

transporte

Todos os modais MODERNO



www.otmeditora.com Ano 54 - n° 485 - R\$ 25,00



MONTADORAS COMEÇAM A REVERTER QUEDA DE VENDAS DE CAMINHÕES

Fenatran rendeu aos fabricantes resultados bem positivos

Volkswagen Amarok V6 Highline chega ao mercado em fevereiro

Mercedes-Benz testa a nova picape Classe X no Chile

Wabco mostra sistemas que reforçam a segurança em veículos pesados

Embraer já entregou às linhas aéreas mais de quatro mil E-Jets

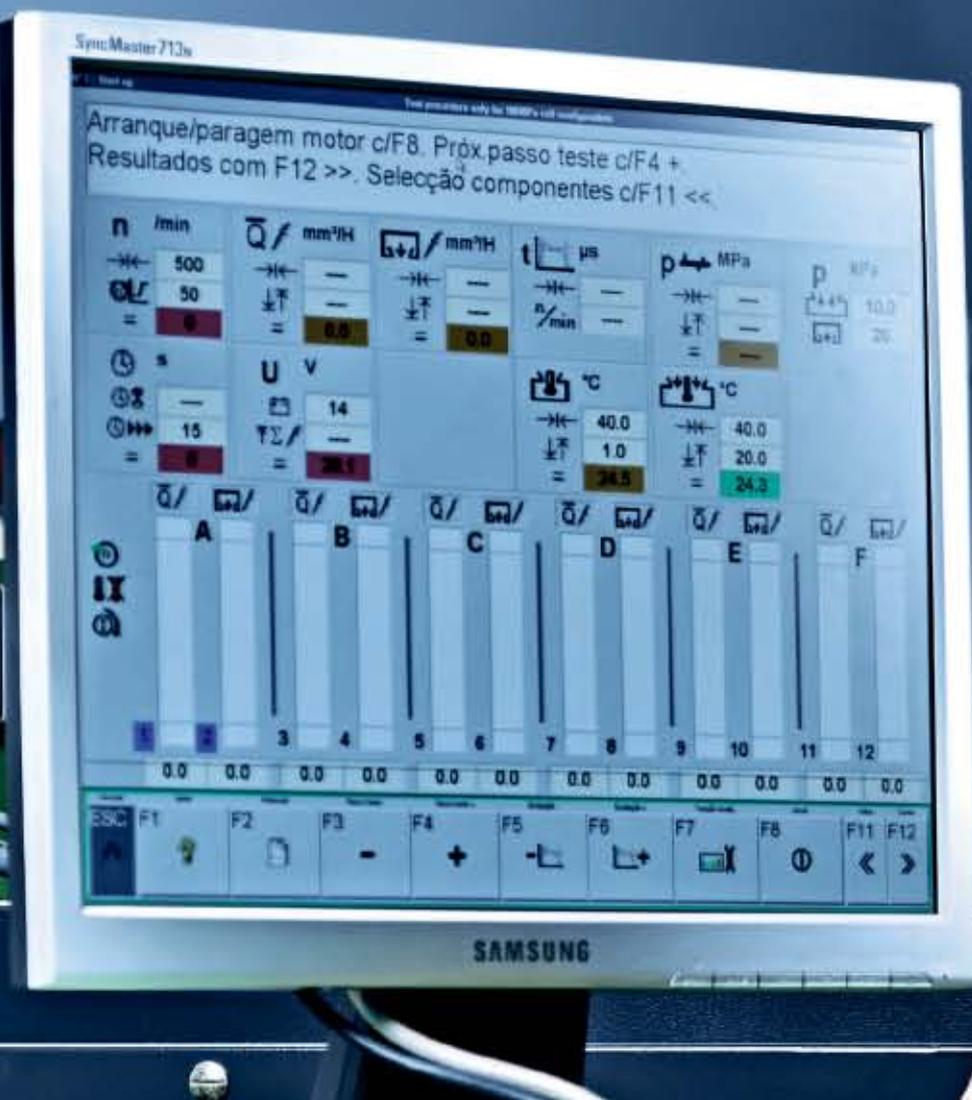
Multimodalidade facilita o transporte de carga aos portos

Prêmio Setcesp homenageia empresas por ação sustentável

Thermo King lança plataforma de refrigeração inovadora

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

SUMÁRIO

Ano 54 - Nº 485 - Nov-Dez - R\$ 25,00

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
joacelias@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

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

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

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

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

Filiada a:
otmeditora@otmeditora.com

MAIORES DO TRANSPORTE E MELHORES DO TRANSPORTE

Empresas do setor de transportes foram homenageadas no evento que reuniu mais de 500 empresários e executivos em São Paulo 6

MONTADORAS

• Além da recuperação do mercado de caminhões, a MAN Latin America trabalha com perspectivas positivas para 2018 e também prevê aumento das exportações 12

• Mercedes-Benz testa a picape Classe X no Chile, em um percurso de mais de 400 quilômetros, passando por vias pavimentadas e trechos de terra 14

FENATRAN 2017

• MAN apresenta a família Delivery com o modelo mundial elétrico, o e-Delivery, que será testado pela Ambev na distribuição de bebidas na cidade de São Paulo 18

• Volvo registra um faturamento de R\$ 600 milhões com vendas de caminhões no evento, valor que supera em 20% as expectativas da companhia 20

• Scania consegue crescer 11,4% nas vendas do segmento de 16 toneladas e aumentar a participação de 14,1% em 2016 para 17,1% neste ano 24

• Iveco anunciou seu novo ciclo de investimentos para o Brasil que totaliza US\$ 120 milhões, a serem aplicados em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos 28

• DAF lança produtos para o segmento off-road, planeja aumentar de 23 para 45 o número de concessionárias e chegar a 10% de participação no mercado brasileiro 30

TECNOLOGIA

Wabco apresenta soluções de assistência que dão suporte a sistemas inteligentes para caminhões, ônibus e semirreboques, propiciando mais segurança aos condutores 32

LANÇAMENTO

Volkswagen Amarok V6 Highline cabine dupla, a picape média mais potente do mercado brasileiro, com desempenho próximo aos modelos esportivos, chega em fevereiro 34

ENERGIA LIMPA

Mercedes-Benz lança Vito elétrico na Europa, o primeiro veículo de produção em série desenvolvido dentro da estratégia de oferecer uma solução tecnológica customizada 36

IMPORTADOS

JAC Motors começa a comercializar caminhões leves no mercado nacional, trazendo o modelo V260 para uso urbano para concorrer com o Hyundai HR e o Kia Bongo 38

MERCADO DE CAMINHÕES

O setor começa a recuperar as perdas, com 45,8 mil veículos emplacados nos 11 meses do ano, o índice de queda está praticamente zerado e o resultado deve superar 2016 40

FORD

• Na expectativa de crescimento das vendas, após a reversão do declínio do mercado, a montadora prevê aumentar a

produção de caminhões em 45% no próximo ano 42

PERSPECTIVAS ECONÔMICAS

Economista prevê retomada do crescimento em 2018, impulsionado pela inflação em queda, aumento de exportações e melhora no índice de produtividade da indústria 44

LOGÍSTICA

Jundiaí, interior de São Paulo, e Aparecida do Taboado, em Mato Grosso do Sul, apostam na multimodalidade, integrando ferrovias e rodovias aos principais portos do país 46

CARGAS EXPRESSAS

Com foco no e-commerce, a JadLog investirá R\$ 50 milhões em automatização dos processos e em desenvolvimento de novos produtos e serviços no próximo ano 48

RODAS

Alcoa cresce na América do Sul e traz ao mercado inovações tecnológicas que prometem maior resistência e redução de gastos com manutenção e combustíveis 50

COMPONENTES

Thermo King apresenta nova plataforma de refrigeração SLXi 400, monotemperatura para semirreboques, com design inovador 52

PNEUS

• Enquanto aguarda a conclusão da compra da divisão industrial da Pirelli, a chinesa Prometeon Tyre Group define novos planos para suas operações no Brasil e no mundo 54

• Continental lança banda de rodagem para ônibus e caminhões que utiliza no processo de fabricação um composto especial para aumentar a quilometragem 56

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

Economista prevê retomada da expansão em 2018, impulsionada pela inflação em queda, aumento de exportações e melhora no índice de produtividade da indústria 58

IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

A indústria acumula de janeiro a novembro vendas de 22.454 reboques e semirreboques, uma alta de 4,48% em relação ao mesmo período de 2016 60

AVIAÇÃO COMERCIAL

• Boeing entrega à Turkish Airlines cargueiro 777 Freighter, com alcance de 9.070 quilômetros, que transporta 112 toneladas de carga 62

• Embraer já produziu mais de quatro mil E-Jets desde 2004 e a aeronave número 4.000, um modelo E175, foi entregue à American Airlines em dezembro 64

EVENTO

Prêmio Setcesp homenageia duas empresas por ação sustentável, a Letsara Transportes Rodoviários e RG Log Logística e Transporte 72

TROFÉU FROTAS & FRETES VERDES

Premiação do Instituto Besc de Humanidades e Economia destaca práticas e projetos inovadores no transporte de cargas e passageiros 74

SEÇÕES

Editorial 5 Novas 66 Artigo 70

A volta da confiança



Com o desempenho obtido nos últimos meses, que praticamente zerou a queda de vendas em relação ao ano passado, a indústria de caminhões está confiante em que as dificuldades fazem parte do passado e a recuperação do mercado está bem próxima. Uma posição corroborada pelos resultados alcançados na feira de transportes Fenatran em que várias montadoras divulgaram ter efetuado vendas consideráveis, além de ter recebido muitas consultas de transportadoras interessadas em aquisição de caminhões para renovação de frota. O que confirma que a demanda reprimida dos últimos quatro anos está por fim desatada.

Algumas montadoras preveem o aumento da produção já no primeiro trimestre de 2018, com o retorno do segundo turno de trabalho nas linhas de montagem. Tal é a confiança que muitas delas anunciaram novos ciclos de investimento, cujos montantes serão aplicados principalmente na modernização dos processos fabris e no desenvolvimento de novos produtos que o mercado fortalecido, sem dúvida, demandará.

As montadoras iniciam o ano de 2018 com essa perspectiva favorável que deverá resultar na intensificação de seus esforços para recuperar as vendas suprimidas durante a maior crise já enfrentada pelo setor.

Entre os executivos da indústria o otimismo é quase unânime. Como observou um deles, "agora estamos vivendo um tempo de crescimento".

Eduardo Chau Ribeiro



A satisfação de quem soube superar os obstáculos

Evento homenageia as empresas que se destacaram em seus segmentos de atuação, conseguindo resultados favoráveis em seus balanços financeiros, com planejamento, investimentos e gestão eficiente

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A 30ª edição das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, que ocorreu em novembro, no hotel Transamérica, em São Paulo, reuniu mais de 500 convidados, entre empresários, autoridades e profissionais ligados ao setor. A premiação, promovida pela revista Transporte Moderno, analisou 1.181 balanços financeiros, divididos em 37 categorias, agraciando as empresas que apresentaram os melhores resultados em 2016 e dando destaque às estratégias de negócios que permitiram atravessar as turbulências econômica e política com sucesso.

Para Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, o encontro foi marcado por um

clima de otimismo e alívio, alimentado pela esperança de um cenário mais favorável economicamente nos próximos anos. "Os setores de transporte e logística, incluindo a indústria, foram alguns dos mais castigados nesses tempos difíceis. É muito gratificante podermos encerrar o ano de 2017 dessa forma, com um evento de tanto sucesso, reconhecido pelas entidades setoriais, empresários, executivos e profissionais da área. No próximo ano, faremos uma premiação ainda melhor", afirma.

Fontana também destaca que o anuário das Maiores do Transporte e das Melhores do Transporte é um diferencial no setor.

"É uma publicação única, complexa, sem similar no mercado. O evento já tem 30 anos e foi criado pela editora Abril na época em que a companhia detinha a revista Transporte Moderno, e nós temos conseguido aprimorar, ano após ano, esse trabalho. Isso só aumenta o reconhecimento do setor pela seriedade do trabalho realizado pela equipe da OTM Editora", enfatiza.

Representantes de diversas empresas receberam os prêmios das mãos de autoridades e personalidades do transporte. A Breda Transportes e Serviços é a melhor entre as melhores empresas operadoras de transporte, sendo também a primeira



Clésio Andrade, presidente da CNT, Personalidade do Transporte 2017

colocada no segmento fretamento e turismo. Segundo Ricardo Rodriguez Canton, diretor da companhia, a Breda acredita que já é possível perceber a retomada da confiança na economia brasileira pelos empresários, brasileiros e investidores. "O cenário político e econômico em 2016 foi marcado por muitas incertezas e, em 2017, esta percepção mudou de forma positiva. Juros baixos e inflação menor contribuíram para isso", afirma.

A Petrobras Transporte (Transpetro) é a melhor operadora de transporte no segmento de transporte marítimo e fluvial, colhendo os frutos de investimentos de R\$ 1,2 bilhão, principalmente na aquisição de

novos navios, e de ajustes administrativos e operacionais. O diretor de transportes marítimos da companhia, Rogério Fernandes Figueiró, recebeu a premiação de César Borges, presidente da ABCR (Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias) e ministro dos Transportes do governo Dilma. "A conquista desse prêmio representa mais uma vitória para a empresa, que investe cada vez mais em soluções eficientes e seguras para melhor atender às demandas de logística e movimentar de forma estratégica petróleo e derivados, gás e etanol", afirma.

A Marcopolo é a melhor na categoria fabricante de carrocerias para ônibus. "O resultado alcançado pela empresa foi reflexo de importantes medidas para contornar o cenário brasileiro adverso, adotadas com o objetivo de mitigar o impacto de mais um ano de instabilidade econômica e política no país", comenta o diretor de operações comerciais e marketing, Paulo Corso. A companhia registrou, em 2016, crescimento de 27,3% nas exportações, com valor recorde de R\$ 950 milhões, ante R\$ 746 milhões, em 2015.

Para Paulo Nunes, presidente do conselho de administração da Marcopolo, estar entre as Maiores do Transporte e Melhores do Transporte é a consolidação dos esforços

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora: "No próximo ano, faremos uma premiação ainda melhor"



Alfredo Dassân Jr. (esq.), diretor do Banco Bradesco, com o troféu de melhor empresa do setor de Serviços Financeiros entregue por Jorge Macedo Bastos, diretor geral da ANTT



Cláudio Mastella (esq.), gerente executivo da logística, representou a Petrobras, na entrega do prêmio de melhor empresa no segmento de Serviços de Transporte



O prêmio de melhor empresa no setor de Operadores de Transporte coube à Breda e foi entregue a Joaquim Constantino Neto (esq.), acionista do grupo



Marcelo Toledo Passos (esq), gerente de logística e transportes, recebeu pela Gerdau o troféu de melhor empresa da Indústria de Transporte

PREMIAÇÃO



Philipe O. Figueiredo (esq.) recebeu das mãos de César Borges, presidente da ABCR, o troféu de melhor empresa na categoria Transporte Aéreo de Passageiros



O prêmio de melhor empresa no segmento de Transporte Ferroviário de Carga foi entregue a Guilherme Segalla Mello, (3º a partir da esq.), presidente da MRS Logística



Valter Barbosa (dir.), diretor da Mercedes, entregou o troféu a Sérgio Pereira (centro), da Transportes Flores, na categoria Transporte Metropolitano de Passageiros



Fernando Guimarães, diretor executivo, recebeu o prêmio de melhor empresa no segmento Transporte Rodoviário de Passageiros em nome da 1001 e Cometa



José Agusto Nogueira (esq.), diretor de operações, recebeu pela Tropical Transportes Ipiranga prêmio na categoria Transporte Rodoviário de Carga



Rogério F. Figueiró (esq.), diretor de transportes marítimos, representou a Transpetro na premiação como melhor empresa de Transporte Marítimo e Fluvial



O prêmio de melhor empresa no segmento de Transporte Ferroviário de Passageiros foi entregue a Harald Peter Zwetkoff (centro), presidente da empresa



Paulo Corso (2º a partir da esq.), diretor da Marcopolo, e **Paulo C. Nunes (dir.)**, presidente do Conselho, na premiação da categoria Carrocerias para Ônibus



Flávio Santilli e Alcides Braga sócios da Truckvan, receberam o troféu (Carrocerias e Implementos) entregue por José F. Martins (dir.), presidente da Fabus e Simefre



Flávio Benatti (esq.), presidente da Fetcesp, entrega troféu a Ami Louzon, CEO do Grupo Ituran (Monitoramento e Rastreamento)



Fernanda Baltazar, gerente comercial, representou o Banco CNH Industrial Capital na premiação da categoria Bancos de Montadoras



O prêmio de melhor empresa no segmento Concessionárias de Veículos foi entregue a Henrique Magalhães Pinto, diretor da Carbel

da companhia para superar, com eficiência e competência, as adversidades da crise econômica brasileira. "Ser reconhecida pelo desempenho obtido demonstra que

as ações implementadas e o empenho de todos da empresa fizeram a diferença em mais um ano difícil e desafiador", afirma.

Pela segunda vez nos últimos três anos,

a Truckvan foi classificada como a melhor na categoria carrocerias e implementos para caminhões, com base em análise do balanço financeiro de 2016. "Esta láurea nos enche



Na homenagem à Personalidade do Transporte (a partir da esq.): Pedro Moreira (Abralog), Rodrigo Vilaça (CNT), Glen Gordon Findlay (NTC), Clésio Andrade, Urubatan Helou (NTC), Flávio Benatti (Fetcesp), Otávio Cunha Filho (NTU) e Marcelo Fontana (OTM Editora)



Localiza (Locação de Veículos), Vanessa Nadj, gerente de desenvolvimento



Cattalini (Terminais Portuários), Lucas Cezar Guzen (esq.), gerente comercial



Scherer (Distribuidora de Autopeças), Jacqueline Scherer Caporrino, acionista

de orgulho e é um grande reconhecimento por todo o nosso esforço em zelar pela saúde financeira da empresa, além de nos estimular a continuarmos ousando e investindo em melhorias para sermos cada vez mais ilimitados e superar e surpreender as expectativas dos nossos clientes”, destaca Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

Vencedora entre as empresas de automação e informática, a Totvs acredita que o prêmio representa o reconhecimento e a consolidação da estratégia da empresa. “Apoiamos os clientes de transporte, com soluções de negócio e tecnologia, em sua jornada de transformação digital e das suas operações, promovendo ganhos de produtividade, redução de custos e colabo-

ração, e integração na cadeia. A premiação fortalece, também, nosso posicionamento de foco em Inovação para, cada vez mais, especializarmos nossas soluções para o negócio do cliente, para que ele seja mais ágil e competitivo. Foi uma honra e satisfação podermos estar presentes no evento das Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, compartilhando o reconhecimento com empresas e clientes que se destacaram em suas modalidades”, afirma Angela Gheller Telles, diretora dos segmentos de manufatura e logística da companhia.

Outro destaque foi a premiação da 48ª edição do Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota. No segmento de Transporte Rodoviário de Passageiros, a primeira

colocada é empresa Princesa do Ivaí, de Londrina; o projeto da Viação Piracicabana, do Distrito Federal, é considerado o melhor no setor Metropolitano de Passageiros; a Mirolog, de São Paulo, é a escolhida na categoria de Transporte de Cargas. Os trabalhos são avaliados sob diversos aspectos, como estética, originalidade e atualidade, segurança, praticidade, identificação da marca e promoção dos serviços e produtos oferecidos.

PERSONALIDADE DO ANO

O presidente da CNT (Confederação Nacional do Transporte), Clésio Andrade,



Ctrens (Indústria Ferroviária), Alexandre Toso, diretor



Gerdau (Matérias-primas e Insumos), Marcelo de Toledo Passos, gerente de logística e transportes



Fras-le (Peças para Caminhões e Ônibus), Paulo Ivan Barbosa Gomes (centro), diretor comercial



Proforte (Transporte de Valores), José Edgar F. Trindade (esq.), gerente geral



Autobann (Concessionárias de Rodovias), Maurício Vasconcellos (dir.), diretor presidente



Cattalini (Terminais Portuários), Lucas Cezar Guzen (esq.), gerente comercial



Raízen (Distribuidora de Combustível), Antonio Cardoso (esq.), diretor de negócios B2B



Ultrapar Participações (Holding do Setor de Transportes), Marcelo de Simone (dir.), diretor de tesouraria



Totvs (Automação de Informática), Angela Ghéller Telles, diretora de manufatura e logística

foi escolhido como a Personalidade do Transporte de 2017. A premiação recompensa o trabalho que Clésio Andrade vem empreendendo em favor do setor, desde a década de 1960, quando começou sua relação com o transporte, e que culminou, na década de 1990, com a presidência da CNT. Andrade se considera honrado e destaca as conquistas do setor nas últimas décadas. "Acredito que nosso maior mérito, meu e de meus companheiros, foi criar uma estratégia de sustentação política, de trabalhos técnicos e de apoio ao nosso transportador e aos nossos trabalhadores, com valorização e representatividade". Para Andrade, a confede-

ração buscou, ao longo dos anos, inserir os transportadores nos grandes debates nacionais, valorizando-os na atuação junto aos poderes executivo, legislativo e judiciário.

Andrade ressalta que, nas últimas décadas, o sistema CNT contribuiu para qualificação, profissionalização e modernização do setor de transporte e logística, a partir da criação do Sest e do Senat. "Nosso setor se orgulha de ter construído instituições, que são reconhecidas e aplaudidas como modelos de inovação em gestão de organizações não governamentais, que privilegiam a economia e a racionalidade no uso de recursos, centralizam atividades-meio, e

descentralizam e focam na atividade-fim e nos objetivos sociais e profissionais das instituições".

O presidente da CNT afirma que, apesar da crise financeira que afetou diretamente o setor, os transportadores vêm fazendo a sua parte. "Temos que ser otimistas e reconhecer que a economia começa a se recuperar, a crise política está passando e o governo está cumprindo a sua parte, realizando reformas estruturais, como a do teto dos gastos públicos, a do ensino médio e a trabalhista. Há outras a serem feitas, como a da Previdência e a tributária, que serão pilares para o crescimento sustentado e para a geração de empregos", acredita.

CTM

PRÊMIO MELHOR OPERADOR LOGÍSTICO DO ANO

A Abol (Associação Brasileira de Operadores Logísticos) e a OTM Editora homenagearam o melhor operador logístico do ano, em uma iniciativa inédita, durante o evento das Maiores do Transporte e das Melhores do Transporte. A vencedora foi a DHL Supply Chain, uma divisão da DHL Logistics Brasil.

Maurício Barros, presidente da empresa destaca a importância do Prêmio Abol. "Creio que este reconhecimento reúne dois fatores fundamentais: o primeiro é fazer parte da premiação mais longa e tradicional do setor, as Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, que, mais uma vez, reuniu os líderes de nosso setor, de diferentes esferas. O segundo é que a DHL foi a primeira operadora agraciada em uma nova iniciativa da Abol e OTM Editora que teve como base a opinião dos principais embarcadores brasileiros que, ao final, são os principais beneficiados por nossos esforços. É um orgulho e satisfação muito grande e mostra que estamos no caminho certo, mesmo frente a um cenário econômico ainda frágil", resume.

