os clientes em todo o território nacional. “Apesar de 100 anos de estrada fabricando pneus não somos especialistas em logística, mas precisamos entregar os produtos aos clientes com rapidez e com uma dificuldade cada vez maior”, destaca Giotto.

O gerente da Pirelli lembra que em 2013 e início de 2014 havia um crescimento de dois dígitos tanto na venda de caminhões quanto de carros. “O ambiente em que se trabalhava tinha que ser pujante e era preciso entregar rapidamente os produtos ao cliente porque o mercado era crescente.”

Diante do momento de grande euforia no mercado brasileiro a área de desenvolvimento, marketing e vendas da Pirelli trabalhava para criar novos produtos porque a empresa precisava atingir mercados diferentes e havia uma demanda maior em todo o mercado nacional.

“Na época a Pirelli tinha somente um único canal de distribuição e se deparou com as áreas de negócios pedindo novos

canais e a empresa tinha que melhorar e aumentar as vendas para os frotistas, para as companhias de ônibus, vendendo diretamente. Então, passamos a trabalhar com o e-commerce e a atender o consumidor final. Os mercados passaram a ser uma parcela importante para a companhia e as concessionárias, que antes vendiam somente os serviços de garantia de manutenção do carro, perceberam que a venda de pneu era um negócio centrado”, conta Giotto.

O cenário em 2013, segundo Giotto, era de 3,5 milhões de veículos produzidos e com projeção de chegar a 4,5 milhões de unidades fabricadas em 2017. “Tínhamos uma projeção de estar produzindo três vezes mais este ano e hoje o mercado está metade do que era em 2013”, compara o gerente.

O gerente da Pirelli recorda que nos últimos anos o Brasil tinha uma economia crescente, um aumento da demanda, na quantidade de itens comercializados e um avanço no número de canais, mas num intervalo de dois anos o país passou a ter crise com lacuna de estrutura. “O mercado mudou muito rápido e a estrutura nacional continuou a mesma ao longo de décadas com o desbalanceamento da matriz de transporte”, ressalta Giotto.

Agora, com a situação macroeconômica do país ainda fragilizada por causa do forte impacto da crise política e a indústria automobilística apresentando resultados negativos, a Pirelli se depara com um panorama bem diferente. “Enquanto em 2013 se discutia o que fazer para garantir a entrega de pneus para 4,5 milhões de veículos (caminhões e automóveis), hoje a situação é inversa. Com as vendas de carros e de caminhões caindo a logística

e toda a dinâmica de distribuição mudou completamente”, ressalta Giotto.

Diante deste cenário o que fazer? Enquanto a maioria das empresas cortou investimentos em tecnologia e pessoas a Pirelli fez o caminho inverso. “Passamos a olhar para dentro de casa e a pensar em como trabalhar no futuro. Avaliamos a matriz de distribuição, dividimos as atividades entre operacional, tático e estratégico e percebemos que efetivamente transporte não é somente execução e chegamos à seguinte reflexão: precisávamos ter mais foco, dar mais autonomia aos nossos fornecedores e aumentar a participação da responsabilidade na execução dos nossos fornecedores”, explica Giotto.

Hoje a Pirelli tem quase 50 fornecedores de transporte fazendo o trabalho de distribuição. “Eu aumentei a autonomia de trabalho, a autoridade, mas não a responsabilidade que continuou sendo da Pirelli”, destaca Giotto.

Outra ação da Pirelli durante a crise foi concentrar as suas estratégias na atividade de compra, no embarcador e dar mais autonomia ao operador. A empresa delegou as atividades para os fornecedores e dividiu as funções dentro da companhia. Para tudo funcionar perfeitamente, passou a usar a tecnologia.

Neste momento de crise a Pirelli, comenta Giotto, a empresa teve que acelerar os projetos de eficiência, restabelecer atividades e as responsabilidades. Também revisou tudo o que era feito na área de distribuição. “Tivemos que mudar a gestão interna, trazer para dentro de casa a área financeira e de vendas porque com a crise as atividades eram cada vez mais cirúrgicas.”

A gestão externa tornou um papel essencial para que tudo funcionasse perfeitamente. “Precisava integrar os fornecedores e com a especialização de canais e nem todos os provedores que antes estavam trabalhando com a Pirelli tinham capaci-

dade de atender todos os novos meios de distribuição”, conta Giotto.

Para suportar a eficiência, diminuir os riscos e suprir as exigências dos clientes, o investimento em tecnologia foi fundamental. “Decidimos que o cliente precisava ter a informação de entrega que era um diferencial competitivo. E, para acelerar o pacote de eficiência, separamos a gestão da contratação e das funções. A operação passou a ter uma gestão mais focada na execução”, explica o gerente.

