

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 54 - n° 483 - R\$ 25,00



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE & DO TRANSPORTE

28 de novembro de 2017

Espaço de Eventos Hotel Transamérica | São Paulo | SP

Iveco equipa modelo Tector com
câmbio automatizado de fabricação nacional

Ambev adquire 417 caminhões
Volkswagen para distribuição de bebidas

Foton inicia comercialização dos caminhões
Minitruck e CityTruck produzidos no Brasil

Mercedes-Benz reforça pós-venda
com novidades como a Telediagnose

Feira Labace de aviação executiva
mostra os mais novos jatos do mercado

Randon criou um novo modelo
de gestão para reduzir custos

Prorrogação antecipada das concessões
ferroviárias deve avançar ainda em 2017

Totvs lança plataforma para ajudar
os clientes na tomada de decisões

MERCEDES-BENZ FAZ ESTREIA MUNDIAL DA PICAPE CLASSE X



Sprinter comemora 20 anos de produção com uma edição especial



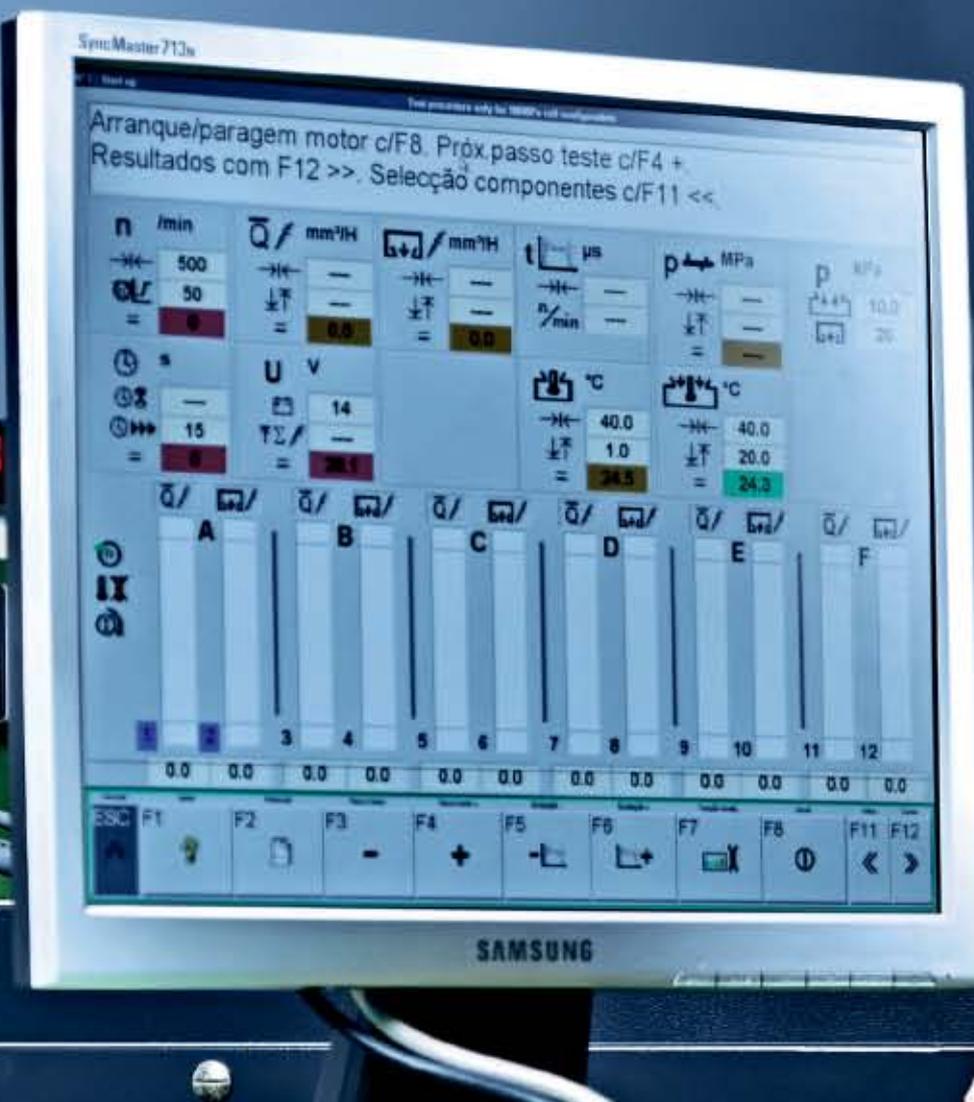
FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

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 reparos 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

KMA 822

Faça revisões em seu veículo regularmente.



  /pordentrodocarro

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,
Alexandre Asquini

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 (sequencial)

Filiada a:
otmeditora@otmeditora.com

SUMÁRIO

LANÇAMENTO

Mercedes-Benz faz estreia mundial da picape Classe X, que chega ao mercado brasileiro em 2019, em três versões, com ampla tecnologia embarcada e design sofisticado 10

MUSEU

O Franschoek Motor Museum, na África do Sul, abriga uma coleção de dezenas de veículos clássicos, como Mercedes-Benz, Ferrari, Jaguar e Maserati 13

SPRINTER

Mercedes-Benz lança uma edição especial em comemoração pelos 20 anos do modelo, que já vendeu 127 mil unidades no Brasil 14

COMERCIAIS LEVES

Mercedes-Benz vendeu 800 furgões Sprinter a serem transformados em UTI móvel para atendimento no Samu 16

SEMIPESADOS

Iveco equipa Tector com câmbio automatizado Auto-Shift, fabricado no complexo industrial em Sete Lagoas (MG) 18

CAMINHÕES

A chinesa Foton inicia a venda dos modelos Minitruck de 3,5 toneladas e Citytruck de dez toneladas, produzidos na linha de montagem da Agrale 22

TRANSPORTE DE BEBIDAS

A Ambev adquiriu da MAN Latin America 417 caminhões Volkswagen, modelos Delivery e Worker, para a distribuição de cervejas 24

SERVIÇOS

Mercedes-Benz reforça área de pós-vendas, com novidades como a função Telediagnose no Fleetboard e a oficina de alta performance 26

GESTÃO

Para enfrentar a crise, Randon realiza uma profunda reestruturação, padronizando os processos e centralizando as compras 30

AVIAÇÃO EXECUTIVA

Labace, a maior feira do setor da América Latina, traz novidades em aeronaves e helicópteros, em momento de leve aquecimento das vendas 34

PROPULSÃO ALTERNATIVA

Embraer apresenta quarta geração do Ipanema 203, um avião agrícola movido a etanol, que recebeu uma série de inovações tecnológicas 38

INDÚSTRIA

Simefre pede providências para aquecer o setor de ônibus, implementos rodoviários, veículos de duas rodas e metroferroviário 40

INOVAÇÃO

Vipal Resolve é uma plataforma interativa para o setor de transportes, que possibilita a troca de conhecimento e boas práticas entre profissionais 44

TECNOLOGIA

Totvs lança plataforma Carol para ajudar os clientes na tomada de decisões para seus negócios, que pode ser utilizada em diferentes setores 46

MOBILIDADE

Smartmotion desenvolve soluções tecnológicas com foco em conectividade, sustentabilidade e sistemas de transportes inteligentes 49

URBANOS

Volvo lança chassi de ônibus B8R para o transporte urbano, um modelo com menor custo de manutenção 54

CONCESSÕES FERROVIÁRIAS

As cinco principais malhas, objeto de prorrogação antecipada, totalizam 12 mil km de extensão e movimentam 457 milhões de toneladas de carga 56

NOVA ROTA

Para a Cofer, a MRS inaugura a operação de importação na rota Rio de Janeiro-Belo Horizonte, uma das principais no segmento de contêineres 59

METROVIÁRIO

A ampliação do Metrô de São Paulo na zona sul terá a privatização de duas linhas e a Linha 5 - Lilás deve ser concluída ainda neste ano 60

PORTOS

Os terminais portuários de Rio Grande, Pelotas e Porto Alegre registraram aumento na movimentação no primeiro semestre de 2017 62

SEÇÕES

Editorial 7 Novas 50 Artigo 65 e 66

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

DAF

A PACCAR COMPANY

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

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

FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



25 e 26
setembro
2017

AMCHAM | SP

Programação

25 | 09 | 2017

08h30 às 08h40 OTM/NETZ
Abertura
Marcelo Fontana/ Wagner Fonseca

08h40 às 09h40 IBM Brasil
Inteligência Cognitiva
Guilherme Novaes Procopio De Araujo
Líder de Segurança da IBM Brasil

09h40 às 10h40 Vipal
1º - Painel Gestão dos Pneus
2º - Painel Gerando Economia com o uso de pneus
3º - Painel Vipal Resolve
André Nedeff - Ger. Nac. de Frotas | Henrique Brito - Ger. de Tecnol. e Qualidade da Vipal Borrachas | Tales Pinheiro - Gerente de Marketing da Vipal Borrachas

10h40 às 11h20 Ituran
Fabio Nonis

Coffee break

11h40 às 12h20 Embraer
Carlos Eduardo Almeida Barra - Director , Services & Support New Programs , Commercial Aviation

12h20 às 13h00 Alelo
Petrus Moreira - Head de Produtos Mobilidade

Almoço

14h00 às 15h00 UFRJ
Boas práticas em Logística: em busca da sustentabilidade
Prof. Dr. Márcio de Almeida D'Agosto
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

15h00 às 15h40 MAN/SAE
A visão do segmento de veículos comerciais com as novas tendências automobilísticas e conectividade
Mithermayer Menabó Junior - MAN Latin America
Electrical and Electronics Engineering

15h40 às 16h20 BYD
Veículos comerciais elétricos: arquitetura, infraestrutura de recarga, autonomia e baterias
Carlos Roma, Diretor de Vendas de Veículos Comerciais, Planejamento do Produto e Infraestrutura BYD

Coffee break

16h40 às 17h20 ZF do Brasil
Openmatics – Soluções de Conectividade
Fernando Martins Rodrigues - Ger. de Qualidade e Serviços

17h20 às 17h50 Totvs
Produtividade e colaboração com a Logística 4.0
Luis Arthur Bogiano - Gestor de Ofertas – Logística

17h50 às 18h50 Sascar/Michelin
Pedro Chaves - Diretor Comercial Sascar

18h50 às 19h00 Finalização
Resumo do dia
Wagner Fonseca, NETZ Engenharia- Curadoria/Gestão Técnica

26 | 09 | 2017

08h30 às 09h20 NTU
André Dantas - Diretor Técnico NTU

09h20 às 10h00 Scania
Análise no uso de dados operacionais de caminhões e ônibus para aumento da produtividade e redução de custos
Alex Barucco - Gerente de Serviços Conectados

10h00 às 10h40 Pirelli
Pirelli Fleet Solutions como habilitador de vantagem competitiva das frotas
Paulo Arabian, Head of Fleet Sales & Services
LATAM - Trucks & Buses at Pirelli

Coffee break

11h00 às 11h40 Autotrac

11h40 às 12h30 Petrobras

Almoço

13h20 às 14h00 Natura
Inovação no transporte, casos da Natura, e como a gestão da inovação é realizada na empresa
Flávio Amaral Freitas

14h00 às 14h30 Corpus
Case - Gestão de manutenção
Charles Alves Fioravante - Ger. de Man. de Frotas Corpus

14h30 às 15h00 Motul

15h00 às 15h30 **Diagnóstico remoto de falhas em caminhões e ônibus Mercedes-Benz**
Wiesley Campos

15h30 às 16h00 TecnoWise

16h00 às 16h30 Cummins

16h30 às 17h00 Totvs
Produtividade e colaboração com a Logística 4.0
Luis Arthur Bogiano, Gestor de Ofertas – Logística

17h20 Fechamento
Wagner Fonseca
NETZ Engenharia- Curadoria/Gestão Técnica

Acesse:

www.forumgestaodefrotas.com.br
e inscreva-se.



Realização:



Organização:



Curadoria técnica:



Apoio editorial:



Apoio institucional:



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

Mobilidade inteligente, uma necessidade essencial

Os especialistas da indústria automotiva e do transporte têm a firme convicção de que a mobilidade inteligente é algo que não vai acontecer daqui a uma década, mas nos próximos anos, já que as tecnologias necessárias estão hoje disponíveis para sua concretização.

Com base nessa crença, a tendência é incorporar o máximo de tecnologia embarcada nos caminhões e ônibus que estão sendo lançados, como vem ocorrendo nos últimos tempos, além de implementar sistemas que transformam a informação em um aliado no aperfeiçoamento da locomoção de pessoas bem como dos transportes, seja de passageiros ou de cargas.

Aparentemente as mudanças vêm sendo adotadas a passos mais lentos que o esperado, em virtude dos elevados custos dos produtos finais, no caso veículos e equipamentos com tecnologia avançada, a que resistem os compradores que os utilizam, as empresas transportadoras e os gestores de transporte. A implantação de sistemas inteligente enfrenta a mesma resistência. Mas o caminho para a mobilidade inteligente é inexorável, mesmo com custos elevados, devido à pressão da sociedade. E, como observou um consultor em telemática, a indústria automotiva mudará mais nos próximos dez anos do que nos últimos 50. Entre as inovações tecnológicas por ele citadas estão a conectividade (uma megatendência atual, segundo outro perito), a eletrificação e a direção autônoma. Por sinal, o primeiro caminhão autônomo do país já está sendo apresentado ao público.

Ficamos no aguardo de que as expectativas sobre os avanços na indústria e nos sistemas de transporte se concretizarão dentro de um período relativamente curto, conforme preveem os especialistas.

VW Constellation 25.420.
Se a troca de marchas cansa,
troque o caminhão.



**VERSATILIDADE
PARA DIFERENTES
APLICAÇÕES**

CONFORTO COM O
**CÂMBIO
AUTOMATIZADO
V-TRONIC
DE SÉRIE**

**MAIOR
CAPACIDADE DE
CARGA
DA CATEGORIA**

Veja as nossas condições em www.man-la.com

Consulte uma de nossas Concessionárias.

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



Minha escolha faz a diferença no trânsito.



**Caminhões
Ônibus**



Conheça a luxuosa e versátil picape Classe X da Mercedes-Benz

A nova picape Mercedes-Benz vai chegar ao mercado brasileiro a partir de 2019 e completa o seu portfólio com uma quarta família, fechando assim a lacuna que existia entre os veículos comerciais e os automóveis da marca

EDUARDO CHAU RIBEIRO, da Cidade do Cabo, África do Sul

A Mercedes-Benz fez a estreia mundial de sua muito esperada picape premium Classe X na Cidade do Cabo, África do Sul, diante de um público composto por dezenas de jornalistas de vários continentes. O evento aconteceu no dia 19 de julho passado, com a sequência de test drives no dia seguinte no circuito particular da vinícola Anthonij Rupert Wine Estate, localizada na famosa região de viticultura Franschhoek Wine Valley (a vinícola também abriga o renomado Franschhoek Motor Museum, criado pelo fundador dessa propriedade, Anthonij Rupert, *ver matéria na pag. 13*).

A jogada da montadora alemã é oferecer uma alternativa mais luxuosa a modelos prediletos de uma tonelada de capacidade de carga como Hilux e Ranger. Com o Classe X, a Mercedes-Benz Vans completa o seu portfólio com uma quarta família, comple-

tando assim a lacuna que existia entre os veículos comerciais e os automóveis. Deste modo, a picape constitui um novo marco na sua estratégia de crescimento para comerciais leves.

A picape da marca, disponível apenas com cabine dupla, será fabricada por meio de uma parceria de produção com a Aliança Renault-Nissan. A produção para o mercado europeu, australiano e sul-africano começa em 2017 na fábrica da Nissan em Barcelona, Espanha. A Classe X para o mercado latino-americano sairá da linha de montagem da fábrica da Renault em Córdoba, Argentina, a partir de 2019. Com a picape, a Daimler AG e a Aliança Renault-Nissan estão ampliando a cooperação estratégica existente há sete anos. Isto permite à Mercedes-Benz alcançar uma estreia rápida e com eficiência de custos no segmento das picapes de

médio porte, o qual apresenta um forte crescimento. Além disso, ambas as empresas se beneficiam de uma utilização ideal da capacidade de produção. A Nissan é a segunda no mundo entre as fabricantes de picapes médias com capacidade para uma tonelada de carga e tem mais de 80 anos de experiência na produção e venda destes veículos.

A Classe X é baseada na plataforma da Nissan, embora a Mercedes-Benz tenha acrescido em muitos aspectos suas próprias características ao veículo, como design exterior muito ousado e uma cabine com acabamentos luxuosos e mais componentes.

Qualificada pela montadora de picape para todos os estilos de vida, a nova Classe X será comercializada em três versões na Europa a partir de novembro. A nova Mercedes-Benz Classe X é a combinação



A picape Classe X chega com dois motores eficientes com 163 cv e 190 cv de potência

de design progressista com excepcional versatilidade: de picape robusta adequada para o todo tipo de terreno a veículo familiar ideal para o estilo de vida urbano.

De acordo com a Mercedes-Benz, o modelo ultrapassa as fronteiras do universo clássico das picapes e oferece excelente dinâmica de condução, conforto, design ousado, segurança e conectividade. Serão oferecidas ao todo três versões, sendo elas equipadas com motores de quatro e seis cilindros, tração traseira e tração integral adaptável ou permanente, câmbio manual de 6 marchas e câmbio automático de 7 marchas.

A Mercedes-Benz Classe X foi desenvolvida especificamente para satisfazer as novas exigências dos mercados internacionais de picapes. Esses veículos já não são mais utilizados simplesmente para trabalhos pesados. A demanda por picapes médias que combinam conforto e robustez às características típicas dos automóveis de passeio tem aumentado continuamente nos últimos anos. Com base nessas transformações, a Mercedes-Benz é a primeira fabricante premium a desenvolver um produto que engloba características oriundas de sua ampla experiência no desenvolvimento de veículos comerciais adequados para o trabalho, aliadas às dos automóveis que em todo o mundo são símbolo de conforto, segurança, sofisticação e prazer ao dirigir. É "uma picape Mercedes de verdade", na

definição da fabricante.

Dessa forma, a Classe X foi concebida para atender grupos de clientes muito diferentes: fazendeiros, por exemplo, na Argentina; empresários como os construtores civis da Austrália; famílias que se identificam com o segmento premium, por exemplo, no Brasil; pessoas ligadas a tendências na África do Sul ou no Reino Unido; assim como aventureiros e esportistas na Nova Zelândia ou na Alemanha.

VERSATILIDADE EM TRÊS VERSÕES

A robusta picape de alta performance oferece um comportamento de condução extremamente dinâmico sem perder o aspecto de conforto, informa a fabricante.



A linha Classe X tem três versões para diferentes estilos de vida e profissionais

O modelo é composto por um chassi tipo escada, eixo traseiro multilink parcialmente rígido, suspensão independente na frente e molas helicoidais em ambos os eixos. A partir dessa plataforma, o Classe X alinha, com seu design inconfundível, três versões para diferentes estilos de vida e profissionais:

- A versão Classe X Pure é ideal para a utilização funcional. Ela cumpre todos os requisitos para trabalhos pesados e, ao mesmo tempo, possui conforto e design que fazem dela um veículo igualmente adequado para reuniões com clientes e fornecedores, além de outras atividades pessoais.

- A Classe X Progressive destina-se a pessoas que desejam utilizar o veículo como "cartão de visita" para seu próprio negócio e buscam robustez com mais estilo, além de elementos de conforto para o dia a dia.

- A Classe X Power é a versão top de linha em termos de equipamentos. Ela destina-se a compradores para os quais o estilo, a performance e o conforto são prioridade. O Classe X Power é o veículo do estilo de vida além do convencional, tanto para o espaço urbano, como para atividades esportivas e de lazer fora de estrada. Com seu design e elevado nível de equipamentos, ele reflete um estilo de vida independente.

DESIGN EXTERIOR:

Segundo a montadora alemã, com seu design progressista, a Mercedes-Benz



A Classe X tem uma carroceria alongada que oferece mais dinamismo: no interior o sistema multimídia Comand Online possui a maior tela do segmento

A frente remete ao aspecto SUV típico da marca: com estrela central, grade do radiador com duas lamelas, capô elevado e vigorosamente modelado, bem como faróis embutidos nos para-lamas. Para que seja possível acessar confortavelmente a caçamba para carregar e descarregar, o para-choque dispõe de um estribo integrado. A área de carga foi concebida de modo que a sua largura permita carregar um palete na transversal.

DESIGN INTERIOR: NOVO PADRÃO DE SOFISTICAÇÃO

No espaço interior, a Classe X eleva o conforto e a qualidade no segmento das picapes médias para um novo nível, informa a montadora. O painel apresenta o elemento decorativo côncavo típico da Mercedes-Benz que se estende a toda a largura e representa uma novidade nesta categoria de veículos. O sistema multimídia Comand Online possui a maior tela do segmento, com 8,4 polegadas. Com uma resolução de 960 x 540 pixels e a tecnologia IPS de grande contraste (In-Plane Switching), ela oferece uma apresentação brilhante, aumentando claramente sobretudo a qualidade da ima-

gem da câmera de 360 graus e dos mapas de navegação.

As teclas no volante de três raios multifuncional de série permitem operar as configurações no display a cores sem tirar as mãos do mesmo. O volante, com um total de doze teclas, é ajustável em altura permitindo que o motorista assuma uma melhor posição e se sente de forma confortável. Em conjunto com os sistemas multimídia Audio 20 CD e Comand Online, o Classe X, além da unidade de comando central, dispõe também de um touchpad multifuncional inédito neste segmento já conhecido de todas as classes de automóveis da marca. Ele está ergonomicamente posicionado no console central e pode ser operado como um smartphone, com gestos, ou mediante introdução de letras e caracteres.

Os bancos são eletricamente ajustáveis de série com apoio lombar também elétrico de dois níveis. O banco traseiro de três lugares tem uma altura confortável e apoios laterais reforçados para uma acomodação ideal nas extremidades.

POTÊNCIA COM ELEVADO TORQUE

O veículo chega ao mercado com dois motores potentes e eficientes de quatro cilindros. O motor diesel common rail com 2,3 litros está disponível em dois níveis de potência. No X 220 d, ele gera 163 cv e no X 250 d biturbo, 190 cv. Ambos os modelos diesel estão disponíveis na versão com tração traseira e na versão com tração integral acionável, com direção à esquerda e à direita. O modelo a gasolina X 200 de 165 cv é fornecido somente com direção à esquerda e tração traseira devido a requisitos específicos de determinados mercados, como Dubai e Marrocos. Todos os motores se caracterizam por um funcionamento suave e com pouca vibração, e por ótima performance com baixos valores de consumo. A transmissão é manual, com seis velocidades. Para os modelos X 250 d e X 250 d 4MATIC de 190 cv, está disponível também uma transmissão automática de 7 velocidades.

CTM

Franschhoek Motor Museum exhibe coleção de carros famosos

O Franschhoek Motor Museum, localizado dentro da vinícola Anthonij Rupert Wine Estate, na região da Cidade do Cabo, África do Sul, oferece aos visitantes uma oportunidade especial para uma retrospectiva de mais de cem anos da história automobilística com sua coleção ímpar e empolgante de veículos, incluindo automóveis, motocicletas e outros itens memoráveis no meio da magnífica paisagem de L'Ormarins. Em toda África meridional é o único lugar onde se encontra um retrato apropriado da evolução do automóvel. A admirável coleção foi reunida por Anthonij Rupert, proprietário da vinícola, e é aberta ao público.



O local foi o escolhido pela Daimler AG para a demonstração da nova picape Mercedes-Benz Classe X na sua estreia mundial para a imprensa realizada na Cidade do Cabo em julho passado.



A coleção de Anthonij Rupert reúne principalmente raros exemplares das marcas Mercedes-Benz e Ferrari e carros de corrida como este Ford Tyrrell (acima à dir., azul) da Fórmula 1 pilotado pelo sul-africano Jody Scheckter, em 1974



Outros clássicos da coleção incluem o Maserati de 1954 do ex-campeão mundial argentino Juan Manuel Fangio e o Mercedes-Benz Cabriolet 540 (1956)



Mercedes-Benz lança edição especial para comemorar 20 anos da Sprinter

Edição exclusiva de 20 unidades incorpora itens de segurança inéditos na linha Sprinter, como assistente de partida em rampa e câmera de ré

A Mercedes-Benz irá lançar na Fenatran (Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas), em outubro, a “Sprinter Edição Especial 20 anos no Brasil”. Esta é uma série única, exclusiva e limitada, de 20 unidades, que celebra as duas décadas da presença desta linha de comerciais leves no mercado brasileiro.