Segundo Barros, a DHL é a maior companhia de logística do mundo, estando presente em mais de 220 países e territórios. No Brasil, a DHL Supply Chain atua há mais de 30 anos, possuindo mais de oito mil colaboradores e administrando 56 centros de distribuição. "Logo, unimos a experiência e porte de uma empresa global com a presença e proximidade de uma empresa local. Ademais, somos uma das empresas que mais investem na formação e capacitação de seus colaboradores e em tecnologia, e isso suportado por processos bem sólidos. Nossos projetos logísticos primam pela eficiência, confiabilidade e desenvolvimento contínuo", diz.

Com a melhoria do quadro econômico, a movimentação de carga começa a dar sinais de melhora, impulsionando os negócios. "Porém, alguns desafios permanecem: a precariedade da infraestrutura, o excesso de burocracia e a complexidade do sistema fiscal. A segurança também é algo que preocupa bastante. Embora estejamos investindo bastante para mitigar os efeitos, precisamos de ações mais efetivas pelas autoridades competentes. 2016 foi um ano desafiador, em que tivemos que trabalhar muito. Mesmo em um cenário tão adverso, a busca por eficiência e novas soluções se manteve, de forma que conseguimos preservar nossas operações e faturamento", conta Barros.

Além do início da recuperação da economia, em 2017, a DHL



César Meireles, presidente executivo da Abol, Maurício Barros, presidente da DHL Supply Chain, Oswaldo Castro Jr., presidente da Abol, Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora

começa a sentir os efeitos de ações que começaram a ser implementadas em 2016: o fortalecimento da área de transporte e um mergulho mais profundo na inovação, tendo sempre o cliente como foco das atenções. "Com isso, além do prêmio, aumentamos nossos índices de satisfação e aceleramos a chegada de novos negócios. Tanto que, em 2017, superamos em cerca de 60% o volume de novos negócios em relação a 2016", explica Barros.

Na área de transportes, a companhia promoveu uma mudança significativa de modelo operacional, investindo em um novo sistema de gestão, que facilita o controle e captura de sinergias e confere mais visibilidade a movimentação da carga. "Neste novo modelo, a malha de distribuição da DHL, que conta com transportadoras parceiras, autônomos e veículos próprios, foi revisada de forma a buscar mais eficiência. Entre as ações realizadas, destaque para o aumento da frota própria, a aquisição da Polar Transportes, especialista na área de medicamentos e cadeia fria, e a criação de dois centros de controle e oito hubs para cross docking posicionados em locais estratégicos do país", informa Barros.

Na área de inovação, a DHL está começando a utilizar drones, robôs colaborativos e big data em suas operações. Em paralelo, para suportar um processo contínuo de inovação, a empresa está se aproximando de startups e empreendedores por meio de parcerias com a Weme, em Campinas, e a Endeavor. Duas inovações que estão em pleno funcionamento são a utilização de carros elétricos para a entrega de produtos e o Centro Multicliente de Packaging, que utiliza tecnologias de scanner e impressão 3D e robôs colaborativos para produzir embalagens secundárias de kits promocionais.

A meta para 2018 é acelerar a expansão da empresa, não apenas em termos de novos clientes, mas também de volume de carga transportada dentro dos clientes atuais. "Esperamos também que a demanda crescente por mais eficiência e controle na logística continue a abrir novas perspectivas de negócio, que poderão ser ainda mais potencializadas por iniciativas inovadoras como a utilização de robôs colaborativos, drones, big data e um compartilhamento ainda mais intenso de malha de transportes e área de armazenagem que um operador do porte da DHL pode oferecer com excelência", diz Barros.

MAN projeta resultado melhor para 2018

Além da recuperação do mercado brasileiro, a empresa prevê um crescimento das exportações, principalmente para a Argentina, e já iniciou a montagem de caminhões Worker na Nigéria, em parceria com uma empresa local



A nova linha Delivery de caminhões leves impulsionou as vendas da MAN no segundo semestre

Depois de enfrentar a maior crise no mercado brasileiro e queda das vendas durante cinco anos sucessivos, a MAN Latin America começa a trabalhar com perspectiva positiva para 2018. "Pessimismo e desânimo são coisas do passado", afirmou Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America, durante evento de confraternização realizado em São Paulo.

"Continuamos acreditando e investindo no Brasil", ressalta o executivo destacando que o país é prioritário para o grupo Volkswagen/MAN. Mas há um longo caminho pela frente. Apesar do ânimo, os números de produção e vendas ainda estão muito abaixo do melhor ano da indústria de veículos comerciais que foi 2011, quando foram comercializadas 172 mil unidades.

"Achávamos que 2017 tinha tudo para ser o ano da recuperação e para nossa surpresa

começamos o ano ainda experimentando queda em relação ao ano passado. Mas a partir de maio e junho começamos a observar uma alteração. Agora estamos vivendo um tempo de crescimento", comenta o executivo.

A fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, que estava cumprindo jornada reduzida, voltou a trabalhar normalmente em um turno a partir de julho, quando a MAN começou a contabilizar aumento nas encomendas e a ampliar suas exportações. A meta da empresa é de fechar o ano com aumento de 24% na produção em relação ao ano passado e manter o ritmo de expansão em 2018. "Já estamos sentindo uma recuperação do mercado brasileiro", frisou Cortes.

A empresa está colhendo os frutos de um programa quinquenal de investimentos

de R\$ 1 bilhão, encerrado em meados deste ano, com destaque para o lançamento da nova linha Delivery, de caminhões leves de 3,5 a 13 toneladas, que tem impulsionado as vendas da montadora neste segundo semestre. A empresa já anunciou um novo ciclo de investimentos 50% superior ao que se encerrou, na faixa de R\$ 1,5 bilhão a serem aplicados entre 2017 e 2021 em produtos e em novas unidades fabris.

Ele ressalta que além de desenvolver novos produtos, parte do investimento de R\$ 1,5 bilhão será aplicada no lançamento de fábricas adaptadas às necessidades de cada mercado, de acordo com o nível de disponibilidade de fornecedores locais. "Não descarto nenhum lugar, estamos analisando todos os países em que atuamos, se é melhor ter uma fábrica ou exportar do Brasil", diz.

Com a expectativa para 2018 de um crescimento de 30% a 40% nas exportações e de 10% nas vendas ao mercado brasileiro, o presidente da MAN estima um aumento superior a 20% na produção da fábrica de Resende (RJ).

AVANÇO NO EXTERIOR

No mercado externo, onde está presente em mais de 30 países, a MAN Latin America já ultrapassou a marca de 136 mil veículos exportados ao longo de seus 36 anos de história. Com fábricas em Resende (RJ) e Querétaro, no México, a montadora também envia kits SKD de modelos Constellation e Volksbus para a sua parceira MAN Truck & Bus na África do Sul, e agora abre mais uma linha de produção no continente africano.

Com um foco mais intenso direcionado

ao mercado externo, a previsão de Cortes é de fechar 2017 com o maior volume de exportações dos últimos cinco anos. Será enviado ao exterior quase nove mil veículos, um crescimento de 35% em relação ao ano anterior. "A Argentina receberá o maior lote de caminhões e ônibus Volkswagen de todos os tempos, totalizando quase quatro mil unidades. Além de avançarmos em mercados consolidados como o México, onde teremos excelentes resultados, nos preparamos para ampliar a presença da marca Volkswagen no continente africano, graças a uma nova parceria com o grupo empresarial Leventis na Nigéria", disse o presidente da MAN.

Para a Argentina, que é o principal destino dos caminhões e ônibus Volkswagen produzidos na fábrica de Resende, estão programados o embarque de 3.900 veículos até o final deste ano. É o maior volume enviado ao mercado argentino de todos os tempos, representando um crescimento de 60% apenas em 2017. O caminhão Constellation 17.280 é o modelo mais vendido naquele mercado, com duas mil unidades exportadas até final do ano.

Em pouco mais de um ano após o lançamento, o semipesado mostrou-se a melhor opção, principalmente no agronegócio ar-

gentino, segundo aponta a MAN. Equipado com motor MAN D08, o modelo dispensa o uso de Arla 32 e torna a operação mais prática, além de reduzir custos operacionais.

Os ônibus Volkswagen também se destacam nas ruas e estradas argentinas. Devido ao sucesso dos Volksbus 17.230, 15.190 e 18.280 Low Entry, a MAN celebra o marco de mais de 600 chassis exportados até novembro deste ano.

MÉXICO

No México, a linha de montagem da fábrica instalada na cidade de Querétaro se prepara para receber no segundo trimestre do ano que vem mais duas novidades da MAN: a nova família de caminhões leves Delivery, com 3,5 a 13 toneladas de PBT, e o ônibus Volksbus 14.190 SCD, especialmente desenvolvido para o mercado local. Inauguradas em 2004, as operações mexicanas da MAN Latin America já produziram mais de 12 mil veículos, hoje distribuídos numa rede de 17 concessionários autorizados em todo o país.

Os novos Delivery foram projetados, desenvolvidos e testados na América Latina, seguindo padrões mundiais de certificação e qualidade. Composta por modelos de 3,5 a 13 toneladas, a nova família está pronta para conquistar os mercados latino-americanos. Os veículos foram criados a partir do sucesso da primeira linha Delivery e da experiência dos clientes das mais de 100 mil unidades produzidas.

A configuração do novo Volksbus 14.190 SCD é específica para suprir as demandas e padrões do transporte de passageiros no México. Com motorista reposicionado, também conhecido localmente como trompudo, o produto chega para ampliar a participação da Volkswagen no maior mercado de chassis urbanos do país, onde os veículos com motor dianteiro neste formato representam mais de 50% das vendas, concentradas especialmente nos modelos de 12 a 15 toneladas.

"Pessimismo e desânimo são coisas do passado", afirmou Roberto Cortes



O caminhão Constellation 17.280 é o modelo mais vendido na Argentina

NIGÉRIA

Na Nigéria já estão sendo montados os caminhões Volkswagen Worker em Ibadan, na Nigéria, numa parceria fechada pela MAN Latin America com o grupo Leventis, importadora local dos produtos da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Os veículos são fabricados em Resende e enviados em kits SKD (parcialmente desmontados), mesmo sistema já adotado pela parceira MAN Truck & Bus para produzir modelos Constellation em Pinetown, na África do Sul.

Uma equipe brasileira da MAN acompanhou a montagem inicial dos modelos VW Worker 15.180 e 17.220 na Nigéria. Com o acordo de livre comércio que há atualmente na região do oeste africano, o potencial de mercado anual poderá passar de 400 unidades, segundo estudos iniciais feitos pela MAN.

A previsão da montadora para os primeiros anos é de produzir 300 unidades, com meta de atingir 1.000 unidades em cinco anos de operação. No continente africano, são produzidos veículos com direção do lado direito, a partir de kits enviados à África do Sul.

A MAN também está fortalecendo sua presença na região da América Central e Caribe, onde o mercado anual de caminhões e ônibus acima de 3,5 toneladas de peso bruto total é de aproximadamente 14.500 unidades.

CTM





A picape Classe X será comercializada inicialmente, em 2019, com motores turbo de 163 cv e biturbo de 190 cv

Os testes da picape Classe X no Chile

Num percurso de mais de 400 quilômetros, passando por vias pavimentadas e trechos de terra com subidas e curvas acentuadas, o novo veículo da marca respondeu bem a todas as dificuldades

SONIA MORAES, DE SANTIAGO, CHILE

A Mercedes-Benz escolheu a cidade de Santiago, no Chile, para dar sequência a mais uma fase de apresentação do seu novo produto, a picape Classe X, à imprensa especializada.

A versão conceito desta picape foi apresentada aos jornalistas do setor automotivo em 2016 em Estocolmo, na Suécia, e o lançamento mundial ocorreu neste

ano na Cidade do Cabo, África do Sul. A escolha do Chile para realizar o test drive, segundo Roland Zey, diretor de marketing e vendas vans América Latina, é porque o local oferece condições para dirigir e avaliar o veículo. "É um país de encanto e contrastes, perfeito para a picape Classe X", afirmou Zey.

No território chileno o test drive avançou

o dia inteiro num percurso de mais de 400 quilômetros, passando por vias pavimentadas e trechos de terra com subidas e curvas acentuadas, e a picape Classe X respondeu bem a todas as dificuldades.

Além da força do motor, da suspensão robusta e da estabilidade, a picape Classe X tem como forte atrativo o requinte dos materiais e o nível de conforto interno,

que explora bem os conceitos ergonômicos, com banco que acomoda e se ajusta precisamente à estatura do motorista, facilitando o acesso aos comandos da direção. Na parte traseira a picape tem amplo espaço que permite três pessoas viajar confortavelmente. O volante multifuncional com comando macio e o espelho retrovisor de fácil ajuste garantem uma condução agradável e segura. “É um veículo especial e que se adapta às necessidades das pessoas”, disse Zey.

Para a picape Classe X a Mercedes-Benz oferece seis opções de revestimentos de assentos, incluindo duas cores com costuras contrastadas e duas cores para o revestimento interno do teto.

A Classe X Pure e a Progressive vêm de série com o tecido preto, com opção do couro sintético na mesma cor. A versão Power sai de fábrica com bancos em couro sintético preto com costura decorativa contrastante adicional.

PACOTE ESTILO

Para garantir a maior personalização da picape, a Mercedes-Benz oferece o pacote estilo que inclui estribos laterais e uma janela traseira elétrica.

A equipe de designers e projetistas criou um amplo portfólio de acessórios que permite personalizar individualmente a picape, ajustando às necessidades individuais de cada cliente. Segundo a montadora, é possível optar por uma styling bar, side bar, cobertura flexível, rígida ou tipo persiana para a caçamba e ainda por uma capota rígida que transforma visualmente a picape em um veículo utilitário esportivo (SUV). A capota rígida segue perfeitamente as linhas da Classe X, formando assim com o corpo da carroceria uma silhueta distinta. Além disso, é possível obter, entre outros, um revestimento para o piso de carga, um sistema de divisão da caçamba, trilhos de amarração para o piso e uma proteção técnica inferior.

Durante o desenvolvimento da picape Classe X, a principal preocupação da Mercedes-Benz foi reduzir ou eliminar as vibrações



Modelo X 350 de 258 cv terá tração total 4Matic e transmissão automática de sete marchas

e os ruídos, garantindo aos passageiros um conforto acústico ao nível da van Classe V.

Além do ajuste preciso da suspensão, a montadora procurou minimizar a transferência de ruído e vibração do motor e do trem de força para o interior do veículo. Para isso, foram determinantes os reforços estruturais do quadro e da estrutura bruta, o isolamento da parede corta-fogo entre o compartimento do motor e o interior do veículo com elementos de vedação adicionais, bem como um isolamento específico do túnel de transmissão.

Segundo a Mercedes-Benz, a Classe X com câmbio manual dispõe de um comando da caixa de mudanças por cabo que é

silencioso e confortável. A alavanca de mudanças está mecanicamente desacoplada da caixa de mudanças, evitando assim a transferência de vibrações. Além disso, em todo o veículo estão instalados elementos isolantes e absorventes de ruído compostos por diferentes materiais de espuma e fibra. Para a minimização do ruído do vento contribuem especialmente um inteligente conceito de vedação das portas, bem como a melhor aerodinâmica e aeroacústica dos espelhos retrovisores externos.

Os planos da Mercedes-Benz são de começar a vender a Classe X no Brasil no primeiro trimestre de 2019. Inicialmente a picape será comercializada com dois tipos



O requinte dos materiais e o conforto interno são atrativos da picape Classe X



O seletor de programas de condução permite obter um prazer individual de condução, desde o confortável descontraído até o esportivo engajado

de motores diesel de 2.3 litros de quatro cilindros. O X 220 turbo de 163 cv de potência e o X 250 biturbo de 190 cv. Em meados de 2019 a montadora colocará à disposição dos seus clientes o propulsor V6 diesel de 258 cv de potência para a versão X 350.

A versão X 200 movida a gasolina com motor de 165 cv de potência estará disponível somente para os modelos com direção à esquerda e tração traseira devido aos requisitos exigidos nos mercados de Dubai e Marrocos.

As picapes estarão disponíveis com câmbio manual de seis marchas. Para os modelos X 220 de 163 cv e X 250 de 190 cv, a montadora oferece a tração total 4Matic acionável e a transmissão automática de sete marchas é opcional.

O modelo top de linha, a X 350 de 258 cv, terá de série a tração total 4Matic permanente e a transmissão automática de sete marchas 7G-Tronic Plus com borboletas no volante para troca de marchas e função ECO start/stop. Além disso, o sistema Dynamic Select está à disposição.

Segundo a montadora, o seletor de programas de condução, ainda raro no

segmento de picapes, permite obter um prazer individual de condução, desde o confortável descontraído até o esportivo engajado. É possível selecionar cinco programas de condução: Comfort, Eco, Sport, Manual e Offroad. Eles variam a curva característica do motor, os pontos de mudança de marcha da transmissão automática e a função Eco start/stop.

“A Classe X é a primeira picape média no mundo a ser conectada com smartphone”, ressaltou Zey. Por meio da tecnologia “me connect” é possível localizar o veículo estacionado e em movimento e realizar a navegação completa porta a porta. A montadora pretende disponibilizar a partir do segundo trimestre de 2018 os serviços de ajustes dos veículos e de gestão de panes e acidentes.

Com 5.340 milímetros de comprimento, 1.920 milímetros de largura (sem espelhos externos) e 1.819 milímetros de altura, a Classe X consegue transportar uma carga útil de até 1,1 toneladas. Com uma força de tração de até 3,5 toneladas, ela pode puxar um reboque com três cavalos ou um iate de oito metros.

PRODUÇÃO

A picape Classe X, que será comercializada no 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.

A parceria permitirá à Mercedes-Benz alcançar uma estreia rápida e com eficiência de custos no segmento de picapes de médio porte, que vem apresentando um forte crescimento. Além disso, ambas as empresas se beneficiam de uma utilização ideal da capacidade de produção. “A Nissan é a segunda colocada no mercado mundial de picape média e tem 80 anos de experiência neste segmento”, disse Zey.

O diretor de marketing da Mercedes-Benz preferiu não fazer projeções para o mercado de picapes. “Não estamos falando em números, mas a Classe X tem elementos suficientes para ser a número um neste segmento”, frisou Zey. **CTM**

JUNTOS PODEMOS GANHAR PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA MAIS SUA COMPETITIVIDADE!



A JSL têm 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.

 **JSL**
Entender para Atender

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

Estreia o caminhão elétrico e-Delivery da MAN

Com motor elétrico WEG AL 160 de 80 kW que equivale a 109 cv de potência e bateria de íon-lítio, este veículo consegue uma autonomia de até 200 quilômetros

SONIA MORAES



Em parceria com a Eletra novo modelo elétrico e-Delivery estará disponível nas versões de 9 e 11 toneladas de PBT

A MAN Latin America apresentou na Fenatran a família Delivery com o lançamento mundial do modelo elétrico, o e-Delivery, que será testado pela Ambev na distribuição de bebidas na cidade de São Paulo a partir de 2018.

O e-Delivery foi desenvolvido pela engenharia brasileira e estará disponível nas versões de 9 e 11 toneladas de PBT. Para este veículo, a MAN contou com a parceria da Eletra, empresa de São Bernardo do Campo (SP) que tem a expertise da tecnologia elétrica para o transporte público, na criação do trem de força, que é exclusivo para tração de modelos comerciais.

Este novo caminhão leve está equipado com motor elétrico WEG AL 160 de 80 kW (109 cv) de potência, com torque máximo

de 493 Nm. A transmissão automática é da Allison e a bateria de íon-lítio LiFePO4 permite atingir uma autonomia de até 200 quilômetros, de acordo com a aplicação e a configuração do veículo.

A estratégia da MAN ao criar o e-Delivery é suprir os segmentos de logística verde, com um veículo que tem zero de emissões de poluentes e transporta mercadorias nos grandes centros urbanos com baixo índice de ruído.

Para o e-Delivery há duas opções de recarga: a rápida, que assegura 30% de carga em apenas 15 minutos e pode ser realizada várias vezes ao longo do trajeto, e a lenta, que garante carga máxima em três horas.

Com a utilização do sistema plug-in, as baterias do veículo são recarregadas por

um carregador externo padrão CCS. Sua operação é simples e amplamente difundida na indústria de elétricos.

SISTEMAS INTELIGENTES

O e-Delivery possui freio com três estágios de regeneração, que podem ser ajustados conforme a condição de carga ou a preferência do motorista. O freio regenerativo atua antes do pneumático para desacelerar o veículo, recuperando até 30% de energia durante a frenagem e utilizando a mesma para recarregar as baterias.

O veículo reúne também o sistema inteligente Eco-Drive Mode, que reduz o consumo de baterias, dependendo da condição

de carga do veículo, e ajusta a demanda de corrente das baterias de acordo com a condição de operação do veículo.

Além da maior duração da carga, isso se traduz em maior vida útil para o sistema de freio e também para as baterias. Todas as informações da regeneração da energia ficam disponíveis no painel de instrumentos que, assim como o design interno, segue o padrão mundial da linha de veículos elétricos do Grupo Volkswagen.

Cada detalhe desse projeto foi pensado para oferecer o máximo desempenho. A configuração do motor oferece torque máximo mesmo em baixas rotações para melhorar as operações urbanas. O trem de força está preparado para partida em rampas de até 25% e subidas de até 30%, sem qualquer dificuldade, auxiliado pela transmissão automática de seis marchas.

Os sistemas auxiliares, como compressor de ar, ar-condicionado, bomba de direção e de água são acionados por motores elétricos independentes da propulsão de tração, melhorando a capacidade de tração do motor principal e preservando o desempenho do caminhão.

Segundo Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, a tecnologia elétrica brasileira foi destaque mundial no Innovation Day realizado em Hamburgo, na Alemanha, evento organizado pela holding Volkswagen Truck & Bus. "Esse é primeiro o caminhão 100% elétrico desenvolvido no Brasil pela engenharia brasileira para uso urbano das grandes cidades do mundo", afirmou Cortes.

O caminhão elétrico é uma tecnologia sob medida para os países emergentes e nasce pronto para atender a padrões de tecnologia mundiais. A expectativa de Cortes é que o e-Delivery comece a ser produzido em série a partir de 2020.

EXPRESS

Outro destaque da MAN na feira de transporte foi o novo Delivery Express, que chega para disputar o segmento dos caminhões de 3,5 toneladas. É um veículo para



O e-Delivery possui freio com três estágios de regeneração

operações urbanas e que pode ser dirigido por motorista com carteira de habilitação B.

A montadora apresentou também o protótipo do Constellation 33.440 Tractor, que celebra a sinergia do grupo Volkswagen Truck & Bus ao reunir no mesmo veículo o chassi e a motorização MAN com a cabine Constellation, num projeto totalmente novo e concebido em parceria entre a engenharia brasileira e alemã. Com motor MAN de 12 litros e 440 cv de potência, esse caminhão foi desenhado para operações off-road como madeira e cana-de-açúcar.

Para o segmento de mineração e construção, a montadora lançou na feira o Constellation 32.360 com transmissão automatizada V-Tronic, eixo traseiro com redução no cubo e ainda atende ao segmento 6x4 off-road. O caminhão está equipado com motor Cummins ISL de 360 cv de potência e torque de 1.600 Nm. A transmissão automatizada é ZF de 16 velocidades.

Outra novidade foi o VW Constellation 25.420 6x2 com suspensão pneumática integral. Esse caminhão tem eixo de apoio do tipo Pusher, posicionado à frente do eixo de tração, e com distância entre-eixos de 2.800 mm para 30 paletes na configuração de semirreboque de três eixos convencionais ou espaçados.