Com a ajuda da tecnologia, a área de compras ganhou um departamento de compras logísticas e a equipe passou a fazer a gestão de contratos e foi preciso mudar a gestão de fornecedores. “Passamos a usar o know how de alguns transportadores para a distribuição e a nos especializar no atendimento por canais. Criamos indicadores mais sólidos de gestão e passamos a fazer atualização constante de prática e métodos”, observa.

CTM

NT EXPO
20º NEGÓCIOS NOS TRILHOS
7-9 NOVEMBRO 2017
13h-20h EXPO CENTER NORTE PAVILHÃO VERMELHO
SÃO PAULO | SP | BRASIL

Reserve espaço na sua agenda para a **20ª Edição** do principal encontro do setor metroferroviário, garanta seu encontro com a inovação em tecnologia, processos, produtos e serviços!



RESERVE JÁ SEU ESTANDE!

TOP 5 RAZÕES PARA EXPOR



Conecte-se a um grupo de profissionais altamente qualificado e aproveite a oportunidade de fazer negócios com mais de **8 mil profissionais do setor**



Mostre a força da sua marca! **Exponha e destaque-se** entre os principais fornecedores do setor metroferroviário



Venda mais, feche negócios e vença a concorrência, faça contato direto com tomadores de decisão



Seja o primeiro a ser lembrado, lance produtos e serviços e **aumente sua visibilidade**



Amplie sua carteira de clientes no único evento que reúne todas as operadoras de carga e passageiros da América do Sul

Participe do único evento do setor na **América do Sul!**



Mariana Lima
mlima@ubmbrazil.com.br
+55 11 4878-5926

ntexpo.com.br

Realização



UBM

Novos desafios para manter expansão

Bandag lança linha de bandas de rodagem para ampliar sua presença em diferentes nichos de mercado e manter ritmo de crescimento

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Ao comemorar 60 anos de atuação no mercado, a Bandag, empresa da Bridgestone, apresenta novos produtos, mais econômicos e leves. “Com a tecnologia e a qualidade de sempre, desenvolvemos bandas de rodagem para ônibus e caminhões que pesam menos, são 10% mais baratos que os produtos premium, em média, e apresentam durabilidade apenas 5% menor”, explica Concheta Feliciano, diretora de marketing da Bridgestone do Brasil.

O ano passado foi considerado “difícil” pela empresa. Para enfrentar a concorrência dos produtos importados, a Bandag desenvolveu uma linha mais acessível. “Em um período como esse, é preciso ser criativo para manter os volumes de produção e vendas. Por isso, houve a ampliação do leque de produtos. É importante destacar que, apesar das dificuldades, aumentamos nossa participação no mercado. E com a nova linha, devemos crescer mais ainda em 2017”, afirma Concheta Feliciano.

Atualmente, a Bandag conta com 95 recapadores no Brasil. “Nossa meta é ampliar esse número em 2017. Até o final do ano, iremos ultrapassar a marca de cem recapadores”, prevê a diretora. A companhia também quer aumentar a sua participação no mercado. “Hoje nosso market share é de 25%, e queremos chegar a 27%, com a nova linha Protread. Em 2017, estamos registrando um crescimento nas vendas de 2%, em média, um pouco abaixo do que esperávamos, mas a tendência é de melhora no setor. Recentemente, a empresa passou a atuar em segmentos novos, como o urbano, por exemplo.”

Concheta Feliciano destaca a qualidade



Concheta Feliciano: “Apesar das dificuldades, aumentamos nossa participação no mercado”

dos produtos. “Continuamos a investir nos negócios da Bandag para reforçar ainda mais nosso desempenho em bandas de rodagem. A qualidade das bandas da marca continua melhorando, mesmo nessa época em que muitas alternativas de baixa qualidade estão entrando no mercado. A recapagem é a opção mais inteligente para os clientes que buscam maximizar o desempenho dos pneus e gerar economia em seus custos operacionais”, completa.

PRODUTOS

A linha Protread traz produtos com maior competitividade e produtividade para a rede de revendedores. A banda BRMS2 é voltada para o segmento misto de todas as posições para os veículos que trafegam em pistas pavimentadas e não pavimentadas. O produto, elaborado pensando na redução dos custos operacionais do usuário

final, possui profundidade original nominal de 13 milímetros e apresenta mais leveza e gera menos calor, o que possibilita maior conservação da carcaça e maior recapabilidade. A BRMS2 pode ser aplicada nas principais dimensões de pneus: 295/80R22.5; 275/80R22.5; 11.00R22 e 10.00R20.