“Não dá para deixar de registrar e comemorar os 20 anos da linha Sprinter no Brasil. Este é um feito histórico e muito significativo”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing de vans da Mercedes-Benz do Brasil. “É para satisfação e orgulho da nossa empresa, a Sprinter repete no nosso país o sucesso que con-

quistou mundialmente e consolida-se cada vez mais como referência em qualidade, agilidade e versatilidade no transporte de passageiros e de cargas.”

Todas as unidades da “Sprinter Edição Especial 20 anos no Brasil” ganharam uma configuração diferenciada. Além das avançadas tecnologias já conhecidas no mercado (entre elas, o ESP Adaptativo 9i e o Assistente de Ventos Laterais – Crosswind Assyst), esta edição comemorativa recebeu itens de segurança inéditos na linha Sprinter, como assistente de partida em rampa e câmera de ré. Também são equipadas com piloto automático com limitador de velocidade, volante multifuncional, alarme,

rodas de liga leve, airbags para motorista e acompanhante, para-choques na cor do veículo, grade cromada e adesivo alusivo aos 20 anos no Brasil.

“O pacote de novidades dessa edição especial realça o padrão exemplar de tecnologia e segurança que é oferecido no mercado brasileiro pela linha Sprinter”, acrescenta diz Jefferson Ferrarez. “São 20 anos sempre trazendo novas soluções para todas as necessidades dos clientes, que se profissionalizam e se dinamizam cada vez mais.”

Com amplo portfólio de vans de passageiros, furgões e chassis com cabine para transporte de cargas e prestação de serviços, a Sprinter, lançada em fevereiro



A Sprinter Edição Especial ganhou uma configuração diferenciada, além de avançadas tecnologias

de 1997, criou o segmento de Large Vans (3,5 a 5 toneladas de PBT) no Brasil. “Desde então, já foram emplacadas mais de 127.000 unidades da Sprinter no mercado brasileiro”, informa o executivo. “Esse notável volume de vendas atesta o sucesso dos veículos comerciais leves da nossa marca no país, segmento atendido a partir de 1994 com o MB 180 D.”

Até agora já foram comercializadas 3,3 milhões de unidades da Sprinter no mundo. No Brasil, que é seu quinto maior mercado, o market share do modelo alcança 32,9% hoje, quase 20% a mais do que em 2012, quando atingiu 14,9% no seu segmento.

Atualmente, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná são os maiores mercados da Sprinter no Brasil. Um dos principais ícones do turismo mundial, a capital carioca, local de apresentação da Sprinter Edição Especial, tem uma importância muito grande para os negócios de vans da Mercedes-Benz. De acordo com a montadora. O transporte de turistas, com destaque para o passeio ao Cristo Redentor, os traslados de executivos e personalidades e os serviços VIP praticamente são todos realizados com vans Sprinter na cidade.

ESP ADAPTATIVO 9i É DESTAQUE

Um dos principais diferenciais tecnológicos da linha Sprinter é o programa ele-

trônico de controle da estabilidade ESP Adaptativo, que reduz significativamente os riscos de acidentes, mesmo em situações críticas, além de garantir maior domínio e estabilidade do veículo.

Para isso, o ESP Adaptativo 9i integra nove funções que visam reduzir ao máximo o tempo de reação do sistema de freios para iniciar a desaceleração do veículo, incluindo ABS (Sistema Antibloqueio de Freios), ASR (Sistema de Controle de Tração), BAS (Servofreio de Emergência), EBD (Distribuição Eletrônica da Força de Frenagem), LAC (Controle de Carga Adaptativo) e ROM (Controle de Rolagem).

A configuração de itens de segurança da Sprinter inclui mais tecnologias e equipamentos. Juntamente com as nove funções do ESP, são recursos oferecidos para aumentar segurança do motorista, ocupantes e passageiros.

ATENDIMENTO DIFERENCIADO

Além da rede de concessionários Mercedes-Benz, os clientes de veículos comerciais leves Sprinter dispõem do atendimento diferenciado de sete unidades do Van Center

e 40 Centros Especializados em Vans, estrategicamente localizadas nos importantes mercados dessas linhas de veículos.

O conceito do Van Center baseia-se numa estrutura totalmente concebida para veículos comerciais leves, seja uma loja exclusiva em um local próprio ou uma ambientação específica e independente nas próprias instalações do concessionário.

A Mercedes-Benz ainda disponibiliza aos clientes a ferramenta Calculadora de Custo Total Operacional que simula a operação de transporte para verifocar se vale a pena investir na Sprinter. O cálculo permite conhecer o custo por quilômetro rodado em comparação com outros modelos disponíveis no mercado, informa a montadora.

Com 60 versões à escolha dos clientes, a família de veículos comerciais leves Sprinter é formada pelos modelos 313 CDI Street (Peso Bruto Total - PBT de 3,50 t), 415 CDI (PBT de 3,88 t) e 515 CDI (PBT de 5 t), que são indicados para empresas de transporte, profissionais autônomos e empreendedores.

A linha Sprinter de vans de passageiros é composta por quatro versões: 9+1 (nove assentos para passageiros mais o banco do motorista), 15+1, 17+1 e 20+1. Atende tanto o transporte urbano quanto escolar, fretamento e turismo.

CTM

Mercedes-Benz fornece 800 furgões Sprinter para o Samu

Venda reforça o posicionamento da Linha Sprinter como referência na aplicação ambulância UTI, o que assegura agilidade, conforto e segurança no transporte móvel de urgência



Em Large Vans, a Mercedes aumentou o market share de 15% para 33% em cinco anos

Os veículos comerciais leves Sprinter da Mercedes-Benz se consolidam, cada vez mais, como referência na aplicação ambulância UTI, assegurando agilidade, conforto e segurança no transporte móvel de urgência.

“A Sprinter venceu a licitação de 800 furgões para transformação em UTI móvel para atendimento no Samu, o Serviço de Atendimento Móvel de Urgência do Ministério da Saúde. O primeiro lote de 220 ambulâncias será entregue até o mês de setembro”, afirma Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil. “A Sprinter, que se destaca no setor de saúde pela avançada tecnologia, performance, qualidade e segurança, agre-

gando valor às sofisticadas UTIs móveis, foram transformadas em ambulâncias a partir de nossos furgões.”

“Essas ambulâncias serão distribuídas para cidades de várias regiões”, afirma o executivo. “E como nossa rede de concessionários está presente em todos os estados, as prefeituras contam com assistência técnica especializada para manutenção, assegurando que as ambulâncias estejam sempre prontas para a prestação de serviços.”

Segundo a fabricante, assim como na área da saúde, a versatilidade de uso da Sprinter também ganha evidência no setor de entrega de encomendas. “Efetuamos a venda de 45 furgões Sprinter 313 CDI Street para a Locamerica, que irá destinar

esses veículos ao atendimento à DHL, empresa líder mundial em serviços postais, expressos, e-commerce e logística”, ressalta Jefferson Ferrarez. “Além da agilidade e facilidade de direção e manobras, vantagens essenciais especialmente nas vias urbanas, os furgões Sprinter Street oferecem elevada capacidade de carga. Isso contribui para maior produtividade no transporte e com excelente custo operacional para os clientes. Também podem circular sem restrições nas áreas centrais das grandes cidades.”

MARKET SHARE EM ALTA

Com o crescente sucesso da Sprinter, a Mercedes-Benz vem registrando um aumento sistemático de participação de mercado no segmento de Large Vans (3,5 a 5 toneladas de PBT). “Em apenas cinco anos, aumentamos nosso market share em quase 20%, passando de 15% em 2012 para quase de 33% em 2017”, afirma Jefferson Ferrarez. “Esse resultado é muito expressivo, por se tratar de um segmento extremamente competitivo e com potencial de crescimento nos próximos anos.”

Segundo o executivo, além da reconhecida qualidade dos produtos e serviços da marca, o crescimento da Mercedes-Benz nesse mercado reflete o atendimento especializado e cada vez mais focado nos negócios de comerciais leves, tanto por parte da fábrica, quanto da rede de concessionários, com destaque para o atendimento exclusivo dos Vans Centers. “Isso também é fruto da parceria com o Banco Mercedes-Benz, que nos ajuda a oferecer condições atrativas para aquisição de veículos por nossos clientes”, diz ele.

CTM

SUA EMPRESA VAI MAIS LONGE QUANDO VAI COM A SASCAR.



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

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



Iveco equipa Tector com câmbio automático

Nova caixa de transmissão desenvolvida pela Eaton está disponível nas versões 170E30 4x2 (17 toneladas), 240E30 6x2 (24 toneladas) e 310E30 8x2 (31 toneladas) equipadas com motor FTP N67

SONIA MORAES

A Iveco é mais uma montadora a investir no segmento de semipesados. A novidade desta vez está no câmbio automatizado Auto-Shift, que passa equipar a família de caminhões Tector, fabricada no complexo industrial do Grupo CNH em Sete Lagoas (MG). A nova transmissão automatizada acrescentará R\$ 15 mil ao preço final dos veículos que começam a ser vendidos no Brasil e na Argentina.

O novo câmbio automatizado de dez velocidades é um projeto de dois anos e foi desenvolvido pela Eaton para proporcionar

maior desempenho e conforto durante as operações. Está disponível para três versões do caminhão Tector: o 170E30 4x2 (de 17 toneladas), 240E30 6x2 (de 24 toneladas) e 310E30 8x2 (de 31 toneladas), todos equipados com o motor N67 de seis cilindros e 300 cv de potência que é produzido pela FPT Industrial na Argentina. "O grande diferencial deste caminhão é a melhor integração entre o motor e câmbio", afirma Ricardo Barion, diretor de marketing da Iveco América Latina.

Depois de avaliar as caixas automatizadas

existentes no mercado a Iveco procurou desenvolver um produto mais eficiente, enfatizando a performance, a segurança e a economia de combustível para diferenciar do concorrente. "O desafio foi fazer com que a inteligência eletrônica dessa transmissão trabalhasse em sincronia com o tradicional motor N67 de seis cilindros e 300 cv de potência que a gente conhece bem e tem mais de 1,8 milhão de unidades comercializadas nos últimos 15 anos", destaca Barion.

Para atingir as especificações técnicas, o motor N67 passou por nova calibração

MERCADO TENDE A CRESCER



Marco Borba: mercado brasileiro vai atingir 57 mil veículos em 2017

Em sua análise sobre o mercado brasileiro Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina, afirma que é preciso parar de pensar na crise. “O Brasil já passou por várias delas e sabemos que depois muitas crises vêm grandes oportunidades.”

Passado o momento difícil, comentou Borba, a empresa estará cada vez mais forte e bem preparada para enfrentar os novos desafios e com força para poder brigar por um mercado, que ele acredita que vai crescer. “Não sabemos quando, mas do jeito que está não vai ficar”, frisa.

O vice-presidente da Iveco destacou também que é preciso olhar para fora do Brasil para buscar oportunidades: “Nosso país vizinho, a Argentina, onde a Iveco atua

desde a década de 60, oferece grandes oportunidades.”

Segundo Borba, o mercado argentino tem crescido de forma expressiva, oscilando em torno de 30 mil unidades atualmente. “Passamos por uma fase de crescimento contínuo na Argentina ao longo de quase dez anos, aumentando a participação de vendas neste mercado que cresceu 68% no período e hoje temos uma presença forte com 25% de market share alcançados em 2016”, observa.

No segmento de veículos leves a Iveco vendeu no primeiro semestre na Argentina mais de 1.200 unidades do modelo Daily. Nos caminhões acima de 16 toneladas a empresa vendeu mais de 4.100 unidades, assegurando a liderança no mercado.

Borba citou também as oportunidades que a Iveco vem encontrando no Peru, Chile, Equador, Uruguai, onde conseguiu vender mais de 600 unidades neste ano. “Continuamos desenvolvendo novos mercados com a intenção de expandir a atuação da empresa e aumentar a capilaridade dos produtos na linha de caminhões e de ônibus”, diz.

Em 2017, a Iveco teve um movimento recorde de exportação com o embarque de mais de 1.700 veículos a partir de Sete Lagoas (MG) para os países da América do Sul. “Não adianta olhar para a crise, se ela está aqui vamos buscar oportunidades em outros mercados. Assim a Iveco tem conseguido driblar um pouco a fase difícil. Não compensa o que deixou de vender no Brasil, mas com certeza está trazendo oportunidade, relacionamento e estratégias de longo prazo que vão permitir à empresa consolidar ainda mais a sua posição na América Latina”, destaca Borba.

A estimativa de Borba é que o mercado brasileiro feche 2017 com a venda de 57 mil veículos. “A nossa percepção é que possa ter uma melhora”, afirma.



Ricardo Barion: caixa automatizada preserva o trem de força

miniza os vícios do motorista, fazendo com que ele melhore a sua média de consumo. “Além disso, evidencia outras qualidades do Tector que tem a sua cabine reconhecida como uma das mais confortáveis pelo mercado”, avalia o executivo.

A transmissão automatizada começou a ser aplicada nos caminhões pesados no Brasil – hoje equipa 95% dos modelos – e essa tendência tem avançado para os semipesados. A projeção de Barion é que 27% dos caminhões semipesados sejam equipados com caixa automatizada neste ano. “Isso deve migrar mais fortemente nos próximos anos, chegando a 50% dos modelos vendidos em 2018 e a Iveco quer voltar a fazer parte dessa competição”, diz.

A Iveco vai focar no novo sistema de transmissão, mantendo em seu mix de produção 70% da versão com câmbio automatizado e 30% com câmbio manual para o segmento de 24 toneladas 6x2, que tem 60% da sua aplicação nos modelos equipados com carroceria baú para entregas urbanas e rodoviárias. “Há um tendência de aplicação da caixa automatizada nos veículos vocacionais utilizados na construção civil”, destaca Barion.

A estimativa de Barion é de manter a participação que a Iveco tem hoje no mercado, duplicando a sua fatia com a migração para o segmento de semipesados.

que permite trocas de marchas 60% mais rápidas. Isso evita redução nas quedas de rotações, o que melhora o desempenho e a média de consumo. “Além da menor vibração, menos ruído e melhor conforto acústico para o motorista, com o motor FPT

e a transmissão Eaton conseguimos uma economia de 5% no consumo de combustível e de Arla 32”, afirma Barion.

O benefício da caixa automatizada, segundo Barion, é que preserva o trem de força, reduz o custo de manutenção e mi-



“Os novos modelos Auto-Shift, com câmbio automatizado e motor N67, dão conta de entregas comerciais menores até operações fora de estrada, e atendem aos clientes que costumam passar muito tempo dentro do caminhão, uma vez que um motorista chega a fazer de 400 a 800 trocas de marchas por dia, dependendo da

aplicação”, afirma Barion.

O Tector Auto-Shift foi submetido a 63 simulações e testes funcionais, rodando mais de 350 mil quilômetros para avaliações no campo de provas da Iveco e em trechos percorridos em rodovias, serras, vias urbanas, com e sem pavimentação, que colocaram à prova a resistência estrutural do veículo e o

Tector Auto-Shift foi submetido a 63 simulações e testes funcionais; cabine do Tector é reconhecida pelo conforto; e novo câmbio automatizado de 10 velocidades foi desenvolvido pela Eaton

desempenho da transmissão Eaton.

Segundo a Iveco, para o Tector Auto-Shift, a empresa oferece o plano de manutenção que, no caso do modelo 6x2 rodoviário, é 18% mais barato do que a concorrência. De cada três semipesados vendidos da marca um sai com plano de manutenção. No extrapesado é um em cada dois modelos vendidos. A Iveco ainda informa que a revisão com preço fixo para os dois primeiros anos do veículo tem custo 11% menor aos concorrentes. **CTM**

JUNTOS PODEMOS GANHAR
PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA
MAIS SUA COMPETITIVIDADE



JSL
Entender para Atender

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



Os caminhões Citytruck e Minitruck foram desenvolvidos por engenheiros brasileiros junto com a equipe da China

Foton começa vender caminhões produzidos no Brasil

Os dois modelos, Minitruck de 3,5 toneladas e o Citytruck de 10 toneladas, estão sendo fabricados na linha de montagem da Agrale com componentes nacionais

SONIA MORAES

Depois de suspender a construção da sua fábrica no Brasil, por causa da mais dura crise que atravessa o país, a Foton Caminhões começa a vender no mercado brasileiro duas famílias de caminhões, o Minitruck de 3,5 toneladas e o Citytruck de 10 toneladas.

Os novos caminhões foram desenvolvidos pela engenharia brasileira em cooperação com a equipe chinesa da Foton e estão sendo produzidos na linha de montagem da Agrale, em Caxias do Sul (RS), que a fabricante chinesa alugou em agosto do ano passado enquanto aguarda a recuperação

do mercado brasileiro para decidir sobre a construção da sua primeira fábrica no país.

“Este é um importante marco na história da Foton no Brasil”, declara Luiz Carlos Mendonça de Barros, CEO da Foton Caminhões que em 2010 trouxe a marca para o Brasil. “A partir de agora já temos produtos nacionais e que podem ser beneficiados pelo programa Finame”, declarou Barros.

Nesta parceria com a Agrale a Foton já produziu mais de 60 caminhões equipados com motor Cummins de 3.8 litros e câmbio ZF 6F 500. Os veículos saem de fábrica

com características para facilitar as implementações dos modelos baú, guinchos e de transporte de bebidas. Além do estoque de peças que mantém no centro de distribuição em Várzea Paulista, no interior de São Paulo, a empresa também conta com 23 revendas instaladas no país.

Com exceção da cabine, que é importada da China, os demais componentes dos caminhões têm elevado conteúdo nacional, o que permite o financiamento por meio da linha de crédito do Finame. “O Citytruck de 10 toneladas é o único com cabine basculante



O Minitruck de 3,5 toneladas para o transporte urbano de carga terá três versões, que receberam reforços de estrutura

e câmbio de série com seis marchas, o que traz como vantagem a rotação melhor, com rotação mais baixa e a economia de combustível”, afirma Eustáquio Sirolli, gerente de engenharia de produto da Foton Caminhões.

Segundo a Foton, os novos caminhões que começam a ser vendidos no mercado brasileiro trazem características técnicas inovadoras. Com o Minitruck, a empresa cria um novo subsegmento de minicaminhões com configurações adequadas ao transporte urbano de cargas. O Citytruck é um veículo leve com a maior capacidade de carga útil e maior capacidade de carga no eixo dianteiro do país (3.600 kg), conforme a empresa. “Estas características devem facilitar as implementações dos caminhões de bebidas. Além disso, sua capacidade técnica, com 10.700 kg, torna o caminhão leve com maior capacidade deste segmento”, observa Sirolli.

Esses veículos trazem de série ar-condicionado, vidros elétricos, travas elétricas das portas, rádio com MP3/USB, defletor de teto e embreagem servoassistida.

MINITRUCK

A família de caminhões Minitruck terá três diferentes versões com capacidade de carga

de 3.500 kg. São os modelos 3.5-12 DT com entre-eixos de 2.600 mm, o modelo 3.5-14 ST com entre-eixos de 3.360 mm e rodado simples e o modelo 3.5-14 DT com entre-eixos de 3.360 mm e rodado duplo no eixo traseiro.

Os modelos Minitruck, embora classificados como comerciais leves receberam reforços de estrutura e características tipicamente comuns nos caminhões de maior porte. “O objetivo é oferecer ao transportador a opção de veículos mais robustos para operação na logística urbana”, explica Leandro Gedanken, diretor de engenharia da Foton Caminhões.

Este caminhão está equipado com motor Cummins ISF 2.8 I, com sistema de injeção eletrônica common rail e de pós-tratamento EGR, que dispensa o uso de Arla-32.

A transmissão manual de cinco velocidades é a ZF 5S 400, o cardã e o eixo traseiro são Dana, o sistema de freio é Chassis Brakes, os cubos e tambores de freio traseiros Frum, os pneus Continental, tanque de combustível Bepo, tubulação hidráulica de freio Rigitec; tubulação de combustível Voss e o filtro de combustível Parker.

CITYTRUCK

Com o caminhão Citytruck, a Foton marca estreia em um dos segmentos mais competitivos do país, de caminhões leves na faixa de 10 toneladas.

Este caminhão sai de fábrica com 65% de conteúdo local e diversas inovações tecnológicas que permitiram ao veículo ter a maior capacidade de carga técnica (10.700 kg) dos veículos com PBT que vão de 6 a 11 toneladas. O modelo está equipado com motor Cummins ISF 3,8 litros com 161 cv de potência e transmissão ZF 6S 500. “É uma caixa de seis velocidades, com overdrive, uma exclusividade de série dos veículos da Foton Caminhões. Esta transmissão oferece ao motorista um excelente escalonamento de marchas, sem gaps entre as trocas, permitindo uma condução precisa e confortável”, ressalta o gerente de engenharia de produto.

Sirolli explica que, com o eixo dianteiro de capacidade para 3,6 toneladas e o traseiro para 6,39 toneladas, o caminhão da Foton tem 9,99 toneladas, a maior capacidade de carga entre os caminhões leves produzidos no Brasil. **CTM**

Ambev compra 417 caminhões Volkswagen

Os veículos modelos Delivery 13.160, Worker 17.190 e Worker 23.230 já começaram a ser entregues para as transportadoras de bebidas e estarão em operação até o fim do ano

SONIA MORAES



O Delivery 13.160, 6x2, atende à legislação dos veículos urbanos de carga (VUC)

A Ambev, uma das maiores produtoras de bebidas do mundo, comprou um lote grande de 417 caminhões Volkswagen. Com esta aquisição, a empresa conclui neste ano a sua maior negociação com a fabricante de veículos pesados.

Para a renovação da frota, a empresa escolheu os modelos Delivery 13.160, Worker 17.190 e Worker 23.230 que serão utilizados na distribuição de cervejas. Os caminhões já começaram a ser entregues para as transportadoras e estarão em operação até o fim do ano, período em que se intensificam as entregas de bebidas, em razão das festas de fim de ano e das férias de verão.

Guilherme Gaia, diretor de Procurement da Ambev, afirma que a parceria com a VW Caminhões/MAN, além de ajudar a

garantir a qualidade do serviço e da entrega dos produtos a clientes e consumidores, também reforça o compromisso da empresa com a sustentabilidade. "A cervejaria, que já conta com uma das mais modernas frotas terceirizadas em circulação do país, tem entre as suas metas públicas de meio ambiente a redução de 15% das emissões de carbono das operações de logística até o fim de 2017", diz Gaia.

A parceria de cerca de 20 anos colaborou com a montadora para desenvolver veículos vocacionais para a distribuição de bebidas. "Esse fato nos motiva e nos desafia a buscar a excelência e estar sempre à frente", afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

Além da linha de caminhões para a

distribuição de bebidas, a montadora também oferece contratos de manutenção sob medida para as empresas que atuam neste segmento, com o objetivo de proporcionar o melhor Custo Total de Operação (TCO).

O Delivery 13.160 tem o maior Peso Bruto Total (PBT) entre os modelos da família Delivery, com 13.200 quilos. É um veículo leve com capacidade de carga de veículo média. Com versão 6x2 de fábrica e transmissão de seis velocidades, oferece flexibilidade para diversas aplicações, além de atender à legislação dos veículos urbanos de carga (VUC).

Representantes da linha Worker, o 17.190 e o 23.230 são ideais para entregas e serviços em áreas urbanas, distribuição de bebidas e rodoviários de curtas e médias distâncias, com agilidade e facilidade de implementação de carroceria rebaixada. Equipados com o motor MAN D08 e tecnologia EGR, que dispensa o uso do Arla 32, oferecem excelente desempenho mesmo em baixas rotações e garantem benefícios como retomadas de velocidade, baixo consumo de combustível e menor emissão de poluentes, segundo a montadora. Agregam ainda inovações tecnológicas e de segurança, tornando a condução mais simples e confortável, melhorando a sua produtividade, com durabilidade e baixo custo operacional, que sempre estiveram presentes no conceito sob medida.