Mesmo com entre-eixos menor, a opção com suspensão pneumática conta com a mesma capacidade de 615 litros do tanque de combustível do VW Constellation 25.420

6x2, garantindo a melhor produtividade.

A MAN apresentou também o pacote Robust que começa a ser vendido a partir de janeiro de 2018 e estará disponível também para os caminhões vocacionais Compactor, Constructor e Canavieiro.

"Aqui neste palco o presente e o futuro encontram-se no lançamento da década", disse Cortes na Fenatran referindo-se à nova família de caminhões Delivery com seis modelos de 3,5 a 13 toneladas e ao primeiro protótipo elétrico, o e-Delivery.

"Os novos Delivery foram desenvolvidos no Brasil pela engenharia brasileira, com designer alemão e qualidade que o cliente Volkswagen reconhece e aprova. Esses veículos têm o conforto de automóvel e a robustez de caminhão. É bonito e oferece o melhor custo por quilômetro (TCO) do seu segmento", ressaltou Cortes.

"Nós trouxemos para a Fenatran o que há de melhor em ergonomia fabricada dentro dos modernos padrões de manufatura 4.0 da fábrica de Resende no Rio de Janeiro", afirmou o presidente da MAN. "Há 20 anos essa fábrica tinha apenas dois robôs, número que aumentou para oito com a linha Constellation e agora com a nova família Delivery possui 50 robôs na sua linha de produção", comparou.

Cortes observou que a Volkswagen Caminhões, o Brasil e toda a América Latina vivem um momento positivo. "Aqui a confiança aos poucos está voltando." **CTM**



Volvo fatura R\$ 600 milhões com vendas de caminhões na feira

A empresa também fechou contrato de R\$ 300 milhões com serviços e garantiu um índice de conversão de compra superior a 50% durante o evento

SONIA MORAES

A Volvo registrou durante a Fenatran um faturamento de R\$ 600 milhões com a venda de caminhões, valor que superou em 20% as expectativas da companhia. O índice de conversão de compra ultrapassou os 50%, confirmando ser esta feira um marco para o segmento de caminhões, em razão do grande desafio econômico enfrentado pelas empresas no país. Em contrato de serviço o valor alcançado foi de R\$ 300 milhões. "Aproveitamos a retomada do mercado junto com a Fenatran", disse Bernardo Fedalto, diretor comercial da Volvo Caminhões.

A montadora também comemorou a boa receptividade do público durante a feira de transporte, quando recebeu 2.300 visitantes no seu estande em somente um dia, ante 2.000 pessoas que visitaram a empresa em

um dia em 2015. Das encomendas feitas durante o evento cerca de 80% foram do modelo FH 6x4.

O bom resultado dos negócios, segundo Wilson Lirmann, presidente da Volvo Caminhões América Latina, é porque os grandes operadores que deixaram de comprar caminhões novos estão começando a renovar as suas frotas devido à perspectiva de melhora na situação macroeconômica do país.

Para Fedalto, isso mostra que o mercado automotivo está se desprendendo da política. "Esse descolamento é por causa da seriedade demonstrada pela equipe econômica", destacou o diretor.

Apesar do otimismo em relação à recuperação ainda que lenta do mercado automotivo, Fedalto se queixou da defasagem

dos preços dos caminhões que se acumula desde 2011 com a implantação da tecnologia Euro 5, que impactou em 8% os custos da empresa. "Até agora o impacto é de 20% e é difícil estimar quando a empresa conseguirá recuperar essa defasagem porque o mercado é muito maior que a companhia", disse o diretor.

FENATRAN

Em seu discurso durante a Fenatran Lirmann destacou que a feira de transportes marcou a retomada do mercado de caminhões e que, diante dos desafios enfrentados pela economia do país, a Volvo fez a lição de casa em termos de desenvolvimento da sua eficiência operacional e manteve os

propósitos de longo prazo.

“Há mais de uma década vínhamos investindo não só numa linha avançada de produtos, mas também no atendimento aos clientes em toda a América Latina e, devido a isso, temos a liderança destacada no mercado de caminhões no Peru, aumentamos a participação na Argentina e crescemos também no Chile, mercado mais competitivo da região”, afirmou o presidente da Volvo Caminhões América Latina.

Em 2014 a Volvo completou a renovação de toda sua linha de produto e tem hoje na América Latina o que há de mais avançado em veículo, na mesma geração dos modelos fabricados na Europa. “A linha F é líder entre os caminhões pesados a mais de três anos no mercado latino americano, mas isso não é o suficiente, pois temos que continuar investindo no atendimento aos clientes e trazendo novidades para o mercado brasileiro”, ponderou Lirmann.

O presidente da Volvo Caminhões destacou que hoje os clientes procuram produtos diferentes e precisam saber mais sobre serviços que promovam produtividade para o transporte e a segurança das suas operações.

Na feira de transportes a Volvo apresentou suas inovações. “A empresa tem mais de 600 mil veículos conectados em todo mundo e tem trazido cada vez mais serviços para promover o setor de transporte”, disse Lirmann.

A empresa também apresentou o pri-



Wilson Lirmann: “A linha F é líder entre os pesados na América Latina”

meiro veículo autônomo desenvolvido pela engenharia da Volvo na América Latina para operação na área de cana-de-açúcar. “Estamos muito orgulhosos desse trabalho e a Fenatran é muito importante, pois temos que estar sempre próximos dos clientes”, ressaltou Lirmann.

Martin Lundstedt, presidente e CEO do Grupo Volvo, recordou a crise vivida pelos países asiáticos no final de 1990 e comentou que a economia vive de picos e vales. “A queda foi muito forte no Brasil, mas temos perspectivas boas para os próximos cinco anos e teremos

que trabalhar”, destacou Lundstedt.

O CEO do Grupo Volvo acrescentou que “se olharmos para o longo prazo o Brasil, entre os Brics (sigla referente aos países Brasil, China, Rússia, Índia e África do Sul que integram o bloco econômico dos emergentes), é o que tem a logística mais avançada e a eficiência logística será a espinha dorsal para nós”, comentou Lundstedt.

A estimativa de Lundstedt é que nos próximos cinco a dez anos vamos ter mais mudança na indústria do que tivemos nos últimos 15 anos. “E vai começar com a transformação macroeconômica do mundo, mas o transporte continuará sendo o foco das atenções”, acrescentou.

O presidente e CEO da Volvo afirmou que a companhia investe US\$ 12 milhões por ano em pesquisa e desenvolvimento e frisou que as principais tendências da indústria são a automação e a conectividade. “A Volvo está na vanguarda da indústria automobilística no desenvolvimento da conectividade que permitirá à empresa avançar na área da automação”, afirmou Lundstedt.

Claus Nielsen, presidente mundial da Volvo Caminhões, disse que acompanhou de perto a situação do Brasil quando começou a crise em 2015, pois era presidente da montadora na América Latina. “Conseguimos superar essa crise severa e estamos saindo do fundo do poço com a demanda e começando a aquecer em alguns setores, como agricultura e mineração”, declarou Nielsen, destacando que o grupo Volvo Truck nunca deixou de acreditar no Brasil e que o país continua inserido na estratégia global da companhia.

Lirmann afirmou que a Volvo tem muita oportunidade no segmento agrícola, que vem apresentando sinais de crescimento. “Acreditamos que no Brasil o mercado de caminhões acima de 16 toneladas tenha um avanço de 20%”, projetou o presidente do Grupo Volvo na América Latina. “Também há boas perspectivas de crescer no Chile e no Peru. Na Argentina as vendas avançaram de 10 mil para 16 mil unidades entre 2016 e 2017 e devem continuar crescendo em 2018.”

CTM



Bernardo Fedalto: “O mercado automotivo está se desprendendo da política”

**Aguenta asfalto,
terra ou pedra.
No chão ou
na caçamba.**



Imagens meramente ilustrativas.

Minha escolha faz a diferença no trânsito.

**Chegou a nova família Delivery.
Sob medida para os dias de hoje.**

Acesse: NovoDelivery.com.br

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



Totalmente renovado

- Novo design moderno e robusto
- Novo câmbio de 6 marchas
- Novo chassis modular
- Novos retrovisores modernos e funcionais
- Nova coluna de direção ajustável
- Novo painel com computador de bordo



**Caminhões
Ônibus**



Scania avança no mercado brasileiro

A fábrica de São Bernardo do Campo está operando em níveis altíssimos e a expectativa é de fabricar em 2017 em torno de 21 mil veículos pesados, além de ampliar seu market share

SONIA MORAES

Na contramão do mercado brasileiro, no qual a crise político-econômica fez cair em 12% as vendas de caminhões nos três primeiros trimestres do ano, a Scania conseguiu crescer 11,4% no segmento de 16 toneladas (pesado e semipesado) e aumentar a sua participação de 14,1% nas vendas em 2016 para 17,1% em 2017. "Em um período de crise é um resultado extraordinário", afirma Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America, à reportagem da revista Transporte Moderno.

A receita para esse bom resultado, segundo Roberto Barral, diretor geral da Scania Brasil, foi a conjugação de vários fatores. "O primeiro é o fato de a Scania continuar oferecendo, mesmo no momento de crise, soluções de serviços e de veículos, trazendo rentabilidade e eficiência com custo operacional que coubesse no bolso do cliente", justifica Barral.

Outra razão importante foi que a Scania não precisou fazer ajuste no quadro de pessoas. "A equipe de vendas e a de serviços

foram mantidas e continuaram desenvolvendo, entregando soluções visitando e dando atenção ao cliente. A rede de concessionária também não sofreu alterações e, além dos 123 pontos de serviço, a empresa inaugurou no ano passado a maior concessionária do grupo no mundo, a Brasdiesel em Caxias do Sul (RS), e abriu neste ano mais duas casas em Chapecó (SC) e em Vacaria (RS). Isso nos ajudou muito e estamos colhendo os frutos", conta Barral. "E a Scania faz tudo em casa, de para-choque a para-choque",

completa Podgorski.

Por não ter demitido seus empregados a montadora sueca continuou fazendo os testes, lançando novos produtos que foram expostos na Fenatran. "Na Scania o cliente faz o pedido e a empresa produz o que ele quer e entrega no máximo em oito semanas. Assim, não precisa trabalhar com estoque", salienta Barral.

SISTEMA MODULAR

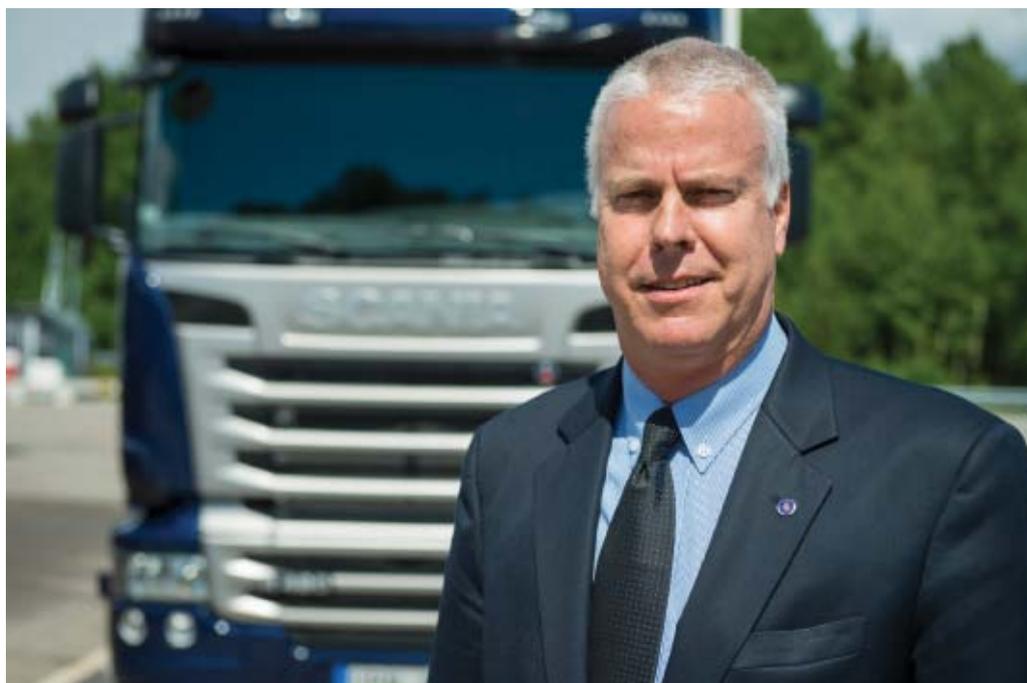
Podgorski ressalta que há duas particularidades importantes da Scania, que é o exclusivo sistema modular. "Isso é parte inerente da engenharia de design há décadas e vem só se aperfeiçoando e expandindo."

O segundo ponto é o sistema de produção global, com a fabricação do mesmo produto em São Bernardo do Campo e na Europa nas duas fábricas principais que fazem tudo desde a usinagem do motor até a cabine do caminhão. "Como o produto é global a única diferença são os destinos e cada mercado tem uma exigência em nível de emissão e regras de pacotes de especificação, peso por eixo, etc. Usamos o sistema modular para adequar, mas é o mesmo produto. Isso trouxe uma vantagem competitiva para a Scania, muito importante durante a crise", salienta Podgorski.

O presidente da Scania Latin America recorda que em 2014, 2015 e 2016 o mercado brasileiro despencou, sendo reduzido neste período a uma quarta parte dos volumes recordes de 2013. "Com a alta demanda da Europa a fábrica brasileira passou a direcionar a sua produção para a exportação", diz Podgorski.

Assim como as demais montadoras, a Scania também sentiu o impacto da crise, mas conseguiu manter a força fabril, o emprego, todos os desenvolvimentos dos projetos que estavam em curso sem ter que fazer cortes. "Isso foi uma vantagem competitiva para a empresa, pois permitiu que se preparasse durante o período de crise para depois fazer a colheita quando o mercado retornar", afirma Podgorski.

As novidades que a Scania apresentou na



Christopher Podgorski: "A expectativa é de fabricar 21 mil veículos pesados em 2017"

Fenatran em hardware, caminhões, novas soluções, novas motorizações são um avanço importante, segundo Barral. "O centro de tudo é a nossa conectividade. Lançamos em outubro do ano passado e começamos a conectar os veículos a partir de janeiro e em dez meses passamos de 5.000 veículos conectados no Brasil, quase 1.000 na América Latina e 300 mil no mundo. Com essa base de dados a empresa consegue fazer uma manutenção adequada a cada veículo."

Na avaliação de Podgorski, em todo o sistema de transporte há muito desperdício e muita oportunidade de aperfeiçoar. "É isso que está no DNA da Scania, sempre focando na melhoria contínua."

PRODUÇÃO

Contrariando a realidade do setor, no qual a capacidade ociosa está próxima de 80%, a fábrica da Scania em São Bernardo do Campo está operando em níveis altíssimos. "Pode-se dizer que o ano está se encerrando em termos de produção e a nossa expectativa é de fabricar em 2017 algo em torno de 21 mil veículos pesados, entre caminhões e ônibus", projeta Podgorski.

Deste total, 25% são para abastecer o

Brasil e 75% para a exportação, sendo que 47% vão para fora da América Latina, seguindo para a África, Leste Europeu e Oriente Médio. "Há alguma coisa na Ásia, mas não é muito significativa", esclarece Podgorski.

Para a África do Sul a empresa exporta veículos com motor Euro 3 e para o Leste Europeu com motor Euro 5 até Euro 6. "A Scania deu mais foco à exportação no período de crise e estamos prontos para a retomada, porque não desmobilizamos as equipes. Ao contrário, contratamos gente, treinamos, continuamos os nossos projetos e estamos preparados para retomar", reforça Podgorski.

O investimento anunciado recentemente de R\$ 2,6 bilhões para o período de 2016 a 2020 será aplicado na modernização da fábrica de São Bernardo do Campo e nos laboratórios de teste de motores. "É a Indústria 4.0 na sua plenitude", salienta o presidente da Scania Latin America. "Os investimentos são grandes na fábrica de cabines e de motores para viabilizar as novas motorizações que foram apresentadas na Fenatran."

Podgorski lembra que a fábrica de São Bernardo do Campo foi eleita a número

um em 2016 pelo grupo Scania. “Nessa competição sadia que existe entre as oito fábricas da Scania uma série de critérios são avaliados, como o volume, a qualidade, a produtividade, o custo, a segurança e o número de acidentes. Isso significa que essa fábrica é uma referência dentro da companhia por ser eficiente, produtiva e competitiva”, afirma.

Embora mantenha a área de pesquisa e desenvolvimento centralizada na Suécia, os projetos da Scania são integrados com o Brasil, onde mantém 350 engenheiros. “Tudo que é desenvolvido aqui entra no portfólio global e a produção ocorrerá na fábrica da Europa ou na de São Bernardo, conforme a conveniência de custo”, explica Podgorski.

“Todos os processos, gestão dos projetos são centralizados como se estivesse na Suécia, mas o trabalho é efetuado aqui. Temos mais de quatro mil engenheiros na área de pesquisa e desenvolvimento que mantém a Scania a um passo à frente dos competidores”, destaca Podgorski.

O trabalho da engenharia brasileira é fazer as adaptações dos veículos que serão comercializados aqui. “O foco é somente em mercados que têm aplicações severas. E o Brasil é um perfeito campo de provas para isso. A aplicação sucroalcooleira é desenvolvida aqui e o semipesado é um veículo tipicamente de aplicação brasileira”, esclarece o presidente e CEO da Scania Latin America.

A Scania está aplicando os seus recursos de engenharia para fazer customizações porque está crescendo bastante o pedido de produtos especiais.

“Ônibus com motor dianteiro, biarticulados, isso também foi delegado para cá. São aplicações que acontecem na América Latina ou no Brasil. Não faz sentido desenvolver na Suécia”, esclarece Podgorski.

INDÚSTRIA 4.0

Qual a tendência da Indústria 4.0 para a área de manufatura? “Acho que existem tendências claras. A digitalização, a



Roberto Barral: “A Scania faz tudo em casa, de para-choque a para-choque”

conectividade, automação são processos que vão avançar. O exemplo mais tangível que temos é na fábrica de cabines, onde o processo era mais manual e passa a ser mais automatizada. Faz parte dos investimentos que estamos realizando aqui”, comenta Podgorski.

A fábrica de cabine, em Oskarshamn, na Suécia, é inteira automatizada, com 257 robôs. “O diferencial é que não diminuiu o número de colaboradores, mas mudou completamente o perfil deles. São mais técnicos, operadores, programadores e fazem a gestão de manutenção preventiva para que o robô nunca pare. É a Indústria 4.0 e a Scania entende que processos repetitivos de solda e de pintura os robôs podem fazer, assegurando a qualidade até em níveis melhores que o ser humano. Mas, em outras atividades que são muito importantes, como a montagem de motores, o ser humano faz melhor”, afirma Podgorski.

Na avaliação de Podgorski, as fábricas não terão uma total automatização. “Onde a automatização traz mais qualidade e melhor custo vamos para este caminho”, diz.

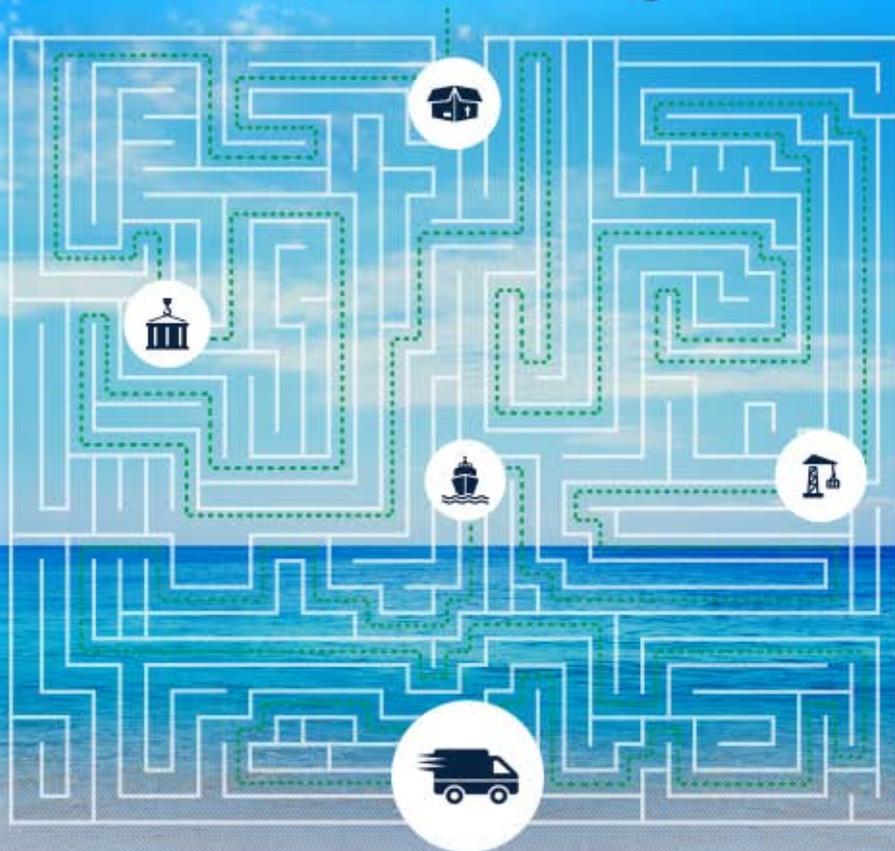
Barral salienta que a Indústria 4.0 já fez uma revolução ao longo do tempo na Scania no nível de pessoas que fazem par-

te da fábrica. “O perfil dos profissionais é tão alto que eles conseguem sugerir a melhor metodologia de processo. Estão cursando faculdade, fazendo engenharia, estudando. É um nível completamente diferente do que se tinha no passado, com outro perfil, que consegue avaliar a qualidade, a eficiência e dar sugestão sobre os processos da linha. Eu importei da fábrica dez funcionários que deram um show na área comercial em processo e implementação”, relata Barral.

Os planos da Scania para 2018 é dar sequência aos lançamentos e a melhoria contínua de todos os seus produtos. “Depois dos novos motores que garantem 15% de economia de combustível, do caminhão Heavy Tipper para mineração, que assegura 15% de economia de carga transportada, do plano de manutenção flexível com 16% de economia e do programa de treinamento a Scania vai continuar pensando em evolução e novidades”, salienta Barral.

“Com o hardware avançado, todos os serviços conectados e a interação diária da Scania com o cliente buscando a melhoria contínua no fim do dia vai sobrar mais dinheiro no bolso. Essa é a nossa proposta de valor”, acrescenta Podgorski. **CTM**

Você tem problemas para saber onde sua carga está?

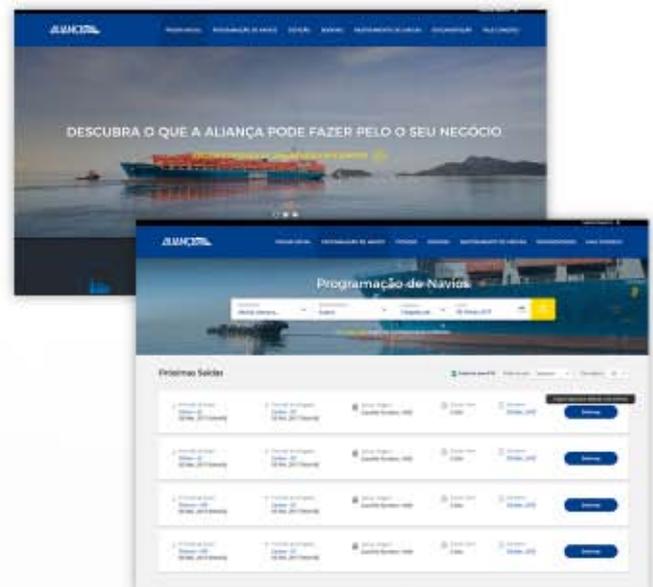


Com a Aliança sua mercadoria entra na direção certa!