Com um desenho diferenciado e com alto poder de tração, a banda de rodagem BDX2 é um lançamento da linha Protread também desenvolvida para o segmento misto, para veículos que trafegam em pistas pavimentadas e não pavimentadas. O produto possui profundidade original nominal de 17 milímetros. A BDX2 atende as principais dimensões de pneus na posição tração: 295/80R22.5; 275/80R22.5; 11.00R22 e 10.00R20.

Além da linha Protread, outros produtos se destacam no portfólio da empresa. Elaborada exclusivamente para uso em eixos livres do segmento rodoviário, a BTL3 tem como principal benefício a sua capacidade de alinhar competitividade em preço com durabilidade, proporcionada pela proteção à carcaça. Como os eixos livres possuem maior arraste lateral, a BTL3 foi desenhada com ombros arredondados e equipada com a tecnologia Miniwing (banda com aba) para evitar a quebra da carcaça, conservando a estrutura do pneu. A BTL3 serve para as seguintes dimensões: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A banda de rodagem B163 faz parte da nova geração de bandas Bandag que são desenvolvidas pensando no ciclo de vida total do pneu, para assim proporcionar uma solução completa aos clientes. Mesmo sendo um produto emulação do pneu Bridgestone R163, a banda pode ser aplicada

a qualquer carcaça, independentemente de sua marca, servindo para as principais dimensões de pneus do segmento urbano: 295/80R22,5 e 275/80R22,5.

A BTL-SA2 é uma banda de aplicação específica para pneus radiais, posição de eixo livre, que promete máximo desempenho dos pneus e economia em percursos rodoviários. Os principais benefícios desta banda de rodagem são: excelente quilometragem, maior proteção à carcaça proporcionada pelos ombros arredondados, tornando o pneu mais resistente ao arraste lateral. Serve para as dimensões: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A BDR-HT2 foi desenvolvida para proporcionar maior rendimento quilométrico em tração de veículos de alto torque e po-



Nova banda de rodagem B163 da Bandag

tência, além de maior poder de tração e frenagem em todas as condições de operação, proporcionando maior segurança. Este produto atende as principais medidas de pneus: 315/80R22,5; 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A B729 foi desenvolvida exclusivamente para o segmento rodoviário posição de tração e para ser altamente resistente e adaptada às condições adversas das estradas e operações brasileiras. A banda é uma emulação do pneu Bridgestone tratativo. O produto é adequado para pneus do segmento rodoviário de longa distância e regional: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

A B268 foi elaborada para uso em eixos

livres e de tração moderada de caminhões, ônibus e trailers. De acordo com o fabricante, seus principais benefícios são: ótima tração e frenagem; e ombros arredondados com barras sólidas que trazem maior robustez e resistência ao desgaste irregular e ao arraste lateral. A relação entre desenho e composto oferece excelente desempenho quilométrico e maior proteção, possibilitando assim menor geração de calor e maior durabilidade da carcaça. A banda é voltada para pneus do segmento rodoviário: 295/80R22,5; 275/80R22,5; 11.00R22 e 10.00R20.

CAMPANHA

A Bandag também lançou uma campanha global desenvolvida para revigorar a categoria de pneus reformados. A plataforma, chamada "Desenvolvida para ser a Melhor", promove a união da marca em todo o mundo e posiciona a recapagem como solução de negócios para clientes de vários portes. **CTM**



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 53 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2017



Mercedes-Benz exporta caminhões para Serra Leoa e Emirados Árabes



A Mercedes-Benz concluiu a exportação de 40 caminhões Atego 1725 4x4 para países da região da África e Oriente Médio. Foram 26 veículos para Serra Leoa (África Ocidental) e 14 para Abu Dhabi (capital dos Emirados Árabes Unidos).

Segundo a montadora, os caminhões serão utilizados em diferentes aplicações nesses países. No continente africano, irão atuar na locomoção de mineiros como também no transporte de água dentro das mineradoras, equipados com implementos tanques. Na capital árabe, os veículos serão utilizados pelo Ministério da Defesa para o transporte de tropas.

Para atender às solicitações

específicas dos clientes, todos os caminhões passaram pelo Centro de Customização para Clientes (CTT), localizado na fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo (SP). Os modelos destinados aos Emirados Árabes receberam escape vertical, pneus largos super single 365/85, para aumentar a eficiência nas operações fora de estrada, e pintura especial na cor areia para camuflagem.

Os veículos exportados para Serra Leoa foram com os implementos necessários para o transporte de pessoas, além de alguns modelos equipados com tanques. Esses caminhões também receberam pneus super single na mesma medida dos enviados à Abu Dhabi.