No México a MAN espera fechar o ano com resultado superior a 2016



NO CHILE LANÇA QUATRO MODELOS DE CAMINHÕES VW CONSTELLATION

No Chile a MAN Latin America lançou quatro caminhões VW Constellation: 13.190, 15.190, 17.190 e 17.230. Com esses modelos, a montadora amplia o portfólio de produtos destinados a entregas urbanas e rodoviárias. Segundo a MAN, esses veículos agregam inovações tecnológicas e de segurança, o que torna a condução simples e confortável, melhorando a produtividade com durabilidade e baixo custo operacional.

A linha Constellation que estreia no Chile tem cabine com amplo espaço interno e túnel central baixo, que favorece a mobilidade interna, além de ser confortável e ergonômica, proporcionando bem-estar ao dirigir. Devido ao isolamento acústico da cabine, traz baixo ruído e conforto na condução.

De acordo com a MAN, este caminhão é ideal para entregas urbanas com agilidade e rapidez nos serviços rodoviários de curtas distâncias. Um dos principais atrativos é o motor MAN D08, que utiliza sistema de pós-tratamento de gases EGR e dispensa o uso de Arla 32, tornando a operação ainda mais prática, pois oferece excelente desempenho mesmo em baixas rotações e garante benefícios como retomadas de velocidade, baixo consumo de combustível e menor emissão de poluentes, informa a empresa.

“O mercado chileno demanda o que há de mais moderno em termos de tecnologia no transporte. Por isso trabalhamos junto à rede para oferecer produtos altamente competitivos e excelência no pós-vendas”, destaca Mônica Fontolan, responsável pelo atendimento de vendas—exportação para o mercado do Chile.



A linha VW Constellation que estreia no Chile tem cabine espaçosa com túnel central baixo

Com a implementação do seu plano estratégico para fortalecer e ampliar sua rede em todo o país, a MAN continua avançando no Chile. Em 2016 a Porsche Chile, que representa as marcas MAN e VW Caminhões e Ônibus lá, inaugurou três casas. Este ano mais três concessionárias abriram as portas, somando 11 pontos de vendas e atendimento.

MÉXICO – No México a MAN espera fechar o ano com resultado superior a 2016. A perspectiva positiva, segundo a empresa, se deve às mais de mil unidades comercializadas no primeiro semestre, à consolidação de seu serviço de pós-vendas e às negociações com grandes frotistas como a Heineken, no segmento de cargas, e clientes como IAMSA, ADO e Transpais, no transporte de passageiros.

“Estamos trabalhando para fortalecer nossos quatro pilares: produto, serviços, rede de concessionárias e financiamento, que são a chave para superar em 2017 o crescimento que temos registrado nos últimos três anos, com uma média de quase 20%, nas marcas Volkswagen Caminhões e Ônibus”, afirma Leonardo Soloaga, diretor geral da empresa no país.

No negócio de caminhões as vendas aumentaram 23% até junho em relação ao

ano anterior, devido aos acordos recentes, como o da Heineken. Também contribui o portfólio completo da montadora, com produtos alinhados às necessidades da indústria.

A inauguração do BMB, centro exclusivo de modificação dos veículos das marcas da montadora, agrega a possibilidade de atender a qualquer configuração especial. No caso da Heineken o BMB adaptou a quinta-roda e a suspensão pneumática aos 150 caminhões da empresa de bebidas.

No transporte de passageiros, as vendas da MAN ampliaram-se em 30%, comparadas com as do ano passado. Isso impactou na participação de mercado, que chegou a 16,7%.

ÔNIBUS – No mercado brasileiro de ônibus a Volksbus, divisão de chassis de ônibus da MAN, destacou na feira Transpúblico, em São Paulo, o marco de 140 mil unidades produzidas em seus quase 25 anos.

Entre os vários segmentos para o qual a empresa fornece os seus produtos, o Caminho da Escola é um dos que a MAN espera aumentar os seus negócios no país. Para este programa, que completa dez anos em 2017, a empresa já produziu 16 mil modelos Volksbus, de um total de 30 mil veículos entregues para o transporte de estudantes.

CTM





Mercedes-Benz reforça ações no pós-venda

Na área de telemetria a empresa incorpora a função Telediagnose no Fleetboard, cria a Oficina de Alta Performance, os Serviços Dedicados, kits de peças genuínas e foca as estratégias em peças remanufaturadas

SONIA MORAES

A Mercedes-Benz reforça as suas ações na área de pós-venda com a estratégia de atrair novos negócios, fidelizar o cliente e superar o momento difícil pelo qual passa o setor de caminhões. Algumas novidades, como a nova função Telediagnose incorporada ao sistema de gerenciamento de frota Fleetboard, a Oficina de Alta Performance, os Serviços Dedicados e os kits de peças genuínas, que serão apresentados no Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga (Fenatran), a ser realizado em outu-

bro, em São Paulo, a empresa antecipou para a imprensa.

“Investir em peças e serviços é tão importante para a Mercedes-Benz quanto investir em produto. A empresa faz ótimos caminhões e ônibus e tem ótimos serviços para oferecer, pois quer que o cliente tenha segurança”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Segundo Leoncini, estar perto do cliente,

conhecer a realidade de suas operações e necessidades permite desenvolver produtos e serviços cada vez mais eficientes, que tragam economia, redução de custos operacionais e produtividade, com a rentabilidade desejada e a qualidade e a segurança da marca.

TELEDIAGNOSE

Na área de telemetria a Mercedes-Benz amplia o serviço ao incorporar no Fleetboard

a Telediagnose que tem como função identificar eventuais problemas durante a operação do veículo. Esse sistema capta todas as falhas geradas nos diversos módulos do caminhão, como o motor, câmbio, embreagem e freio, e envia as informações para a central de relacionamento com o cliente, na divisão da empresa em Campinas, São Paulo, que indica ao gestor da frota o envio do veículo a um concessionário. O monitoramento é contínuo, 24 horas por dia, sete dias por semana. Caso o cliente concorde, a própria central já faz a intermediação com o concessionário mais próximo, informando previamente os dados do caminhão.

Segundo Érico Fernandes, gerente sênior de vendas e marketing da Mercedes-Benz do Brasil, o Fleetboard serviu de base para o desenvolvimento da Telediagnose no Brasil que será lançada na Fenatran. "Atualmente mais de cinco mil caminhões estão utilizando o Fleetboard e desses 200 estão rodando com a Telediagnose para avaliar o sistema. Foram 12 meses de testes e, ao longo deste período, os caminhões percorreram mais de 18 milhões de quilômetro no território nacional", afirma Fernandes. "Com esse sistema é possível reduzir em até 20% o tempo de correção e em até 7% os custos de manutenção."

Para ter acesso ao Fleetboard, o cliente paga uma parcela mensal de R\$ 140 por caminhão. Com a função Telediagnose incorporada ao sistema precisa pagar R\$ 20 a mais.

OFICINA DE ALTA PERFORMANCE

Para agilizar o serviço e melhorar a eficiência das redes de concessionárias, a Mercedes-Benz está implantando nos seus 180 pontos de vendas um novo conceito de atendimento identificado como Oficina de Alta Performance (OAP) 2.0. "Trabalhamos para elevar o padrão de atendimento do concessionário, pois o objetivo é diminuir a permanência do veículo na oficina para garantir a produtividade do veículo e elevar o rendimento



Kit de peças garante economia de até 15% no custo em relação às peças avulsas

dos mecânicos", destaca Leoncini.

O novo conceito de atendimento começou a ser implantado em abril e mais de 50% dos concessionários já aderiram ao novo modelo de oficina com o suporte e o acompanhamento total da fábrica, segundo Jaqueline Neves, gerente sênior de peças e serviços da Mercedes-Benz. "A meta é que toda a rede esteja integrada ao novo programa até o final de 2018", prevê. "Com o OAP a prospecção de serviço realizado sobe de 5% para 50%, melhorando todo o atendimento".

Na avaliação de Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil, a grande vantagem para o cliente é a maior agilidade no atendimento e na execução dos serviços, liberando o veículo o mais rápido possível para sua atividade de transporte. "Isso resulta em melhor custo-benefício para o cliente, assegurando a rentabilidade desejada", ressalta o diretor.

Roberto Leoncini: "Temos hoje mais de quatro mil caminhões conectados no Brasil"

OFICINA DEDICADA

A Oficina Dedicada é outra modalidade de atendimento que a Mercedes-Benz oferece aos seus clientes. O serviço é realizado dentro das instalações dos frotistas para garantir a maior disponibilidade dos veículos. "É um modelo de parceria que leva soluções inteligentes de peças e serviços aos frotistas", afirma Mauro Vieira, gerente



MERCEDES-BENZ LANÇA APLICATIVO PARA CONECTAR OS MOTORISTAS



Outra novidade que a Mercedes-Benz vai destacar na Fenatran é o aplicativo “Merceiros de Verdade”, canal interativo para aumentar o relacionamento da empresa e dos seus concessionários com os motoristas de caminhões da marca.

O novo App é gratuito e pode ser acessado pelas lojas virtuais da Play Store e Apple Store. Após baixá-lo, o motorista cria o seu “avatar” e pode começar a interação com a marca Mercedes-Benz. Quanto mais o profissional interagir no aplicativo, mais pontos ele pode acumular.

Cada um real gasto na compra de peças e serviços no concessionário da marca equivale a um ponto. A cada 2.000 pontos, o motorista aciona uma roleta virtual no aplicativo e pode ganhar prêmios, como camiseta, boné, caneca, toalha ou cupom de R\$ 100,00 que vale como desconto em futura compra no concessionário. Com essa pontuação, o motorista recebe um número

para participar de sorteios de veículos – caminhões Accelo e Actros e dois comerciais leves da linha Vito – que serão realizados com base nos números da Loteria da Caixa Econômica Federal.

Segundo Silvio Renan, diretor de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil, os motoristas têm uma importância cada vez maior para a marca. “Por isso, estamos trabalhando fortemente em iniciativas que nos aproximem cada vez mais desses profissionais. Quanto mais estivermos em contato com eles, ouvindo o que têm a nos dizer, poderemos atender ainda melhor suas necessidades e expectativas.”

Renan destaca que os motoristas são peças-chave para que a Mercedes-Benz acompanhe a realidade do transporte de cargas e de passageiros no Brasil. “Com esse aplicativo, queremos valorizar esse papel e estabelecer mais interação com eles, o que nos traz subsídios para a melhoria contínua de nossos produtos e serviços.”

de vendas da montadora. “A vantagem é a redução de custos para o cliente, que não precisa deslocar seus veículos e seus motoristas até o concessionário para ma-

nutenções e reparos”.

Com essa modalidade de prestação de serviço a Mercedes-Benz atende empresas de ônibus, de logística e a Raizen, fabricante

de etanol de cana-de-açúcar, que conta atualmente com oito oficinas dedicadas em suas unidades.

PEÇAS GENUÍNAS

Outra ação da empresa é a oferta de kits de peças genuínas para diferentes segmentos. “A vantagem deste pacote é que garante uma economia de até 15% no custo em relação às peças avulsas de revisão”, compara Marcelo Zanineli, gerente de peças e serviços da Mercedes-Benz do Brasil. “Os kits de peças é uma tendência no mercado e foram criados 200 tipos diferentes para o setor graneleiro, madeireiro, canavieiro, de ônibus urbanos e rodoviários com o objetivo

Oficina de Alta Performance visa diminuir a permanência do veículo para garantir a produtividade



O diretor reforça que a Mercedes-Benz tem utilizado cada vez mais as potencialidades das ferramentas virtuais para ampliar o relacionamento com diversos públicos, principalmente os motoristas que têm importância para fazer o Brasil funcionar. "Com o aplicativo 'Mercedeiros de Verdade' expandimos as mídias interativas que já oferecemos aos motoristas, como Facebook, Instagram, Blog do Caminhão, Clube Gigantes Mercedes-Benz, Twitter, canal de vídeos no Youtube e os chats de nossa central de relacionamento com o cliente."

O vice-presidente de vendas e marketing da Mercedes-Benz lembra que muita coisa está acontecendo no campo da conectividade e a empresa está sempre acompanhando esse movimento tanto de produtos quanto de serviços.

"A Mercedes-Benz tem experiência mundial e local para transformar a tecnologia digital em vantagens para o transportador e o operador logístico. Temos hoje mais de quatro mil caminhões conectados no Brasil e lançamos soluções específicas



Mercedes-Benz está acompanhando o avanço da conectividade

para a telemetria, até para ônibus", afirma Leoncini, acrescentando que a gama de oferta da empresa envolve gestão do veículo, coaching para motoristas, gestão de manutenção e gestão de segurança para o caminhão e a carreta.

O diretor Sílvio Renan calcula que o Brasil deve haver mais de três milhões de

caminhões emplacados, e mais de um terço desses veículos são Mercedes-Benz. "Então podemos dizer que temos alguns milhões de Mercedeiros de verdade rodando por nossas estradas transportando bens, produtos, pessoas, e ajudando a gerar riqueza e valor pelas estradas brasileiras todos os dias", ressalta Renan.

de agilizar o serviço nas oficinas."

A Mercedes-Benz também oferece peças da marca Alliance com 353 itens para reposição e a manutenção de veículos de todas as marcas, como filtros de ar, combustível e óleo, lonas, tambores, discos e pastilhas de freio e kits embreagem, além de acessórios para caminhões e comerciais leves da marca.

Existem ainda os componentes remanufaturados da linha Renov para motores, câmbios, embreagens, motores de partida, unidades injetoras, alternadores, turbinas, diferenciais, bombas de óleo, bombas d'água, cabeçotes, pinças de freio, kits de embreagem, válvulas de quatro circuitos e secadores de ar (componentes da válvula APU) e compressores de ar.

Essas peças podem custar até 40% menos que uma nova com a mesma garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

"O conceito de peça remanufaturada está cada vez mais consolidado no mercado de reposição e acompanha a tendência mundial do uso consciente de recursos naturais que



Sílvio Renan: "Os motoristas são peças-chave para a Mercedes-Benz"

gera menor impacto ambiental", observa Leoncini.

Ele afirma que a central de distribuição de peças da Mercedes-Benz instalado em Campinas (SP) é um pilar importante para a estratégia de serviços da empresa. "É o maior CD fora da Alemanha, com 80 mil m² de área e 10 milhões de peças estocadas", informa Leoncini. "A Mercedes-Benz distribui cerca de três milhões de peças por mês para garantir ao cliente maior disponibilidade do veículo. Fora isso, temos o estoque de peças na rede de concessionária."

Leoncini destaca que nos últimos três anos a Mercedes-Benz realizou diversos lançamentos de peças e serviços. "Inovamos e aumentamos o portfólio trazendo soluções mais eficientes e rentáveis para que o cliente ganhe mais dinheiro e fidelize com a marca."

CTM

Randon colhe os frutos da reestruturação



Para reduzir custos durante a crise, a empresa criou novo modelo de gestão, padronizou os processos na área de manufatura e centralizou as compras de todas as suas unidades

SONIA MORAES

Depois de realizar uma profunda reestruturação para enfrentar uma das mais longa e dura crise do mercado brasileiro, a Randon, que atua no segmento de implementos, autopeças, ferroviário e veículos especiais, inicia o segundo semestre mais fortalecida e confiante na recuperação dos seus negócios nos próximos anos. “Conseguimos fazer o trabalho de casa e agora estamos um pouco mais tranquilos, preparados e sólidos para acompanhar o crescimento, que não temos ideia de quando virá”, disse David Abramo Randon, diretor-presidente das Empresas Randon, durante a apresentação dos resultados na Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec) de São Paulo.

Diante da maior retração que se arrasta por três anos no mercado de veículos pesados, a Randon teve que agir rápido a fim de

evitar perdas maiores e conseguir manter a empresa saudável num momento tão difícil.

As primeiras ações foram diversificar os negócios e atuar de forma diferente no mercado. “Intensificamos o relacionamento com os clientes, fizemos um grande movimento na área de autopeças, aftermarket e nas montadoras para mostrar que a Randon está sólida e continua investindo em tecnologia. Isso ajudou a aumentar o market share”, relatou David Randon.

Na área de investimentos a empresa teve que ser bem rígida. Os 40% da geração de caixa que chegou aplicar nos tempos áureos foram reduzidos ao máximo nos últimos três anos. “Mas isso não afetou a parte operacional, pois continuamos aplicando um valor expressivo em automação e em processos para modernizar as empresas. Mesmo com toda a crise, destinamos entre

2,5% e 3% da receita líquida a pesquisa e desenvolvimento para conseguir melhorias, produtos sofisticados e materiais modernos”, enfatizou o presidente.

Para reduzir custos, a Randon criou um comitê de crise, implantou um novo modelo de gestão para ser mais rápida e eficiente, padronizou os processos na área de manufatura a fim de obter ganhos de escala e centralizou as compras de todas as suas unidades. “Agora todas as empresas têm os mesmos procedimentos. Isso foi um aprendizado conseguido durante a crise e tem dado bons resultados”, destacou o presidente.

Na área industrial a alternativa foi fechar a unidade de Guarulhos (SP), transferindo toda a produção para a fábrica de Chapecó (SC) e para a sede, em Caxias do Sul (RS), além de suspender por um ano e meio as



atividades da sua fábrica de Araraquara, no interior de São Paulo, que foi criada para suprir a divisão de vagões.

Com o programa de contenção de gastos, a Randon teve que reduzir em 28% o número de empregados nos últimos três anos e até o fechamento do primeiro semestre contava com 7.740 funcionários.

Essas ações ajudaram a Randon a melhorar a sua performance financeira. O endividamento líquido que em 2015 atingiu R\$ 1,35 bilhão foi reduzido para R\$ 521,4 milhões até o final de junho de 2017.

A empresa conseguiu reverter o prejuízo de R\$ 2,7 milhões contabilizado de janeiro a junho de 2016 para um lucro líquido consolidado de R\$ 20,6 milhões. No semestre o Ebitda (lucro antes de juros, impostos e depreciação de ativos) consolidado cresceu 10,9% e atingiu R\$ 135,1 milhões com

margem de 10,3%.

Mas a receita líquida consolidada declinou 8,5%, totalizando R\$ 1,3 bilhão, ante R\$ 1,43 bilhão registrados no primeiro semestre de 2016, por causa da paralisação na produção de vagões ferroviários.

Apesar da melhora nos resultados, o presidente da Randon considera que o momento ainda preocupa. “A queda de mais de 60% do mercado mostra a intensidade da crise. Em 2014 o volume de semirreboques chegou a 75 mil unidades e este ano não deverá passar de 23 mil, e é uma retração muita grande para quem trabalhava no pico fazendo mais de 120 produtos por dia e produzir hoje menos de 30 produtos diários”, comparou.

VENDAS

Mesmo com a intensa contração do mercado, a Randon conseguiu no acumulado de janeiro a junho um crescimento de 9,7% nas vendas de semirreboques, com o total de 5.486 unidades, ante 4.999 unidades comercializadas no primeiro semestre de 2016, assegurando a liderança no setor, com 37,5% de market share. Desse total, 56,4% foram absorvidos pelo agronegócio, 36,4% pela indústria e 7,2% pelo setor de mineração e construção.

As vendas da divisão de autopeças, formada por cinco empresas – Fras-le, Suspensys, Master, Jost e Castertech – aumentaram 5,4%, de 33.209 unidades no primeiro semestre de 2016 para 35.008 unidades no mesmo período deste ano. Do total entregue, 45% foram para as montadoras, 29% para reposição e 26% para exportação.

A receita líquida consolidada das autopeças atingiu R\$ 680,4 milhões no primeiro semestre, um crescimento de 0,8% sobre os R\$ 675 milhões registrados nos seis meses de 2016. O Ebitda consolidado recuou 14,7%, de R\$ 120,1 milhões para R\$ 100,3 milhões no acumulado de janeiro a junho.

As exportações tiveram contração de 6,5%, de US\$ 51,2 para US\$ 47,9 milhões. Este decréscimo, segundo Sérgio Carvalho,

COO da divisão de Autopeças, se deve a uma retração dos mercados americano e argentino, além do câmbio desfavorável.

Para Carvalho, os resultados das autopeças têm muito a ver com as ações que foram tomadas, mas um dos pontos relevantes é a estrutura robusta de negócios. “Quando se tem uma estrutura que participa de maneira significativa neste segmento, se consegue navegar um pouco melhor durante as adversidades (em que a produção de veículos aumenta ou diminui) quando comparado com uma empresa que não tem uma estrutura semelhante”, destacou o executivo.

“Os problemas ocorridos no primeiro trimestre estão superados e vamos continuar operando num patamar excelente”, disse Carvalho.

A expectativa de Carvalho para o mercado é de otimismo com cautela. “Esperamos ver uma pequena melhora no desempenho dos nossos mercados, mas de uma maneira bastante cautelosa. O nosso objetivo é cumprir com os nossos planos financeiros, com as nossas metas definidas para este ano.”

Segundo Carvalho, a austeridade no controle de custos vai continuar acontecendo para que a empresa consiga cumprir as suas metas. “Esperamos uma recuperação um pouco mais sensível dos mercados em que atuamos e pretendemos investir mais esforços e ser mais enfáticos em alguns dos mercados fora do Brasil, expandir a nossa presença global e a linha de produtos também”, declarou.

Na divisão de veículos especiais o crescimento foi de 123,6%, de 89 unidades alcançadas no primeiro semestre de 2016 para 199 no acumulado de janeiro a junho. Neste setor a Randon continua ampliando o seu portfólio de produtos e o carro-chefe é a retroescavadeira.

Este mercado, representado por equipamentos como máquinas e caminhões para o segmento de mineração, locação, construção civil e agricultura, caiu um quinto em volume nos últimos anos. “O volume chegou a 15 mil unidades e está a menos de duas mil unidades”, comparou Alexandre Gazzi, COO da divisão de montadoras.

No setor ferroviário os negócios encolheram 62,1%, de 1.155 unidades no primeiro semestre de 2016 para 438 unidades no mesmo período deste ano. Essa redução, segundo David Randon, deve-se à demora na conclusão dos processos de renovação das concessões ferroviárias.

PARCERIAS

Além das ações internas para superar as dificuldades, a Randon manteve-se atenta às oportunidades de negócios para o futuro e continuou fazendo investimentos em novas parcerias.

No Brasil a empresa aguarda a aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) para formar a joint venture com a Federal-Mogul, anunciada no final do ano passado. “A parceria vai permitir o ingresso no mercado de veículos leves com o fornecimento de pastilha de freio para automóveis. A nossa previsão é de um faturamento inicial de R\$ 30 milhões”, destacou o executivo da divisão de montadoras.

No Peru, a primeira joint venture foi firmada em junho com o Grupo Epysa do Chile. Segundo Gazzi, a nova Randon Peru será aberta no final deste ano.

O mercado peruano é de cinco mil unidades e o terceiro da Randon na América do Sul – além do Brasil, a empresa tem uma fábrica na Argentina e 50% de market share no Chile. “Por questões logísticas não dá para competir a partir de Caxias do Sul e o Peru tem uma influência muito grande no Pacífico. Estamos lá com o nosso parceiro há mais 12 anos, mas vendemos pouco, de 80 a 150 produtos. O mercado é de 6 mil unidades e vamos iniciar com 300 unidades com o objetivo de chegar a 800 unidades em quatro anos com dois ou três produtos, base de contêineres, de carga geral e as basculantes”, esclareceu Gazzi.

Na avaliação de Gazzi, o mercado brasileiro vai retomar o crescimento, mas não voltará ao patamar de 75 mil unidades. “Mas as 25 mil unidades comercializadas atualmente não é uma realidade, acho que 45 mil unidades têm mais a cara do Brasil”, calculou.

Gazzi lembrou que nos últimos três anos com o nível de atividade baixo, o custo operacional do produto está aumentando para os operadores do transporte e eles serão obrigados a renovar a frota. “Hoje a frota nacional de implementos rodoviários é de 600 mil unidades com idade média de 12 anos e está aumentando”, diz.