Monitore sua carga de qualquer lugar. Basta ter um computador, tablet ou celular.

Agora você pode:

- ✓ Rastrear cargas
- ✓ Fazer agendamentos
- ✓ Controlar toda a documentação
- ✓ Tirar dúvidas de forma rápida e eficaz
- ✓ Efetuar consulta por NF



Acesse o nosso site. É rápido, fácil e seguro

www.alianca.com.br/portalcabotagem



Iveco vai investir US\$ 120 milhões no Brasil

O valor será aplicado até 2019 em pesquisa e no desenvolvimento de novos produtos como o Daily City e os caminhões Tector de 8, 11 e 13 toneladas e na versão com câmbio automatizado Autoshift

SONIA MORAES

A Iveco anunciou na Fenatran o seu novo ciclo de investimentos para o Brasil que totaliza US\$ 120 milhões. O montante será aplicado até o primeiro semestre de 2019 em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos como os modelos Daily City e os caminhões Tector de 8, 11 e 13 toneladas e na versão com câmbio automatizado Autoshift.

No período de 2014 a 2016 a montadora investiu R\$ 650 milhões no país. A maior parte deste valor foi aplicada em manufatura, com a modernização de seu complexo industrial de Sete Lagoas (MG), na nacionalização dos seus veículos e na rede de concessionárias.

Ricardo Barion, diretor de marketing da Iveco para a América Latina, lembrou que os 20 anos da empresa no Brasil foram marcados pela transformação da marca e que a recente crise foi encarada como uma oportunidade. "Ainda não temos o market share que gostaríamos, mas estamos trabalhando para chegarmos aos 30 anos com mais vigor no mercado brasileiro", salientou Barion.

Ao comentar a trajetória da Iveco no Brasil o diretor de marketing recordou as conquistas e os desafios que a empresa enfrentou ao longo das últimas décadas, quando começou revendendo caminhões importados em 1997.

Em 2000 a Iveco inaugurou a sua fábrica na cidade de Sete Lagoas (MG), onde pro-



A linha Tector terá uma versão com câmbio automatizado Autoshift

duziu 50 mil veículos, atingindo no mesmo ano a venda de 20 mil unidades da Daily.

Em 2007 a empresa venceu a licitação para vender os seus veículos ao Exército e lançou a família Stralis. Em 2009 inaugurou o centro de operações de peças e começou a produzir o caminhão Tector, lançando a linha Ecoline em 2012. "Investimos US\$ 20 milhões por ano em qualidade", disse Barion, ressaltando também a inauguração do campo de provas, o primeiro da marca na América Latina, com 1.650 metros de extensão.

DESTAQUES

Entre os veículos apresentados em seu estande a montadora destacou os novos modelos da linha Tector de 8 e 11 toneladas, que chegam ao mercado brasileiro no final de 2018. Os caminhões são equipados com o motor FPT N45 de 4,5 litros e transmissão de cinco velocidades. A versão de 11 toneladas pode receber um terceiro eixo com ca-

pacidade aumentada para 13 toneladas. Apresentou também a nova Daily City 30S13 nas versões chassi cabine e furgão com novos eixos e mais leve, que serão comercializadas a partir do primeiro trimestre de 2018. Exibiu ainda o caminhão Hi-Way uma edição limitada de apenas 20 unidades em comemoração aos 20 anos da Iveco no Brasil. Esta série de veículo sai com o nome do cliente.

Na área de pós-venda a Iveco apresentou a linha NexPro, que contém peças genuínas com procedência de fábrica e os planos de revisão com preço fixo. "Hoje 85% da rede é certificada para garantir que os procedimentos serão os mesmos em qualquer concessionária", disse Barion, acrescentando que a rede teve uma queda de 50% no tempo de atendimento e liberação dos veículos.

Barion afirmou que a Iveco ampliou nos últimos anos os seus negócios com parceiros na América Latina, principalmente para a Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai.

Segundo Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina, no período de 2014 a setembro de 2017 o ritmo das exportações para a Argentina cresceram 170%, o que representa um volume anual de 2.000 unidades a mais. "No primeiro semestre de 2017 mais de 1.700 veículos da marca foram comercializados no mercado latino-americano", disse Borba. **CTM**

SEJA QUAL FOR A DIREÇÃO, A CUMMINS ESTARÁ SEMPRE PRONTA.

Tudo muda com muita velocidade e segue diferentes caminhos, mas a Cummins conhece o mercado como ninguém e está sempre preparada.

/// Foco no cliente

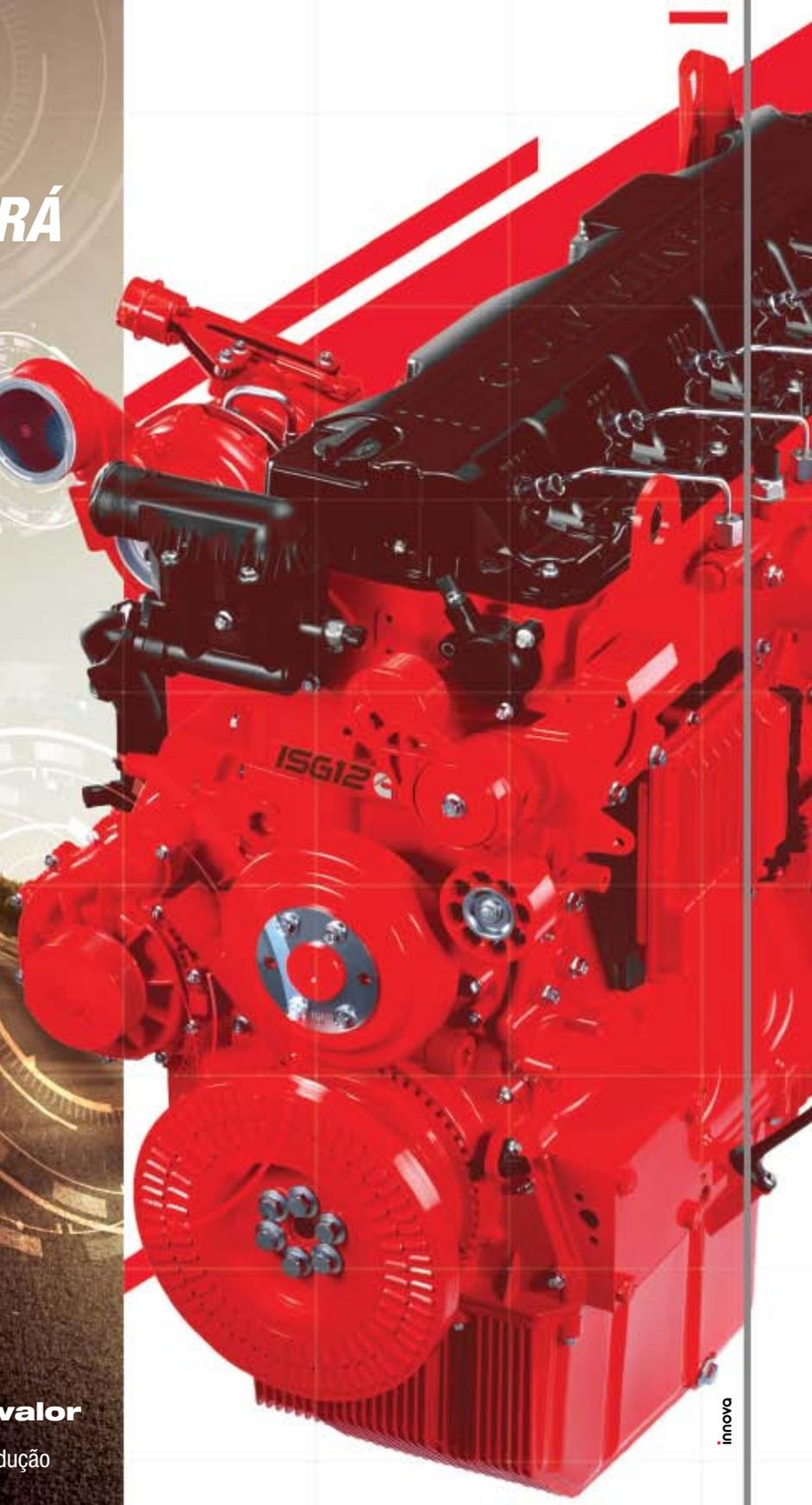
Projetos feitos de acordo com as necessidades de nossos clientes.

/// Tecnologias que geram valor

Desenvolvemos tecnologias fundamentais para redução do custo operacional.

/// Variedade de produtos

Motores de 2,8 a 12 litros para segmentos de caminhões leves, médios e pesados.



innova

Fale com a Cummins.
0800 286 6467

www.cummins.com.br

www.facebook.com/cumminsbrasil





DAF quer 10% de participação no Brasil em 2018

Além de lançar novos produtos para o segmento off-road, a empresa planeja aumentar de 23 para 45 o número de concessionárias e trazer para o Brasil a Paccar Financial

SONIA MORAES

A DAF, fabricante holandesa que pertence ao grupo americano Paccar, quer ampliar a sua participação no mercado de caminhões pesados no Brasil, de 5,5% para 10% em 2018. Para atingir essa meta, a empresa começa a abastecer a sua rede de concessionária com os novos modelos off-road CF85 e XF105,

para operações de madeira e cana, que foram apresentados durante a Fenatran. "Estamos lançando produtos totalmente adequados às necessidades do mercado que, somados à experiência e ao relacionamento da nossa rede, coloca a empresa em uma nova posição comercial no Brasil", disse Luis Gambim, diretor comercial

da DAF Caminhões Brasil.

"Com o lançamento do XF105 off-road a DAF passa a atender à nova legislação que permite PBTC (peso bruto total combinado) de 91 toneladas em rodotrens de 11 eixos, uma solicitação do setor sucroalcooleiro", destacou Gambim.

Os dois caminhões off-road estão



Os caminhões off-road CF85 e XF105 visam principalmente ao segmento de madeira e cana

equipados com motor Paccar MX 13, de 12,9 litros. O modelo CF85 tem potência de 460 cv e o XF105, 520 cv, o mais potente da marca no Brasil. O XF 105 está disponível em duas opções de cabine: Comfort Cab e Space Cab, ambas com cama e agregando todos os opcionais e diferenciais da linha CF.

Além dos dois modelos off-road, a DAF começa vender no mercado brasileiro a linha XF105 4x2 para o segmento de cegonha, químico, baú e sider.

Para sustentar esse crescimento, a empresa está ampliando a sua rede de concessionária com a inauguração de mais duas unidades: uma em Uberlândia (MG), de um parceiro que já possui uma revenda em Goiânia, e a outra em Chapecó (SC), de um grupo que opera em Curitiba e Cascavel (PR) e Itajaí (SC). "Com isso aumentamos a nossa rede para 23 concessionárias cobrindo 85% do território nacional", disse Gambim.

Incluindo os dez postos de serviços autorizados, oficinas tradicionais homologadas pela DAF com peças originais e de outras marcas, a DAF passa a contar com 33 pontos de atendimento aos clientes.

Luis Gambim: "A empresa também está investindo no pós-venda"

"Não vamos parar por aí, nos próximos cinco anos pensando na retomada gradual do mercado de caminhões no Brasil, chegaremos a 45 concessionárias, cobrindo quase que a totalidade do território nacional", prometeu Gambim.

O diretor afirmou também que a empresa está investindo no pós-venda para



assegurar dois objetivos fundamentais para o sucesso comercial da DAF no Brasil, que é a disponibilidade do caminhão e o menor custo operacional. "Para alcançar esse nível de qualidade no pós-venda, começamos a dar garantia de dois anos, sendo o segundo ano somente para o trem de força sem limite de quilometragem. Isso demonstra a confiança dos nossos produtos", observou Gambim. "Temos contrato de manutenção ajustado ao tipo de operação e à necessidade de cada cliente e o serviço de assistência 24 horas disponível em todo território brasileiro."

Para suprir a demanda do mercado de reposição, a DAF possui mais de 30 linhas de produtos com mais de 800 itens de peças para caminhões.

Outra estratégia da DAF para garantir o seu crescimento no mercado brasileiro, é a abertura do seu braço financeiro. Neste projeto a montadora investiu R\$ 100 milhões com recursos próprios.

"Estamos trazendo a Paccar Financial para o Brasil. O processo de abertura desse banco está em estágio avançado, aguardando apenas os processos legais para iniciar a sua operação", esclareceu Michael Kuester, presidente da empresa.

A estrutura física do banco já está pronta e vai ocupar o segundo andar na sede da DAF em Ponta Grossa (PR). "Estamos trazendo ao Brasil toda a solidez da nossa instituição financeira que é parceira há 57 anos da rede de concessionária da marca no mundo", destacou Kuester.

O presidente ressaltou que a companhia tem base sólida para sustentar o crescimento da marca no Brasil. "Estamos atentos ao movimento e à retomada do mercado de caminhões no país e percebendo a melhora da confiança dos nossos clientes na economia", disse Kuester.

Assim como as demais montadoras, a DAF também está atenta às oportunidades no exterior. Segundo Kuester, entre os planos da empresa está o início da operação de exportação para os países do Mercosul.

CTM

Mais segurança para veículos e motoristas

Wabco mostra sistemas de assistência ao condutor, desenvolvidos para proporcionar mais eficiência e conectividade às frotas comerciais

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Veículos e implementos serão obrigados a ter controle eletrônico de tombamento

A Wabco apresenta soluções que dão suporte a sistemas inteligentes de caminhões, ônibus e semirreboques. O ESCsmart (Electronic Stability Control) é um controle de estabilidade da indústria automotiva para ABS que serve para ônibus e caminhões. A obrigatoriedade do controle eletrônico de estabilidade (ESC) foi aprovada pelo Contran, no ano passado. A resolução 641 estabelece como obrigatória a instalação do sistema em ônibus das categorias M2 e M3 (não é obrigatório para ônibus urbano, exceto se for escolar), caminhões das categorias N2 e N3 e reboques e semirreboques das categorias O3 e O4. A efetiva produção de veículos com o controle de estabilidade começa em 2022, sendo que a partir de 2024, todos os veículos novos (saídos de fábrica, nacionais e importados) deverão contar com a solução, enquanto que os implementos rodoviários (semirreboques) deverão ter o controle de rolagem ou capotamento.

A funcionalidade ESCsmart tem base nas plataformas do sistema de freio ABS e do freio EBS. É uma ferramenta de segurança ativa que monitora a estabilidade rotatória e direcional dos veículos, podendo intervir automaticamente, independentemente do motorista, quando um alto risco de instabilidade é detectado, contribuindo assim para reduzir a probabilidade de acidentes, particularmente aqueles que envolvem capotamento, tombamento, derrapagem ou efeito canivete. As características do sistema ESCsmart incluem controle de estabilidade direcional do veículo em superfícies de baixo e de alto atrito.

As configurações permitem movimentos mais ágeis ao veículo, em manobra de esterçar, ganhando produtividade durante a operação. “Os veículos comerciais passam por uma revolução tecnológica que vai proporcionar conectividade e segurança. A empresa está orgulhosa de lançar o ESCsmart e

desempenhar um papel fundamental para ajudar a apoiar as iniciativas para redução de acidentes rodoviários”, diz Reynaldo Conreira, presidente da Wabco América do Sul. Segundo Conreira, o ESCsmart é a primeira e mais eficiente tecnologia da indústria de veículos comerciais para homologar o controle de estabilidade, economizando tempo e esforço para os fabricantes de veículos. A tecnologia é certificada pelo TÜV Nord Germany, um credenciado serviço técnico alemão, e aprovada para uso em 27 países da União Europeia e outros 20 países em todo o mundo.

A Wabco desenvolveu o controle eletrônico de estabilidade para veículos comerciais em 2001, vendendo mais de um milhão de sistemas em todo o mundo. Em veículos pesados, o controle de estabilidade cumpre uma tarefa mais complexa do que em um carro de passeio. A execução do trabalho requer um controle de engenharia eletrônica, além de sensores de alto desempenho. O caminhão pode contar ainda com a função de controle de estabilidade anticapotamento (Roll Stability Control). No semirreboque, também será obrigatório o sistema de controle de estabilidade antitombamento (Rollover Stability System), uma funcionalidade incluída no sistema de freio eletrônico EBS da marca.

Para evitar a derrapagem do veículo dentro dos limites físicos e auxiliar na prevenção do tombamento, o sistema avalia os dados como velocidade da roda, informações de carga e, por meio de sensor integrado, dados de aceleração transversal. Ao analisar essas informações de forma rápida e eficaz, a unidade de controle eletrônico do veículo

detecta as probabilidades de tombamento e automaticamente aplica os freios. Juntamente com ABS, obrigatório desde 2014, o controle de estabilidade deixa carretas e caminhões mais seguros.

Além do ESCSmart, sistema de controle eletrônico de estabilidade com reprogramação independente em unidade de controle eletrônico (Electronic Control Unit) para ônibus e caminhões, a empresa tem em seu portfólio o SmartTrac ESC, um sistema que intervém automaticamente nos freios quando há um alto risco de capotamento ou de instabilidade direcional que poderia levar à perda de controle do veículo. A empresa colocou no mercado a marca SmartTrac, uma família que reúne ABS, controle automático de tração (Automatic Traction Control), controle eletrônico de estabilidade e sistema de controle de estabilidade anticapotamento.

O SmartTrac tem funções que auxiliam o trabalho do motorista ao volante, aumentando a segurança do veículo, da carga e até de pedestres e outros veículos, por ajudar a evitar derrapagens e saltos, e habilitar a redução da distância de parada na maioria das condições da superfície da pista. Estas funções também tornam o veículo mais eficiente porque contribuem para prolongar a vida útil do pneu e ajudam a evitar o tempo para manutenção, reduzindo os custos para o proprietário. São tecnologias que abrem as portas para uma série de funções de segurança ativa para mitigação de colisão. On City é uma solução de frenagem que, por meio de sensores laterais, acusa a presença de pessoas e bicicletas, evitando atropelamentos.

O controle de estabilidade é o caminho para tornar o semirreboque inteligente. O Trailer EBS-E (Electronic Braking System for Trailers) é uma plataforma central para controle de frenagem, estabilidade e tração, antitombamento, que permite o manejo de 40 funções do programa semirreboque inteligente destinadas a segurança veicular, eficiência energética, eficácia e conforto do motorista, além de conectividade. Para a segurança avançada do semirreboque, a Wabco dispõe do TailGuard que realiza



Reynaldo Contreira diz que o Brasil dá um passo importante na área de segurança

o monitoramento constante quando o movimento é de marcha à ré e também aciona os freios autonomamente em caso de necessidade, em conformidade com a distância mínima definida.

MENOS ACIDENTES

De acordo com Contreira, a combinação da obrigatoriedade e da crescente aceitação no mercado de tecnologias para a segurança e a eficiência veicular acelera a importância e eleva o reconhecimento que os avançados sistemas podem proporcionar para tornar os veículos mais inteligentes e as estradas mais seguras. “O controle de estabilidade tem uma história de sucesso impressionante na Europa e é reconhecido como um contribuinte significativo para a redução de 11% em acidentes fatais envolvendo caminhões desde 2014”, diz. “É importante destacar que não são produtos caros e que trazem um retorno muito positivo com a redução dos acidentes”, completa.

Segundo a Federal Motor Carrier Safety Administration, órgão regulador do departamento de transporte nos Estados Unidos, tombamentos são a quarta causa mais frequente de acidentes fatais envolvendo caminhões. Tombamento também está entre os principais motivos de morte nos acidentes em estradas brasileiras. “Com a introdução destes sistemas ativos contra o travamento de rodas e a inclinação do veí-

culo, que impactam fortemente na melhoria da segurança veicular, o Brasil dá um importante passo para a segurança no trânsito”, afirma Contreira. No mercado americano desde 2003, frotas de veículos comerciais equipados com SmartTrac relatam uma redução de até 60% em tombamento e acidentes de perda de controle.

Na Europa, a evolução das tecnologias levou a uma significativa redução do número de acidentes desde a década de 1990, segundo o European Road Safety Observatory, órgão da Comissão Europeia para a segurança nas estradas. A União Europeia traçou o objetivo de reduzir em 50% o total de fatalidades até 2020. As principais causas de acidentes na Europa são: saída de pista (35%), colisão traseira (25%), capotamento (15%) e colisão frontal (10%). No Brasil, um levantamento da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR) mostra trajetória de queda no total de acidentes com caminhões e ônibus. As principais causas de acidentes nas estradas brasileiras são: colisões com outros veículos 40%, tombamento ou saída de pista 22%, colisão frontal ou atropelamento 31% e outras naturezas 8%.

A Wabco também disponibiliza sistema de freio antitravamento de rodas (Anti-Lock Braking Systems), suspensão a ar eletronicamente controlada (Electronically Controlled Air Suspension) e automatização da caixa de câmbio (Automated Manual Transmission). On Guard Max é um sistema de frenagem autônoma com radar conectado ao ABS. A empresa é parceira das principais montadoras em diversas partes do mundo: o grupo de produtos ESC e EBS totalizou 11% das vendas da marca em 2015. Controles eletrônicos de tração e de estabilidade são exigidos desde novembro de 2014 em novos caminhões na Alemanha. Nos Estados Unidos, o controle de estabilidade tornou-se obrigatório no primeiro semestre de 2015. O sistema é obrigatório na Austrália, Canadá, países da União Europeia, Israel, Japão, Nova Zelândia, Rússia, Coreia do Sul e Turquia. A Argentina ensaiou a obrigatoriedade para 2018 e postergou para 2022. **CTM**

Volkswagen Amarok V6 Highline chega em fevereiro

Será a picape média mais potente do mercado brasileiro: seu Motor 3.0 V6 TDI (turbodiesel) gera 225 cv e tem desempenho de carro esportivo



Na pré-venda do Amarok V6 Highline foram comercializadas 450 unidades em 24 horas

Picape com mais recursos de segurança, inovação e conectividade de seu segmento no Brasil, a Volkswagen Amarok passará também a ser a mais potente, com a introdução da versão V6 Highline. A novidade, que traz o motor 3.0 V6 TDI (turbodiesel) de 225 cv, chega às concessionárias da marca em fevereiro e, em dezembro, o programa de pré-venda, a preço de R\$ 187.710, esgotou-se em 24 horas, com 450 unidades comercializadas.

A Amarok V6 Highline tem configuração de carroceria cabine dupla e extensa lista de itens de série, que inclui recursos como faróis bixenônio com luzes de uso diurno de LED, sistema de auxílio ao estacionamento com câmera de ré, sistema de freios pós-colisão e os mais modernos recursos de infotainment do mercado.

De última geração, o novo motor tem 3 litros de cilindrada e combina tecnologia de injeção direta common-rail de combustível e turbocompressor de geometria variável.

Esse motor possui acionamento dos comandos por correntes, que não requerem manutenção, e circuitos separados de arrefecimento para o cabeçote e o bloco, o que permite melhor gerenciamento da temperatura de funcionamento.