“Essas exportações são resultado da força das equipes de vendas e serviços em sempre ouvir o que o cliente realmente precisa em termos de produtos e serviços para que sua atividade seja lucrativa”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing, peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Vendas de implementos caem 20,5% no primeiro semestre

As fabricantes de implementos rodoviários registraram no primeiro semestre recuo de 20,5% nas vendas, com 25.312 produtos comercializados no mercado interno. No mesmo período do ano passado as empresas venderam 31.846 unidades, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

No segmento de reboques e semirreboques (modelos pesados) as vendas declinaram 14,4% de janeiro a junho, totalizando 10.802 unidades, ante 12.626 unidades emplacadas nos seis meses de 2016.

No mercado de carrocerias sobre chassis (modelos leves) a retração foi de 24,5%, com 14.510 produtos emplacados, em comparação a 19.219 unidades vendidas em igual período do ano passado.

As exportações se mantiveram num patamar positivo com elevação de 6,5% e 1.562 produtos comercializados no exterior no acumulado de janeiro a junho. No mesmo período de 2016 o volume exportado totalizou 1.466 unidades.

Na avaliação de Mário Rinaldi, diretor executivo da Anfir, mesmo com resultado ainda negativo já se observa uma melhora porque a queda em relação a 2016 está diminuindo. “A realização da Fenatran, no mês de outubro em São Paulo, será um suporte importante para ajudar as vendas da indústria em um momento de possível recuperação de mercado”, afirma Rinaldi.

Para Alcides Braga, presidente da Anfir, o BNDES deve ter um papel mais ativo no momento atual de retomada da economia. “Não há maneira de termos uma retomada sustentável sem a presença do BNDES dando suporte à indústria”, acrescenta Braga.

Procura por e-Total cresce 20% com o fim do e-Sedex do Correios

Antecipando o fim do e-Sedex, serviço dos Correios destinado ao comércio eletrônico, dia 19 de junho, a Total Express, empresa de logística da Abril, lançou no início do ano o e-Total, solução de frete voltada para o público PME, que já conta com dois mil clientes.

A empresa investiu mais de R\$ 8 milhões para desenvolver uma solução que, efetivamente, pudesse trazer ao mercado um serviço relevante, com a segurança e a confiabilidade atesta-

das pelos maiores e-commerces do Brasil. O e-Total permite, entre outras possibilidades, o rastreamento online em tempo real para que lojista e cliente acompanhem todo o processo de transporte. A contratação do serviço, o agendamento das coletas e a simulação do valor do frete estão disponíveis online e podem ser realizados de forma simples e rápida.

“Nós oferecemos alternativas que, além de preços mais baixos, beneficiam diretamente

o lojista, como coleta grátis, cargas 100% seguradas e agilidade na contratação. Tudo pensado para entregar ao segmento a mesma eficiência que as maiores lojas virtuais do país possuem, com valor competitivo e a agilidade necessária ao pequeno empreendedor”, explica Bruno Tortorello, diretor geral da empresa.

Somente no dia 19 de junho, com o mercado se preparando para o fim do serviço dos Correios, a Total Express registrou

aumento de 20% nos volumes enviados pelo e-Total. “Queremos ser a opção número 1 para os pequenos e médios e-commerces e, neste momento, percebemos que a aceitação dos clientes tem sido muito positiva. Cerca de 80% das empresas que experimentam o e-Total se tornam clientes, e a procura pelo serviço vem aumentando. Queremos estreitar os laços com esse empreendedor para derrubar essa barreira juntos”, afirma Tortorello.

MAN volta operar em um turno de produção



A MAN Latin America voltou a operar em um turno de produção a partir do dia 10 de junho, deixando de usar o recurso do Programa Seguro-Emprego (PSE). “Além do crescimento em exportações e do compromisso em atender as encomendas já feitas para os próximos meses, vemos os primeiros sinais de que o mercado brasileiro está reagindo após um longo período de queda. Desde janeiro de 2015 firmamos acordos para a redução da jornada, primeiro em acordo coletivo com o sindicato, depois por adesão ao PSE. No último mês de abril, a redução de 20% passou a 10%, e para o restante do ano o turno de produção será normal, de cinco dias por semana”, explica Roberto Cortes, presidente e CEO da

MAN Latin America.

A linha de caminhões e ônibus Volkswagen, desenvolvida no Brasil e distribuída a mais de 30 países da América Latina, África e Oriente Médio, também terá a partir deste ano um novo ciclo de investimentos no valor de R\$ 1,5 bilhão, o maior em sua história. Os recursos serão investidos na constante renovação de sua linha de produtos, inovações em digitalização e conectividade, atualização das linhas de montagem em sua fábrica de Resende e expansão da marca VWCO no mercado internacional.