Sobre a fábrica de Araraquara, Gazzi explicou que esta unidade foi pensada em 2013 para suprir a divisão ferroviária, pois havia dificuldade logística para abastecer o mercado a partir de Caxias do Sul. “Estamos retomando a produção e a ideia é que no primeiro trimestre de 2018 esteja operacional independente do mercado de vagões porque a grande vantagem desta fábrica é a flexibilidade, pois foi desenhada para fazer vagões e semirreboques e vamos começar no ano que vem com os produtos que eram fabricados em Guarulhos”, comentou.

Na fábrica de Araraquara a Randon já investiu R\$ 70 milhões, de um total de R\$ 100 milhões orçados para esta unidade. Os R\$ 30 milhões restantes serão aplicados no ano que vem. Com retomada da produção nesta fábrica, a empresa pretende explorar uma atividade que não era possível em Caxias do Sul por causa da localização, que é a manutenção, serviços e peças.

Gazzi lembrou que um dos segmentos importante, o canavieiro, teve no final de 2016 uma mudança na regra para as operações dos caminhões. Em vez de até 74 toneladas de PBTC, o Conselho Nacional de Trânsito (Contran) autorizou a circulação de veículos com 91 toneladas de PBTC. “Isso travou o mercado e os pedidos desapareceram. Agora com a unidade de Araraquara em operação vamos voltar a retomar esse mercado”, ressaltou Gazzi.

A Randon também está atenta às mudanças que ocorrerão no mercado. Dois concorrentes importantes praticamente estão fora, segundo Gazzi. “Na parcial de agosto a Randon aparece com 48% de market share e os outros dois concorrente com zero. A empresa vai trabalhar para capturar as perdas dos dois concorrentes. O market share só não é maior porque fechamos a



David Randon: os negócios no setor ferroviário encolheram devido à demora na renovação das concessões ferroviárias

unidade de São Paulo, mas vamos retomar com a fábrica de Araraquara”, frisou.

Para 2018, os planos são de colocar a Randon Implementos em outro patamar de market share. “Temos grande chance de terminar o ano com 40%”, calculou Gazzi.

O executivo responsável pela divisão das montadoras ressaltou que o preço praticado pela Randon é de quatro anos atrás. “A crise é uma maratona e não uma corrida de 100 metros. Estamos ganhando margem e preço mês após mês. Temos consciência que a crise não acabou, estamos reduzindo custos, aplicando o lean manufacturing para dentro e, para fora, os preços vão subir aos poucos. Não vamos cometer uma loucura de elevar os preços com a capacidade atual do mercado”, destacou Gazzi.

Segundo Geraldo Santa Catarina, diretor financeiro e de relações com os investidores, houve uma melhora na performance de novos pedidos a partir de maio. “Não sabemos se é uma tendência, mas é acentuada o que nos dá boas perspectivas de faturamento para o segundo semestre”, destacou.

Na avaliação de Geraldo Santa Catarina, diretor financeiro e de relações com os investidores, até o momento o pior já passou. “Estamos colhendo os frutos da redução de custos da companhia e da contenção de gastos.”

As expectativas da Randon para 2017, segundo o diretor, é que a receita bruta total alcance R\$ 3,9 bilhões e a receita líquida consolidada, R\$ 2,8 bilhões. Os investimentos totalizarão R\$ 100 milhões.

CTM

LOG COMEMORA A ENTREGA RECORDE E AGRADECE À FEMSA LOGÍSTICA, GRUPO MARTINS E FIAT PELA CONFIANÇA



Putini

34.500M² CONCLUÍDOS EM 6 MESES



www.logcp.com.br
0800 400 0606



Labace 2017: velocidade e luxo

A exposição, que ocorreu em agosto na cidade de São Paulo, apresentou as principais novidades do setor de aviação executiva no Brasil, entre aeronaves, tecnologia, serviços e design

Embraer Phenom 30

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Labace 2017 (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition) é a maior feira do setor de aviação executiva da América Latina, organizada pela ABAG (Associação Brasileira de Aviação Geral). Segundo Flávio Pires, CEO da entidade, o primeiro semestre de 2017 mostra uma leve melhoria nas vendas de aeronaves no Brasil. "O ano passado foi muito difícil, pois o nosso setor é muito ligado à atividade econômica. A exceção foi o segmento de aeronaves voltadas para o agronegócio que apresentou crescimento, principalmente na região centro-oeste (1,2%, em 2016). Neste semestre, podemos dizer que os resultados pararam de cair, e esperamos melhoria até o fim do ano", diz.

Atualmente, a frota de aeronaves agrícolas é de 1,1 mil unidades. De olho nesse mercado, a Bembras Agro lança a solução Farm Control. "É uma nova ferramenta de fácil manuseio que conta com drones autônomos e software para tratamento de imagens que ajudam o produtor a controlar a sua fazenda de maneira eficiente, gerando economia", destaca Johann Coelho, cofundador e CPO da empresa. A solução contempla um drone

autônomo com câmeras fotográficas de alta resolução com sensor infravermelho e uma plataforma para processamento dos dados. Com tablets ou smartphones, os produtores podem ter acesso a mapas detalhados das áreas plantadas e enviar esses dados para o GPS do trator, por exemplo.

Segundo Leonardo Fiuza, presidente da TAM Aviação Executiva, não é apenas nesse segmento que há bons indícios, mas a aviação executiva, em geral, começa a dar sinais de recuperação. "Atualmente, apesar de sermos conservadores em análises, estamos um pouco mais otimistas com 2017 em relação ao ano passado. Percebe-se uma procura maior do que há alguns meses, os negócios já voltaram a ser concretizados em prazos menores; porém, notamos que o cliente ficou ainda mais exigente", acredita. "No ano passado, a TAM Aviação Executiva comercializou 25 aeronaves (incluindo helicópteros). Este ano, já foram vendidas 20, e a expectativa é fechar o ano com algo entre 35 e 40 aeronaves", informa Fiuza.

E se a venda de aeronaves executivas demonstra recuperação, os outros serviços que integram o portfólio da TAM AE

também dão sinais positivos. "Quando o mercado reage, toda a rede de serviços ligados à aviação executiva responde. Se há mais voos, o número de atendimentos cresce, as oficinas de manutenção recebem mais aeronaves e o número de tripulantes treinados também aumenta," destaca Fiuza. "Acreditamos que o crescimento que temos registrado na venda desses adicionais se torne mais perceptível a partir do segundo semestre, período em que os negócios costumam estar mais aquecidos", completa.

DESTAQUES

Na Embraer, se sobressai a família Legacy 450/500, na categoria de aeronaves de médio porte; e o Phenom 300, o jato executivo mais vendido do mundo nos últimos quatro anos, segundo o fabricante. O Phenom 100 é líder do mercado brasileiro e o Legacy 650, única aeronave do mercado com dez anos de garantia, pode levar até 14 passageiros em três ambientes de cabine, de acordo com Gustavo Teixeira, diretor de vendas da Embraer Aviação Executiva para América Latina. "A empresa traz para o mercado



**Embraer Legacy 650
pode levar 14
passageiros em três
ambientes de cabine**

nacional e internacional uma nova geração de jatos inovadores com muito mais conectividade, tecnologia, conforto e baixo custo operacional”, afirma.

A Embraer também promove suas inovações na área de serviços. Com a estrutura de suporte instalada no Brasil, os clientes dos 180 jatos executivos da marca de matrícula nacional contam com rede de oficinas próprias e autorizadas e representantes técnicos pelo país, central de atendimento e engenharia na sede da companhia em São José dos Campos, centro de treinamento de pilotos em Guarulhos, em São Paulo, além do estoque de peças nacionalizadas. A Embraer oferece, no aeroporto de Sorocaba, serviços para proprietários de modelos de aeronaves de todas as marcas.

A canadense Bombardier tem no Brasil o principal mercado da América Latina. O Challenger 350 é a mais bem sucedida plataforma da aviação executiva da última década, segundo o fabricante. O jato, da categoria de médio alcance, apresenta alcance real de 3,2 mil milhas náuticas ou 5,9 mil quilômetros, o que significa capacidade suficiente para voar de Manaus a Buenos Aires.

A aeronave dispõe da cabine que maximiza a luz natural e redefine o conforto interior e sofisticação de design. O Challenger 350 pode alcançar qualquer cidade brasileira a partir do aeroporto de Congonhas (SP) e do Santos Dumont (RJ), ou ainda cobrir toda a América do Sul, desde o Aeroporto Internacional de Guarulhos.

O Global 6000 é um luxuoso jato de longo alcance, que pode ligar São Paulo a Lisboa, Madri, Nice ou Londres sem escalas, com oito passageiros e quatro tripulantes a bordo, podendo percorrer seis mil milhas náuticas ou 11,1 mil quilômetros. O Global 6000 possui ainda a mais rápida conectividade de internet In-flight do mundo, de acordo com a Bombardier.

A Dassault apresenta seu mais novo jato comercial, de alcance ultra longo, o Falcon 8X, com alcance de 11,9 mil quilômetros, que, com menos de um ano após sua certificação, já está presente em quase todos os principais mercados ao redor do mundo, incluindo os Estados Unidos, Europa, Oriente Médio, Índia e, em breve, entrará em ope-

ração na China. Outro destaque é o Falcon 7X de 11 mil quilômetros, e ainda o Falcon 2000LXS de 7,7 mil quilômetros. “O sucesso do Falcon 8X no Brasil está seguindo a mesma trajetória definida pelo popular Falcon 7X”, afirma Jean Rosanvallon, presidente e CEO da Dassault Falcon Jet.

Com oito passageiros e três tripulantes, o Falcon 8X consegue conectar São Paulo a São Francisco e Moscou, Hong Kong com Londres e Xangai com Los Angeles. A aeronave oferece diversas opções de layouts de cabine e três tamanhos de copa, incluindo duas com espaço de descanso para a tripulação. O modelo está disponível com o novo sistema de visão combinada FalconEye da Dassault, um visor frontal de dados (HUD) que combina capacidades de visão sintética e aprimorada, que garantem alerta situacional em todas as condições de operação. A conectividade com a Internet é de alta velocidade em banda Ka, por meio da opção de conectividade JetWave da Honeywell.

O 2000LXS de quatro mil milhas náu-



O novo jato Dassault Falcon 8X tem alcance de 11,9 mil quilômetros



O HondaJet recebeu certificação da Anac

ticas e seu cognato de menor alcance, Falcon 2000S, oferecem uma capacidade de operação em pistas curtas comparável a modelos menores de jato comercial de tamanho médio. As aeronaves também estão disponíveis com o sistema de visão combinada FalconEye. O novo módulo de treinamento prático imersivo Falcon da Dassault usa tecnologia de realidade virtual tridimensional para engenheiros e

técnicos. O módulo foi projetado como um complemento para profissionais que estão realizando treinamento prático certificado em relação aos jatos comerciais no centro da marca.

A Dassault Falcon Jet armazena mais de US\$ 6,5 milhões em peças sobressalentes na instalação de São Paulo para atender às demandas dos clientes brasileiros e outros na América do Sul. O centro de serviços de Sorocaba da empresa tem autorização para realizar inspeções de fuselagem e manutenção da linha Falcon, com exceção dos modelos Falcon 10, 20 e 200. Além disso, a instalação tem qualificação para oferecer manutenção de motor nos modelos CFE-738, Honeywell série TFE731, bem como Pratt & Whitney Canada PW307A e PW308C.

Dassault Falcon 2000 LXS oferece capacidade para operar em pistas curtas



A Honda Aircraft Company anunciou, durante a Labace 2017, que o HondaJet recebeu o certificado de tipo brasileiro da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). O modelo, um jato executivo leve, já foi aprovado pelas entidades responsáveis nos Estados Unidos, Europa, México e Canadá. O presidente e CEO da Honda Aircraft Company, Michimasa Fujino, destaca a importância da certificação brasileira. "Estamos ansiosos para atender aos interesses dos clientes de um dos maiores mercados para jatos executivos no mundo."

A Líder Aviação é a representante exclusiva de vendas, serviços e suporte para os clientes brasileiros da Honda Aircraft. "A aeronave é ideal para viagens dentro do território nacional, conectando as principais cidades com o conforto, a rapidez e a alta performance que só o HondaJet pode oferecer", afirma Eduardo Vaz, presidente da Líder Aviação. O HondaJet incorpora inovações tecnológicas no design de aviação, incluindo a configuração OTWEM (montagem do motor sobre a asa), que aumenta o desempenho e a economia de combustível, reduzindo o arrasto aerodinâmico. O modelo é a primeira aeronave comercial da marca.

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



Embraer aperfeiçoa avião agrícola

A quarta geração do Ipanema 203 movido a etanol recebeu uma série de inovações tecnológicas que garantem maior produtividade com menor custo operacional

SONIA MORAES

A Embraer, fabricante brasileira de aeronaves, está confiante na receptividade do seu novo avião agrícola, o Ipanema 203. Em sua quarta geração, a aeronave movida a etanol iniciou as operações há pouco mais de um ano e traz uma série de inovações tecnológicas que garantem maior produtividade com menor custo operacional.

Entre as modificações feitas no Ipanema 203 a Embraer destaca o airbag que infla no cinto de segurança, tecnologia que já está disponível em outros aviões da marca, incluindo os seus modelos executivos. Existem ainda as modificações feitas na cabine, como o aumento da altura, o assento mais confortável e melhoria na alavanca de posição dos pés, para torná-la mais ergonômica e minimizar o desgaste do piloto durante a

pulverização aérea, assegurando controles mais precisos.

Além de mudanças no painel de instrumento para facilitar a operação, a empresa aumentou a envergadura da asa em dois metros, de 11,07 para 13,30 metros, ampliou em 16% a capacidade do hopper que leva o líquido pulverizador e o tamanho da hélice.

As novas tecnologias incorporadas à aeronave permitem a realização da pulverização com precisão submétrica, devido à implantação do altímetro a laser, ao controle de vazão e à abertura e fechamento automático dos bicos de pulverização por meio do sistema de DGPS – GPS diferencial.

“A Embraer fez uma limpeza aerodinâmica no avião e muitos equipamentos que estavam expostos externamente foram eliminados.

Isso fez que com o avião ganhasse mais facilidade para decolar com asa maior e hopper de maior capacidade”, esclarece Marcelo Gerulaitis, gerente comercial do Ipanema.

Desde 1972, quando produziu o seu primeiro avião agrícola no Brasil – o Ipanema 200 – para a fazenda Catanduva de São Paulo fazer aplicação de produtos de combate à praga na plantação de café, a Embraer vem realizando uma série de modificações e melhorias em suas aeronaves para suprir a demanda do mercado. “Na área de pulverização a exigência é que o avião tenha maior eficiência, produtividade e capacidade para levar uma quantidade adequada de produto”, explica Gerulaitis.

Quando a Embraer lançou o Ipanema 203 uma das preocupações, segundo o gerente,

MUITA TECNOLOGIA E TRABALHO ARTESANAL

A fábrica de Botucatu, no interior de São Paulo, onde a Embraer produz os seus aviões agrícolas, tem cerca de 90 mil metros quadrados e emprega 1.800 funcionários.

Hoje o complexo industrial de Botucatu tem grande importância para a Embraer, pois, além dos aviões agrícolas, produz peças e estruturas para os jatos executivos Phenon e Legacy. Faz a montagem da fuselagem e os subconjuntos do Super Tucano, fabrica os painéis do cargueiro KC-390 e peças de reposição para aviões da Embraer de produção descontinuada.

Após ter a sua estrutura pronta, os aviões Super Tucano saem

de Botucatu e seguem para a fábrica de Gavião Peixoto, no interior de São Paulo, e para a unidade de Melbourne, na Flórida, nos Estados Unidos, para a montagem final.

Na fábrica de Botucatu a Embraer aproveita bem a luz natural, o que torna o ambiente de trabalho menos cansativo. Os robôs são utilizados somente para a aplicação dos rebites na estrutura das aeronaves por ser um sistema de produção muito repetitivo. Nos demais processos é grande a participação da mão de obra. Mesmo com toda evolução tecnológica a montagem dos aviões agrícolas ainda é feita de forma artesanal.

foi manter a espinha dorsal do avião, preservando ao máximo os equipamentos para ter uma aeronave que produzisse mais que o modelo 202 e também facilitasse o serviço de pós-venda. “A ideia era manter a base que já tinha sucesso e oferecer um produto com mais tecnologia para ser usado no dia a dia do agricultor”, diz.

Além da pulverização defensiva de pragas, o avião Ipanema pode ser usado para o reflorestamento, combate a incêndios, povoamento de rios, pulverização de fertilizantes e na precipitação de nuvens na cultura de algodão, cana-de-açúcar, citrus, milho, soja e eucalipto. “As vantagens da pulverização aérea é que evita de 3% a 5% a perda da produtividade, não provoca a disseminação de pragas e doenças, pois não há contato com o solo e a aplicação é uniforme”, destaca Gerulaitis.

Uma das unidades do Ipanema 203, pertencente à Agropecuária Locks, já superou a marca de mais de 1.100 horas de voo em operações no campo em menos de duas safras. Outro destaque da aeronave é o aumento comprovado de sua produtividade no campo – de pelo menos 30% com relação ao modelo anterior, informa a Embraer.

MERCADO

Com aproximadamente 2.083 aviões em operação, o Brasil reúne a segunda maior frota de aeronaves agrícolas do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos.

No mercado brasileiro a Embraer comercializou 1.380 aviões agrícolas ao longo de seus 45 anos, dos quais 1.240 estão ativos. Com esse volume, o modelo Ipanema assume a liderança no mercado, com mais de 60% de market share.

Do novo Ipanema 203, que custa R\$ 1,53 milhão, a empresa já entregou oito unidades para fazendeiros do Mato Grosso, Tocantins e Maranhão. A previsão da empresa é entregar de 15 a 20 aviões agrícolas neste ano. “Temos hoje demanda dos aeroagrícolas (prestadores de serviços para fazendeiros) que estão renovando a frota e de produtores que estão querendo ter o seu próprio

A CRIAÇÃO DO PRIMEIRO IPANEMA

O desenvolvimento do primeiro avião agrícola ocorreu após um agricultor de Pelotas (RS) ter utilizado em 1947 um avião regional para aplicar defensivos para combater gafanhotos em sua lavoura.

Em 1950, o aparecimento de praga na plantação de café levou um grupo de pessoas até a fazenda Ipanema, em Sorocaba (SP), para discutir a necessidade de formar pilotos agrícolas e profissionalizar a atividade no ramo do agronegócio. A partir desta data foi criado o Curso de Aviação Agrícola (Cavag) para habilitar o profissional a pilotar uma aeronave agrícola. “Ao contrário do avião comercial que tem muitos instrumentos, no modelo agrícola, embora tenha tecnologia de precisão, todo o comando está na mão do piloto. Essa aeronave sobe e desce com muito mais frequência e voa muito baixo, a dois metros do chão”, destaca Gerulaitis.

Com o objetivo de modernizar o setor ao

disponibilizar novas técnicas de produção, o Ministério da Agricultura firmou, em 1967, contrato com a Embraer para produzir no país uma aeronave agrícola.

O protótipo foi projetado por engenheiros do Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA) e testado na fazenda Ipanema, no município de Sorocaba. O primeiro voo ocorreu em 1970 e a produção da primeira aeronave agrícola foi em 1972.

Após adquirir a Indústria Aeronáutica Neiva em 1982, que fabricava planadores, a Embraer transferiu a produção dos aviões agrícolas para Botucatu. Para homenagear a fazenda, onde a história do avião agrícola teve início, a empresa batizou a sua aeronave de Ipanema.

Ao longo de 45 anos várias modificações foram feitas na aeronave. Entre elas a incorporação do motor etanol, destacando o avião agrícola como o primeiro do mundo a ser certificado para voar com combustível de fonte renovável.

avião porque estão aumentando a área de plantio”, explica o gerente da Embraer. Do modelo anterior do Ipanema a entrega é feita somente por encomenda.

Do total de aviões agrícolas em operação no Brasil, 1.328 unidades foram adquiridas por aeroagrícolas, 727 unidades por fazendeiros e 28 unidades pela Força Aérea Brasileira (FAB) e as cooperativas.

Gerulaitis esclarece que os fazendeiros estão comprando mais aviões agrícolas porque hoje o Brasil tem mais piloto disponível no mercado. São cerca de 2.000 profissionais que ganham em torno R\$ 200 mil por safra, num período de seis meses. Alguns são remunerados por produtividade.

Além do momento positivo da agricultura, há também a condição econômica mais favorável para o produtor rural, com taxas de juros mais atrativas e crédito mais facilitado, que ajuda na compra de um avião agrícola. “A agricultura está indo para um viés de tecnologia e especialização que tem tudo a ver com a Embraer. Então, a empresa acompanha essas tendências para oferecer novos

produtos ao mercado”, afirma o gerente.

Entre as tendências do setor aéreo agrícola destacam-se o serviço de monitoramento, a rastreabilidade e a certificação de sustentabilidade. “O novo avião Ipanema traz avanços tecnológicos com dispositivos que controla a altura da aeronave e a aplicação do produto para evitar o desperdício”, explica o gerente da Embraer.

Gerulaitis ressalta que o desafio dos produtores hoje não é abrir área para plantar, mas garantir a máxima produtividade na área que tem. “No ano passado a abertura de espaço para o plantio foi muito menor do que a safra gerou para o país e a tendência é ter áreas controladas para manter a sustentabilidade e evitar o desmatamento, produzindo o máximo naquele local”.

Mundialmente o desafio é poder alimentar mais de 9,2 bilhões de pessoas até 2050. “Para conseguir isso, é preciso produzir mais no menor espaço possível. Então a pulverização aérea é a ferramenta adequada para fazer o tratamento da cultura e evitar o ataque de pragas”, observa Gerulaitis. **CTM**

Simefre elabora propostas para acelerar a retomada do setor

O sindicato pede providências urgentes com o objetivo de incrementar a produção no setor de ônibus, implementos rodoviários, veículos de duas rodas (motocicletas e bicicletas) e metroferroviário

SONIA MORAES

“Impactos da Crise Econômica e Propostas de Ação 2017” é o tema do trabalho elaborado pelo Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre). O objetivo é analisar os efeitos negativos causados nos segmentos

de ônibus, implementos rodoviários, veículos de duas rodas (motocicletas e bicicletas) e metroferroviário e propor ações que possam acelerar a retomada da produção e do emprego dessas empresas. “É urgente a necessidade de alinhar as providências que o

momento exige, tanto do governo, quanto das entidades e empresas responsáveis pela geração de empregos”, afirma José Antonio Martins, presidente do Simefre.

O sindicato destaca em seu documento que as empresas associadas respondem por

SEGMENTO DE ÔNIBUS



A frota estimada em 350 mil unidades está bastante envelhecida

Responsável pelo transporte de mais de 50 milhões de passageiros por dia, o setor de ônibus conta com uma frota estimada em 350 mil unidades que está bastante envelhecida, o que poderá comprometer seriamente a segurança e o conforto de seus usuários, segundo o Simefre.

Apesar dos esforços das empresas, o índice de renovação da frota é muito baixo e desde 2011 o mercado de ônibus vem registrando uma queda ininterrupta, atingindo em 2016 o maior índice de retração de 61%, com a menor produção dos últimos 16 anos (14.111 ônibus), o que posiciona o setor no mesmo

patamar dos anos 90, alerta o sindicato.

De janeiro a junho de 2017 o setor fechou com uma produção de 6.444 ônibus, volume 6,5% menor ao primeiro semestre de 2016, quando foram fabricadas 6.890 unidades, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus).

No mercado brasileiro foram comercializados 4.232 ônibus no período, volume 19,2% menor que as 5.237 unidades comercializadas no primeiro semestre do ano passado.

As exportações atingiram 2.212 unidades, um aumento de 33,8% sobre o mesmo período de 2016, quando foram vendidos 1.653 ônibus no exterior.