A potência é de 225 cv (disponível na ampla faixa de 3.000 rpm a 4.500 rpm). O torque é poderoso, de 550 Nm (56,1 kgfm), proporcionado já a partir de apenas 1.500 rpm e mantendo-se pleno até as 3.000 rpm. Em relação ao já eficiente motor 2.0 biturbo que equipa as versões SE, Trendline e Highline (todas de cabine dupla), o ganho é de 25% em potência (45 cv a mais) e de 31% no torque (130 Nm, ou 13,3 kgfm). Segundo a Volkswagen, todo esse torque a tão baixo regime de giro dá à Amarok V6 desempenho excelente em qualquer tipo de terreno. Basta um leve toque no acelerador para que se obtenha resposta pronta.

A Amarok V6 Highline tem desempenho próximo ao de modelos esportivos da

Volkswagen. Sua velocidade máxima é de 190 km/h. E a picape acelera de 0 a 100 km/h em apenas 8 segundos. Para esse desempenho de carro esporte colabora o câmbio automático de 8 marchas que equipa a Amarok V6 Highline. Trata-se de uma nova versão da transmissão utilizada atualmente nas demais versões da picape (equipadas com o motor 2.0 TDI), desenvolvida para lidar com o maior torque produzido pelo motor V6 TDI.

A picape produzida na fábrica da Volkswagen em General Pacheco, na Argentina, tem sistema de tração permanente nas quatro rodas 4Motion e é equipada com pneus 255/55 R19, com rodas de liga leve de 19 polegadas com desenho Milford.

SEGURANÇA

Conforme a fabricante, a segurança é total na Amarok V6 High-line. O modelo oferece o que há de mais moderno no segmento de picapes médias. Além do sistema ABS off-road, que auxilia na frenagem sobre piso solto (como terra ou cascalho), a Amarok V6 Highline é equipada com freios a disco nas quatro rodas, recurso exclusivo no segmento.

Os discos dianteiros possuem 332 mm de diâmetro, o que colabora para melhor desempenho em situações de maiores cargas. Os discos traseiros, de 300 mm de diâmetro, possuem cobertura interna para evitar o acúmulo de sujeira, especialmente em situações de fora de estrada.

A Amarok V6 Highline também traz de



O volante multifuncional da Amarok V6 Highline ajuda na operação do sistema de infotainment e das funções do computador de bordo da picape

série o sistema de freios Post-Collision Brake (sistema de frenagem automática pós-colisão), exclusivo na categoria. Esse sistema aciona automaticamente os freios do veículo quando ele se envolve em uma batida, para reduzir a energia cinética residual. O acionamento do sistema de frenagem pós-colisão se baseia na detecção da colisão inicial pelos sensores dos airbags.

A picape Volkswagen é equipada com vários recursos de auxílio ao motorista, como Controle Eletrônico de Estabilidade (ESC), HDC (Hill Descent Control ou Controle Automático de Descida) e HSA (Hill Start Assist ou Assistente para Partida em Subida). Também traz o BAS (Sistema de Assistência à Frenagem), ASR (Controle de Tração) e EDS (Bloqueio Eletrônico do Diferencial), todos itens de série.

Também é item de série o indicador de perda de pressão dos pneus. Esse sistema (composto de quatro sensores instalados nas válvulas de enchimento dos pneus) mede diretamente a pressão de cada pneu e aciona um alerta no quadro de instrumentos se um deles tiver a pressão abaixo do valor recomendado. Resultado: maior segurança – aumentando a vida útil dos pneus – e menor consumo de combustível.

A lista de recursos de segurança da Amarok V6 Highline é adicionada pela oferta, de série, de quatro airbags (dianteiros e

laterais de tórax e de cabeça para motorista e passageiro) e faróis bixenônio com luz de condução diurna (DRL) em LED, além de sistema ISOFIX para fixação de cadeiras para criança no banco traseiro.

CONFORTO A BORDO

O volante multifuncional da Amarok V6 Highline ajuda na operação do sistema de infotainment e das funções do computador de bordo da picape – o mostrador, entre o velocímetro e o conta-giros, é colorido. Também traz as aletas (shift paddles) para mudanças de marcha.

No quadro de instrumentos, um detalhe chama a atenção na Amarok V6 Highline: ao se dar a partida, as agulhas dos mostradores fazem uma “varredura”, tal qual no Golf GTI.

O sistema Park Pilot, complementado pela câmera de ré, torna mais fácil a tarefa de estacionar a picape, que mede 5,25 metros de comprimento, com 3,10 metros de entre-eixos.

A Amarok V6 Highline conta, entre outros itens, com sistema de alarme acústico e visual para os cintos de segurança não afivelados nos bancos dianteiros. Também há uma tomada de 12 V posicionada atrás do apoio-braço dos bancos dianteiros.

Seus bancos são revestidos de couro e

têm ajustes elétricos nos dianteiros, que possuem o certificado “ergoComfort” – emitido pelo instituto alemão Aktion Gesunder Rücken - AGR (Campanha para Costas Saudáveis). A AGR é uma associação mantida por médicos e terapeutas que promove ações e pesquisas para prevenção de dores nas costas.

Os novos bancos contam com 14 vias de ajustes, sendo 12 elétricas – ajuste de distância longitudinal (2), ângulo de inclinação do encosto (2), ajuste de altura (2), apoio lombar (4) e ângulo de inclinação do assento (2) – e 2 manuais (extensão do assento).

A MAIS CONECTADA

A Amarok V6 Highline vem equipada de série com o sistema de infotainment Discover Media, com tela colorida sensível ao toque (“touchscreen”) de 6,33 polegadas, leitor de CD, duas entradas para SD-Card, Aux in e porta USB. É possível usar via Bluetooth dois celulares simultaneamente e operar telefone e áudio (streaming).

A central de infotainment Discover Media permite a locução de mensagens de texto (SMS) do celular por meio dos alto-falantes. É possível responder por meio de comando de voz a mensagem, enviada em formato SMS.

Além disso, o Discover Media realiza a interface com o sistema de assistência de estacionamento ‘Park Pilot’, que, além de demonstrar a aproximação de obstáculos na dianteira em manobras de estacionamento, transmite (na tela central do console) a imagem da câmera traseira de estacionamento.

O Discover Media traz adicionalmente recurso de navegação que se destaca pela facilidade de uso e interatividade com o painel de instrumentos, possibilitando uma condução mais segura e confortável. Esse sistema também contempla o MapCare, que permite a atualização periódica gratuita da base de mapas durante toda a vida do veículo.

A Amarok recebeu, em novembro, o prêmio “International Pick-up Award 2018” (IPUA 2018). A Volkswagen Amarok venceu o IPUA em 2010 e, por isso, é a primeira picape a receber esse prêmio pela segunda vez. **CTM**

Mercedes-Benz lança o Vito elétrico na Europa

O “eVito” é o primeiro veículo de produção em série desenvolvido dentro da nova estratégia de oferecer solução tecnológica customizada especificamente para as necessidades do cliente



No e-Vito o cliente pode escolher entre duas opções de velocidade máxima: 80 km/h ou 120 km/h

A Mercedes-Benz Vans da Alemanha planeja oferecer ao mercado todas as suas linhas de veículos comerciais leves com propulsão elétrica. O ponto de partida é o início das vendas do “eVito”, da categoria de vans médias, que já está disponível para encomenda na Europa, com as entregas começando no segundo semestre de 2018.

Com baterias de capacidade instalada de 41,4 kWh, a autonomia do “eVito” será de aproximadamente 150 km. Mesmo em condições desfavoráveis, como baixas temperaturas externas, com carga total, terá uma autonomia de 100 km.

A bateria pode ser carregada totalmente em cerca de seis horas, enquanto que uma potência de 84 kW e de até 300 Nm de torque disponibilizam desempenho dinâmico, segundo a fabricante. Quando se trata de velocidade máxima, o cliente pode escolher entre duas opções: 80 km/h que

satisfaz todos os requisitos de tráfego em áreas urbanas, enquanto conserva energia e autonomia; se há necessidade de mais velocidade, o cliente poderá escolher a faixa máxima de até 120 km/h.

Nessa primeira etapa de encomenda do “eVito” estão disponíveis duas versões de tamanho. A versão mais longa possui um comprimento total de 5.140 mm, enquanto a extralonga mede 5.370 mm. O veículo pode acomodar uma carga útil de 1.073 kg e um volume máximo de carga de 6,6 m³. A instalação da bateria embaixo do veículo contribui para o uso irrestrito da totalidade do espaço interno. O PBT do veículo é de 3.200 kg.

ESTRATÉGIA

Fabricante líder de veículos comerciais leves, a Mercedes-Benz Vans apresentou

sua estratégia de utilização de propulsão elétrica no Seminário “eDrive@VANS” em Berlim, capital da Alemanha. O foco não está centrado somente no veículo elétrico, mas também na ampla solução tecnológica customizada especificamente para as necessidades comerciais do cliente. O “eVito” é o primeiro veículo de produção em série desenvolvido dentro dessa abordagem estratégica.

“Estamos convencidos da necessidade da propulsão elétrica em nossos veículos comerciais leves, especialmente nas aplicações urbanas”, afirma Volker Mornhinweg, CEO da Mercedes-Benz Vans. “Com a iniciativa ‘eDrive@VANS’, estamos mostrando que somente soluções completas de mobilidade, que vão além da propulsão, apresentam uma alternativa real para os clientes. O ‘eVito’ é o ponto de partida e será seguido pela nova geração da Sprin-

ter, bem como pelo Citan.”

Se a eletrificação de veículos quiser competir em igualdade de condições com o motor clássico de combustão interna, precisará de mais do que simplesmente parâmetros econômicos, como o custo de aquisição e o custo operacional. Nesse sentido, tão importante quanto o TCO (Custo Operacional Total), é a implementação de uma infraestrutura robusta para recarga das baterias, bem como a oferta de serviços e conectividade.

A estratégia “eDrive@VANS” se baseia em cinco pilares: solução completa, conhecimento do setor, rentabilidade, trabalho em parceria e transferência de tecnologia.

A Mercedes-Benz Vans está buscando soluções num sistema completo customizado que se baseia na orientação de quem tem conhecimento do setor. O diálogo entre os clientes e especialistas da empresa, por exemplo, possibilitará a adequação de cada um dos conceitos operacionais para atender às necessidades dos transportadores, tamanho da frota e perfil de condução, bem como aos pré-requisitos voltados à criação da infraestrutura para recarga.

Como uma das pioneiras no desenvolvimento de veículos elétricos movidos à bateria – a van MB 100 utilizava um motor elétrico em meados dos anos 1990 –, a Mercedes-Benz Vans combina a experiência conquistada ao longo de duas décadas com ampla especialização no setor. Veículos comerciais precisam ser customizados para os seus usos específicos, seja para o transporte ou serviços. Começando com o Vito e continuando com a Sprinter, em 2019, a empresa oferecerá modelos elétricos flexíveis e versáteis, que possam ser adequados a qualquer demanda dos clientes. O novo “eVito” vai incorporar essa grande variedade desde o lançamento no mercado.

RENTABILIDADE

Quando se trata do TCO, os novos veículos elétricos se colocam em níveis equivalentes ao Vito a diesel. O preço maior de aquisição é compensado pelos custos de



A instalação da bateria embaixo do veículo permite o uso da totalidade do espaço interno

manutenção e energia menores, bem como por economia de impostos.

Um importante pré-requisito para o êxito dessa solução é a estrutura apropriada, bem como o preço atrativo da eletricidade. Desenvolvimentos rápidos na tecnologia de baterias preveem que, no futuro, os veículos elétricos serão amortizados de modo mais rápido do que os de motores convencionais, oferecendo vários benefícios comerciais e ambientais.

Segundo a fabricante alemã, a eletrificação vem sendo acompanhada por uma mudança de paradigma no desenvolvimento de veículos, com destaque para a geração de novas soluções em parceria com clientes. Necessidades específicas de clientes estratégicos, como a prestadora de serviços de logística Hermes, por exemplo, são integradas diretamente no desenvolvimento dos veículos elétricos e serviços.

A Hermes e a Mercedes-Benz Vans fizeram uma parceria no início deste ano e embarcarão em uma fase piloto em Hamburgo e Stuttgart no início de 2018. A frota elétrica, que será usada para entrega de encomendas, será incorporada depois a outras aplicações urbanas e atingirá um total de 1.500 unidades do Vito e da Sprinter elétricos até 2020. A cooperação estratégica também inclui um trabalho conjunto para gerar um conceito para a estrutura de recarga eficiente nas centrais de logística da Hermes, bem como serviços de TI para o controle da frota elétrica. Além disso, o processo de entregas será acelerado por

meio de sistemas que facilitem a carga e a descarga automáticas dos pacotes.

A Mercedes-Benz Vans também está trabalhando com seus clientes para impulsionar o processo de inovação e soluções “last-mile” (das centrais de distribuição aos clientes finais) não visando somente ao setor de entregas de pacotes e de documentos. Os resultados da parceria com o cliente para o ‘last mile’ podem ser transferidos para outros setores. No final, todos os clientes poderão se beneficiar com essa transferência de conhecimentos e tecnologia, segundo a empresa.

Independentemente do tipo de propulsão escolhido, não se pode abrir mão do conforto, segurança e ergonomia a bordo. Assim, para garantir esses atributos tradicionais, a Mercedes-Benz Vans está aprimorando conceitos já aplicados com êxito em veículos da marca, desenvolvendo-os ainda mais para o trem de força totalmente elétrico. Isso se deve ao acesso a amplos recursos tecnológicos da Daimler AG. O grupo tem investindo pesadamente em mobilidade elétrica, fazendo uso sistemático de sinergias entre as divisões de automóveis e de veículos comerciais.

Nesse contexto, por exemplo, a Deutsche Accumotive – uma subsidiária da Daimler sediada em Kamenz, próxima a Dresden, na Alemanha – fornece as baterias para o “eVito”. Diferentes sistemas de carga e de tamanhos de bateria estabeleceram novos marcos de progresso quanto à economia e à relação custo-benefício.

CTM



O principal atrativo do caminhão leve V260 é o motor diesel de 2.0 litros de 16 V

JAC começa vender caminhão leve no Brasil

Com 3.200 quilos de PBT e preço de R\$ 69.990, o VUC V260 chega ao mercado brasileiro para concorrer com o Hyundai HR, de 3.400 quilos de PBT e o Kia Bongo de 3.392 quilos de PBT

SONIA MORAES

A JAC Motors faz outra tentativa no segmento de caminhões leves e traz ao Brasil o modelo V260 para uso urbano. Para não repetir os erros do passado, a fabricante chinesa decidiu vender o seu modelo de 3.200 quilos de peso bruto total (PBT) por R\$ 69.990, preço inferior ao dos seus concorrentes, o Hyundai HR (de 3.400 quilos que custa R\$ 73.720) e o Kia Bongo (de 3.392 quilos que sai por R\$ 73.990). “Depois da experiência com o primeiro caminhão que trouxemos ao Brasil em 2012, o modelo T140 que era um pouco melhor que o da concorrência, porém mais caro, aprendemos que no mercado brasileiro o que vale para o

consumidor é o preço”, afirma Sérgio Habib, presidente da JAC Motors.

O novo caminhão V260 já está disponível nas 22 concessionárias da JAC Motors e a expectativa de Habib é de vender 600 unidades por ano do modelo no país. “Tudo vai depender da reação do mercado, mas esse caminhão tem atributos para ser um grande competidor no Brasil”, destaca o presidente da JAC Motors.

Como principal atrativo do V260, que tem capacidade para 1.510 quilos de carga útil, o presidente da JAC Motors destaca a força do seu motor diesel de 2.0 litros de 16 válvulas, produzido pela chinesa Kunming

Yunnei, que traz sistema EGR de circulação dos gases e tem 103 cv de potência, além dos vários componentes que vêm de fábrica, como o ar-condicionado, vidros e travas elétricas, direção hidráulica, faróis com regulagem de altura, rádio MP3 e uma exclusiva câmera frontal que grava todas as imagens à frente do veículo. “Este caminhãozinho tem um motor L6 equivalente a um Euro 5 com algo mais”, afirma Habib.

A empresa aponta também a robustez deste caminhão, com longarinas reforçadas – perfil retangular de 100 mm de altura por 50 mm de largura e chapa com espessura de 4,5 mm – que asseguram maior con-



Além de outros componentes, vem de fábrica uma câmera que grava as imagens à frente

fiabilidade ao motorista. Por ter distância entre-eixos de 2,47 metros, o caminhão V260 está preparado para receber vários tipos de implementos, como basculante, refrigerado, baú e plataforma, que podem ser adquiridos diretamente na rede de concessionários com o fornecimento aprovado pela JAC Motors.

Outro diferencial do caminhão leve é a garantia de três anos ou 100 mil quilômetros e o baixo custo de manutenção com preços fixados em R\$ 460,00 para a segunda revisão de 10 mil quilômetros – a primeira é gratuita – e R\$ 1.390,00 para a sexta revisão de 60 mil quilômetros. Para suprir a demanda de serviços, a empresa mantém um galpão de peças de 12 mil m² instalado

na cidade de São Caetano do Sul (SP).

POLÍTICA INDUSTRIAL

Além do potencial do mercado brasileiro, a decisão da JAC Motors de disputar uma fatia no segmento de caminhões leves, com o modelo V260, levou em conta os benefícios que passarão a ter os modelos importados com o fim da sobretaxa de 30% sobre o Imposto de Produtos Industrializados (IPI) para a importação de veículos que passou a vigorar no país a partir da criação do programa Inovar-Auto em 2012, cujo objetivo era proteger a indústria nacional.

Com o encerramento do Inovar-Auto no final deste ano e a entrada em vigor

de uma nova política para a indústria automotiva, o Rota 2030, a expectativa de Habib é que o mercado de importados volte à normalidade, sem o limite de cotas para a importação de veículos, que é de 4.800 unidades. “Agora vamos vender no mercado brasileiro o que a empresa tem de competência”, disse Habib.

ATIVIDADES

A JAC Motors iniciou suas atividades na China em 1964 fabricando caminhões, mas hoje a empresa possui uma linha diversificada de veículos para as necessidades do mercado automotivo. A companhia está presente em mais de 100 países da Ásia, Oceania, África, América do Norte e América do Sul, acumulando um crescimento de 80% das suas vendas por ano.

Instalada em um terreno de 300 mil m², a fábrica da JAC Motors tem 120 mil m² de área construída e capacidade para produzir 850 mil veículos por ano. Lá trabalham 30 mil empregados e em 2016 foram produzidos 700 mil veículos, sendo 300 mil unidades de caminhões de 3,5 a 50 toneladas.

Além de se destacar como maior produtora de chassis de ônibus e de veículos comerciais leves na China, a JAC Motors é líder em vendas para exportação.

No Brasil a fabricante chegou em 2010 com planos de construir uma fábrica em Camaçari, na Bahia. Com a retração do mercado a partir de 2014, a empresa chinesa desistiu do seu programa de investimento no país, mantendo somente a importação de veículos.

Agora, com a perspectiva de melhora do mercado brasileiro, a JAC Motors decidiu trazer ao país o novo modelo de caminhão leve. O que impulsionará o mercado de caminhão, segundo o presidente da empresa, é a redução da taxa básica de juros, a volta da confiança do consumidor e a demanda reprimida que há no país das vendas que ficaram represadas em 2011, 2012 e 2013. “Hoje, mesmo com as confusões políticas, todos conhecem o caminho e melhorou a confiança no futuro”, destaca Habib. **CTM**



O modelo V260 para uso urbano está preparado para receber vários tipos de implementos

Setor de caminhões começa a recuperar as perdas

Com 45.865 veículos emplacados nos primeiros 11 meses do ano, índice de queda está praticamente zerado e, com as vendas da Fenatran somadas em dezembro, o resultado deve ultrapassar o de 2016

SONIA MORAES

Depois de um começo de ano difícil, com queda de 33,3% nas vendas em janeiro, o mercado de caminhões começa a recuperar as perdas e consegue emplacar em novembro 5.472 veículos, volume 8,8% superior a outubro e 44% acima de novembro de 2016, confirmando o melhor mês de vendas do setor desde dezembro de 2015, quando foram comercializados no país 5.618 veículos, segundo Antonio Megale, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Nos 11 meses do ano as montadoras venderam 45.865 veículos, volume 0,5% inferior às 46.109 unidades comercializadas no mesmo período de 2016, praticamente zerando o índice de retração.

Apesar desse pequeno recuo nas vendas acumuladas do ano, a expectativa para o mercado de caminhões é bastante positiva.

Segundo o presidente da Anfavea, nos resultados de novembro não estão contabilizadas as vendas realizadas na Fenatran, o que dá uma expectativa muito boa para os próximos meses de vendas de caminhões. "Os primeiros efeitos da feira começam a serem sentidos, pois começamos dezembro muito forte e, com o emplacamento fechado até o dia cinco, o setor já virou o que mostra que o resultado deste ano deve superar 2016, quando foram vendidos 50.562 caminhões no país", enfatizou Megale. "Com os números fechados desse mês a estimativa é terminar 2017 com o mercado de caminhões um pouco acima das nossas projeções."

Além do bom desempenho no mercado interno, as montadoras conseguiram no acumulado de janeiro a novembro uma boa movimentação nas exportações, com o embarque de 26.140 veículos, o que

representou um avanço de 36,3% sobre o mesmo período do ano passado, quando foram exportados 19.114 caminhões.

O maior volume de caminhões vendidos no mercado internacional foi de modelos semipesados, com 9.724 unidades, 81,1% superior às 5.368 unidades exportadas em 2016, seguido dos pesados que tiveram 9.161 unidades vendidas no exterior, 21,1% acima do ano passado.

O maior mercado comprador de caminhões do Brasil é a Argentina, seguido do Chile e Peru, segundo a Anfavea. "Mas a Rússia, que ocupa a quarta posição nas exportações de caminhões, surpreendeu com a compra de 2.452 veículos brasileiros, um crescimento de 800% sobre 2016", afirmou Megale. "Com os produtos fabricados na América do Sul estamos atendendo mercados bem distantes."

Do total de embarques realizados ao longo deste ano o mês de julho foi o melhor com 2.821 veículos exportados, segundo o presidente da Anfavea.

Megale lembrou que outro bom momento das exportações registrado pelas montadoras de caminhões foi em 2007, quando os embarques somaram 41,3 mil unidades.

O ano de 2017 também se apresentou como o melhor ano da história das exportações de toda a indústria automobilística.

PRODUÇÃO

O bom resultado de vendas no mercado interno e no exterior ao longo de 2017 refletiu positivamente no nível de atividade da indústria de caminhões que, embora ainda enfrente 75% de ociosidade nas suas fábricas, conseguiu fechar o acumulado de janeiro a novembro com a produção de 75.465 veículos, volume 33,9% superior ao mesmo período de 2016, quando foram fabricados 56.380 veículos.

Apesar da instabilidade que a crise política ainda provoca no país, o resultado positivo nas vendas de automóveis, caminhões e ônibus, segundo o presidente da Anfavea, mostra que a indústria automobilística conseguiu se descolar da política e seguir

em direção ao crescimento. “Espero que o processo eleitoral em 2018 seja democrático e tranquilo e não interfira na economia”, disse Megale.

O presidente da Anfavea comentou ainda que há várias sinalizações que indicam que 2018 tende a ser um ano melhor. “A perspectiva de crescimento do PIB para este ano que era de 0,7% deve se aproximar de 1% e para 2018 a previsão é que o crescimento seja de 2,5% a 3%”, observou Megale.