Desde 2004 a montadora também opera uma linha de montagem no México, sediada na cidade de Querétaro e responsável pela produção dos caminhões e ônibus das marcas Volkswagen e MAN. Na África do Sul, um acordo comercial permite que a MAN Truck & Bus monte em sistema SKD os kits brasileiros de caminhões e ônibus Volkswagen com direção do lado direito – a marca está naquele país desde 2005, tendo iniciado operações em parceria com a Volkswagen Group South Africa.

Volvo vende 30 ônibus articulados e biarticulados para Guatemala

A Volvo Bus Latin America vendeu 30 ônibus para o Transmetro, sistema de BRT (Bus Rapid Transit) da Cidade da Guatemala, capital da Guatemala. Do total, 20 veículos são articulados e 10 biarticulados. Os veículos foram adquiridos pela administração municipal por meio de licitação, para renovação da frota do sistema de transporte da cidade.

A Guatemala é a primeira cidade da América Central a adquirir ônibus biarticulados para o sistema de transporte urbano e os novos veículos fazem parte de um plano de investimentos para melhorar o sistema de transporte do município, que prevê a substituição e ampliação da frota de forma gradual. “Estamos consolidando ainda mais nossa posição de liderança em sistemas BRT na América Central”, diz Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America.

Para Euclides Castro, diretor de negócios e projetos estratégicos da Volvo Bus Latin America, esta renovação mostra a satisfação do operador com a qualidade e a performance dos



nossos veículos. “E aumenta ainda mais nossa responsabilidade de melhoria contínua de nossos produtos e do nosso pós-venda.”

A Volvo é líder no segmento de ônibus urbanos pesados da cidade da Guatemala. “Nossos veículos de alta capacidade de transporte estão cada vez mais conquistando espaço nos sistemas de transporte de transporte urbano das cidades de médio e de grande porte da América Central”, explica Silvia Gerber, presidente da Volvo Colômbia e responsável pelos negócios de ônibus da marca na América Central.

A venda dos veículos inclui programa de manutenção preventiva e corretiva oferecida pela Tecum, representante da marca Volvo na Guatemala.

Carga de refrigerados tem potencial para crescer na cabotagem

A carga de refrigerados, que corresponde a 5% da operação de cabotagem, tem potencial para crescer no Brasil, segundo Jaime Batista, gerente comercial de cabotagem da Aliança Navegação e Logística. O aumento da participação ocorrerá especialmente no mercado de congelados – frangos, refeições prontas, polpa de frutas, além de outros produtos industrializados, como sorvete, margarina, embutidos, laticínios, chocolates e produtos farmacêuticos.

Além da redução de custos em relação ao transporte rodoviário – de 10% a 15% –, a cabotagem configura-se em um autêntico transporte porta a porta, que une rapidez e economia por meio de um planejamento de operações multimodais, resultando em um meio de transporte sustentável, com baixa emissão de CO₂.

Por ano, a cabotagem 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.

Segundo Marcus Voloch, diretor de Mercosul e cabotagem da Aliança, o segmento de frutas é outro que pode se beneficiar bastante da estrutura reefer, que mantém a temperatura e umidade constantes durante todo o trajeto, porta a porta. “Estamos avaliando novas possibilidades para ampliar a utilização da cabotagem refrigerada neste segmento, buscando alternativas logísticas de redução de custo terrestre, considerando também a longa distância das fazendas até os portos”, afirma o executivo.

Já estão abertas as inscrições para o 48º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas



48º

acesse www.otmeditora.com.br, consulte o regulamento e faça já sua inscrição.

OTM
EDITORA

transporte
Tudo se muda MODERNO



Jomar Napoleão*

O que está mudando no mundo da mobilidade

Imagine-se em um cenário em que os habitantes de uma cidade dispõem de aplicativos que permitem escolher, planejar e pagar por variados tipos de serviços de mobilidade e modais como trens, metrô, táxi, Uber, ônibus e até veículos privados compartilhados, embarcações e aviões. O usuário apenas seleciona no aplicativo o seu destino final e o sistema gera todo o trajeto que será percorrido com alternativas e combinações de vários modais para o deslocamento.

Pois bem, este cenário existe atualmente em Helsinque, capital finlandesa, onde esses serviços estão disponíveis. Várias outras cidades, como Paris, Barcelona e Berlim, têm ao menos um projeto

piloto em que este tipo de sistema está sendo avaliado.