Apesar do desempenho fraco, José Antonio Martins, que também é presidente da Fabus, diz estar confiante que 2017 seja um ano melhor para o setor. Ele aponta como fator positivo a diminuição do nível de queda do mercado interno, que estava negativo, caiu para 19,2% o índice de retração nas vendas no acumulado de janeiro a junho. Destaca ainda a pequena melhora no volume de encomendas de ônibus pelas empresas que operam o sistema de transporte de passageiros. “A demanda vem aumentando gradualmente com as medidas criadas pelo

mais de 85% do transporte da produção agropecuária e industrial do país, através de veículos rodoviários e ferroviários. São responsáveis por praticamente todo o sistema de transporte coletivo por meio de ônibus, metrô e ferrovias e por uma parcela expressiva do transporte individual de passageiros (20% da população utilizam motocicleta ou bicicleta para sua locomoção).

A manutenção de um longo período recessivo vem minando a situação financeira das empresas, fazendo com que 54,9% que não pertencem ao setor financeiro não consigam gerar caixa para pagar as despesas financeiras, informa o Simefre. "Muitas empresas estão renegociando dívidas pela segunda ou até mesmo terceira vez e os pedidos de

recuperação judicial aumentaram 125% nos dois últimos anos. E corre-se o risco de no momento da retomada grande parte das empresas que compõem o parque produtivo esteja morta", alerta o presidente do Simefre.

Segundo levantamento do Simefre, em apenas dois anos (2015/2016) foram destruídos 2,86 milhões de empregos formais, com o desemprego atingindo funcionários que foram treinados nas próprias empresas.

Neste trabalho, que contou com a colaboração da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus), Associação Brasileira dos Fabricantes de

Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicycletas e Similares (Abraciclo), Associação Brasileira de Campismo (Abracamping) e do economista professor Antonio Lanzana, o Simefre detalha os impactos provocados pela crise em cada segmento industrial e propõe como medida para a retomada da produção e do emprego a redução mais agressiva das taxas de juros, a diminuição do spread bancário, o destravamento do crédito e mais agilidade dos programas de concessões e privatizações.

As propostas contidas nesse documento serão discutidas com as autoridades da área econômica do governo, com o propósito de trazer soluções para esses importantes segmentos industriais.

governo para estimular a retomada do setor e devagarinho o mercado está começando a crescer", afirma Martins.

O presidente da Fabus cita o Programa de Renovação de Frota do Transporte Público Coletivo Urbano de Passageiros (Refrota 17) lançado pelo governo federal para financiar a compra de 8.000 ônibus urbanos, o que representa 10% da frota nacional urbana em circulação no país. Para este programa o governo designou R\$ 3 bilhões, montante proveniente da captação de recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) administrado pela Caixa Econômica Federal, para aquisição de novos veículos com 11% de juros ao ano, inferior à atual linha do Finame que está em 16%. "Com esse dinheiro será possível comprar 8.000 ônibus urbanos", calcula Martins.

A expectativa de Martins é que o Refrota se estenda em outros anos como mais uma opção de financiamento de ônibus urbanos. "Esse programa deve se manter no mercado porque o recurso é proveniente do FGTS, um dinheiro do trabalhador que a Caixa Econômica remunera com juros da caderneta de poupança, que é de 6%, e empresta este

valor a juros de 9,5%, ganhando 3,5% nesta operação", explica Martins.

Há ainda o programa de autorização determinado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) para o segmento rodoviário, que deve estimular a compra de novos ônibus. "Com essa decisão, a idade média da frota de ônibus que opera neste setor deverá cair de 9,8 anos para 5 anos



José Antonio Martins:
"Estamos com muitos pedidos de rodoviários"

em 2020 e esperamos que 2.000 ônibus sejam comprados neste ano", ressalta o presidente da Fabus.

Para o segmento rodoviário Martins projeta um segundo semestre com alta produtividade. "Estamos com muitos pedidos de modelos rodoviários por causa da exigência da ANTT. Por isso, as empresas pediram a prorrogação da obrigatoriedade das poltronas acessíveis nos ônibus rodoviários que entraria em vigor dia 1º de julho".

O presidente da Fabus também aposta no bom desempenho do segmento de ônibus escolar com o novo edital a ser aberto neste ano. "O Caminho da Escola já foi aprovado e a estimativa é que 5.600 ônibus sejam adquiridos por meio deste programa", ressalta Martins. "Somando os 2.000 ônibus rodoviários, os 5.600 escolares e os 8.000 urbanos teremos um segundo semestre melhor", avalia.

A estimativa de Martins é que o mercado de ônibus encerre 2017 com uma produção entre 13 mil e 14 mil unidades, mantendo-se no mesmo nível de 2016, quando foram fabricadas 14.111 unidades, segundo a Fabus. "Não sabemos quando vai terminar os problemas políticos, mas esperamos que o mercado interno mantenha um ritmo de crescimento mais consistente."

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

A indústria de implementos rodoviários, que tem participação importante no transporte com a produção de semirreboques, reboques, caçambas basculantes, coletores de lixo, carrocerias de madeira sobre chassis, eixos auxiliares, quinta-roda, trailers, rebocados leves, furgões, tanques e contêineres, registra atualmente 60% de capacidade ociosa diante da forte retração do mercado brasileiro provocada pela crise política.

Em 2016 o setor vendeu 61.996 produtos, registrando uma queda de 29,8% sobre 2015 quando foram emplacadas 88.318 unidades. Em comparação a 2011, o melhor ano do setor quando foram entregues 190.803 produtos, a retração é de 67,5%. Em relação a 2013, quando o mercado estava em alta e registrou a venda de 177.901 produtos, a queda foi de 65,2% e o faturamento real teve um declínio de 58,7% no período.

“Além da retração do PIB (que reduz o volume de mercadorias transportadas), o setor vem se defrontando com a reduzida oferta de crédito e juros elevados”, destaca

o Simefre em seu documento. “Mesmo no âmbito do Finame é muito elevada a taxa atual que pode representar um custo anual de até 18%. Isso acontece porque o Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES), mesmo emprestando até 90%



Alcides Braga: “O setor deve terminar o ano mais fortalecido”

do valor do bem, opera com duas faixas de juros: uma de até 50% e 60% para grandes empresas e pequenas e médias empresas, respectivamente, e outra para a diferença até o teto. Essa diferença é calculada com base em vários índices o que acaba encarecendo a operação.”

Para Alcides Braga, presidente da Anfir, depois de um primeiro semestre complicado e muito abalado pelo escândalo político, o segundo semestre tende a ser melhor e ano deve terminar mais fortalecido. “Podemos chegar a um volume igual ao de 2016, quando foram comercializadas 23.187 carretas pesadas (reboques e semirreboques)”, projeta Braga. “As exportações devem girar em torno de quatro a cinco mil unidades”.

Entre as reivindicações do setor de implementos o presidente da Anfir destaca a importância do BNDES ter uma participação mais ativa, voltando a financiar 100% dos produtos. “A reclassificação da linha de crédito para micros, pequenas e médias empresas (MPE), que aumentou de R\$ 90 milhões para R\$ 300 milhões o limite de faturamento, garantiu maior abrangência do recurso federal, mas o BNDES precisa

METROFERROVIÁRIO



Produção de vagões vem mantendo média anual de 4 mil unidades

No setor metroferroviário, que enfrenta elevada volatilidade com forte queda em 2002 (-60%) e em 2009 (-71%) e aumentos expressivos em 2003 (+715%) e em 2014 (+106%) na produção de vagões. E uma situação parecida no caso de carro de passageiros, com contração de 64% em 2003 e 45% em 2012, e expansão de 56% em 2008, 70% em 2014 e uma produção recorde de 500 mil unidades em 2016, a preocupação é com o declínio em 2017 que deve acentuar em 2018

se os programas de modernização e expansão da malha ferroviária de carga e de passageiros não sejam acelerados.

No caso das locomotivas a produção se manteve zerada em 2003 e 2004 e alcançou 110 unidades em 2011. Em 2016 foram fabricadas 109 unidades, ficando abaixo de 2015, quando o volume atingiu 125 unidades, mas manteve o patamar superior a 100 mil unidades.

A quantidade de vagões embora tenha caído 14% em 2016, o volume de produção vem se situando na média de 4.000 unidades por ano, ante um patamar histórico de 3.000 unidades anuais.

As exportações já foram maiores e atualmente (incluindo componentes), representa cerca de 10% do faturamento do setor que atingiu R\$ 6,6 bilhões em 2016, valor 6,5% maior que em 2015.

Para manter e até expandir a atividade deste setor, a Abifer propõe a aceleração da prorrogação antecipada dos contratos de concessão ferroviária de carga, que vencem entre 2026 e 2028. “A rapidez no processo é fundamental para não colocar em risco o ritmo de produção de vagões e locomotivas e de toda a cadeia produtiva em 2017. Com o equacionamento da questão, os investimentos previstos pelas concessionárias, de melhorias na via permanente, aquisição de material rodante e expansões, serão mais

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

voltar a ser um indutor da economia”, analisa Braga.

O presidente da Anfir enfatiza que o Brasil é um país resiliente e um grande produtor de commodities. “Com o câmbio favorável e o mercado externo voltando estamos vendo as coisas acontecerem, mas é preciso chegar aos pequenos empresários também”, frisa Braga.

A condição que o presidente da Anfir considera confortável para o setor de implementos rodoviários é com o mercado interno absorvendo 60% da produção e a exportação os 40% restantes. “Desta forma é possível enfrentar as baixas dos mercados”, afirma Braga.

Sobre a proposta elaborada pelo Simefre para acelerar a retomada da produção de vários segmentos industriais Braga afirma que a dificuldade é encontrar em Brasília o porta-voz para receber o documento. “Não estamos conseguindo levar um programa macro, estamos falando de assuntos pontuais. Sobre renovação de frota estamos conversando com o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Serviços (Mdic) e o Ministério das Cidades.”

O presidente da Abifer afirma que o volume de produção de vagões e locomotivas, que até agora foi satisfatório, começa a se complicar devido ao atraso na definição da renovação de contratos e a grande preocupação é que 2018 seja um desastre para o setor.

“O volume de 3.000 vagões previsto para este ano será revisto, pois pela quantidade entregue até agora a produção não passará de 2.500 unidades”, projeta Abate.

“Com relação a locomotivas não há encomendas para 2018”, destaca o presidente da Abifer, lembrando que para fabricar esse tipo de equipamento demora um ano.

No segmento de trem de passageiro a quantidade caiu de 473 unidades em 2016 para 278 unidades produzidas neste ano. “Para 2018 não temos uma dimensão da queda, pois em algumas regiões os investimentos em infraestrutura foram reduzidos e em outras estão paralisados.”

Abate informa que a Abifer está conversando com as entidades governamentais para tentar encontrar uma solução para o setor ferroviário e evitar mais demissões. “Há dois anos o setor tinha 20 mil empregados diretos, este número foi reduzido para 18 mil pessoas”.

Por causa da desaceleração do mercado brasileiro as empresas tiveram queda de volume de pedidos, algumas entraram em recuperação judicial e outras tiveram que desativar as fábricas por não ter novo contrato. “A preocupação é que em 2018 o setor não pode perder mais”, salienta Abate.

O presidente da Abifer lembra que o programa de Renovação de Frota, que poderia dar uma contrapartida de investimentos ao setor, não avançou. “As fábricas estão desativando a produção por causa do baixo volume e ainda terão um forte impacto com o aumento dos impostos determinado pelo governo.”



Vicente Abate: “Em 2018 o setor não pode perder mais”

imediatos. Isso significa a continuidade no volume de contratos com as concessionárias, manutenção do emprego atual, garantia da evolução tecnológica, maior eficiência e maior produtividade”, detalha a entidade.

O trabalho elaborado pelo Simefre, segundo Vicente Abate, presidente da Abifer, tem como meta regenerar o emprego e fazer com que o país volte a ter PIB.

No setor metroferroviário a situação da área de carga tem se tornado muito grave e a principal preocupação, segundo Abate, é referente à renovação antecipada dos contratos com as concessionárias por mais 30 anos para que as empresas possam continuar investindo. Cinco concessionárias do setor ferroviário (Rumo, MRS, VLi, Vale Vitória Minas e Vale Carajás) já têm definido o investimento de R\$ 25 bilhões para os próximos cinco anos. “Se os contratos forem renovados esses investimentos serão imediatos”, afirma o presidente da Abifer.

Para dar continuidade à concessão a contrapartida das empresas é de melhorar o serviço de transporte. “Com isso, não somente a indústria ferroviária será beneficiada, mas também o usuário do setor com a maior eficiência na prestação de serviço”, afirma Abate.

Das cinco empresas que têm a concessão do setor ferroviário,

a ALL/Rumo, que controla a malha paulista e a primeira a fazer o pedido de renovação, teve duas audiências públicas e a sua proposta está em análise no Tribunal de Contas da União (TCU) para ser assinada, segundo o presidente da Abifer.

A MRS tem previsto para o final de setembro a abertura de audiência pública para discutir os termos da prorrogação antecipada do contrato com a Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT).

O contrato de concessão da MRS expira em 2026 e, para obter a renovação por mais 30 anos, várias contrapartidas estão sendo discutidas com o governo, entre elas inclui a construção do Ferroanel de São Paulo, que a operadora ferroviária considera um item muito importante a ser destacado nesta negociação. A previsão feita pelo governador do Estado de São Paulo, Geraldo Alckmin, em 2011, era que o trecho norte do Ferroanel seria inaugurado em 2014.

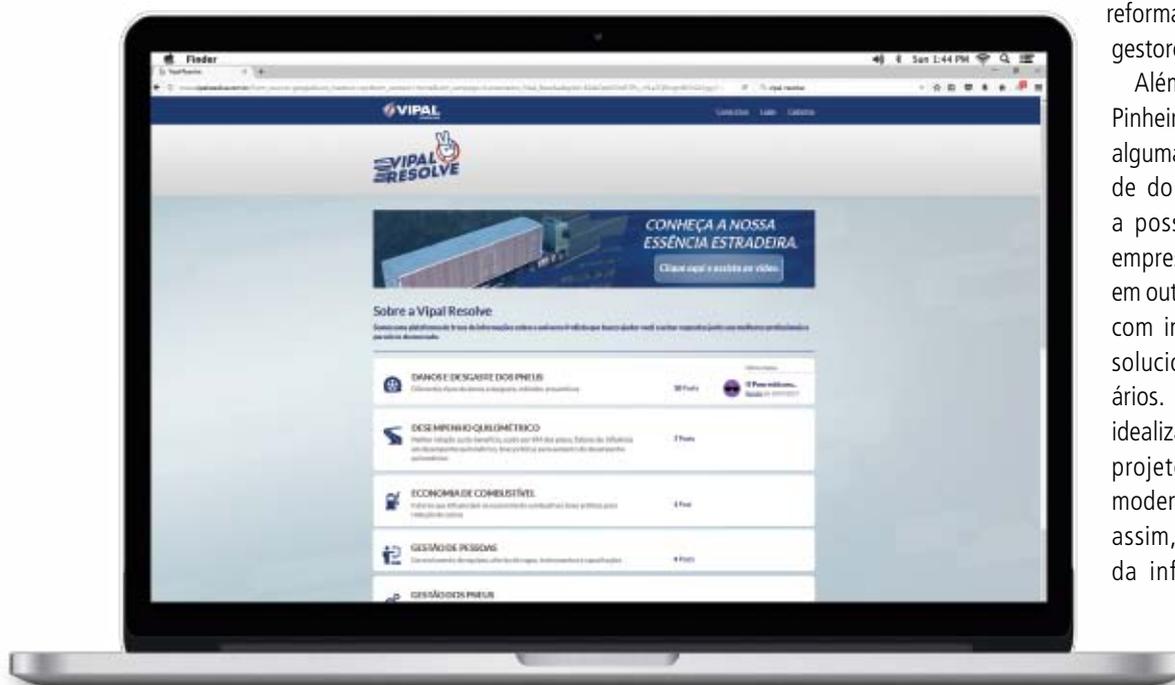
Os outros três pedidos de renovação feitos pela VLi, Vale Vitória Minas e Vale Carajás devem ser analisados no primeiro semestre de 2018.

Com a renovação da concessão ferroviária, haverá uma mudança no modelo de contrato, que deixará de ter um controle pelo uso de cada equipamento arrendado e passará a ser feito pelos investimentos que operadoras realizarem em suas malhas. **CTM**

Vipal lança “rede social” do transporte

A plataforma foi desenvolvida para conectar os vários segmentos do mercado, possibilitando troca de experiências, esclarecimento de dúvidas e discussão de temas relativos ao setor

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Em tempos em que o conhecimento compartilhado se torna cada vez mais valorizado, a Vipal Borrachas, uma das maiores fabricantes mundiais de produtos para reforma de pneus, aposta na economia colaborativa para desenvolver a Vipal Resolve, uma espécie de “rede social” do mercado de transportes, que utiliza sistema de perguntas e respostas para possibilitar troca de conhecimento e boas práticas entre profissionais. A plataforma interativa, lançada em junho, foi idealizada para ajudar os profissionais de gestão de frotas na resolução dos problemas que surgem na rotina de trabalho. A ferramenta está em funcionamento desde março para um grupo de frotistas de diversas regiões do país que participou do seu desenvolvimento.

Atualmente, mais de 500 pessoas estão cadastradas na Vipal Resolve. “Nossa expectativa é de que tenhamos material de qualidade para quem estiver dentro da plataforma. Muito mais do que determinar o número de cadastrados, nosso principal objetivo é ter usuários que realmente façam parte do segmento de transportes e que tenham conteúdo relevante para compartilhar, ou exponham dúvidas que podem ser solucionadas com ajuda de quem vive os mesmos dilemas”, explica Tales Pinheiro, gerente de marketing da Vipal. A plataforma busca conectar todo o universo transportador, e não apenas as empresas de transportes. Todos os profissionais relacionados ao segmento podem participar, pois o conteúdo é voltado para caminhoneiros,

reformadoras, distribuidores e gestores de frotas.

Além disso, de acordo com Pinheiro, quando for colocada alguma questão que não seja de domínio da Vipal, existe a possibilidade de convidar empresas com conhecimento em outras áreas para colaborar com informações e ajudar a solucionar dúvidas dos usuários. “A Vipal Borrachas é a idealizadora e curadora desse projeto. Além de realizar a moderação da plataforma e, assim, garantir a qualidade da informação, a empresa

também será responsável por ajudar nas respostas, seja por meio de sua equipe

técnica da Univipal ou

mesmo trazendo empresas especialistas para integrar a rede”, explica.

O foco da plataforma não é possibilitar a realização de negócios ou contratos comerciais, mas fortalecer a conectividade entre os diversos atores que compõem o setor. “A plataforma não tem intuito de ser uma ferramenta comercial entre as empresas, mas tem foco principalmente no relacionamento e na troca de conhecimento. A Vipal Resolve busca interligar o mercado de transportes, propiciando aos usuários informações e possibilidade de interação em relação a assuntos como gestão de pneus, economia de combustível, gestão de pessoas e manutenção. E também é possível postar dúvidas, dilemas e sugestões”, afirma.

Da mesma forma, é possível contribuir com respostas, comentários e compartilhamentos de boas práticas que ajudem os participantes na resolução de seus problemas. Tudo é feito através do site, que também pode ser acessado de dispositivos móveis. Os profissionais cadastram seus nomes e empresas e aguardam a liberação do sistema para começarem a interagir. Uma vez cadastrados, os usuários podem escolher entre diversos temas. "A Vipal Resolve nasceu da necessidade de uma maior proximidade entre todos os participantes do mercado. Por meio de pesquisas aprofundadas com gestores de frotas, percebemos que há uma demanda latente por mais interação e troca de informações entre empresas, fornecedores e profissionais do setor", afirma Pinheiro.

Os profissionais que já estão utilizando a plataforma interativa aprovaram a iniciativa da Vipal Borrachas. "Tenho certeza que será muito proveitoso para nossa transportadora", afirma Gilberto Miranda, diretor-presidente do Grupo Toniato, com sede no Rio de Janeiro. "Pneu é um problema para todos que trabalham com transporte, e precisamos aprender a tirar o maior proveito possível dele no que diz respeito à durabilidade, economia e segurança. Então, uma plataforma como a Vipal Resolve vem ajudar, e muito, o nosso setor", acredita Laercio Lourenço, da Lourenço Transportes, de Jacaré, no interior de São Paulo.

PALESTRAS

Para apresentar a nova plataforma, a companhia idealizou o Circuito de Palestras Vipal Resolve. "O objetivo é discutir o mercado de transportes e o momento político e econômico do Brasil, reunindo líderes, gestores e empreendedores do setor. Além de painéis específicos com a equipe da Vipal, o circuito conta com a participação do jornalista político Gerson Camarotti, comentarista da Globo News, que faz uma palestra sobre o atual cenário político e responde questões levantadas pela plateia", comenta Pinheiro. Os



Tales Pinheiro: a plataforma tem foco no relacionamento e na troca de conhecimento

encontros também abordam gestão de pneus, produtividade da frota e mostram aos participantes como aproveitar todos os recursos da solução desenvolvida pela Vipal.

O circuito de palestras percorre diversas cidades brasileiras, em regiões diferentes, para multiplicar o conhecimento por todo o país e enfatizar o caráter agregador da iniciativa. O primeiro encontro, quando foi realizado também o lançamento oficial da plataforma Vipal Resolve, ocorreu em junho no Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas de São Paulo e Região), em São Paulo, e reuniu mais de cem frotistas, empresários e profissionais da área. Em julho, houve mais uma palestra na capital do Paraná, Curitiba. Em agosto, o evento ocorre em Recife, em Pernambuco.

Segundo Pinheiro, a situação política e econômica atual do Brasil está fazendo com que o ano de 2017 seja complicado para todas as áreas da economia, afetando, conseqüentemente, o setor de transportes e a Vipal. Para a empresa, a melhor estratégia para atravessar a crise é buscar mais produtividade. "Quando a atividade econômica reduz, por consequência, as frotas acabam reduzindo o volume transportado. Diante deste

cenário, o mercado como um todo tem buscado otimizar processos, descobrir alternativas para atravessar uma conjuntura econômica como a atual e, ao mesmo tempo, se preparando para um novo ciclo econômico. Afinal, as crises vêm e vão", acredita.

A Vipal acredita na recuperação da economia brasileira em 2017 e afirma estar preparada para acompanhar esse movimento. "As empresas que souberem buscar a redução de custos e enxergar, com inteligência, as oportunidades que o mercado oferece se destacarão num futuro próximo. Espera-se que se confirme a retomada da economia brasileira a partir deste segundo semestre, fazendo com que o transporte volte a movimentar as estradas e o setor agrícola. Nessa retomada, a Vipal está pronta para apoiar transportadores e reformadores na qualificação de seus processos, e a Vipal Resolve é exemplo disso", diz Pinheiro.

Nesse momento, todos os esforços da companhia estão direcionados a intensificar a atuação da Vipal junto ao público transportador. "A plataforma Vipal Resolve é uma das iniciativas para alcançar esse objetivo, que envolve também o aumento da presença da nossa equipe técnica no consumidor final", afirma Pinheiro. **CTM**

Na era da inteligência artificial

Totvs lança plataforma Carol que auxilia os clientes na tomada de decisões para seus negócios, com base na infinita capacidade de aprendizado e saneamento de dados

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Nova sede da Totvs, que está em meio a um processo de transformação digital

Carol é a plataforma de dados de qualidade e inteligência artificial (IA) desenvolvida pela Totvs, lançada em junho deste ano. Com ela, milhões de dados podem ser saneados e armazenados, sendo transformados em informação útil. Carol atua ainda como uma assistente virtual, ajudando na solução de problemas, esclarecendo dúvidas e dando dicas. É o conceito de "learning machine". A empresa está em meio a um processo de transformação digital, que teve início em 2015, com objetivo de mudar seu modelo de vendas de software on premises para o modelo na nuvem. A nova sede da empresa, localizada na zona norte de São Paulo, com 62 mil metros quadrados, instalações modernas e ambientalmente corretas, faz parte dessa mudança.

Para a transformação digital, foram definidas três plataformas Fluig, Totvs ERP + Totvs RH, Bema, além da Carol, a mais

recente. "A inteligência artificial pode ser utilizada em diversos segmentos e por empresas de qualquer porte. A segmentação é um fator muito importante, não se pensa mais em soluções genéricas. Por enquanto, temos aplicações no varejo e em educação, mas isso vai se ampliar", informa Laércio Cosentino, CEO da companhia. Uma curiosidade: o nome da nova plataforma, Carol, foi escolhido em homenagem à filha de Cosentino, Maria Carolina. Cerca de 40 clientes já utilizam a tecnologia, tornando mais robusta a sua base de dados.