No ranking de vendas totais de caminhões a liderança ficou com a Mercedes-Benz que emplacou até novembro 13.104 veículos, seguida pela MAN que vendeu 12.220 e a Ford que comercializou no país 7.070 unidades. A Volvo comercializou 5.257 veículos e a Scania, 4.998.

ÔNIBUS

O mercado de ônibus que também começou o ano ruim, com queda de 51,2% nas vendas, conseguiu reverter as perdas e fechou novembro com alta de 22,6% nas vendas ao emplacar 1.086 veículos. Nos 11 meses do ano as vendas somaram 10.534 unidades, alta de 0,4% sobre os 10.495 veículos vendidos no mesmo período de 2016.

As exportações que vinham num ritmo crescente tiveram um recuo de 5,1% com o embarque de 8.337 veículos, ante 8.786 unidades exportadas em 2016.

Mas o ritmo de produtividade da indústria de ônibus melhorou e o volume que saiu da linha de montagem nos 11 meses do ano totalizou 19.348 unidades, 9,1% maiores que o mesmo período de 2016.

Do total produzido 14.958 unidades foram de modelos urbanos, 10,2% superiores aos 11 meses de 2016, e 4.390 unidades de rodoviários, 5,5% maiores que o mesmo período do ano passado, conforme a Anfavea.

No segmento de ônibus a Mercedes-Benz liderou o ranking com 5.366 veículos vendidos, seguida pela MAN, que vendeu 1.942 unidades, a Agrale 1.272 e a Iveco 1.016 unidades, segundo a Anfavea.

EMPREGO

Com a retomada gradativa do setor automotivo, houve uma estabilização na geração de emprego e, segundo Megale, há perspectiva de haver recolocações de mais pessoas no próximo ano.

O presidente da Anfavea destacou que das 3.332 pessoas que estão afastadas do trabalho, 1.014 estão em regime de lay off (suspensão temporária de contrato de trabalho) e 2.318 estão no Programa Seguro-Emprego (PSE).

Megale recordou que em outubro havia na indústria automobilística 1.201 pessoas em lay off, número que caiu para 1.014, ou seja, 187 pessoas voltaram ao trabalho. “O número de pessoas em lay off deverá ser zerado até 2018”, projetou o presidente da Anfavea.

Sobre o Rota 2030, a nova política industrial para o setor automotivo que deverá entrar em vigor em 2018 em substituição ao Inovar-Auto, a expectativa da Anfavea é que até o final do ano seja publicado o marco legal que definirá as bases para o setor. “O que o Rota 2030 quer é trazer maior competitividade e maior robustez para a indústria automobilística brasileira”, frisou Megale.

CTM



Ford prevê aumento de 45% na produção de caminhões em 2018

Além de suprir a demanda do mercado interno, a empresa trabalha com perspectiva de expandir as vendas ao mercado externo, onde tem como principais clientes o Chile, a Argentina e a Colômbia

SONIA MORAES



A melhora do mercado brasileiro levou a Ford Caminhões a revisar o seu planejamento para 2018.

Com base nos indicadores de retomada da indústria, a empresa projeta aumentar em mais de 45% a produção de caminhões no primeiro trimestre do próximo ano na fábrica de São Bernardo do Campo (SP) em comparação aos três últimos meses deste ano.

O volume maior de produção programado pela empresa está em sintonia com o crescimento do mercado de caminhões esperado para o próximo ano.

“Desde outubro a indústria voltou ao patamar de vendas de 5.000 caminhões por mês e deve fechar o último trimestre com um crescimento de 35%, comparado ao mesmo período do ano passado”, calcula Carlos Gasquez, gerente nacional de vendas

da Ford Caminhões. “Por isso, a expectativa é de fechar 2017 no mesmo nível do ano passado e voltar a crescer em 2018, o que nos levou a redimensionar o programa de produção.”

Outro parâmetro considerado pela empresa ao decidir aumentar a produção foi a disposição mostrada pelos clientes durante a Fenatran, com o fechamento de vários negócios e as consultas para compras futuras visando à renovação e ampliação de frotas. Durante a feira, a Ford negociou 800 caminhões.

O desenvolvimento dos mercados de exportação, que hoje respondem por 35% do volume de produção da montadora, também contribuiu para essa expectativa. Os principais clientes no mercado externo da Ford Caminhões são o Chile, Argentina e Colômbia.

A empresa informa que diferentemente de outras marcas, possui uma característica operacional que facilita a aceleração da curva de produção. A fábrica não precisará trabalhar aos sábados nem recorrer a horas extras dos empregados para cumprir o programa. É que desde o ano passado a unidade passou a operar dentro de um novo modelo de trabalho, chamado de Projeto Fusão, em que os times de produção atuam de forma compartilhada nas linhas de carros e de caminhões, em dias alternados, gerando mais flexibilidade de programação para suprir à demanda.

DESEMPENHO

No mercado brasileiro a Ford Caminhões ocupa o terceiro lugar no ranking de vendas, com 7.070 veículos emplacados no acumulado de janeiro a novembro, atrás da MAN Latin America, segunda colocada, que vendeu 12.220 unidades, e a Mercedes-Benz, que ocupa o primeiro lugar, com 13.104 veículos emplacados, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Entre as categorias de caminhões o melhor desempenho da Ford foi registrado no segmento de médios no qual a fabricante teve um aumento de 11,8% nas vendas em novembro com 171 veículos vendidos e de 11% nos onze meses do ano com a comercialização de 1.458 veículos.

No segmento de semipesados a montadora registrou aumento de 35% nas vendas em novembro e em 2,2% no acumulado de janeiro a novembro, com 1.919 veículos vendidos no país.

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.



MONITORAMENTO
ONLINE



TERMINAL
REMOTO



RELATÓRIOS
BI



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



SAFETY
ARI



RASTREADOR
BACKUP



CONTROLE DE
TEMPERATURA



ITURAN
DIAGNOSTIC



ITURAN
APP



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

• 0800 33 37682

0300 77 FROTA

• 0300 77 37682

ituran.com.br



Brasil retoma ritmo de crescimento em 2018

A inflação em queda, juros menores, aumento das exportações, melhora no índice de produtividade da indústria e o excesso de liquidez no mercado mundial são fatores que impulsionarão a economia brasileira

SONIA MORAES

Depois de quatro anos mergulhado na mais profunda crise econômica da história, com expressiva queda na produção da indústria, alto índice de desemprego e Produto Interno Bruto (PIB) negativo em 3,6%, o Brasil inicia 2018 mais fortalecido, caminhando ainda de forma lenta rumo ao processo de recuperação. "O principal ingrediente para essa retomada do crescimento é o ambiente internacional", declarou Antonio Lanzana, economista e professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA) da Universidade de

São Paulo (USP) em sua palestra "Cenários Econômicos: O que esperar de 2018".

No mercado internacional o que está soprando a favor do Brasil, segundo Lanzana, é o excesso de liquidez. "Há muito dinheiro disponível no mundo e a consequência disso é o juro real extremamente baixo e, por falta de alternativa, os investimentos empresariais estão sendo direcionados aos países emergentes, favorecendo muito o Brasil."

A previsão mais recente do Fundo Monetário Internacional (FMI), segundo Lanzana, aponta que o mundo está ace-

lerando o seu ritmo de crescimento e isso abre perspectivas importantes para o Brasil com a expansão das exportações, que já vem apresentando um bom desempenho. "E não é somente produto agrícola, o país está aumentando também o embarque de produtos industrializados em 12,9%, de itens básicos em 28% de janeiro a outubro em comparação ao ano passado. O efeito multiplicador das exportações é a criação de emprego e o aumento da renda e do consumo, o que faz girar a economia", ressaltou o economista.

Na contramão da tendência de expansão mundial, a China está desacelerando de forma consistente, mudando a sua estratégia de crescimento e alterando o seu modelo de política econômica ao dar menos ênfase ao investimento, pois já investiu muito em infraestrutura, e agora enfatiza mais o consumo. “Mas, mesmo assim, há um incremento forte do PIB chinês, projetado para 6,8% este ano e para 6,5% em 2018”, observou Lanzana.

A América Latina também está retomando o seu ciclo de expansão. No Chile o PIB estimado em 1,4% este ano deverá atingir 2,5% em 2018. Na Colômbia crescerá de 1,7% para 2,8%, no Peru de 2,7% para 3,8% e na Argentina manterá o índice de 2,5%.

“Temos hoje um forte aumento das exportações de automóveis para a Argentina, beirando a casa de 50% em relação ao mesmo período do ano passado”, disse Lanzana.

Entre os países da América Latina o México deverá ter um pequeno recuo no crescimento do PIB, de 2,1% projetado para este ano, para 1,9% em 2018. “O único caso grave na região é o da Venezuela, que teve uma queda de 16,5% do PIB em 2016, mas deverá reduzir o índice de retração para 12% em 2017 e diminuir para 6% em 2018”, comentou Lanzana.

BRASIL

Para o mercado brasileiro o professor de economia da USP projeta uma ligeira alta do dólar em 2018 que hoje está cotado em R\$ 3,25. “Essa tendência de aumento deve-se à retomada a exportação que acaba pressionando o câmbio, mas não será uma elevação expressiva”, explicou.

O índice de produtividade deve-se manter em ritmo de crescimento. “O que pode ocorrer, dependendo da sucessão eleitoral, é a volatilidade no mercado financeiro, com subidas e descidas do câmbio, oscilação da bolsa e um aumento do risco Brasil porque a eleição vai dar alguma margem à especulação”, disse Lanzana.

INDICADORES	2014	2015	2016	2017*	2018*
PIB (%)	0,10	-3,80	-3,60	0,80	3,00
Inflação (%)	6,40	10,70	6,30	3,30	3,80
Taxa de Juros (% a.a.)	11,25	14,25	13,75	7,00	7,00
Taxa de Câmbio (final de período)	2,66	3,94	3,25	3,25	3,40

* previsão

A estimativa do economista é que PIB do Brasil avance para 3% no próximo ano. “Estamos entrando numa reversão que cria uma expectativa de recuperação melhor para 2018. A bolsa de valores está hoje 20% acima do que estava no final do ano passado. O risco Brasil diminuiu quase um quarto para 23% e o investimento estrangeiro está 10% acima do que estava em 2016”, detalhou Lanzana.

Os indicadores do nível de atividade também estão melhores, segundo Lanzana. A taxa de desemprego caiu de 13,7% no primeiro trimestre para 12,4% atualmente e houve a criação de 302 mil empregos formais até outubro de 2017, segundo fonte do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). E a estimativa é que o PIB tenha uma melhora, saindo de uma queda de 3,6% em 2016 para um crescimento de 0,8% em 2017.

Lanzana destacou que os indicadores financeiros, os primeiros a serem impactados pela crise, também estão positivos. “Temos hoje uma política econômica do governo atual extremamente competente. As medidas econômicas tomadas por essa equipe trouxeram resultados importantes para o país.”

O primeiro efeito positivo citado pelo economista é a queda da inflação, que chegou ao patamar de 10,70% em 2015 e deverá cair para 3,30% em 2017, com previsão de atingir 3,80% em 2018. “Isso abriu espaço importante para reduzir as taxas de juros. Em 2015 a Selic (taxa básica de juros da economia) era de 14,25% e deverá fechar 2017 com o índice de 7%, mantendo-se neste patamar em 2018”, projetou Lanzana. “O agronegócio, que foi muito bem este ano, trará um impacto positivo para o setor indus-

trial, com o aumento da demanda em 2018. E a exportação continuará avançando”.

Lanzana destacou também a redução substancial do déficit externo, que estava em quase 4% do PIB e atinge atualmente 1% do PIB.

CONTAS PÚBLICAS

Sobre as contas públicas o economista destacou que o superávit primário do Brasil que era de 2,1% do PIB em 2009, caiu para 1,9% em 2013, chegando a um déficit de 0,6% em 2014, índice que deverá aumentar para 2,3% em 2017 e atingir 2,1% em 2018. “Para interromper o crescimento da dívida pública esse déficit tem que ser revertido para um superávit de 3%”, afirmou Lanzana, esclarecendo que as contas públicas envolvem um ajuste equivalente a 5% do PIB, o que é impossível fazer em curto prazo. “Não temos como escapar de um rearranjo de finanças públicas. A despesa tem que crescer menos que a receita para não explodir a dívida pública.”

Lanzana salientou que, embora o setor industrial esteja operando com 77,4% de capacidade ociosa, índice que estava em 84%, com patamar de produção igual a 2009, já há sinais de retomada e indicações positivas de investimento. “Temos um volume de investimento crescente (não de plantas novas), o que a gente chama de consumo aparente de bens de capital. Se produz menos o que exporta e mais o que importa”, acrescentou.

Para o economista a situação atual do Brasil é mais confortável do que vivemos em 2017. “Mas não recupera toda a perda que tivemos em 2015 e 2016. Isso vai levar mais tempo”, alertou Lanzana.

OTM

Terminais investem na multimodalidade

Jundiaí, no interior paulista, e Aparecida do Taboado, no Mato Grosso do Sul, passam a contar com espaços que integram transporte ferroviário e rodoviário aos principais portos do país

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Terminal de Jundiaí também vai transportar cargas por meio da malha ferroviária da MRS

Em dezembro, as regiões de Jundiaí e Campinas passaram a contar com uma nova solução para exportações, importações e logística doméstica via ferrovia até o porto de Santos. Operado pela Contrail Logística, em uma área de 75 mil metros quadrados, o Terminal Intermodal de Jundiaí foi construído junto à linha férrea da MRS e terá capacidade para movimentar 70 mil TEU por ano.

O terminal está localizado em uma das regiões mais industrializadas do país: a 30 quilômetros de Campinas e a 50 quilômetros de São Paulo. Além da possibilidade de receber e enviar cargas pelas rodovias dos Bandeirantes e Anhanguera, o terminal se conecta diretamente a uma das ferrovias mais produtivas do mundo, com uma malha de 150 quilômetros até o porto de Santos e 480 quilômetros até os portos do Rio de Janeiro. A ferrovia oferece baixo

custo, previsibilidade, acesso sem filas ao porto, segurança operacional e da carga, o que reduz os custos com seguros. Além disso, o transporte ferroviário tem baixo impacto ambiental, já que uma composição ferroviária com 21 vagões transporta o equivalente a 42 caminhões.

O terminal também reduz custos dos clientes com armazenagem de cargas, uma vez que os contêineres podem ficar na área da Contrail, liberando espaço nos estoques das indústrias. O empreendimento pode beneficiar especialmente empresas do segmento de tecnologia e eletrônicos, que têm fábricas na Zona Franca de Manaus e utilizam o serviço de cabotagem para distribuir seus produtos na região de maior consumo, a Grande São Paulo. Outras indústrias que podem ter ganhos logísticos são as que utilizam insumos importados, aproveitando o fluxo de retorno dos trens

do porto de Santos no sentido do interior.

Qualquer tipo de carga pode ser transportada pelos trens: desde commodities agrícolas até produtos com médio e alto valores agregados. Dentro do contêiner, a carga pode passar pela rodovia, ferrovia e marítimo de uma forma bem prática. A Contrail vai operar toda a gestão do transporte feito por meio do terminal, desde o porto até a porta do cliente. E ao longo de 2018, o terminal também deve operar com cargas com origem ou destino no Rio de Janeiro, por meio da malha ferroviária da MRS. “Acreditamos que o transporte multimodal é a solução logística mais eficiente e sustentável e a melhor escolha nas operações envolvendo o porto de Santos”, diz Rodrigo Paixão, CEO da Contrail.

No modelo de atendimento da Contrail, a companhia faz a gestão entre todos os stakeholders: terminais portuários, concessionária ferroviária, operação do terminal intermodal de Jundiaí e o transporte rodoviário do terminal até a porta do cliente. “Nosso serviço é de ‘porto a porta’ e o cliente não precisa contratar nenhum outro fornecedor para efetuar o transporte entre sua planta e o porto de Santos. Nós fazemos todo esse atendimento”, completa Paixão.

A movimentação de cargas por ferrovia no porto de Santos tem crescido significativamente: de um total de 15,1 milhões de toneladas em 2008 para 113 milhões de toneladas em 2016 (entre importação e exportação). Atualmente, a participação do modal ferroviário neste porto é 27% do volume total movimentado e deve chegar a 40% nos próximos dez anos. No primeiro semestre de 2017, o volume das ferro-



Terminal de Aparecida de Taboado tem capacidade para escoar 1,95 milhão de t de celulose

vias no porto santista cresceu 14%, no comparativo com mesmo período do ano passado. E a movimentação de contêineres é a que mais vem aumentando. Na MRS, esta modalidade deu um salto de 64% nos últimos três anos, totalizando 79 mil TEU em 2016. Neste ano, a movimentação total deve chegar a 85 mil TEU.

Este resultado é fruto dos investimentos contínuos em duplicações, melhorias na via férrea, novos terminais e desenvolvimento de material rodante. A MRS investiu R\$ 450 milhões, nos últimos cinco anos, em projetos como a Segregação Leste, aquisição de locomotivas especiais para a transposição da Serra do Mar, a duplicação do trecho do Perequê a Santos, a ampliação do pátio de Santos, entre outros projetos estruturantes para a Baixada Santista.

O terminal conta com uma área total de 75 mil metros quadrados de pátio, totalmente cercado com muro e concertina. O espaço conta com um desvio ferroviário de 450 metros, que comporta a operação com trens de até 21 vagões, que transportam até 84 TEU. Também foi construída uma pista de desaceleração, que além de aumentar a segurança do trânsito na

via publica reduz o impacto ao trânsito local. A área ainda conta com sistema de combate a incêndios, controle de acesso, segurança e monitoramento por circuito fechado de TV.

A primeira operação do terminal multimodal será com a LG Electronics em que a Contrail irá operar com o fluxo do porto de Santos até a unidade da GE, em Cajamar, interior de São Paulo.

APARECIDA DO TABOADO

Localizado às margens da rodovia BR-158, o terminal integra os transportes rodoviário e ferroviário, com capacidade para escoar 1,95 milhão de toneladas de celulose por ano, que serão produzidas na segunda fábrica da Fibria em Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, até o porto de Santos, de onde serão exportadas para clientes na Ásia, Europa e Estados Unidos. A nova área da empresa segue o padrão estrutural de terminais integradores de outras regiões do Brasil, que funcionam como polos concentradores de carga, aumentando a agilidade do escoamento por bitola larga.

O investimento da Fibria no novo ter-

minal intermodal de Aparecida do Taboado está dentro do volume global de investimentos da segunda linha de produção de celulose da empresa em Três Lagoas, que soma R\$ 7,345 bilhões. “Esse é mais um investimento da empresa que beneficia o Mato Grosso do Sul e fortalece o corredor logístico do Centro-Oeste, fundamental para o crescimento das empresas que atuam na região”, afirma o presidente da Fibria, Marcelo Castelli.

O terminal intermodal possui 7,8 mil metros quadrados de área construída e compreende escritório, armazém com capacidade para estocar 16,7 mil toneladas de celulose, oficina de empilhadeiras e plataformas de embarque da celulose. Para operar o terminal, foram criados 235 postos de trabalho, entre diretos e indiretos, considerando todo ciclo da operação do terminal. Para o escoamento da celulose da Fibria foram adquiridas 21 locomotivas do modelo AC44i fabricadas pela General Electric (GE), consideradas as mais modernas do mercado e que garantem eficiência operacional, preservação ambiental e produtividade.

O pátio do terminal de Aparecida do Taboado também apresenta outro diferencial. Concebido de forma estratégica, esse espaço se destaca por sua excelência operacional, visto que opera no sistema contínuo de carregamento em pêra, ou seja, as composições entram no terminal e executam todas as operações sem a necessidade de desmembrar ou manobrar o trem. Com o início das operações da sua segunda linha de produção de celulose em Três Lagoas, em agosto, a Fibria planeja produzir neste ano 377 mil toneladas de celulose destinadas ao mercado externo. Para 2018, a previsão é de que o volume de produção atinja 1,75 milhão de toneladas de celulose por ano, passando para 1,85 milhão em 2019.

CTM

JadLog obtém crescimento recorde em 2017

Com foco no e-commerce, a empresa investirá R\$ 50 milhões no próximo ano, em automatização dos processos e em desenvolvimento de novos produtos e serviços

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A JadLog, especializada no transporte de cargas expressas fracionadas e uma das principais operadoras logísticas de e-commerce, vai encerrar 2017 com incremento de 20% no faturamento, que deve atingir R\$ 480 milhões. Esse é o primeiro ano da companhia sob a gestão do grupo francês GeoPost, segunda maior rede de distribuição de encomendas da Europa com a rede internacional DPDgroup, que adquiriu 60% das operações da JadLog em janeiro. Em novembro, as receitas cresceram 30%, e a companhia entregou mais de 12,5 milhões de encomendas, fazendo 75 mil entregas na Black Friday. “Com a parceria, nós conseguimos aprimorar a qualidade e dar prosseguimento a grandes projetos”, diz José Afonso Davo, CEO da JadLog.

Para 2018, os aportes financeiros devem ser de R\$ 50 milhões. Segundo Olivier Establet, CEO da GeoPost em Portugal e presidente do conselho de administração da JadLog, o objetivo é atingir R\$ 1 bilhão de faturamento no Brasil, nos próximos três ou quatro anos. Para isso, a empresa promete uma série de novidades: o lançamento de serviços na área das expedições internacionais, um novo produto voltado ao e-commerce, a criação de um portal de devoluções e um aplicativo para destinatários, além de investir em sistemas para facilitar a integração com os websites dos clientes e a automatização da operação.

De olho na ampliação de seus serviços, a JadLog investe em tecnologia. “Precisamos industrializar nossos processos. Em janeiro, vamos adquirir um sorter, com capacidade



Olivier Establet e José Davo: parceria dá prosseguimento a grandes projetos

para fazer a triagem de dez mil encomendas por hora. Hoje, muito desse trabalho feito de forma manual ou semiautomática. Temos um plano estratégico que vai nortear a empresa nos próximos anos e nos tornará a referência nos mercados B2B (transações comerciais entre empresas) e B2C (venda para o consumidor) para encomendas de até 30 quilos. E vamos cumprir nossos planos com eficiência”, destaca Establet.

A empresa pretende também reforçar a sua capacidade de atender grandes clientes. “Já temos clientes de todos os portes, inclusive os grandes, em diferentes ramos de atividades”, diz Establet. Com mais de 500 franqueados atualmente, a JadLog quer aumentar em 20% o número de franquias em 2018, principalmente em cidades e polos comerciais menores. “Queremos dominar a etapa de ‘última milha’ ou last mile e estamos investindo bastante na expansão da nossa capilaridade”, explica.

Ampliado em 2017 com o apoio da estrutura global do grupo GeoPost, o serviço de expedições internacionais começou a funcionar em outubro deste ano, com a importação de mercadorias provenientes principalmente da Europa e da Ásia. A partir de março de 2018, a JadLog passará também a oferecer um serviço de exportação aos seus clientes.

E-COMMERCE

Em janeiro do próximo ano, a companhia lança o serviço Pickup, que permitirá a retirada das encomendas de e-commerce pelo consumidor em diferentes pontos de conveniência, que serão escolhidos por ele, de acordo com a sua localização e preferência. “Queremos criar uma rede de milhares de lojas. Nesse momento, estamos fazendo o recrutamento desses estabelecimentos comerciais. Vamos oferecer mais uma alternativa para o consumidor buscar suas encomendas. Considero esse serviço uma grande evolução para o comércio eletrônico”, enfatiza Establet.