A mobilidade como serviço (MaaS - Mobility as a Service) é uma tendência crescente em vários países e já começou a gerar mudanças de paradigmas muito importantes em todo o setor de transportes. Plataformas digitais estão em desenvolvimento para a integração dos meios de deslocamento, planejamento de rotas, emissão de passagens e pagamento de tarifas, baseadas em um modo radicalmente diferente de olhar e tratar a mobilidade.

Tudo isso sem dúvida facilitará muito a vida dos usuários. No entanto, há obstáculos a serem transpostos para que as coisas funcionem. Os desafios começam no enfrentamento de questões como a posse do automóvel, que parece estar perdendo para a chance de simplesmente poder desfrutar do veículo o primeiro lugar no pódio dos desejos das novas gerações de consumidores. Sem falar da falta de infraestrutura e garantia de segurança cibernética, fundamentais à saúde de qualquer sistema.

Como se trata de uma mudança sistêmica, a integração de setores envolvidos é também indispensável. Vamos precisar de estradas conectadas, semáforos inteligentes e no mínimo infraestrutura tecnológica para conectar tudo em protocolos comuns, além de também contar com a parceria dos governos para fazer a conectividade funcionar.

Nesse panorama revolucionário, a eletrificação e a autonomia veicular também estão presentes e avançam. O desenvolvimento de combustíveis com maior octanagem e de motores de compressão maior segue vigorosamente, apontando para a convivência dos propulsores a combustão e elétricos por um bom tempo, para o bem da eficiência energética. O mesmo ocorre com o álcool na direção de um melhor poder calorífico. O veículo autônomo é real e, como as aeronaves, precisa de vias inteligentes.

Ante esses estímulos, engenharia e indústria no Brasil traçam suas rotas para acompanhar as tendências mundiais do mercado e atender a novas demandas locais e conceitos de produto.

*** Engenheiro, sócio da SAE BRASIL e membro do Comitê Especial do Congresso SAE BRASIL 2017**

Organização define novo modelo de barco para as regatas futuras

A Volvo Ocean Race anunciou em Gotemburgo, na Suécia, uma série de iniciativas inovadoras para as próximas edições da regata, incluindo novos barcos para a competição de volta ao mundo

A partir da próxima década, os veleiros usados nas travessias pelos mares do planeta serão de 60 pés (18,29 metros) com foile. Nas regatas costeiras, as equipes vão usar os desafiadores catamarãs voadores 32-50 pés (10-15 metros), que são leves, rápidos e têm dois cascos. Os modelos para o desafio mais duro e difícil do esporte serão desenvolvidos pelo projetista francês Guillaume Verdier.

“Tivemos muitos debates sobre usar um multicasco ou monocasco e, de fato, a solução final para nós é fazer as duas coisas. Então haverá três cascos nas futuras edições”, disse o CEO da Volvo Ocean Race, Mark Turner. “A Volvo Ocean Race sempre

foi desafiadora ao extremo e com essas mudanças – talvez as mais radicais desde que a regata começou em 1973 – estamos levando a competição a outro patamar. A obsessão que levou a gerações de velejadores a buscar a vitória continua, mas para levantar o troféu, o candidato será mais exigido em dedicação, habilidade e sacrifício.”

Para a edição 2017-18 da Volvo Ocean Race, que começa em outubro deste ano, as equipes continuam a utilizar os barcos Volvo Ocean 65, tanto nas pernas mais longas quanto nas regatas costeiras.

O CEO da Volvo Ocean Race deu mais informações sobre as mudanças. “Nós permanecemos fiéis ao nosso DNA de regata

oceânica, mas agora vamos também testar o limite dos melhores velejadores do mundo nas regatas costeiras. Ao mesmo tempo, as oportunidades comerciais ganham elementos extras”, declarou. Continuamos sendo um dos poucos eventos esportivos globais, profissionais e de excelência com um grande pacote comercial que acompanha o produto, com um excelente produto Business to Business, além de um rico patrimônio e fortes opções de ativação aos consumidores, mídia e parceiros. Temos sorte de continuar com o apoio tão forte e consistente da Volvo por duas décadas. A regata nunca esteve em uma posição tão forte como daqui em diante.”



As iniciativas não impactam apenas os velejadores com os novos modelos de barco. Toda a comunidade da vela oceânica e os patrocinadores serão beneficiados com as seguintes medidas:

- Colocar a sustentabilidade no centro da regata com a campanha Clean Seas da ONU e parcerias com a 11th Hour Racing e AkzoNobel. A plataforma de sustentabilidade é central para o posicionamento da regata no futuro.

- Haverá atividades todos os dias do ano e o lançamento de um processo de seleção de três cidades-sede, além de novas rotas e outras formas de parada dos barcos.

- Construir o caminho direto na Volvo Ocean Race para velejadores e patrocinadores por meio de uma parceria com a World Sailing, que é a entidade máxima da modalidade.