Uma das aplicações desenvolvidas com Carol foi com a Bematech, uma empresa do grupo Totvs de dispositivos inteligentes e Internet das Coisas (IoT). Partindo da solução para ponto de vendas, voltada aos micro e pequenos varejos, a Carol passou a receber dados das transações realizadas pelos clientes por meio de componentes de

IoT. Com milhões de recibos processados por dia, a primeira ação tomada pela plataforma é o saneamento e a qualificação dos dados. Por exemplo, somente o refrigerante Coca-Cola foi registrado de 986 formas diferentes pelos estabelecimentos analisados. Utilizando técnicas de deep learning, algoritmos genéticos e redes neurais, a tecnologia consegue entender que todos são o mesmo produto.

Carol utiliza mecanismo de machine learning para levar insights de negócios a esses comércios. Desta forma, os empresários podem entender como estão se saindo no seu segmento em comparação aos concorrentes da região, qual a previsão de vendas baseada em eventos externos, como clima e feriados, e até planejar uma expansão. A capacidade infinita de aprendizado de Carol também é acelerada a partir das API (Interface de Programação de Aplicativos) abertas da ferramenta, permitindo que qualquer pessoa ou empresa lhe "ensine" novas habilidades e crie modelos. A tecnologia também auxilia na precificação de produtos e serviços, de acordo com fatores como mercado-alvo, concorrência, custos, sazonalidade.

A Totvs quer tornar a inteligência artificial acessível a todos os perfis de empresas, e para isso, procura embarcar a tecnologia em soluções e aplicações já utilizadas pelo mercado. "Aos poucos todas as nossas soluções incluirão ciência de dados e inteligência artificial. No entanto, continuamos precisando de pessoas para garantir que os modelos sejam frequentemente melhorados e que a máquina aprenda constantemente. Portanto, o futuro é a combinação entre soluções e plataformas simples e modernizadas em conjunto com inteligência artificial

e pessoas. Só assim será possível obter os melhores resultados”, afirma Vicente Goetten, diretor executivo do Totvs Labs.

O setor de educação também se beneficia das funcionalidades da nova plataforma. O segmento apresenta altos índices de evasão, chegando a superar 50% em alguns cursos do ensino superior. Com objetivo de reduzir o abandono, o Carol Retenção de Alunos foi criado juntamente com uma grande universidade privada de São Paulo. Por meio de um aplicativo com reconhecimento de voz ou texto, pode-se perguntar a Carol quantos estudantes correm o risco de abandonar a universidade ou um curso específico e qual seria o impacto financeiro dessa evasão. Além disso, a plataforma também apresenta quais alunos têm risco de evadir e por qual motivo, além de recomendar quais ações devem ser tomadas para que o aluno não desista.

LOGÍSTICA

Carol será disponibilizada ao mercado, até o final do ano, para diversos segmentos. “Na jornada da transformação digital, a Totvs tem ajudado seus clientes a migrarem para o mundo SaaS e Cloud, a adotarem soluções com IoT por meio da Bematech e a digitalizarem processos e melhorarem a colaboração com o fluig. Agora com a Carol, novas soluções poderão ser criadas para todos os nossos segmentos, as atuais ficarão mais inteligentes e ajudaremos as empresas a tomarem decisões de forma correta, com velocidade e eficiência, e atenderem melhor aos seus consumidores”, informa Goetten.

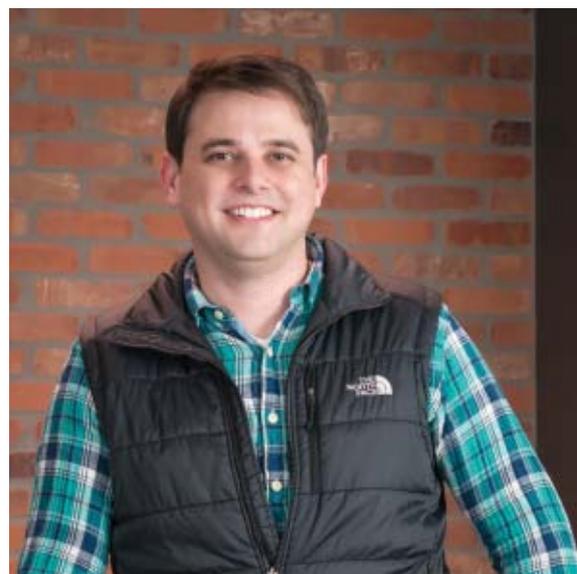
A inteligência artificial já é utilizada em logística em diferentes áreas como gerenciamento de estoque, projeção de preço e demanda de produtos e para definir a melhor empresa para realizar um determinado tipo de transporte. “AI está tornando o mundo da logística mais eficiente. Recursos serão melhores utilizados, empresas terão a capacidade de melhor anteciparem

Laércio Cosentino: “A inteligência artificial pode ser utilizada em diversos segmentos e por empresas de qualquer porte”

eventos, baseado em informações internas e externas. Vejo algo muito parecido com um Waze acontecendo para o mercado de supply chain, em que a colaboração de dados e inteligência artificial irá provocar uma grande transformação do setor”, explica Goetten.

Segundo Goetten, as empresas brasileiras estão cada vez mais abertas para cloud computing e adoção de novas tecnologias. “A combinação de dados e AI é tão disruptiva que quem não a adotar simplesmente ficará fora do mercado. Estamos bem, mas acredito que estamos numa fase inicial em que as empresas estão ainda entendendo os benefícios da combinação dados com inteligência artificial. Nos EUA principalmente, existem empresas extremamente avançadas na adoção de AI para supply chain. Quando Steve Jobs retornou para a Apple, em 1997, essa foi sua prioridade. Ele destacou que a companhia não poderia ter a pretensão de adivinhar o que seus clientes iriam querer, e desta forma toda a cadeia deveria estar conectada. Hoje, empresas como a Apple investem na conexão da sua cadeia e também em AI para supply chain”, diz.

A Totvs atua fortemente no segmento de logística. As suas principais soluções são o WMS (sistema de gerenciamento de armazéns), o TMS (sistema de gerenciamento de transportes) e o Sara (sistema de armazenagem para recintos alfandegados). O Cockpit Logístico utiliza algoritmos matemáticos, conseguindo prever um plano de cargas com o menor custo de fretes ou a melhor



Vicente Goetten: “A colaboração de dados e inteligência artificial irá provocar uma grande transformação do setor de supply chain”

margem financeira para a operação. Oferta P é uma ferramenta voltada para pequenas transportadoras, que atende aos processos básicos de gestão para companhias com faturamento de até R\$ 15 milhões por ano e com frota de três a sete caminhões.

A Totvs evoluiu o seu WMS para melhorar a visão e todo o processo de mapeamento das atividades do segmento logístico, que permite visualizar as informações do negócio com a ajuda de indicadores e com a possibilidade de simular diferentes cenários, e possibilita a integração de CRM (gestão de relacionamento com o cliente) ao software TMS da empresa. Além de atender às demandas características do segmento, a ferramenta ainda ajuda na atração de leads e permite uma série de monitoramentos para promover uma gestão mais eficiente da área.

A Totvs disponibiliza uma solução de planejamento e aprimoramento de visitas, que analisa todas as empresas a serem trabalhadas e a área de cobertura das equipes e sugere a rota mais adequada a ser seguida. A central de mensagens no WMS facilita a comunicação entre a base e os operadores dentro dos armazéns, locais em que normalmente não há sinal de celular ou internet.

CTM

 /Movimat

NOVA
DATA
OUTUBRO
2 0 1 7



**MOVI
MAT**
Salão Internacional da Logística Integrada

CONHEÇA AS
CONDIÇÕES
ESPECIAIS
PARA EXPOR
SUA MARCA.



Intralógica



Multimodalidade



TI

[www.
expo
movimat
.com.br](http://www.expo.movimat.com.br)

▶ AGORA EM NOVO LOCAL
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL

Organização e Promoção:

 Reed Exhibitions
Alcantara Machado

Tecnologia ao alcance de todos

A Smartmotion desenvolve soluções personalizadas voltadas para diferentes segmentos, com foco em mobilidade urbana, sustentabilidade e conectividade

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Como a tecnologia pode melhorar a vida das pessoas? Essa pergunta norteia os projetos da Smartmotion, empresa fundada em 2000 pelo português Paulo Lourador, um apaixonado pelo tema “desde que se conhece por gente”, como ele mesmo se define. Com sede em Portugal e no Brasil, a companhia atua em oito países e desenvolve sistemas customizados para a necessidade de diferentes empresas e situações, sempre com tecnologias acessíveis física e economicamente. Com ferramentas para localização de mercadorias e pessoas, a Smartmotion quer ajudar os brasileiros a superar com criatividade a falta de infraestrutura digital.

Lourador tem mais de 30 anos de experiência em projetos de cidades inteligentes e quer expandir seus negócios de plataformas digitais e exportação de sistemas e de equipamentos nos Estados Unidos, depois de ter desenvolvido soluções de mobilidade, de sustentabilidade e de segurança pública em Portugal, México, Colômbia e Equador. Em 2002, a convite do Grupo Sonae, o empresário e engenheiro desenvolveu, ainda com equipamentos e sistemas importados, o projeto de sonorização ao sistema de segurança e evacuação do Shopping Dom Pedro, em Campinas.

Desde então, a SmartMotion entregou dezenas de projetos de smart systems, especialmente de estacionamentos inteligentes em shopping centers e prédios privados, como o edifício-garagem do Terminal 3 do Aeroporto Internacional de Guarulhos. O estacionamento inteligente, um sistema que mostra aos motoristas os locais onde há vagas disponíveis, reduzindo em até 70% o tempo gasto pelos motoristas para encontrar uma vaga. Desde 2014,



Paulo Lourador: “Existem 50 cidades interessadas em implementar nossas ferramentas”

a solução funciona também em Águas de São Pedro, município paulista, abrangendo 500 vagas na região central da cidade. A empresa faz a gestão de 200 mil vagas no mundo todo.

Segundo Lourador, a solução reduz em até 25% tráfego no centro da cidade e em 40% as emissões de poluentes. “Há ainda a zona azul digital que limita o período em que o veículo pode ficar estacionado no local. Isso é importante porque evita que as pessoas deixem o carro estacionado por muitas horas em regiões centrais e pode estimular o uso de transporte público”, afirma. A Smartmotion deve ampliar sua

atuação no Brasil em breve. “Existem cerca de 50 cidades interessadas em implementar nossas ferramentas para estacionamento. Não podemos divulgar quais os municípios interessados porque existem os processos de licitação”, explica.

A companhia desenvolve projetos personalizados para atender às necessidades de diversos tipos de estacionamentos, prometendo maior comodidade e segurança para os clientes e menos gastos operacionais para os estacionamentos. Gastos com a iluminação pública ocupam grande parte do orçamento das cidades e, na visão da Smartmotion, devem ser repensados. “Para

enfrentar esses desafios criamos as soluções diferenciadas para cidades que pensam no futuro e querem melhorar a qualidade de vida da população, além de diminuir os gastos públicos”, explica Lourador.



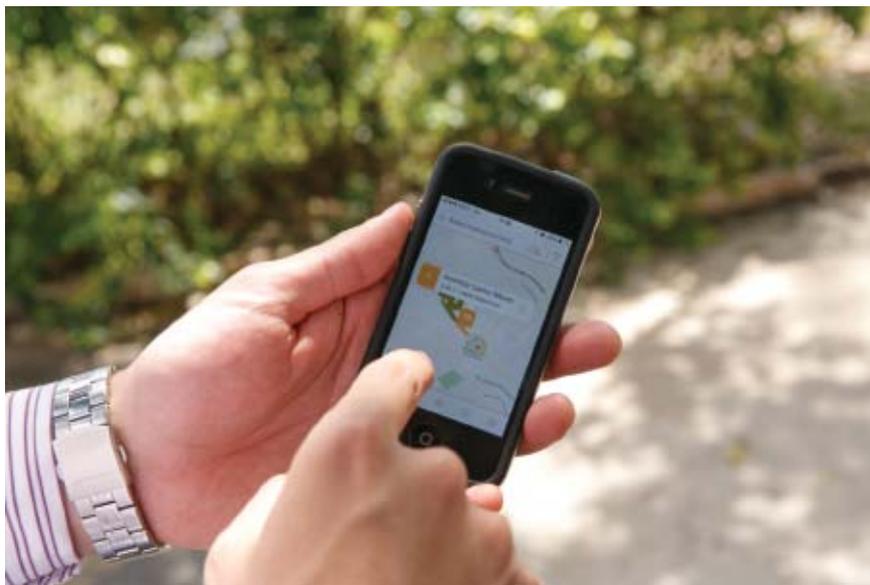
Estacionamento inteligente: solução que reduz em 25% tráfego no centro da cidade e em 40% as emissões

A empresa disponibiliza soluções para automação de vagas em estacionamentos cobertos e descobertos, com opção de sinalização de luz Led vaga a vaga, facilitando a localização dos espaços livres. O SmartPark Light Out é um sistema de telegestão da iluminação externa que garante um nível ideal de iluminação nas vias, reduzindo os custos operacionais. As ferramentas de sinalização são integradas a um software completo e de fácil utilização. Por meio de um aplicativo, o gestor pode acompanhar em tempo real o fluxo de veículos e utilização de vagas, com elaboração de relatórios, o que auxilia na gestão mais eficiente do estacionamento.

PROJETOS

A empresa também pretende desenvolver projetos voltados para transportadores rodoviários. Lourador esteve recentemente em Rondônia, a convite de parlamentares da região, e observou que existem muitas estradas sem qualquer forma de comunicação. “O caminhoneiro fica sem condições de se comunicar em caso de acidente, quebra ou roubo. Não há acesso à internet, nem postos de apoio. Estamos preparando um projeto de rede wi-fi limitada utilizando a estrutura da rede elétrica e painéis solares. É um projeto simples e barato, mas que seria de grande ajuda para quem circula nessas áreas”, explica.

O sistema, que deve ser alimentado por qualquer fonte de energia renovável, pode ser implementado em qualquer trecho de estrada que não tenha cobertura de internet. “O custo seria muito baixo, cerca de R\$ 5 mil para uma extensão de 30 quilômetros. A rede pode servir também para as propriedades localizadas ao longo da rodovia, pois há muitos sítios e pequenas fazendas sem acesso à internet. Instalada a rede, é possível agregar valor a ela: empresas podem rastrear sua frota, podem ser instalados radares, enfim há várias possibilidades”, diz Lourador. “Estamos em fase de elaboração do projeto, que precisa ainda ser apresentado às autoridades competentes e passar por todo o trâmite legal, antes de



O sistema mostra aos motoristas os locais onde há vagas disponíveis de estacionamento

ser concretizado”, observa.

A Smartmotion já desenvolveu um sistema de rastreamento de carga marítima para uma empresa portuguesa que atua em Angola. “Cansado dos roubos de carga nos portos daquele país, o dono da companhia me procurou e pediu ajuda. Criamos uma solução que permite o rastreamento da mercadoria, evitando que a carga seja desviada de seu destino ou mesmo armazenada em um local diferente. Uma solução relativamente simples que gerou enorme economia para a companhia. Esse é um exemplo de como a tecnologia permite que você desenvolva sistemas específicos para a necessidade de cada um, a custos baixos”, conta Lourador.

Utilizar a infraestrutura da iluminação pública para conectar as vias à internet pode ser uma forma de tornar as cidades mais inteligentes. “Com um chip barato, é possível fazer a conexão por Wi-Fi, o que permite rastrear veículos, como ônibus, carros de polícia e ambulâncias. Também podemos usar essa tecnologia para ajudar as pessoas, com um dispositivo inserido em um chaveiro ou celular”, informa. Esse tipo de ferramenta pode ter várias funções, de acordo com Lourador, desde controlar a frequência escolar de estudantes até monitorar e orientar pessoas com deficiência

visual, auditiva, de locomoção ou cognitiva.

A iluminação “inteligente”, conectada à Internet das Coisas (IoT) já existe em cidades como Copenhague, na Dinamarca, e Barcelona, na Espanha, por exemplo. O sistema funciona como uma plataforma para uma série de tecnologias de sensoriamento que coletam dados sobre movimento de tráfego e de pessoas, segurança pública, estacionamento, qualidade do ar, clima, poluição, sonora, atividade sísmica. “No caso, estamos falando de projetos localizados, que utilizam a infraestrutura da iluminação, que chega a todos os pontos da cidade, para agregar camadas de inteligência por meio de repetidores”, diz Lourador.

Para as soluções de rastreamento para pessoas e objetos, ou real-time location systems (RTLS), a Smartmotion utiliza a plataforma IdC que combina dispositivos BLE iBeacons e terminais de baixo custo, receptores de sinal e aprendizado de máquinas. O sistema oferece um sistema preciso de posicionamento interno em tempo real e em escala. Os dados vêm de fontes físicas e digitais. A plataforma com algoritmos de learning machine detecta tendências e produz previsões inteligentes. O Bluetooth Beacon adiciona inteligência ao que se quer rastrear, fornecendo localização e informações de data e horário.

CTM

MBA - GESTÃO ESTRATÉGICA EM TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS (EAD)

Conhecimento sobre transportes com prática administrativa de onde você estiver.

“

O MBA em Gestão Estratégica em Transporte Rodoviário de Cargas (TRC) explora temas como especificação de caminhões para operações de transporte, dimensionamento e produtividade de frotas, estudos de terceirização de manutenção e avaliação de oficinas, custos operacionais de frota e formação de preços de fretes, estruturação de BIDS, estrutura completa das Leis da Balança e do Transporte de Produtos Perigosos, cálculos de utilização de frotas, definição sobre dimensões e pesos de equipamentos para transporte, gerenciamento de multas, criação de KPIs para o TRC e muito mais! Aprofunde-se nesse universo do Transporte Rodoviário de Cargas (TRC) e aprenda na prática com os maiores especialistas da área questões administrativas e gerenciais de uma das mais importantes áreas da nossa economia.

”

- Metodologia XP voltada para a prática
 - 12 meses
 - Projeto final prático no lugar do TCC teórico
- Apenas EAD



REALIZAÇÃO:



APOIO INSTITUCIONAL:



MANTENEDORES:



Informações e inscrições: posopet.com.br - (41) 3028-2828
Telefone para contato: (41) 3014-5151 (Setcepar)

Librelato lança rodotrem canavieiro



A Librelato lança rodotrem para o setor canavieiro e ingressa em um novo nicho de mercado. Desenvolvido com aços especiais de alta resistência, o equipamen-

to, que atende à nova resolução 640 do Contran (Conselho Nacional de Trânsito), possui 30 metros de comprimento, volume de carga de 180 m³ e PBTC de

91 toneladas. "A Librelato já estava há mais de quatro anos analisando o setor canavieiro e acredita numa forte retomada do segmento, apresentando boas expectativas de crescimento para os próximos anos", informa Pedro Bolzzoni, diretor comercial.

Neste cenário, a expectativa com as vendas é positiva. O executivo comenta que o objetivo é alcançar 15% desse mercado até 2018, focando em São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso do Sul. "Antes mesmo do lançamento oficial, já estamos com negociações em

andamento, o que mostra a força da nossa marca. Assim que nossa equipe comercial iniciou as conversas com o mercado, algumas demandas apareceram. Estamos otimistas", diz.

Com o novo produto, que demandou investimentos na casa dos R\$ 8 milhões, a empresa catarinense aumenta o portfólio oferecido ao mercado. "Este lançamento é uma importante ferramenta para possibilitar aumento de receita ou pelo menos a manutenção, além de complementar nosso portfólio", frisa José Carlos Sprígio, CEO da Librelato.

Meritor se prepara para a retomada do mercado



A Meritor, fabricante de eixos e componentes para veículos pesados, se prepara para a retomada do mercado brasileiro de caminhões. Com a constatação que irá produzir nos próximos três meses um volume superior ao registrado no primeiro semestre, a empresa voltou no dia 1º de agosto a trabalhar de segunda a sábado, encerrando a carga horária reduzida como previa o acordo coletivo fechado em 2015 com os empregados da fábrica de Osasco e sindicato metalúrgicos.

Desde maio a Meritor já vinha observando sinais da recuperação do mercado e do aumento

da demanda, com o registro de um volume de produção superior ao que havia previsto para aquele mês. Adalberto Momi, diretor geral da Meritor para América do Sul, disse à época que esperava uma modesta retomada do mercado interno para este ano e aumento mais sustentável das vendas a partir de 2019. "Acreditamos que o volume de vendas irá crescer e apresentar patamares bem superiores frente aos últimos dois anos", frisou Momi.

Na avaliação de Momi, a crise econômica gerou uma demanda reprimida de compra, o que também deverá favorecer a retomada. "Há alguns gargalos que ainda são preocupantes, como a instabilidade política, dólar instável, frota inativa nos pátios das transportadoras e a dificuldade da reação da cadeia produtiva para o aumento da produção. Contudo, as chances de retomada são grandes."

Continental lança edição comemorativa do pneu HSR2

Para marcar os dez anos de atividade de sua fábrica em Camaçari, na Bahia, a Continental lança uma edição comemorativa do modelo HSR2, desenvolvido para veículos pesados que atuam no tráfego regional de média e longa distância.



Além de maior quilometragem, o HSR2 EE oferece um desempenho superior em todos os quesitos, incluindo a grande resistência e a excepcional estabilidade, fatores da maior impor-

tância para atender de forma eficiente às diferentes demandas geradas por mudanças frequentes de rotas e superfícies, bem como de pesos e de cargas.

Segundo a fabricante, o HSR2 EE possui diferenciais tecnológicos que ajudam a diminuir o custo operacional das frotas. Seu talão conta com uma maior densidade de fios metálicos que reduzem a chance de danos durante o processo de montagem e desmontagem. Mais robusto, esse talão amplia a rigidez do pneu, reduzindo deformações e contribuindo para uma menor resistência ao rolamento, o que se traduz em uma maior economia de combustível.

A fábrica recebeu investimentos de US\$ 430 milhões e é considerada uma das mais modernas da empresa em todo o mundo, produzindo em média 23 mil pneus por dia, para carros de passeio, caminhões e ônibus. Ocupa uma área total de 800 mil m² e emprega cerca de 2.000 funcionários.

Batizada de HSR2 EE, esta edição limitada do pneu está disponível na medida 295/80 R22.5 apenas para o eixo direcional. Sua banda de rodagem incorpora um novo composto capaz ampliar a quilometragem em 10% em relação à versão anterior.

Setcepar lança MBA para transporte rodoviário de carga

O Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas no Estado do Paraná (Setcepar), em parceria com o Grupo Educacional Opet, lança o primeiro MBA à distância na área de transporte rodoviário de cargas. Com duração de um ano e meio, o curso Gestão Estratégica de Empresas de Transporte Rodoviário de Carga (TRC) é pioneiro no país e direcionado a profissionais de diversas áreas do setor. Não há processo seletivo e as inscrições já estão abertas no site do Opet.

Completo o curso tem 420 horas de carga horária e o programa reúne conteúdos como especificação de caminhões para operações de transporte, dimensionamento, produtividade e cálculos de utilização de frotas, estudos de terceirização de manutenção, avaliação de oficinas, criação de KPIs para manutenção de caminhões, custos operacionais de frota, formação de preços de fretes e estruturação de BIDS, leis de balança, dimensões e pesos de

equipamentos para transporte e análise das suas multas e legislação de transporte de produtos perigosos. “Possibilitar um MBA a distância é uma iniciativa para contribuir com a estruturação do nosso segmento de negócios, que tem grande peso estratégico na economia nacional”, afirma Wilson Rebello, diretor do Instituto Setcepar de Educação do Transporte (Iset) e idealizador do projeto.

O curso também contará com seminários online sobre gestão de multas, gestão estratégica de RH e responsabilidade civil e penal do TRC. As primeiras turmas estarão disponíveis para o Paraná, São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

O MBA faz uso de um ambiente virtual de aprendizagem em que há diversas mídias para realização de atividades e o conteúdo será em aulas ao vivo com voz, vídeo e interação em plantões online, fóruns, e trabalhos em grupo.