A JadLog espera que o serviço Pickup possa ampliar ainda mais a atuação da empresa, tornando-a uma referência desse tipo de entrega no país, assim como ocorre com o DPDgroup na Europa, onde foram retirados mais de 52 milhões de encomendas nas 28 mil lojas Pickup, somente no ano passado. No Brasil, o comércio eletrônico não para de crescer: uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas aponta que 40% dos consumidores concentrarão as compras de



A JadLog quer aumentar em 20% o número de franquias em 2018

Natal na internet, um crescimento de 8% em relação ao ano passado.

As lojas Pickup deverão receber R\$ 1 por entrega. "Há algumas exigências para que o estabelecimento comercial faça parte do serviço, como disponibilizar um local ade-

quado para que as encomendas sejam retiradas e um espaço para armazenagem de mercadorias. Mais do que na remuneração por entrega, os lojistas têm interesse principalmente no aumento de fluxo de pessoas que a parceria irá trazer, já que quem vai

buscar as encomendas pode aproveitar para fazer compras na loja", acredita Establet.

Para ser mais eficiente nos processos, a companhia irá implantar um sistema de ERP integrado, com webservices e aplicativos de entrega que permitirão ao destinatário acompanhar o status da encomenda quase em tempo real. "O aplicativo para os destinatários e o serviço Pickup irão proporcionar entregas customizadas, dando a chance para quem recebe de optar pelo que for mais conveniente", diz Establet. Outro serviço em avaliação é o Predict, em que o cliente escolhe também o horário de entrega dos produtos, sempre com uma margem de, no máximo, 30 minutos ou uma hora.

A empresa apresenta ainda sua nova imagem corporativa, que adota as cores de seu acionista majoritário, o DPDgroup. A nova logomarca estará presente nos uniformes dos colaboradores (motoristas e entregadores) e nas lojas franqueadas. "A mudança irá marcar esse novo capítulo na trajetória da JadLog", destaca Establet. **CTM**

"Com o Sistema de Direção Bosch, meu cliente tem conforto e segurança, e eu entrego qualidade."

Santo Jorge
Dircamp - Campinas/SP

#ComBoschEuMeGaranto



Faça revisões em seu veículo regularmente.



Faça como o Jorge, aplique o Sistema de Direção Bosch e garanta qualidade, durabilidade e desempenho de um equipamento original. Consulte nossos Centros de Direções e tenha sempre Bosch na sua oficina.



BOSCH
Tecnologia para a vida



comprebosch.com.br



/pordentrodocarro

Alcoa Rodas: mais leveza e força

Marca cresce na América do Sul e traz ao mercado inovações tecnológicas que prometem maior resistência e redução de gastos com manutenção e combustíveis

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Arconic, empresa global de materiais leves e detentora da marca Alcoa Rodas, traz uma série de novidades voltadas para o transporte rodoviário de cargas da América do Sul, uma região considerada importante na estratégia da companhia. “Temos investido bastante. Dobramos a estrutura comercial no mercado sul-americano. Em quatro anos, já dobramos de tamanho em países como Brasil, Argentina, Chile e Colômbia”, informa Merrick Murphy, presidente da Alcoa Rodas. Em 2017, a empresa cresceu 35% na região, no segmento de pesados (ônibus e caminhões). “Estamos otimistas quanto ao futuro, temos perspectiva de manter esse ritmo nos próximos cinco anos”, completa.

Segundo Rodrigo Leal, diretor regional da Alcoa Rodas, o mercado brasileiro é difícil. “E isso é uma boa notícia para nossa marca que está pronta para aproveitar as oportunidades oferecidas nesse cenário competitivo e exigente. Os clientes precisam de rodas mais leves e fortes, principalmente em determinados segmentos que estão em crescimento, apesar da crise, como transporte de toras, sucroalcooleiro, de grãos e de combustíveis (tanques). Por isso, enxergamos de forma positiva o futuro”, acredita.

A Alcoa destaca três produtos particularmente inovadores que devem chegar ao mercado sul-americano nos próximos anos. De acordo com a empresa, a roda “mais leve do mundo” para caminhões pesados é Ultra One, com apenas 18 quilos, que pode ser cerca de 50% mais leve que uma roda de aço e cinco vezes mais resistente, devido à liga MagnaForce, especialmente desenvolvida pelo centro de tecnologia da Arconic Wheels nos Estados Unidos. “Estamos trabalhando para adaptar o projeto para o Brasil e a Europa. Nos EUA, a roda atingiu 25% de market



Merrick Murphy: “Em quatro anos, já dobramos de tamanho em países como Brasil, Argentina, Chile e Colômbia”,

share na categoria, desde seu lançamento, há cerca de um ano”, diz Murphy.

A roda levou dois anos para ser desenvolvida. Por ser um produto premium, considerado de alta qualidade, a Ultra One tem custo 5% a 10% maior que o seu similar no mercado. “A durabilidade é a mesma das outras rodas da marca, mas a liga é 17% mais forte que a atual (6061). O sucesso do produto mostra que o investimento levemente superior compensa”, acredita Murphy. Ainda não há previsão de quando a Ultra One irá chegar ao mercado brasileiro e sul-americano.

Outra novidade é a inédita roda forjada de alumínio de 17,5”, utilizada em caminhões leves, veículos urbanos de carga (VUC) e micro-ônibus. Com apenas 13,7 quilos, a roda possibilita uma maior eficiên-

cia no consumo de combustível, bem como o aumento da vida útil dos pneus devido à sua maior capacidade de dissipação do calor gerado pelo frequente acionamento do sistema de freios nos trechos urbanos. “Atualmente, existe a roda fundida em alumínio, mas esse modelo é forjado no metal, tornando-o mais resistente. No primeiro trimestre de 2018, o produto deve chegar ao mercado”, conta Murphy.

ESTILO

A Alcoa Rodas apresenta para o mercado brasileiro, a Black Dura-Bright Concept Wheel, com um novo visual preto e elegante, adicionado à proteção de seu tratamento de superfície patenteado. O produto-conceito foi mostrado em setembro nos Estados Unidos e, em novembro, no Brasil. A roda está em fase de validação do mercado. “Não há necessidade de polimento, basta lavar com água e sabão. O tratamento químico especial reduz os custos com manutenção. As rodas pretas são tendência no mercado de automóveis esportivos, principalmente de luxo, e acreditamos que isso pode se repetir no segmento de caminhões”, diz Murphy.

De acordo com a companhia, todos os produtos da marca disponíveis no mercado oferecem uma série de benefícios e diferenciais tecnológicos aos seus usuários, como menor custo de manutenção, redução do consumo de combustível e redução do desgaste dos pneus. Além disso, a substituição de rodas de aço por rodas forjadas de alumínio Alcoa, em uma composição com nove eixos, gera uma redução de peso de até uma tonelada. “Os lançamentos estão alinhados com os produtos já existentes e apresentam inovações importantes”, enfatiza Murphy.

CTM



ADQUIRE 58 NOVOS EQUIPAMENTOS ONIXSAT PARA GESTÃO E MONITORAMENTO DOS NOVOS VEÍCULOS DA SUA FROTA.



A Tombini investiu na compra de 58 novos equipamentos de rastreamento para monitorar a sua frota. De acordo com Clecio Tombini, Sócio Diretor da empresa, além da segurança e precisão das informações geradas, a confiança na tecnologia foi fundamental para a decisão de compra.

"A OnixSat nos oferece ferramentas importantes para o rastreamento dos veículos, como o posicionamento a cada 5 minutos, a telemetria, além, é claro, do monitoramento da velocidade e da temperatura das cargas. Assim garantimos uma viagem segura e um nível de serviço ainda melhor aos nossos clientes", afirmou.



+55 (43) 3374.3822
vendas@OnixSat.com
www.OnixSat.com



Rastreamento Ideal,
Comunicação Global.

TRANSPORTES E LOGÍSTICA

A nova plataforma de refrigeração Thermo King

Além da plataforma de refrigeração SLXi 400, a empresa lançou dois produtos para caminhões leves, o C-350e 10, para produtos refrigerados, e o C-450e Max 30 para congelados

SONIA MORAES

A Thermo King, empresa do grupo Ingersoll Rand, apresentou na Fenatran sua nova plataforma de refrigeração SLXi 400, monotemperatura para semirreboques. O equipamento chega ao mercado brasileiro para garantir confiabilidade na cadeia de frio, assegurando a integridade da carga transportada. Com design inovador, mais compacto e leve, este novo aparelho assegura economia de combustível, segundo a empresa.

Maria Blase, presidente de HVAC e Transportes da Ingersoll Rand para a América Latina, informou que nos países desenvolvidos de 20% a 30% dos alimentos são transportados com controle de temperatura e no Brasil o índice de produtos controlados varia de 6% a 7%. "Há espaço para crescer no mercado brasileiro, principalmente neste momento em que a economia está em recuperação", declarou a presidente.

Segundo Marcelo Nicioli, gerente de produto para refrigeração da Thermo King na América Latina, a nova solução

proporciona economia de combustível considerável. "Os testes realizados no equipamento mostram que, dependendo da aplicação, por meio do preciso controle de temperatura, é possível conseguir uma economia média de combustível acima de 9%, o que influencia diretamente no custo operacional do transportador", afirmou Nicioli.

A empresa também lançou dois produtos da Série C para caminhões leves. O C-350e 10, para produtos refrigerados e C-450e Max 30 para congelados. Compactos e leves, os equipamentos são de fácil operação, simples manutenção e possuem compacta estrutura, facilitando sua instalação. Ambas as máquinas funcionam com refrigerantes ecologicamente corretos e possuem um controlador compacto e simples, com preciso controle de temperatura.

Para baús de cinco a sete metros, a Thermo King oferece o equipamento de refrigeração V-800 Max 20 com controlador de temperatura sofisticado que facilita a operação. Pode ser utilizado



Nova plataforma de refrigeração para semirreboques

para a distribuição de cargas congeladas ou frescas, pois a solução utiliza o gás refrigerante R404A. Há também a opção com motor elétrico.

Outro equipamento é o T-600R com motor diesel para caminhões com baús entre seis e sete metros, a empresa. Também com o gás refrigerante R404A, a solução supre a necessidade de refrigeração de produtos resfriados e congelados, além da possibilidade de aquecer a carga, se necessário. Entre os diferenciais do equipamento estão o motor elétrico e o controlador de temperatura.

"Quando pensamos em produtos, tecnologias e soluções para o mercado



Compactos e leves, os equipamentos são de fácil operação e simples manutenção

Painel solar ThermoLite fornece energia para diversas aplicações de cargas refrigeradas



brasileiro procuramos criar condições para que nossos clientes e parceiros alcancem a sustentabilidade de seus negócios, não só no aspecto ambiental, mas em todas as áreas de suas operações do transporte de cargas refrigeradas e de climatização no transporte de passageiros. Queremos levar ao mercado a mais avançada tecnologia que dispomos e colocá-la a serviço dos nossos clientes, assim como reforçar cada vez mais a nossa cobertura de serviços por meio da rede de concessionários”, enfatizou Dario Ferreira, diretor geral da Thermo King no Brasil.

MONITORAMENTO

Outra solução que a Thermo King está trazendo para o mercado brasileiro é o Tracking, que funciona como um sistema sofisticado de monitoramento de equipamentos, proporcionando visibilidade de ponta a ponta, além de verificar em tempo real o correto funcionamento dos produtos nas estradas, o que aumenta sua eficiência operacional.

Dario Ferreira : Queremos levar ao mercado a mais avançada tecnologia

Por meio de uma plataforma web, o cliente pode obter informação de temperatura, localização e alarmes em tempo real em suas frotas refrigeradas, garantindo os padrões de qualidades exigidos pelo mercado de segurança alimentar.

“O Brasil é um mercado significativo para a Thermo King”, disse a presidente da companhia. “Estamos presentes aqui desde os anos 70 e sempre olhamos para este país como um grande produtor de



alimentos e que tem potencial para a empresa avançar os seus negócios.”

A Thermo King tem ainda o novo painel solar ThermoLite, solução sustentável que fornece energia alternativa limpa para diversas aplicações de cargas refrigeradas.

O objetivo deste equipamento é contribuir para a economia de combustível, reduzir a emissão de poluentes, aumentar a eficiência de operação e prolongar a vida útil das baterias do conjunto de refrigeração do caminhão, evitando assim os custos decorrentes da manutenção por descarga prematura.

O diretor da Thermo King alertou que a correta manutenção dos equipamentos de refrigeração e ar-condicionado é fundamental para a redução de custos de operação. “Por meio da manutenção preventiva, o equipamento instalado funciona em capacidade plena, reduzindo o consumo de combustível durante todo o transporte”, observou Ferreira.

Para auxiliar no controle dos equipamentos, a Thermo King disponibiliza o ThermoKare, novo contrato de manutenção. Por meio de um sistema de gerenciamento via web chamado i-kare, o cliente recebe relatórios detalhados de todos os serviços realizados por unidade.

Ferreira informou que a Thermo King tem investido muito no treinamento e na qualificação dos seus profissionais e técnicos da rede de concessionários autorizados para realizar um diagnóstico rápido e preciso da manutenção necessária, maximizando resultados e diminuindo, assim, o custo operacional.

“Nós reafirmamos o nosso compromisso de fortalecimento contínuo de nossa rede de concessionários autorizados em todo o Brasil, que aliado a um bom programa de manutenção sempre garantirá ao transportador o melhor valor de venda do mercado”, disse o diretor. **CTM**

TP Industrial traça novos planos para o Brasil

Concluída a compra da Pirelli Industrial até o primeiro trimestre de 2018, a empresa que pertence ao grupo Prometeon (marca da ChemChina) terá acesso ao portfólio com 24 marcas de outras empresas controladas

SONIA MORAES

Enquanto aguarda a conclusão da compra global da divisão industrial da Pirelli, prevista para o primeiro trimestre de 2018, a Prometeon Tyre Group define os novos planos para as suas operações no Brasil e no mundo.

“O primeiro desafio é consolidar a cobertura geográfica, pois os produtos da Prometeon (nova empresa criada após a compra da Pirelli Industrial), que tem forte presença na América Latina, na Ásia e na Europa, vão se complementar com os da marca Pirelli na Ásia e com as marcas chinesas do norte da América e na América Latina, explorando também os continentes da África e Oriente Médio”, esclareceu Murilo Fonseca, Chief Operating Officer (COO) mundial da TP Industrial, à reportagem da revista Transporte Moderno.

“O segundo passo dessa estratégia é manter o bom relacionamento com o equipamento original para capturar na empresa as tecnologias e oferecer um produto premium para caminhões, além de estreitar o relacionamento com as montadoras de maneira mais qualificada”, destacou Fonseca.

Com a fusão aprovada, a Prometeon passa a ter acesso ao portfólio com 24 marcas de produtos que pertence à sua controladora, a estatal China National Chemical Corporation (ChemChina). “Isso vai acontecer quando o processo de integração for aprovado”, disse Tomas Salazar, Chief Executive Officer (CEO) da TP Industrial para a América Latina.

A estratégia da TP Industrial, segundo



Tomas Salazar: a Prometeon terá acesso ao portfólio de 24 marcas de produtos ChemChina

Fonseca, é complementar o portfólio de produtos da marca Pirelli com a oferta de pneus premium, middle line (produto intermediário que oferece maior relação custo-benefício), e o modelo de entrada (que é voltado para uma aplicação específica). “A empresa já vem atuando nesse alinhamento estratégico, enquanto aguarda a complementariedade da segunda fase para disponibilizar mais marca ao portfólio”, afirmou.

O fato principal nessa movimentação é a retomada de foco pela companhia. “A Pirelli em 1896 fez o seu primeiro pneu de caminhão, mas se desenvolveu mais rapidamente no pneu consumer (automóveis e motos). Com a separação, a empresa passa a concentrar suas estratégias naquilo que é relevante para o business da TP Industrial, o pneu de caminhão, agro e OTR (fora de estrada).

Essas três linhas a empresa está reestruturando”, esclareceu o COO mundial da TP Industrial.

Salazar enfatizou que a TP Industrial tem no Brasil a sua maior fábrica focada na produção de pneus middle line para trazer uma solução premium ao mercado. “Esperamos com a conclusão do processo de integração ter um portfólio amplo de produtos para suprir as necessidades dos clientes.”

Fonseca ressaltou que o Brasil tem grande importância na estratégia global da companhia. “É o segundo maior mercado de reforma de pneu, o quinto maior em demanda de pneus de caminhão, no qual tem muito destaque a aplicação e a performance.”

Diferentemente de há dez anos, quando o pneu era destacado por ser liso e borrachudo, hoje o relevante deste

produto é a variedade de aplicações. “A proposta da Prometeon é manter a forma de atuação da Pirelli Industrial depois de concluída a integração desta marca e oferecer ao mercado a melhor solução que atenda todas as necessidades dos clientes, seja de performance, de custo de aquisição, durabilidade e eficiência de combustível, tentando capturar as tendências dos diferentes mercados mundiais”, disse Fonseca.

INOVAÇÃO

Em sua análise sobre o mercado de pneus, o COO mundial da TP Industrial salientou que este segmento se diversificou muito ao longo dos anos e está cada vez mais específico. “Hoje se fala em um novo viés de desenvolvimento, com novos polímeros, materiais, designers e processos produtivos”, avaliou.

Para a fábrica de Santo André, região do ABC paulista, a TP Industrial anunciou recentemente o aporte de R\$ 80 milhões. Com o investimento de R\$ 30 milhões que a empresa acaba de concluir, soma-se um total de R\$ 110 milhões aplicados neste complexo industrial até 2019. “Esse investimento é para incrementar a produção de pneus radiais e consolidar o centro de excelência da Prometeon em nível global”, explicou Salazar.

A fábrica de Santo André produz outras linhas de produtos, mas pelo fato de ter vocação para fabricar pneus agrícolas foi eleita o centro mundial de desenvolvimento de pneus agro. “Isso faz bastante sentido quando se olha para aplicação na América Latina, onde o Brasil e a Argentina ou é o primeiro ou é o segundo maior produtor das commodities agrícolas no mundo. Então faz sentido se ter o centro de expertise aonde a demanda é mais exigente, mais específica e mais profissional. Isso ajuda a companhia desenvolver os seus produtos”, esclareceu Fonseca.

No futuro o plano da companhia é concentrar na China o centro de desen-



Murilo Fonseca: “A estratégia da TP Industrial é complementar a marca Pirelli com pneus premium”

volvimento de pneus OTR e de mineração. “As maiores minas em operação hoje no mundo fica na China. Todos os requerimentos técnicos são mais exigidos lá. Isso nos ajuda a desenvolver uma linha de produto que pode atender às necessidades do mundo”, disse Fonseca e acrescenta que o que a companhia busca é a melhor aplicação do conhecimento prático no desenvolvimento dos seus produtos.

Com essa movimentação, o desenvolvimento de pneus de carga continua na Europa, na cidade de Milão, e a sua produção pode ser realizada em qualquer fábrica da TP Industrial no mundo. Hoje os pneus de caminhão são fabricados no Brasil, no Egito e na Turquia. “Boa parte do desenvolvimento das tecnologias dos caminhões é baseada na Europa. Os principais players, as principais movimentações do desenvolvimento de tecnologias, a sensorização, o consumo de combustível ou as evoluções tecnológicas, como até mesmo o caminhão

autônomo sem motorista, nascem na Europa é lá que temos baseado a expertise do desenvolvimento de caminhão”, afirmou Fonseca.

ESTRATÉGIA DE OPERAÇÃO

A estratégia de operação da TP Industrial, segundo Fonseca, tem como foco principal preservar a localização para estar próximo do cliente. “Depois vem a expertise logística para chegar ao cliente da melhor forma possível, seja uma montadora, um caminhoneiro autônomo, uma mineração ou produtor rural”, disse.

Com a segunda fase aprovada, a companhia terá uma empresa de 18 milhões de pneus de capacidade de produção, que ocupa a quarta posição no mundo com a produção de pneus industriais (caminhão, agrícola e OTR). “Isso nos obriga a buscar todas as eficiências operacionais que possam estar disponíveis para sustentar o nosso crescimento”, disse Fonseca.

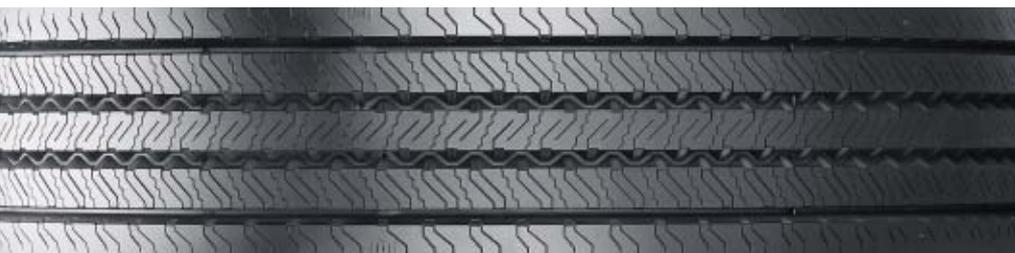
O casamento das duas empresas no mundo se constituiu na união do design com o processo. “É o design italiano com o lean manufacturing da China. No meio desses dois itens passam máquinas, desenhos e processos”, ressaltou Fonseca.

Ao analisar o cenário atual do mercado de caminhões, o COO mundial da TP Industrial recordou que este segmento teve um crescimento artificial estimulado por uma linha de crédito com taxa de juros bastante acessível que, em sua opinião, foi um mal necessário para renovar a frota e ajudar a reduzir o custo logístico. “Passado esse período de turbulência, a empresa está confiante na retomada do mercado de caminhões porque o setor de transporte precisa renovar a frota. A intenção é capturar as inovações em tempo para quando ela chegar ao mercado a empresa ter um produto disponível para o caminhoneiro e o frotista usufruir desses benefícios”, afirmou Fonseca. **CTM**

Continental lança banda de rodagem para veículos comerciais

Para aplicação em ônibus e caminhão, a empresa utiliza em seu processo de fabricação um composto especial que proporciona aumento da quilometragem e garante maior aderência em piso molhado

SONIA MORAES



A Continental, fabricante alemã de pneus, lançou na Fenatran a banda de rodagem ContiTread Hybrid HS3 para aplicação em ônibus e caminhões que fazem o transporte regional e de longa distância. Em seu processo de fabricação a empresa utiliza um composto especial que proporciona aumento da quilometragem e garante maior aderência em piso molhado.

“Este lançamento nos permite dar continuidade ao ContiLifeCycle, modelo de gestão de toda a vida útil dos pneus de carga da Continental, da produção ao descarte correto, passando pela recapagem. Assim, cada um dos pneus da marca para os segmentos de longa distância, tráfego regional, urbano e construção tem a sua respectiva banda de rodagem para um melhor aproveitamento do ciclo completo de sua

vida”, explicou Fernando Peruzzo, gerente de recapagem da Continental Pneus.

As bandas de rodagem são produzidas com tecnologia Continental e, segundo Peruzzo, se diferenciam por manter as mesmas características de baixo consumo de combustível, alta durabilidade quilométrica, capacidade de escoamento de água e poder de tração dos pneus de carga da marca devido à manutenção do desenho original e a utilização dos mesmos compostos de fabricação. “São utilizadas na recapadora própria da Continental, a Best Drive, assim como em sua rede autorizada e estão disponíveis em diversas larguras, sendo compatíveis com as diferentes carcaças disponíveis no mercado”, esclareceu o gerente.