- A Global Team Challenge será peça fundamental de um programa de desenvolvimento de liderança e desempenho de equipe para os parceiros. Vai ocorrer em parte do percurso da Volvo Ocean Race. Serão usados os barcos da atual edição, os Volvo Ocean 65.

“A Volvo disse na época que a regata reunia com sucesso aventura, esporte e a tecnologia de alto nível”, disse Henry Stenson, vice-presidente executivo de Comunicação e Sustentabilidade do Volvo Group. “Muita coisa mudou nos últimos anos e estamos entusiasmados por ver a Volvo Ocean Race reforçar esse compromisso com a inovação – uma área que é tão importante para nós no Grupo Volvo.”

Björn Annwall, vice-presidente sênior de estratégia, marca e varejo da Volvo Cars, destacou o renovado compromisso da regata com a sustentabilidade. “O Volvo Car Group está envolvido em projetos de sustentabilidade por um longo tempo e estamos animados em ver a regata reforçar a sua posição de um evento esportivo que está tão em sintonia com o seu ambiente e que inspira tal paixão”, afirmou.

50° ANIVERSÁRIO

A Volvo Ocean Race teve início em 1973 com o nome de Whitbread Round the World Race. Em 2023 marcará a comemoração de seus 50 anos. A organização está planejando atividades e homenagens com as lendas que fizeram parte desses anos.

A edição atual da Volvo Ocean Race começa em Alicante, Espanha, no dia 22 de outubro, e visitará 12 cidades-sede e seis continentes. Os barcos vão velejar por 46 mil milhas náuticas – o que equivale a 83 mil quilômetros – até a chegada em Haia, Holanda, no mês de junho de 2018. **CTM**



Motores Volvo Penta prontos para outra volta ao mundo

Pela sexta vez, a Volvo Penta é fornecedora oficial de motores para a Volvo Ocean Race, com o modelo D2-75 com Saildrive para equipar os veleiros da regata



Os motores Volvo Penta D2-75 vão dar mais uma volta ao mundo na Volvo Ocean Race

Projetados para as condições mais severas, os motores Volvo Penta D2-75 já deram uma volta ao mundo, cobrindo aproximadamente 39.000 milhas náuticas no decorrer da Volvo Ocean Race 2014-15. Por ser um projeto de barco para duas edições da regata, os barcos Volvo Ocean 65 e os motores Volvo Penta usados em 2014-15 darão uma segunda volta ao mundo, desta vez cobrindo 46.000 milhas náuticas, sempre preparados para enfrentar alguns dos mais difíceis desafios em velejar a volta ao mundo.

Os barcos Volvo Ocean 65 frequentemente navegam em alta velocidade, fazendo com que a capacidade de manobras extremas em qualquer condição seja crítica.

“As condições da Volvo Ocean Race são extremas e levam não somente os barcos e suas tripulações ao limite mas também todo o equipamento”, comentou Mark Turner, CEO da Volvo Ocean Race. “Precisamos assegurar que tudo que esteja a bordo seja 100% confiável. A Volvo Penta oferece os motores ideais para superar essas condições extremas.”

“Esses barcos foram construídos para duas edições da regata e temos tanta confiança nas condições dos motores que não os substituímos; temos certeza plena que eles têm condições de realizar a segunda volta ao mundo”, ressaltou Turner.

Cada um dos barcos Volvo Ocean 65 estará equipado com um motor D2-75

para fins auxiliares e de propulsão. Quando necessário, o motor pode ser usado como principal fonte de propulsão, para navegar em segurança na entrada e saída de portos, bem como potencial instrumento salvavidas em casos de emergências.

Durante a regata, as caixas redutoras estão seladas, mas o motor é usado para atender à demanda total de eletricidade do barco para os computadores, equipamentos de navegação, luzes e unidades de comunicação a bordo. Além disso, o motor de bordo fornece energia para operar o conversor de água do mar em água doce potável, e a energia necessária a bordo através de dois alternadores de 24 volts que fica armazenada em duas baterias de íons de lítio.

Também fornece energia para acionar o sistema hidráulico da bolina de adernagem (canting keel). Este sistema, que fornece contrapeso adicional durante o percurso, é acionado por cilindros hidráulico movidos por bombas hidráulicas acionadas pelo motor.

“Como aspecto único da Volvo Ocean Race, existe um alto nível de necessidade de energia para acionar laptops, câmeras e outros equipamentos de imprensa, permitindo que as equipes se comuniquem diretamente do mar aberto com o restante do mundo”, diz Nick Bice, chefe do estaleiro da Volvo Ocean Race.