Mercedes-Benz apresenta artigos colecionáveis no SPFW

Após apresentar três automóveis personalizados por grandes estilistas na edição anterior do maior evento de moda do país, a Mercedes-Benz traz agora ao São Paulo Fashion Week um lounge com peças exclusivas do catálogo 2017 da linha Collection, selecionadas especialmente para a ocasião. Com mais de 600 produtos desenvolvidos para os amantes de moda e design, a linha de artigos colecionáveis da marca faz parte de uma estratégia para atender diferentes públicos por meio de itens que englobam joias, peças de vestuário e acessórios diversos. Os destaques escolhidos para o lounge da marca no evento são os sofisticados produtos da linha Swarovski, como pulseiras, relógios e chaveiros.

Aqueles que visitarem o espaço da Mercedes-Benz no SPFW poderão ver de perto o novo GLA. Segundo modelo mais vendido da marca no Brasil, o utilitário esportivo conquistou uma extensa gama de clientes, em que



se destacam consumidores jovens e com estilo de vida dinâmico. O veículo ganhou novos elementos no design interior e exterior, impressionando por uma linguagem esportiva e atual.

Desde sua primeira participação no evento, a Mercedes-Benz oferece um serviço exclusivo de shuttle para convidados especiais dos estilistas. Cada automóvel foi escolhido especialmente para a ocasião, oferecendo uma experiência única aos convidados com seus recursos e tecnologias de ponta.

Ford oferece motor remanufaturado à base de troca



A Ford Caminhões criou um novo sistema de venda de motores remanufaturados à base de troca para os modelos das linhas Cargo e Série F fora da garantia, o que agiliza a manutenção do veículo. Com 12 meses de garantia sem limite de quilometragem, o motor pode ser instalado na rede de distribuidores Ford Caminhões em todo o Brasil.

A montadora está mais flexível na aceitação do motor antigo pelos distribuidores, sem restrições quanto a falhas no bloco, cabeçote ou virabrequim, dispensando também a inspeção dimensional. “Agora, todo motor pode ser aceito na troca por um remanufaturado, independentemente do seu estado,

e o cliente fica sabendo na hora o custo do reparo”, afirma Wilson Vasconcellos Filho, gerente de pós-venda da Ford Caminhões. “É sem dúvida a melhor solução do mercado na reforma de motores, unindo economia, rapidez e qualidade.”

O motor é remanufaturado pelo próprio fabricante, com peças originais e usando os mesmos processos de controle de qualidade do motor novo. “Se o motor estiver disponível no distribuidor Ford Caminhões, a troca pode ser feita imediatamente. Em todo caso, o processo é muito mais rápido que o prazo necessário para uma retífica convencional e o cliente não precisa ficar com o caminhão vários dias parado”, completa Vasconcellos.

Os motores remanufaturados estão disponíveis para todos os caminhões leves, médios e pesados da linha Ford Cargo e também para os modelos F-350 e F-4000, da Série F.



B8R, o novo ônibus urbano da Volvo

A Volvo Bus Latin America lança o novo chassi de ônibus B8R para o transporte urbano de passageiros, modelo que oferece mais desempenho e é equipado com softwares de conectividade

A montadora sediada em Curitiba apresenta seu novo ônibus urbano B8R, mais eficiente e mais econômico, além de toda a sua oferta de serviços conectados, como sistema de gerenciamento de frotas, sistema de gerenciamento de tráfego (ITS4Mobility), I-Coaching e botão de assistência, para ser acionado em situações de emer-

gência. Os serviços conectados agregam inteligência às manutenções, o que reduz o número de paradas e, conseqüentemente, aumenta a disponibilidade do veículo e reduz o consumo de combustível.

“A Volvo investe continuamente no desenvolvimento de veículos mais eficientes, que garantam o menor custo por

passageiro transportado, contribuindo dessa forma para aumentar a eficiência de transporte e contribuir com o sucesso dos negócios dos clientes da marca”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America.

O motor de oito litros que equipava o novo chassi urbano da Volvo é produzido no



Fabiano Todeschini: “A Volvo investe continuamente no desenvolvimento de veículos mais eficientes”

complexo fabril da empresa, em Curitiba. O lançamento do B8R faz parte de uma estratégia da Volvo Bus, de produção de veículos dentro de uma plataforma global, o que oferece maior disponibilidade de peças, agilidade e facilidade de atendimento. Outra vantagem do veículo é que o intervalo de troca de óleo do motor pode chegar até 40 mil quilômetros rodados, dependendo do tipo de aplicação.

“É um veículo que oferece ainda mais eficiência ao transporte público de passageiros. As melhorias implementadas no B8R aumentam o desempenho, a

disponibilidade e a agilidade do atendimento do pós-vendas”, destaca Gilberto Vardânega, diretor comercial de ônibus Volvo no Brasil.

Com um novo motor de 250 cv de potência, 950 Nm de torque, novas gerações de caixa de câmbio Voith e ZF disponíveis e novas relações de diferencial, o veículo garante desempenho superior ao do seu antecessor no transporte de passageiros, segundo a Volvo Bus. Equipado de série com sistema de freios a disco EBS 5, suspensão eletrônica e volante com ajuste de altura e profundidade, o BR8 oferece segurança e conforto ao motorista e aos passageiros. O modelo possui configuração de eixo 4x2 e está disponível nas versões com pisos alto e baixo.

O B8R é equipado, de fábrica, com softwares de conectividade para facilitar a ativação do sistema de gerenciamento de frotas Volvo (Fleet Management), além do I-Coaching. As ferramentas auxiliam gestores de frota a traçar estratégias para reduzir os custos da operação e os motoristas a extraírem a máxima eficiência do veículo, com dicas de como dirigir com menor consumo de combustível e menor desgaste de peças.

“Para garantir os resultados de desempenho e consumo, a Volvo trabalhou no desenvolvimento avançado da engenharia do veículo e em simulações de performance e testes para adequar o veículo ao mercado



Renan Schepanski: “A Volvo trabalhou no desenvolvimento avançado da engenharia do veículo e em simulações de performance”

latino-americano e garantir a sua eficiência”, conta Renan Schepanski, engenheiro de vendas da Volvo Bus Latin America.

Ele acrescenta que o BR8 incorpora duas novas caixas de câmbio ZF e Voith, novo motor Volvo D8C250 de 250 cv com aumento de torque de 34%, além de receber uma nova relação de eixo.

Depois do período de desenvolvimento, o B8R passou por intensos testes de campo com clientes da marca em diferentes condições de tráfego urbano, topografia e quantidade de passageiros, para comprovar o desempenho e eficiência do novo veículo.

Para alguns países da América Latina, além do B8R com 250 cv de potência, a Volvo também está disponibilizando o veículo com motorização de 330 cv. A potência maior é necessária para cidades com condições severas de topografia e grande altitude. Os principais mercados da Volvo Bus Latin America fora do Brasil são Colômbia, Chile, Peru e Argentina. Neste país, a Volvo projetou crescimento de vendas para ônibus articulados e biarticulados enquanto na América Latina como um todo as expectativas são de ampla expansão de mercado devido aos amplos projetos programados na América Central e das licitações previstas no Chile e na Colômbia.



O novo BR8 apresentado à imprensa em teste feito na pista dentro da fábrica da empresa

CTM



Prorrogação antecipada das concessões ferroviárias deve avançar ainda em 2017

As cinco principais malhas que constituem o objeto da prorrogação antecipada totalizam 12.675 km de extensão e movimentam cerca de 457 milhões de toneladas de cargas por ano

ALEXANDRE ASQUINI

Mesmo em meio à persistente crise política e às ações para resguardar a ainda lenta retomada econômica, parece certo que neste segundo semestre de 2017 avançará mais significativamente o processo de prorrogação antecipada, por mais 30 anos, das principais concessões ferroviárias brasileiras: ALL Malha Paulista (Rumo), Estrada de Ferro Carajás, Estrada de Ferro Vitória a Minas, Ferrovia Centro-Atlântica e MRS Logística – todas já qualificadas no âmbito do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI), da Presidência da República, inscritas no Projeto Crescer, do governo federal, e

consideradas “de fundamental importância” para a economia do país, dependente em grande medida das exportações de grãos e minérios.

Alguns passos importantes já foram dados. A audiência pública que concerne à prorrogação da ALL Malha Paulista foi aberta em dezembro de 2016 e concluída no início deste ano; a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) informa que solicitou à concessionária diversas mudanças em seu plano de negócios, mas, na primeira quinzena de agosto, não havia um prazo para conclusão de todo esse pro-

cesso. Cabe à agência elaborar estudo que fundamente a vantagem da prorrogação do contrato de parceria em relação à realização de nova licitação. Quanto à prorrogação antecipada da concessão da MRS Logística, a ANTT prevê a abertura da consulta pública para o início de outubro de 2017.

INVESTIMENTOS

As cinco malhas que constituem o objeto da prorrogação antecipada – as quais, segundo a ANTT, totalizam 12.675 km de extensão e movimentam cerca de 457

milhões de toneladas de cargas anualmente – foram transferidas para o setor privado a partir de 1996 por um período de 30 anos, com base em contratos que não preveem investimentos obrigatórios das concessionárias. A ideia central da prorrogação é possibilitar que as concessionárias voltem a investir imediatamente nas ferrovias, aportando nos trechos concedidos cerca de R\$ 25 bilhões nos próximos anos.

Entidade que reúne as atuais concessionárias, a Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF) concorda que sejam necessárias novas ferrovias no país para reequilibrar uma matriz de transporte distorcida, que pende para o lado rodoviário, inclusive na movimentação de produtos que seriam mais bem transportados sobre trilhos. Contudo, pondera que a implantação de novas malhas traduz uma solução de mais longo prazo, por envolver definições de políticas públicas consistentes e planejamento; a prorrogação antecipada dos trechos já concedidos seria assim uma maneira de haver investimentos imediatos, fazendo com que a malha ferroviária brasileira se torne mais produtiva, além de estimular negócios no campo da indústria ferroviária.

Fernando Paes, diretor executivo da ANTF, afirma: “A forma de atacar esse problema no curto e no médio prazo é por meio da prorrogação dos contratos atuais, que começam a vencer a partir de 2026. Hoje, nenhum investimento de peso, como uma duplicação ou a ampliação significativa da capacidade de um trecho poderia ser feito com possibilidade de amortização. Estamos falando de capital altamente intensivo, assim, com apenas dez anos para amortização, não seria possível a realização do investimento.”

CELERIDADE

Já em 2015, o primeiro ano da recessão, o governo Dilma Rousseff havia percebido que somente a antecipação da prorrogação permitiria que novos investimentos fossem feitos imediatamente, dinamizando o setor. Dilma caiu, Michel Temer assumiu e manteve esse entendimento e, de certa forma, deu celeridade ao processo de antecipação da prorrogação, como é possível ver pela ação legislativa provocada pelo Planalto nos últimos meses.

Em novembro de 2016, entrou em vigor a Lei nº 13.334/16, que criou o Programa de

Parcerias de Investimentos (PPI), destinado a robustecer a interação entre o poder público federal e a iniciativa privada por meio de contratos de parceria para a execução de empreendimentos públicos de infraestrutura e de outras medidas de desestatização, considerando os setores rodoviário, ferroviário e aeroportuário da administração pública federal. Essa lei é resultante da conversão de Medida Provisória, nº 727/16, editada no mês de setembro de 2016, dois meses antes de a ANTT abrir a consulta sobre a ALL Malha Paulista.

No início de junho de 2017, foi sancionada a Lei nº 13.448/17, resultante da conversão da Medida Provisória nº 752/16. Essa lei justamente estabelece diretrizes gerais para prorrogação e relicitação dos contratos de parceria dentro do PPI, mas está sendo questionada judicialmente: a Frente Nacional de Profissionais Liberais, Trabalhadores, Operadores, Usuários e Associações em Defesa das Ferrovias (Ferrofrente) ajuizou a Ação Direta de Inconstitucionalidade nº 5684, com pedido de medida cautelar, contra a medida provisória da qual a lei é originária; a ação foi recebida pelo Supremo Tribunal Federal (STF) e está a cargo do ministro Dias Toffoli.

Nova lei favorece o processo de renovação das concessões

Professor de direito da Fundação Getúlio Vargas (FGV), sócio da VPBG Advogados e diretor do Departamento de Infraestrutura da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Luiz Felipe Valerim explica que a Lei nº 13.448/17, que estabelece as diretrizes gerais para prorrogação e relicitação dos contratos de parceria dentro do Programa de Parcerias de Investimentos (PPI), renovação das concessões, permite a ampliação do prazo do contrato vigente, a repactuação das condições de concessão – com renovação ou prorrogação – e viabiliza

a realização de novos investimentos, além de possibilitar a solução de entraves operacionais e logísticos.

Ele assinala que a prorrogação antecipada possibilita a realização de novos investimentos, visando a melhores condições de transporte, como a construção e ampliação de pátios, construção de novos ramais, ampliação da velocidade máxima dos trechos, aumento da capacidade máxima de carga das vias, estabelecimento de metas de produção e adoção de novas tecnologias. Os investimentos também devem favorecer

a segurança do transporte, com melhoria na interação entre a ferrovia e as cidades, a redução de conflitos urbanos relacionados com a demanda, a realização de obras de interesse público e, sobretudo, com a diminuição do número de acidentes ferroviários.

Um segundo foco da lei está na aplicação de “boas práticas” de regulação no setor, considerando procedimentos como regulação por resultado, inspirada nos modelos rodoviário e aeroportuário, mais recentes e modernos, e a definição de metas de serviço mensais e anuais que sejam efetivamente “mensuráveis, desafiadoras e viáveis”, além da aplicação de penalidades por indicadores e da revisão dos indicadores a cada cinco anos. Valerim comentou: “A própria lei usa essa expressão – ‘boas práticas de regula-



No processo de prorrogação, a ANTT solicitou à ALL (Rumo) mudanças em seu plano de negócios

ção’ – que diz respeito à modernização dos contratos de concessão. É importante ver que as concessões de ferrovias estão entre as primeiras efetivadas no final da década de 1990 e não adotaram a melhor técnica de regulação. Atualizar esses contratos para uma lógica de resultado é importante e é um dos vetores importantes da renovação da concessões.”

A lei tem ainda como foco o compartilhamento de infraestrutura ferroviária, reclamado por vários setores, o que inclui o direito de passagem, a integração de malhas e o estabelecimento, em trechos específicos, de ‘short lines’ (linhas curtas), em moldes adotados na América do Norte, onde pequenos e médios operadores ferroviários vêm sendo capazes de estabelecer serviços oportunos e viáveis, em segmentos

da malha que tinham pouca ou nenhuma utilização pelas principais concessionárias. Embora com faturamento bem menor do que aqueles normalmente obtidos pelas grandes operadoras, essas linhas de pequeno porte garantem empregos, geração de renda e ajudam a dinamizar economias locais. Segundo o Valerim, um aspecto importante a respeito do compartilhamento de infraestrutura é que deve ser disciplinado de modo a favorecer o consenso: “A ideia é estabelecer regras no contrato que sejam anuídas pelo concessionário. Isso tem um grande valor, mais do que do que o estabelecimento do direito de passagem forçado.”

RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

A lei possibilita um novo enquadramento de gargalos ou questões mal resolvidas e que envolvem litígios, como invasões de faixas de domínio, trechos e bens operacionais abandonados e passivos ambientais. “Com a renovação do contrato, os problemas podem ser trazidos à mesa e é possível discutir as obrigações que os concessionários poderão assumir”, diz Valerim.

Outros aspectos significativos por proporcionados pela lei são a possibilidade

Luiz Valerim: experiência no setor aeroportuário pode ser inspiração para as ferrovias

resolução de questões operacionais e logísticas, alteração dos contratos ferroviários, com possibilidade de reconfiguração de malhas, subconcessão de trechos a municípios, erradicação de trechos com tráfego inexpressivo, extinção de contratos de arrendamento, substituição de controle patrimonial de bens por controle de resultado na prestação dos serviços. Conforme Valerim, há uma experiência da ANTT no setor aeroportuário, mais recente, que pode ser boa fonte de inspiração para o setor ferroviário. “Não é necessário que haja apenas metas de produção e de segurança, é possível criar outras metas e variáveis para medir o desempenho e levar os concessionários a se comprometerem com elas”, comenta.

Outra inovação da lei é que recursos de uma concessão podem ser aportados em outra concessão ou mesmo em uma malha não concedida, significando que uma ferrovia que tenha seu contrato de concessão prorrogado poderá ser convidada a realizar investimentos em outra malha, ou eventualmente, até a construir outra ferrovia.

PRÓXIMOS PASSOS NA RENOVAÇÃO

Valerim assinala que há um passo imprescindível para a continuidade do processo de renovação das concessões, considerando aspectos como prorrogação e relicitação das concessões, extinção dos contratos de arrendamento e devolução de trechos com tráfego inexistente. “A lei determinou os conceitos e os vetores, agora é preciso estabelecer como fazer, que virá com a regulamentação da Lei nº 13.448/17, via decreto presidencial, que dará a retaguarda necessária para a atuação da ANTT”, diz.

O advogado e professor por fim chama a atenção para o fato de que deverá haver a aprovação dos termos aditivos e do modelo econômico-financeiro pelo Tribunal de Contas da União (TCU) e que o setor precisa estar preparado para essa circunstância. “Este será um embate. Houve casos no setor portuário em que a aprovação durou de 18 a 24 meses”, acrescentou.

CTM



A MRS inaugura importação na rota Rio de Janeiro-Belo Horizonte

Para a Cofer, novo cliente de carga geral, a MRS transportou telas e arames farpados em duas etapas, num trem carregado com dez contêineres de 20 pés e no outro com cinco contêineres de 40 pés

SONIA MORAES



Atualmente para o transporte de carga geral a MRS conta com mais de 200 clientes

A MRS aproveita o aumento da demanda no uso da ferrovia e inaugura a operação de importação na rota Rio de Janeiro-Belo Horizonte, que é tradicional na exportação de carga geral. O primeiro contrato da empresa para o serviço de volta foi fechado com a Cofer, empresa que atua no mercado de ferro e aço no Estado de Minas Gerais.

Segundo Juliane Guedes, assistente comercial da MRS, a RJ-BH é uma das principais rotas de contêineres da empresa e, com carga da Cofer sendo levada do Sepetiba Tecon, em Itaguaí (RJ), ao terminal da Tora, em Contagem (MG), a concessionária inaugura um novo sentido de circulação com as caixinhas cheias. "Além de termos um novo cliente, esta é uma operação importante para mostrar a possibilidade de explorarmos a rota em ambos os sentidos", explica.

A primeira entrega para a Cofer aconteceu entre os dias 12 e 20 de junho e

o serviço foi executado em duas etapas, em uma com o trem carregado com dez contêineres de 20 pés e na outra em que o carregamento foi de cinco contêineres de 40 pés. Segundo Rodrigo Napoleão, gerente de industrializados e granéis da MRS, o contrato garante volume na rota para os próximos meses. "Já temos um novo carregamento da Cofer previsto para a próxima semana e, pelo planejamento que nos passaram, pelo menos mais cinco navios chegarão ao porto de Itaguaí nos próximos meses, o que nos trará uma carga de aproximadamente 50 TEU", destaca Napoleão.

Depois de chegar, por navio, ao porto de Itaguaí e seguir por trem até Contagem, a carga é transportada até a sede da Cofer, em Divinópolis (MG), por rodovia, encerrando a cadeia logística. "Há tempos vínhamos estudando essa possibilidade. Entendemos que essa logística integrada junto à MRS

irá nos proporcionar maior competitividade e, com isso, temos intenção em aumentar nosso volume de importação em 20%", afirma Ramisses Rodrigues, diretor da Cofer.

Segundo a MRS, o novo contrato com a Cofer está em linha com a estratégia de alavancagem da carga geral na empresa. Nos últimos três anos, o transporte de contêineres teve crescimento superior a 60%. Com o objetivo de reduzir custos e garantir uma maior confiabilidade, os clientes de segmentos que não usavam a ferrovia revisaram seus planos e procuraram os serviços da MRS.

Com a estratégia de atrair novos clientes, a MRS realizou no ano passado um teste com 80 empresas que nunca haviam utilizado o serviço ferroviário. A iniciativa trouxe o retorno que a concessionária esperava e muitos passaram a utilizar a ferrovia para o transporte dos seus produtos. Hoje para o transporte de carga geral a MRS conta com mais de 200 clientes.

Em 2016, ano em que o mercado brasileiro teve forte retração, a MRS transportou 168 milhões de toneladas, 1% superior ao registrado em 2015. A movimentação de minério de ferro, carvão e coque aumentou 1,8%, totalizando 126,2 milhões de toneladas. O volume de produtos agrícolas (açúcar, milho, soja e farelo de soja) cresceu 1,5%, alcançando 27,4 milhões de toneladas.

No segmento de contêineres e agrícola a empresa conquistou 23 novos clientes no ano passado. Com o serviço de contêineres a MRS transportou 79 mil TEU em 2016, o que totalizou 919 mil toneladas de carga, um crescimento de 23% sobre 2015, quando foram transportados 67 mil TEU. **CTM**

Ampliação do metrô na cidade de São Paulo terá privatização de duas linhas

O governo paulista inaugura as estações Alto de Boa Vista, Borba Gato e Brooklin do prolongamento da Linha 5 - Lilás do metrô de São Paulo

ALEXANDRE ASQUINI



Estação Brooklin, junto com outras duas estações, tem inauguração prevista para setembro

O governo paulista espera concluir ainda neste ano a conexão entre as estações Adolfo Pinheiro e Chácara Klabin, completando dessa maneira a Linha 5 – Lilás do Metrô de São Paulo, com extensão total de 20 km, com 17 estações (em agosto de 2017, estavam em operação 9,5 km e sete estações). E prevê para o dia 28 de setembro de 2017 a realização do leilão visando conceder à iniciativa privada, por 20 anos, a operação tanto da Linha 5 – Lilás como também da Linha 17 – Ouro, em monotrilho, ainda em construção, que possibilitará a interligação do sistema metroferroviário com o movimentado aeroporto de Congonhas. Os dois empreendimentos estão situados na zona sul da capital paulista.

PROLONGAMENTO DA LINHA 5

As obras do prolongamento da Linha 5 – Lilás foram iniciadas em 2011 com o

objetivo de conectar a estação Largo Treze, no bairro de Santo Amaro, no extremo sul da cidade de São Paulo, com a Chácara Klabin, um bairro residencial localizado entre a Vila Mariana e o Ipiranga, mais próximo do centro da cidade.

Estão sendo investidos na Linha 5 – Lilás aproximadamente R\$ 10,5 bilhões, aplicados em diferentes etapas do empreendimento, como projetos, desapropriações, obras de engenharia civil, aquisição de trens e sistemas. Os recursos são provenientes do Tesouro do Estado e de financiamentos de instituições de fomento: o nacional BNDES e os internacionais Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (Bird).

O trecho mais antigo da Linha 5 – Lilás, com 8,5 km de extensão, começou a ser construído em 1998 pela Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) e foi entregue para operação do Metrô-SP

em 2002, contando, naquele momento, com seis estações, todas no extremo sul paulistano: Capão Redondo, Campo Limpo, Vila das Belezas, Giovanni Gronchi, Santo Amaro e Largo Treze.

O novo trecho, que completará a linha, tem 11,5 km e conta com 11 estações. Uma dessas novas estações, denominada Adolfo Pinheiro, foi colocada em operação em 2014. Outras três – Alto da Boa Vista, Borba Gato e Brooklin – serão entregues no mês de setembro. Com exceção da estação Campo Belo, por meio da qual será feita a conexão com a Linha 17 – Ouro a partir de 2018 – as demais deverão ser entregues até o final de 2017; são elas: Eucaliptos, Moema, AACD-Servidor, Hospital São Paulo, Santa Cruz e Chácara Klabin. Também fazem parte da Linha 5 – Lilás dois pátios de estacionamento e manutenção de trens. A operação da Linha 5 – Lilás deverá contar com 34 trens, dos quais 26 novos.