“O motor é crítico 100% do tempo. É a principal fonte de energia a bordo, convertendo a energia na qual as equipes dependem para sua sobrevivência. Elas dependem do motor para fornecimento de água potável, essencial quando navegam semanas a fio”, afirmou o chefe do estaleiro da Volvo Ocean Race.

CTM

3 DÉCADAS PREMIANDO
A PRODUTIVIDADE
E COMPETÊNCIA DO SETOR



Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

28 de novembro de 2017
das 11h30 às 15h00
Espaço de Eventos
Hotel Transamérica
São Paulo | SP.



ZF apresenta soluções eletrônicas para reduzir acidentes

O Vision Zero Vehicle, veículo-conceito está equipado com sistemas inteligentes que assumem o comando da direção em caso de distração do motorista, além de evitar que alguém dirija na contramão



Com o Vision Zero Vehicle, veículo-conceito equipado com sistemas mecânicos inteligentes, a ZF alemã dá um grande passo rumo à mobilidade sem emissões e sem acidentes. Entre os equipamentos modernos a empresa destaca o Driver Distraction Assist que reconhece quando o motorista está distraído – atualmente a segunda maior causa de acidentes depois do excesso de velocidade – e, se necessário, assume o comando seguro do carro até não haver mais perigo. E o Wrong-way Inhibit, com o potencial de evitar ativamente que alguém dirija na contramão, causando consequências muitas vezes fatais.

Essas inovações de segurança são passos decisivos na transição da condução assistida para a autônoma. Além de mostrar o caminho para a mobilidade do futuro sem acidentes, com seu acionamento elétrico de eixo altamente integrado, o Vision Zero Vehicle roda sem emissões. “Somente poderemos zerar os acidentes de trânsito e as emissões

se todos os meios de transporte forem elétricos, autônomos e conectados. Trabalhamos para que isso se torne realidade”, afirma Stefan Sommer, CEO da ZF Friedrichshafen AG. “Com o nosso Vision Zero Vehicle totalmente elétrico e seus sistemas de segurança inovadores fizemos grande progresso para alcançar essa meta. Sobretudo na fase de transição entre a condução assistida e autônoma, precisamos de avançados sistemas de segurança integrados para aumentar ainda mais a proteção dos ocupantes de automóveis que transitam com e sem motorista.”

As novas funções Wrong-way Inhibit e Driver Distraction Assist conferem aos carros a capacidade de eliminar as frequentes causas de acidentes graves, como entrar na contramão ou falta de atenção. Soma-se a isso o fato de as funções evidenciarem uma das maiores competências da ZF ao fazer com que os veículos possam ver, pensar e agir graças a sistemas mecânicos inteligentes e interconectados.

FALTA DE ATENÇÃO

Cada vez mais os motoristas perdem o essencial de vista enquanto dirigem. Segundo pesquisa do Centro de Tecnologia Allianz (AZT – sigla de Allianz Zentrum für Technik), atualmente em torno de 10% das fatalidades no trânsito ocorrem por falta de atenção na Alewmanha.

“O Driver Distraction Assist é capaz de identificar a desatenção ao volante, alerta o motorista e, em caso de emergência, assume o controle do veículo até que o perigo seja superado”, diz Harald Naunheimer, responsável pelo departamento corporativo de pesquisa e desenvolvimento da ZF Friedrichshafen.

A tecnologia utiliza uma câmera interna do tipo Time of Flight (tempo de voo) baseada em laser que aprende sozinha e, diferentemente dos sistemas digitais de vídeo, faz o monitoramento tridimensional confiável da posição da cabeça do motorista tanto de dia como de noite, mesmo com pouca luminosidade. Dessa forma, ela consegue detectar imediatamente se o motorista desvia seu olhar do trânsito. Ao identificar uma ameaça de risco, em seu primeiro nível de atuação, o sistema alerta o motorista com indicações visuais no display central, sinais acústicos e vibrações no cinto de segurança. Paralelamente, o programa assume ativamente o comando e mantém o veículo na faixa de rodagem, mesmo nas curvas. Se o motorista continuar não reagindo, o sistema reduz continuamente o torque de acionamento. No último nível, se a desatenção persistir, o programa não permite a aceleração e para o carro em local seguro.

CTM


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



25 e 26
setembro
2017

AMCHAM | SP



Realização:



Organização:



Apoio editorial:

Gestão & conectividade de frotas



Apoio institucional:



www.otmeditora.com | [11] 5096-8104

JUNTOS PODEMOS GANHAR
PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA
MAIS SUA COMPETITIVIDADE



A JSL tem mais de 60 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 220 filiais, e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.



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

 **JSL**
Entender para Atender

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