DEMANDA

Apesar de estar ainda praticamente isolada do restante da malha metroferroviária, a Linha 5 – Lilás apresenta um volume significativo de passageiros. Nos últimos anos, a linha registrou expressivo crescimento de demanda, arrefecido pela crise econômica e pelo período recessivo iniciado em 2015.

De acordo com o Anuário Metroferroviário, da OTM Editora, em 2009, a Linha 5 – Lilás registrou média de 131.816 passageiros transportados nos dias úteis; quatro anos mais tarde, em 2013, esse indicador apresentava resultado 99,5% maior, chegando a 263.113 passageiros por dia útil. Em 2015, de acordo com o Relatório

da Administração do Metrô-SP, o número de passageiros transportados diariamente havia subido para o patamar de 269 mil passageiros, caindo ligeiramente em 2016, para a faixa dos 260 mil passageiros.

A previsão de demanda para a Linha 5 – Lilás completa é de 800 mil passageiros por dia. E essa alternativa de transporte seguramente fará considerável diferença para os moradores da grande periferia da zona sul, sobretudo em seus deslocamentos por motivo de trabalho, de estudo e de busca de serviços de saúde, uma vez que diversos hospitais situam-se no entorno da linha: Santa Casa de Misericórdia de Santo Amaro, Hospital Alvorada, Hospital do Servidor Público Estadual, Hospital Edmundo Vasconcelos, Hospital de Rim e Hipertensão, Maternidade do Amparo Maternal, Hospital São Paulo, Hospital Santa Cruz e Hospital Sepaco. Também estão próximos da linha centros especializados para tratamentos como AACD, APAE e Lar Escola São Francisco

A Linha 5 – Lilás é considerada “estruturante”, por interligar as Linha 9 – Esmeralda, da CPTM (na estação Santo Amaro); a Linha 1 – Azul (na estação Santa Cruz) e Linha 2 – Verde (na estação Chácara Klabin), ambas do Metrô-SP, todas em operação há vários anos, e a futura Linha 17 – Ouro, igualmente do Metrô-SP, em monorrelho, que está em obras, com previsão de conclusão de seu trecho prioritário para 2018. A linha contará ainda com três terminais integrados de ônibus. Uma das consequências da completa implantação da Linha 5 – Lilás será o reequilíbrio da rede, com alívio de pontos saturados, nas Linha 4 – Amarela e na Linha 2 – Verde.

200 MIL POR DIA NA LINHA 17

Com demanda prevista de 200 mil passageiros por dia, o trecho prioritário da Linha 17 – Ouro, em monorrelho, terá 7,7 km de extensão e oito estações elevadas: Congonhas, Jardim Aeroporto, Brooklin, Vila Paulista, Vereador José Diniz, Campo Belo,



O monorrelho, Linha 17 – Ouro, terá 7,7 km de extensão e oito estações elevadas



Obras da estação Eucaliptos da Linha 5 – Lilás, em frente ao Shopping Ibirapuera

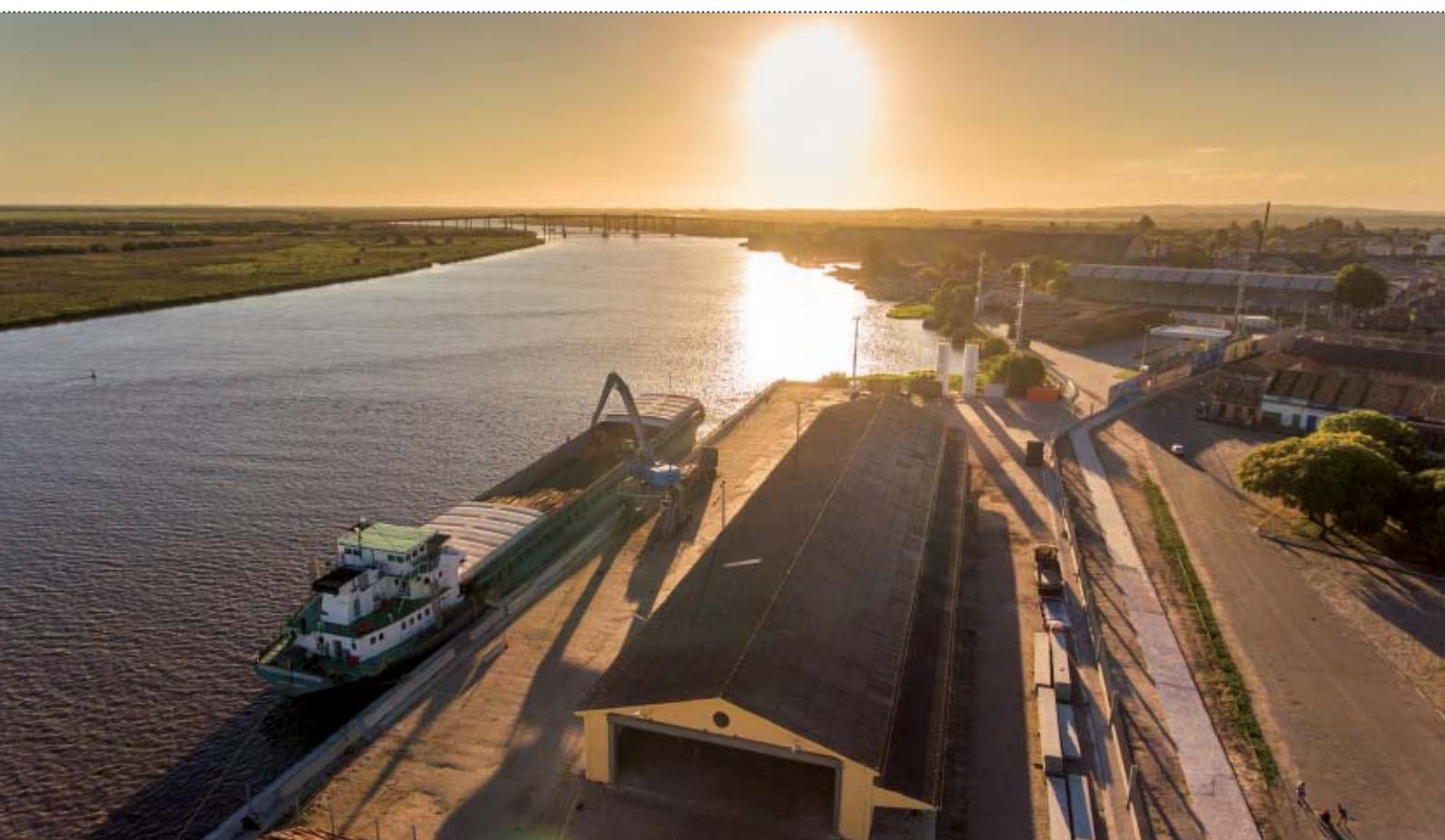
Vila Cordeiro, Chucrri Zaidan e Morumbi, e, ainda, um pátio de estacionamento e manutenção, em Águas-Espraiadas. A Linha 17 – Ouro estará integrada com a Linha 5 – Lilás (na estação Campo Belo) e com a Linha 9 – Esmeralda da CPTM (na estação Morumbi).

LEILÃO FOI ADIADO

Originalmente, o leilão da Linha 5 – Lilás e da Linha 17 – Ouro aconteceria em 5 de julho de 2017, na Bovespa, na cidade de São Paulo. Mais tarde, em razão da mu-

dança em dois dispositivos do edital, foi anunciado o adiamento para 28 de setembro de 2017, mantidas todas as condições originais definidas para a primeira data: lance mínimo de R\$ 189,6 milhões, com investimento inicial de R\$ 88,5 milhões de reais, cabendo ainda ao vencedor promover investimentos e reinvestimentos de R\$ 3 bilhões no prazo da concessão, que é de 20 anos. O concessionário receberá por passageiro transportado, de acordo com uma tarifa de remuneração definida em contrato e poderá auferir receitas não operacionais.

CTM



A força que vem do Sul

O sistema portuário gaúcho registrou um crescimento na movimentação de seus principais terminais no primeiro semestre deste ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Os terminais portuários de Rio Grande, Pelotas e Porto Alegre tiveram aumento no número de cargas movimentadas no primeiro semestre do ano, em comparação ao mesmo período de 2016. Somente pelo porto do Rio Grande já passaram mais de 19,9 milhões de toneladas em mercadorias, o que significa um incremento de 2,9%. Todos os segmentos tiveram acréscimo de movimentação no porto, sendo que a carga geral, pelo segundo mês consecutivo, ultrapassou a barreira do milhão, chegando a 1,1 milhões de toneladas em junho, quebrando o recorde do mês anterior. No acumulado do semestre, o crescimento foi de 4,4% comparado a 2016.

Os grãos seguem sendo o principal destaque do complexo de Rio Grande, com

mais de 12,2 milhões de toneladas. A soja grão e o trigo tiveram crescimento de 2,6% e 25,4%, respectivamente. O granel líquido soma 2,3 milhões de toneladas no primeiro semestre. "O semestre de movimentação da soja gaúcha foi muito favorável ao porto visto que tivemos volumes significativos desde o mês de janeiro, a safra transcorre de forma tranquila e o porto vem demonstrando habilidade para o escoamento ágil, seguro e apto a transportar para os principais destinos do mundo", afirma o diretor superintendente do porto do Rio Grande, Janir Branco. China, Eslovênia, Coreia do Sul, Irã e Japão foram os principais destinos das mercadorias que saíram do porto do Rio Grande, enquanto as importações partiram principalmente da Argentina, Argélia, Esta-

dos Unidos, Rússia e Marrocos.

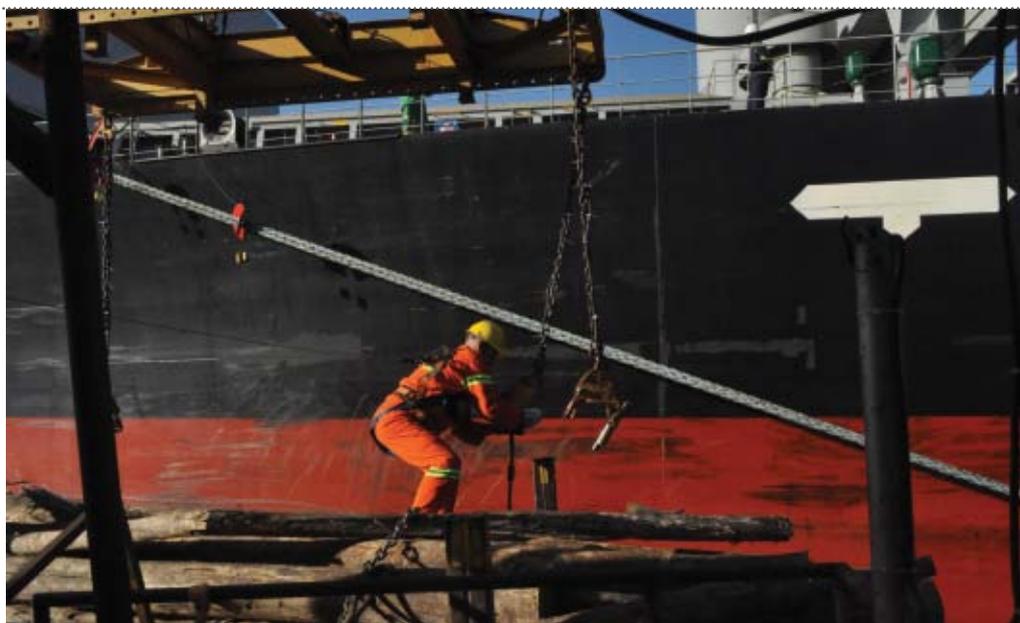
O embarque de cargas agrícolas registrado pelo Tecon Rio Grande, terminal privado de contêineres do grupo Wilson Sons, no primeiro semestre de 2017, mostra um crescimento de 5% em relação ao mesmo período do ano passado. De janeiro a junho, o terminal de contêineres movimentou um volume total de 18,4 mil unidades, ante 17,5 mil em 2016. Os principais produtos são: arroz, soja e toras de madeira, este último produto registrando um crescimento recorde de 208%, em relação ao ano passado. A mercadoria é vendida para países do Extremo Oriente, como China, Coreia do Sul, Coreia do Norte, Japão e Taiwan.

O diretor presidente do Tecon Rio Grande, Paulo Bertinetti, explica que entre os fatores que impulsionaram esse crescimento, no

caso das toras de madeira, está a implantação do projeto de estufagem iniciado no ano passado. Ao chegar ao terminal, as toras são medidas e certificadas, passam por tratamento térmico de fumigação e, depois, são estufadas nos contêineres. “Criamos uma solução completa em que gerenciamos todo o processo de execução, fornecendo suporte para o exportador”, afirma. Segundo o diretor comercial do Tecon Rio Grande, Renê Wlach, estão sendo feitos investimentos para impulsionar a movimentação de milho, arroz e soja. “Estamos investindo em projetos específicos para a exportação dessas commodities e para iniciar a movimentação de pellets (granulados) no terminal”, diz.

VALORIZAÇÃO

O porto de Pelotas passou por um processo de revitalização, desde que foi firmada a parceria com a CPMC Celulose, que teve início no ano passado. Subutilizado por muitos anos, o porto pelotense já movimentou em um semestre mais do que em todo o ano de 2016. Nos seis primeiros meses deste ano, foram mais de 387 mil toneladas. O projeto leva toras de madeira de 14 municípios da região sul pela hidrovia de Pelotas até a fábrica da CPMC Celulose Rio Grandense, em Guaíba. No período, o



Apenas pelo porto do Rio Grande já passaram mais de 19,9 milhões de toneladas de carga

porto de Pelotas já supera em 39,2% toda a movimentação de 2016.

O porto de Porto Alegre também passa por um importante momento de valorização. As boias para sinalização noturna do Guaíba já estão sendo entregues e devem entrar em operação ainda este ano, o que deve ampliar a capacidade operacional do porto de Porto Alegre. Mesmo sem os equipamentos, o mês de junho foi o melhor em mais de 15 meses. Foram movimentadas apenas no mês de junho mais de 172 mil toneladas, entre trigo, componentes de fertilizantes e carga geral. No acumulado do ano, os seis primeiros meses tiveram

crescimento de 58,4% quando comparado ao mesmo período de 2016.

O diretor superintendente do porto do Rio Grande avalia que as medidas tomadas pelo governo do Rio Grande do Sul têm sido fundamentais para a ampliação do sistema hidroportuário. “A Secretaria dos Transportes, a Casa Civil e o governo do estado têm buscado a garantia da funcionalidade do porto, canalizando investimentos que são prioritários como a sinalização noturna do Guaíba e as dragagens de manutenção na hidrovia. A garantia de uma logística eficiente é fundamental para a atração de novas indústrias e projetos, o que leva a geração de emprego e renda”, diz Branco.

Desde o mês de abril, a Superintendência do Porto do Rio Grande é o órgão gestor dos portos gaúchos e também do sistema hidroviário. De janeiro a agosto de 2017, a autarquia estadual registrou crescimento de receita de 15,6% em relação ao mesmo período do ano passado. A movimentação financeira total dos sete primeiros meses da autarquia foi de R\$ 74 milhões. No mesmo período do ano passado a receita havia sido cerca de R\$ 10 milhões a menos. “O aumento de receita é resultado do fortalecimento do sistema logístico e da atração de novas cargas”, enfatiza Branco. Os recursos são utilizados para a manutenção dos serviços portuários e também para o cumprimento da legislação ambiental.

CTM



As boias para sinalização noturna do Guaíba devem entrar em operação ainda este ano

Rodovias do Futuro

América Latina

Em sua terceira edição, o projeto Rodovias do Futuro apresenta as mais recentes técnicas construtivas e operacionais aplicáveis à infraestrutura rodoviária no Brasil e no mundo. A iniciativa, que conta com o apoio de parceiros estratégicos, promove experiências interativas, a apresentação de cases e projetos bem-sucedidos de operação e aplicação de tecnologias avançadas, capazes de garantir segurança, sustentabilidade ambiental, conforto ao usuário e viabilidade econômica. Portanto, é uma atração imperdível para engenheiros e operadores de tráfego que buscam soluções adequadas e de excelente custo/benefício.

Simulações na Rodovia do Futuro

O projeto cenográfico apresenta, em tempo real, soluções inovadoras voltadas à infraestrutura de vias urbanas e de rodovias.



Palco

PALESTRAS TEMÁTICAS

Executiva

Especialistas experientes, como executivos de indústrias, agentes públicos e pesquisadores, contribuirão com seus conhecimentos no debate de questões-chave e na orientação de políticas para o setor.

Técnico-científicas

Experts e acadêmicos abordam aspectos técnicos, econômicos, organizacionais e sociais de uma rodovia do futuro, visando encorajar o intercâmbio de informações para a implantação dessas estradas.

Comerciais

Fornecedores de soluções apresentam produtos e serviços inovadores, desenvolvidos para aprimorar a construção, a gestão, o monitoramento, a segurança e a mobilidade das rodovias do futuro.

Faça sua inscrição gratuita em:
www.transpoquip.com.br



INOVAÇÃO E TECNOLOGIA EM EQUIPAMENTOS
PARA SEGURANÇA VIÁRIA, MOBILIDADE INTELIGENTE
E GERENCIAMENTO DE TRÁFEGO

24-26
OUTUBRO
2017
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
SÃO PAULO - SP



Alessandro Rubio *

Segurança veicular em todos os continentes

A segurança viária e veicular vem evoluindo constantemente em todo o mundo e as estatísticas alarmantes de mortes no trânsito justificam os avanços das tecnologias e da legislação. Atualmente os números da Organização Mundial da Saúde (OMS) indicam mais de 1,25 milhão de vítimas de acidentes fatais por ano, 90% delas em países de média e baixa renda.

Reforça esses dados o fato de que tais países concentram aproximadamente 54% dos veículos do mundo, o que mostra a necessidade de uma atuação mais precisa e efetiva no que toca à segurança viária.

Diga-se que os números incluem o Brasil, onde se estima que o trânsito faça 50 mil vítimas fatais e mais de 500 mil inválidas por ano, grande parte em fase economicamente produtiva.

Segundo o Centro de Pesquisa e Economia de Seguro (CPES), o Brasil gasta algo em torno de 2,3% do seu PIB

com custos relativos às vítimas de acidentes de trânsito, o que inclui fatalidades e invalidez permanente. O percentual corresponde a algo em torno de R\$ 146 bilhões por ano e não é tão distante da estimativa da própria OMS, de aproximadamente 3% do PIB dos respectivos países.

A redução desses números é o grande desafio do Brasil e de muitas outras nações, e faz parte dos objetivos da Década de Ação pela Segurança no Trânsito (2011-2020) da ONU, da qual o Brasil é signatário, apoiada por governos em âmbito global comprometidos com a prevenção e redução de acidentes no trânsito.

Entre as ações desse programa estão avanços na segurança nos veículos vendidos no país com a finalidade específica de reduzir os riscos de ferimentos fatais aos ocupantes, resultado que pode ser obtido por meio de tecnologias embarcadas no veículo e na composição da carroceria.

Muito mais acessível e possível de ser instalada em gama cada vez maior de veículos, a tecnologia desenvolveu recursos que operam preventivamente. Muitos deles estão disponíveis no mercado brasileiro e auxiliam o motorista a diminuir a distração ao volante e melhorar a dirigibilidade, entre outras funções. A consequência é um transporte mais seguro para todos, com melhoria no fluxo do trânsito crítico dos grandes centros.

Bem informados em novidades tecnológicas que surgem aos borbotões em velocidade cada vez maior, os consumidores se tornaram muito mais exigentes. Isso favorece o desenvolvimento de veículos mais adequados às necessidades e desejos do usuário.

Em termos de América Latina, e tomando como exemplo o Chile, itens como o sistema de frenagem autônoma não passam de 21% nas versões de veículos disponíveis à venda naquele país. Já no Brasil e Argentina esses números são de 6,5% e 19% respectivamente, o que demonstra que temos um longo caminho a percorrer.

Tudo o que foi exposto aqui aponta para a necessidade premente de se debater a Segurança Veicular na América Latina à luz da engenharia, que tem a missão de tornar a segurança presente a todos os usuários de veículos em todos os continentes. O desafio está lançado.

*** Coordenador técnico de Pesquisa & Desenvolvimento do Cesvi Brasil e membro do Comitê Segurança Veicular do Congresso SAE BRASIL 2017**



Christiano Blume*

Conectividade é megatendência tecnológica

A indústria automotiva mudará mais nos próximos dez anos do que nos últimos 50. Entre as principais tendências até 2025 estão inovações tecnológicas nas áreas de conectividade, eletrificação e direção autônoma, assim como as revoluções nos modelos de negócios (mobilidade como serviço), que provocarão a disruptura dos modelos atuais. A conectividade e a telemática assumem papel de vital importância para a sustentação deste novo modelo de serviços e são a prioridade número um nas agendas de todas as montadoras.

Neste contexto, a conectividade é uma megatendência tecnológica, que abrirá receitas e lucros adicionais nos segmentos comerciais de transporte de cargas, construção e agronegócio, a curto, médio e longo prazos – por longo prazo, leia-se a próxima década. O advento da Internet das Coisas (IoT), a conexão dos ecossistemas e o surgimento do mercado emergente e promissor de startups demandam novos serviços remotos, nos quais a integração com veículos assume papel fundamental na indústria do transporte.

A exploração de dados massificados via aplicação de Inteligência Artificial e Big Data Analytics deve gerar novas oportunidades de receita e monetização na prestação de serviços, de modo a atrair novos atores para o cenário automotivo, tais como os gigantes digitais IBM, Microsoft, Apple, Google, Amazon e outros.

No curto prazo, a otimização do custo operacional (TCO) e a gestão da frota e do motorista ou operador serão vitais para a competitividade do transporte comercial. Adicionalmente, a proteção para cargas visadas e a redução de acidentes representam demandas específicas para o transporte de cargas, que dependem basicamente do acesso remoto aos dados operacionais da plataforma eletrônica do veículo.

Portanto, o acesso remoto aos dados associados à conectividade surge como fator-chave de sucesso para a atual indústria de transportes. Como consequência, a conectividade deixa de ser um diferencial para se tornar um qualificador, sendo ofertada como um standard de fábrica pela maioria dos fabricantes de veículos comerciais, por meio de soluções de conectividade das marcas extensivas às frotas multimarcas.

A médio e longo prazos, a conectividade se tornará uma commodity essencial para a operação das novas tecnologias da indústria automotiva, que são os veículos autônomos e veículos elétricos.

É verdade que ainda há um caminho a ser percorrido para a superação de obstáculos para a conectividade e a telemática, como a precária cobertura da infraestrutura de telecomunicações nas estradas brasileiras e sites remotos, a ausência de protocolos para interface de dados (APIs) e gestão integrada de frotas multimarcas, e a segurança cibernética com riscos à segurança operacional e à privacidade dos dados.

Mas a indústria automotiva já não pode controlar sozinha o desenvolvimento do produto da forma tradicional como foi feito, por exemplo, no desenvolvimento dos freios antitravamento (ABS) ou do programa eletrônico de estabilidade (ESP). A telemática e a conectividade são altamente dependentes da infraestrutura, especialmente das operadoras de telecom, o que muda a forma e o ritmo de como o desenvolvimento é dirigido. Parcerias individuais ou em associações entre OEMs e telecoms passam a ser importantes para o futuro de desenvolvimento automotivo.

*** Consultor sênior em Telemática Automotiva da CBlume Conectividade & Estratégia e palestrante do 14º Fórum SAE BRASIL de Tecnologia e Motores Diesel**

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



GARANTA JÁ A
SUA CREDENCIAL,
VENHA PARA A FENATRAN 2017

PARA SE CREDENCIAR ACESSE O SITE
OU UTILIZE O QR CODE.

WWW.FENATRAN.COM.BR



Iniciativa:



Apoio Institucional:



Organização e Promoção:



ONIXSPY 3

Rastreador portátil que pode ser facilmente escondido na carga, pode ser utilizado no rastreamento de cargas, bens em geral e uso pessoal, com a opção de acoplamento magnético.



LIGUE E SOLICITE UM ORÇAMENTO:
(43) 3374-3822 | vendas@onixsat.com.br