A Best Drive está em operação há dois anos e é a primeira recapadora da Con-

tinental Pneus no Brasil e na América do Sul. Com uma área total de 1.800 m² está instalada na cidade de Mogi das Cruzes, no interior de São Paulo, e tem capacidade para produzir 1.500 pneus recapados para ônibus e caminhões por mês. O seu projeto permite uma possível expansão para até 5.000 unidades por mês, mantendo o mesmo layout e maquinário.

MERCADO

Com mais de oito milhões de pneus de carga reformados por ano, o Brasil é o segundo maior mercado mundial neste segmento, atrás apenas dos Estados Unidos. Segundo dados da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), o setor movimentava anualmente cerca de R\$ 5 bilhões, possui 1.257 reformadoras de pneus comerciais, 18 fornecedores de matéria-prima e gera mais de 40.000 mil empregos diretos.

A Continental vem nacionalizando todas as bandas comercializadas no Brasil. Segundo Peruzzo, este ano passaram a ser produzidas localmente as bandas HCS, HDR1, HDC 1 e HTL Ecoplus.

Na sua linha de pneus carga a empresa exibiu os novos modelos e as novas medidas de produtos para uso no transporte regional e urbano, mineração, canavieiro e construção.

A principal atração da empresa na feira de transporte foi o pneu 325/95R24 off-road, que equipa o caminhão Volvo da linha FMX. Este pneu é desenvolvido na Alemanha e produzido na fábrica de Camaçari (BA).

CTM



DAF CF85 OFF-ROAD

Bem-vindo ao seu novo território.



No trânsito somos todos pedestres.

O DAF CF85 Off-Road é o caminhão para quem trabalha com coragem e não tem medo de desafios. Desenvolvido para aplicações severas como madeira e cana-de-açúcar, garante economia, disponibilidade e robustez.

- Cavalo mecânico 6x4 com cubo redutor.
- Opções de cabine: Day, Sleeper e Space Cab.
- Motor PACCAR MX-13 com 460cv de potência.
- Hill Start Aid: auxiliar de partida em rampa.
- Seletor Dual Driving: modos on-road/off-road.

Acesse dafcaminhoes.com.br e encontre a Concessionária DAF mais próxima da sua região.



DAFcaminhoes



DAF Caminhões



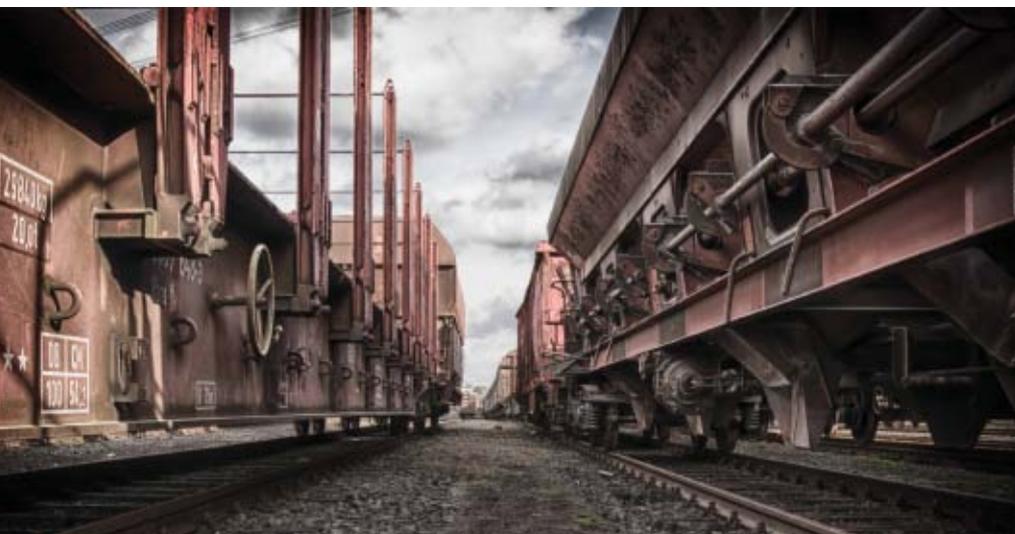
dafcaminhoes



Fabricantes enfrentam as oscilações do mercado

Diante da falta de previsibilidade e baixo volume de encomenda, a expectativa para 2018 é de queda na produção de vagões, locomotivas e trens de passageiros

SONIA MORAES



A indústria ferroviária enfrenta uma verdadeira montanha russa, com falta de previsibilidade e encomendas que não se sustentam por um longo período em um determinado patamar. De 4.703 vagões produzidos em 2014 o volume recuou para 4.683 em 2015, chegando a 3.903 unidades em 2016. “Para este ano, a previsão de entregar 2.500 vagões aumentou para 2.900 unidades porque as concessionárias anteciparam o pedido de 400 vagões de carga de 2018”, declarou Vicente Abate, diretor do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre) e presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer).

A quantidade de locomotivas produzidas diminuirá de 109 unidades em 2016 para 81 unidades este ano. E a de carros de passageiros cairá de 473 unidades fabricadas no ano passado para 310 unidades neste ano, o que representa um declínio de cerca de 30% em todos os tipos de veículos, segundo

cálculo de Abate.

Para 2018, a estimativa de um desempenho melhor da indústria de vagões de carga, locomotivas e materiais para via permanente, segundo Abate, dependerá da continuidade dos investimentos das concessionárias Rumo, VLI, MRS e Vale, que continuam negociando com o governo a renovação antecipada de seus contratos que vencerão em dez anos. “É de vital importância que as assinaturas de todos os contratos de renovações ocorram até o primeiro trimestre de 2018. Caso isso não aconteça, poderá haver mais perda de mão de obra na indústria, assim como atrasos significativos nos investimentos planejados pelo setor, pois os volumes de vagões e locomotivas serão os mais baixos dos últimos anos”, ressaltou o presidente da Abifer.

Abate afirmou que é muito preocupante o que vem ocorrendo com a produção de locomotivas. “De 81 unidades previstas para este ano o volume reduzirá para 60

unidades em 2018 que deverá ser completadas com antecipação de compras de 2019, pois no ano passado a indústria não teve encomendas e ainda não tem pedidos em carteira para o próximo ano”, esclareceu o presidente da Abifer.

O setor de carros de passageiros também terá queda na produção em 2018 e deverá entregar 298 veículos, dos quais 94 unidades serão destinadas para a exportação. O volume de vagões oscilará entre 2.000 e 3.000 unidades. “Os 3.000 vagões e as 60 locomotivas somente serão possíveis de serem produzidas se as renovações ocorrerem até o primeiro trimestre de 2018”, reforçou Abate.

REALIZAÇÕES

O presidente da Abifer destacou os investimentos realizados pelas empresas ao longo deste ano. A VLI aplicou R\$ 3 bilhões na construção do novo terminal em Santos, que contribuirá para o aumento da produtividade da empresa que passará de sete milhões de toneladas este ano para 14 milhões de toneladas o volume de embarques.

A Vale, maior exportadora de minério, iniciou a primeira fase de operação do projeto S11D de Carajás, no Pará. “São 30 milhões de toneladas em cada fase e esperamos que em 2020 esteja movimentando 420 milhões de toneladas”, disse Abate.

A MRS lançou o terminal intermodal em Jundiaí, no interior de São Paulo. Esta empresa que está voltada à carga geral tem dado grande foco ao transporte de contêineres e a previsão de Abate é de um volume promissor para os próximos anos.



TRENS DE PASSAGEIROS

No segmento de trens de passageiros as empresas não receberam novas encomendas em 2017 e tem mantido o ritmo de suas fábricas com os pedidos fechados em anos passados, segundo informou Luiz Fernando Ferrari, vice-presidente do Simefre.

Também não há previsão de encomendas para 2018. “A recente concorrência realizada em São Paulo para a compra de oito trens para a Linha 13 da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) que liga São Paulo ao aeroporto de Guarulhos foi vencida por um fabricante chinês”, informou Ferrari.

Abate afirmou que o governo de São Paulo tentou, com a ajuda da Abifer, que as encomendas viessem para o Brasil. “Infelizmente o banco europeu de investimento não deu a margem de preferência inicialmente e não aceitou a falta de atestado técnico compatível”, esclareceu o presidente da Abifer. “Devido ao atraso nas contratações,

os chineses deverão entregar os trens à CPTM entre 2019 e 2020”.

“Diante deste quadro, os fabricantes de carros tiveram que reduzir significativamente a sua mão de obra. Essa diminuição só não foi mais dramática por causa das exportações, a execução de serviços de modernização de trens e a fabricação de carros remanescentes de contratos nacionais que se encerrarão em 2018”, explicou Ferrari.

Depois de dez anos contínuos de crescimento o faturamento total do setor em 2017 deverá ficar inferior ao de 2016, que totalizou R\$ 6,6 bilhões, projetou Ferrari.

PREVISÃO

Para 2018, Ferrari está confiante na retomada das obras da Linha 6 e o início das obras da Linha 18, ambas da Companhia do Metropolitano de São Paulo (Metrô), além do lançamento do Trem InterCidades (TIC) no trecho São Paulo a Americana e de uma

possível licitação do Trem Goiânia a Brasília. “Todos estes projetos gerarão importantes encomendas para a indústria brasileira nos próximos anos”, destacou.

Dos 310 carros de passageiros que deverão ser produzidos neste ano, 88 unidades serão exportadas para a Argentina, Chile e África do Sul. Os materiais como rodas, truques e grampos de fixação foram exportados, porém em volumes menores, devido ao câmbio médio valorizado em relação a 2016.

A grande expectativa da indústria nacional de carros de passageiros para 2018 é a participação da licitação na Argentina que está interessada nos trens brasileiros. “Estamos falando em 1.600 veículos e pode ser que seja a compensação para o momento de dificuldades do setor, pois temos que pensar que 2019 vai ser um ano bastante difícil para a indústria brasileira. Mas, a participação do BNDES é fundamental para que as empresas tenham a chance de competir com os chineses”, disse Ferrari. **CTM**

Indústria de implementos segue em recuperação

Com pedidos em carteira para o primeiro trimestre de 2018, as fabricantes estão revertendo férias coletivas, investindo no complexo industrial e retomando as linhas de produção

SONIA MORAES



A indústria de implementos rodoviários segue a tendência positiva da atividade econômica do Brasil e acumula de janeiro a novembro a venda de 22.454 reboques e semirreboques, um crescimento de 4,48% sobre as 21.492 unidades comercializadas no mesmo período de 2016, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). “O segmento está completando sua recuperação e deverá seguir em rota ascendente daqui para diante”, disse Alcides Braga, presidente da Anfir.

Braga afirmou que as empresas estão experimentando algo como uma guinada nos negócios. “Começaram o ano com queda de 35%, conseguiram inverter e estão crescendo, seguindo a trajetória positiva de avanço do Produto Interno Bruto (PIB) do país, o que reflete o peso desse modal na economia brasileira”, disse o presidente da Anfir.

No mercado de carroceria sobre chassis a retração de 11,2% nas vendas nos 11 meses do ano, com a entrega de 31.314 produtos, ante 35.263 unidades comercializadas no

mesmo período de 2016, segundo Braga, é reflexo do retardamento no crescimento do PIB econômico das cidades brasileiras. “Mas temos um espaço importante, pois o segmento leve costuma ter um avanço no final do ano por causa da grande movimentação de produtos nos centros urbanos”, observou Braga.

Incluindo os dois segmentos a indústria de implementos contabiliza até o final de novembro uma queda de 5,26%, com venda de 53.768 implementos rodoviários no mercado brasileiro, ante 56.755 unidades entregues no mesmo período de 2016.

Ao mercado externo as vendas de implementos recuaram 9,61% no acumulado de janeiro a novembro, com a exportação de 2.897 unidades, ante 3.205 unidades embarcadas no mesmo período de 2016.

“O setor começou o ano mal e depois melhorou. Agora temos alguns motivos para estar otimista em relação ao próximo ano. Tivemos a melhor Fenatran da história o que nos ensina a ver como é o Brasil, onde a gente tem que ser resiliente, flexível, otimista e conservador, tudo ao mesmo tempo. Foi

uma feira que nos proporcionou algo muito importante, depois de padecer nos últimos dois anos com a forte retração dos negócios no país”, destacou Braga.

A boa notícia, segundo o presidente da Anfir, é que as empresas já têm pedidos em carteira para o primeiro trimestre de 2018, com algumas linhas já embarcando para abril. “As fábricas estão até falando em aumento de produção e na volta de ocupação de espaço”, disse Braga.

Quem superou a crise está mais forte, resistente e ciente do time da economia. Trabalham com menos oxigênio, estão mais vivos. “Contra todos os prognósticos do começo do ano e da fase ruim do final de 2016, podemos comemorar o exercício que termina com alto astral e positividade. Os empregos estão voltando e a expectativa é que o setor cresça novamente”, destacou o presidente da Anfir.

“Devido ao abrupto volume de pedidos fechados para o próximo ano, as fabricantes estão revertendo férias coletivas e investindo no complexo industrial, com várias fábricas retomando as suas linhas de produção”, relatou Braga.

“Depois da perda de 30 mil vagas nos últimos dois anos o setor começa a ter uma retomada consistente e devemos recuperar o emprego de maneira muito forte”.

Braga destacou que o setor está experimentando uma mudança muito rápida. “Estamos falando de 24 mil semirreboques este ano, num horizonte de 35 mil a 40 mil que é o nosso histórico. Então a velocidade de voltar ao patamar que o setor já experimentou é que vai determinar qual será a rapidez para retomar as contratações”.

CTM

Bradesco Financiamentos.

Para sua frota ficar ainda
Maior e Melhor.



Crédito sujeito à aprovação.

O Bradesco Financiamentos é a melhor solução de crédito para quem quer adquirir um veículo novo. Por isso, na hora de financiar, prefira o Bradesco Financiamentos, nas principais revendas e concessionárias do País e conte com agilidade, segurança, atendimento personalizado e as melhores condições do mercado.

SAC 0800 727 9977
SAC Deficiência Auditiva ou de Fala 0800 722 0099
Ouvidoria 0800 727 9933

Centrais de Relacionamento
Dúvidas e Solicitações sobre Financiamentos de Veículos
Capitais ou Regiões Metropolitanas 4004 4433
Demais Localidades 0800 722 4433



Boeing entrega à Turkish Airlines cargueiro 777 Freighter

O primeiro cargueiro Boeing 777 Freighter entregue à linha aérea turca tem longo alcance, de 9.070 quilômetros, e transporta 112 toneladas de carga

A fabricante de aviões comerciais Boeing e a Turkish Airlines comemoraram a entrega do primeiro cargueiro 777 Freighter para a companhia aérea da Turquia. Este é o primeiro dos 777 Freighter encomendados pela Turkish Airlines para este ano.

“A entrega do nosso primeiro 777 Freighter é um marco em nosso negócio de carga”, afirma M. Iker Ayci, presidente do Conselho e da Comissão Executiva da Turkish Airlines. “Como uma divisão proeminente da Turkish Airlines, a Turkish Cargo aumentou seus destinos de transporte de carga atendidos de 55 para 73 desde o início deste ano, atingindo o volume de aproximadamente 1 milhão de toneladas de carga, com aumento de mais de 29% em relação ao mesmo período do ano passado. É, sem dúvida, um fato notável. Estamos seguros de que esta entrega agregará valor para o contínuo

crescimento de nossas operações de carga e ainda permitirá que a nossa unidade, líder de mercado, possa competir, expandir e alcançar curtos e longos destinos desde o nosso hub em Istambul.”

“Estamos orgulhosos em entregar o 777 Freighter para a Turkish Airlines”, destaca Marty Bentrott, vice-presidente sênior de Vendas da Boeing do Oriente Médio, Turquia, Rússia, Ásia Central e África. “O alcance desta aeronave, combinado com a sua capacidade de carga, faz com que este avião permita à Turkish Airlines crescer de forma sustentável com o seu serviço de carga global.”

O 777 Freighter, bimotor de maior alcance do mundo, é baseado na tecnologia avançada do avião de passageiros 777-200LR (Longer Range) e pode voar 4.900 milhas náuticas (9.070 quilômetros) com uma carga útil completa de 112 toneladas.

Com sede em Istambul, a Turkish

Airlines é uma das companhias aéreas de crescimento mais rápido e sustentável do mundo. Transporta mais de 60 milhões de passageiros por ano, com voos diretos para 300 destinos em 120 países. A empresa realizou o seu primeiro voo doméstico em 1933 e o primeiro voo internacional em 1947. A Turkish Airlines foi fundada em 1933, com uma frota de cinco aviões, que transportavam um total de 28 passageiros. Hoje possui 329 aeronaves em operação. Com 170 aviões sob encomenda e ainda os que estão em período de locação que termina no final de 2023, a frota da companhia, incluindo os modelos cargo, deverá chegar a um total de 500 aeronaves, o que é um objetivo importante da Visão 2023 da República Turca (projeto de desenvolvimento da economia turca) e que coincidirá ainda com o seu centésimo aniversário naquele ano.

CTM

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



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



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

R\$
250,00



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



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

R\$
225,00

Para mais informações ligue
11-5096-8104

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

Acesse www.otmeditora.com e faça já sua assinatura

Embraer entrega E-Jet número 1.400 para a American Airlines

A aeronave comemorativa foi escolhida para operar a Envoy Air, subsidiária integral do American Airlines Group Inc e um dos primeiros operadores da família ERJ



A família de E-Jets já recebeu desde 2004 mais de 1.800 pedidos firmes e opera nas frotas de 70 clientes em 50 países

A Embraer celebrou a entrega do E-Jet número 1.400, o modelo E175, para a American Airlines, cliente da empresa há mais de 20 anos. A aeronave comemorativa foi escolhida para operar a Envoy Air, subsidiária integral do American Airlines Group Inc.

A Envoy é um dos primeiros operadores da família ERJ, com mais de 100 jatos destes modelos na sua frota. Considerando os pedidos de E-Jets realizados em 2013 e 2017, a American Airlines já encomendou 74 aeronaves do modelo E175, sendo que 54 deles serão operados pela Envoy. A entrega mais recente representa o E175 número 44 da Envoy.

“O programa de E-Jets, um dos mais bem-sucedidos programas aeronáuticos da história, tem sido fundamental em moldar o mercado de jatos de 70 a 130 assentos como o conhecemos hoje. Celebrar a entrega do número 1.400º E-Jet com nossos parceiros de longa data, American Airlines e Envoy, é realmente um momento único para nós, especialmente depois de apenas dois anos da entrega do primeiro E175”, disse John Slattery, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial.

“Entendemos que fazer parte da frota de uma companhia é também fazer parte de sua visão, família e marca. É por isso

que, como líder de mercado no segmento, estamos comprometidos em elevar constantemente o padrão com objetivo principal de fornecer produtos e soluções que beneficiem os passageiros”.

Pedro Fábregas, presidente e CEO da Envoy Air, afirmou que ao adquirir os primeiros jatos, em 1998, a Envoy construiu uma longa e muito bem-sucedida parceria com a Embraer.

“A Embraer tem grande orgulho das aeronaves que produz e isso é transmitido na qualidade do E175 entregue. Nossos funcionários adoram operar a aeronave tanto quanto nossos clientes gostam de viajar



Com o novo pedido de mais um E195, a Belavia terá sete aeronaves da Embraer, quatro E195 e três E175, em 2018

nelas, por isso, estamos muito satisfeitos por participar desse momento histórico. Vamos receber mais dez jatos E175 muito em breve e poder operá-los ainda por muito tempo”, disse Fábregas.

A família de E-Jets, lançada em 1999, tem deixado sua marca na história da aviação, uma vez que a Embraer é a única fabricante a desenvolver um portfólio moderno de quatro aeronaves direcionado especificamente para o segmento de 70 a 130 assentos.

Com uma taxa média de voos concluídos de 99,9% e mais de 16 milhões de ciclos de voo, a frota de E-Jets superou a marca de 22 milhões de horas voadas. Além da confiabilidade comprovada, os E-Jets contam com uma rede global de atendimento ao cliente estrategicamente localizada e mais de 40 centros de serviços (MRO, na sigla em inglês), sendo nove autorizados e 31 independentes.

Desde que entrou em operação, em 2004, quando a primeira aeronave foi entregue à LOT Polish Airlines, da Polônia, a família

de E-Jets já recebeu mais de 1.800 pedidos firmes e entregou 1.400 aviões. Atualmente, os E-Jets voam nas frotas de 70 clientes em 50 países. Essa família de jatos de 70 a 130 assentos já transportou mais de um bilhão de passageiros operando nas cores de companhias aéreas de baixo custo, regionais e de linhas aéreas principais.

BELAVIA

Outra negociação formalizada pela Embraer foi com a Belavia, Belarusian Airlines, companhia aérea nacional da Belarus, que anunciou um pedido firme adicional para um jato E195 da atual geração. A aeronave será entregue em 2018. O pedido firme, com preço de lista no valor de US\$ 53,5 milhões, foi incluído na carteira de pedidos da Embraer do quarto trimestre deste ano.

“Receber um pedido adicional tão próximo ao anúncio da mais recente encomenda da Belavia é motivo de grande orgulho para a Embraer. Isso confirma que nossas aeronaves, e a equipe que as apoia, estão

agregando valor significativo à Belavia e aos seus clientes. O sucesso da Belavia continua, o movimento de passageiros tem crescido 20% ano após ano, e a Embraer está pronta para apoiar o futuro crescimento e renovação da companhia”, disse Martyn Holmes, vice-presidente de marketing e vendas para a Europa, Oriente Médio e CEI, Embraer Aviação Comercial.

Com o total de pedido firme da Belavia para dois E-Jets (um E175 e um E195), anunciado no Paris Air Show, em junho, o novo contrato resultará em uma frota de sete aeronaves da Embraer – quatro E195 e três E175 – quando as entregas forem concluídas, em 2018.

A Embraer informa que a aquisição das aeronaves é uma parte essencial da iniciativa de renovação de frota da Belavia, uma estratégia de negócio prioritária para oferecer a seus clientes alta qualidade na experiência de voo. Configurado em duas classes, o E195 substituirá o Boeing 737-500 na frota da Belavia.

“Nossa frota Embraer permite abrir novos destinos, como Bruxelas, mas também ampliar o número de voos em rotas já existentes – nossos clientes exigem a flexibilidade proporcionada por mais frequências, não apenas um leque maior de destinos”, disse Anatoly Gusarov, diretor-geral da Belavia. “As aeronaves da Embraer estão entregando altos índices de disponibilidade e atrativos custos operacionais que também permitem focar em variações sazonais – adicionalmente, nossos clientes realmente apreciam os altos níveis de conforto que a aeronave proporciona. A Embraer é a escolha certa para nosso contínuo crescimento.”

CTM

Eletropaulo reforça frota com 13 caminhões Volkswagen



A Eletropaulo reforçou a sua frota com 13 novos caminhões Volkswagen 15.190, equipados com sistema que recolhe, tritura e compacta os galhos de árvore, otimizando as viagens e tornando a operação mais eficiente.

“Cada viagem no caminhão equipado com o sistema equi-

vale a 27 viagens de outro veículo convencional, que apenas recolhe os galhos. Isso porque, ao triturar a carga, reduz seu volume e potencializa a manutenção nas ruas”, explica Luis Alberto Rezende Valério, coordenador de gestão de frotas da Eletropaulo. “São dois equipamentos num só:

o triturador que compacta a carga e o caminhão que transporta aos ecopontos, com os quais temos parceria”, explica o coordenador.

Segundo Valério, a escolha pelos caminhões VW para desempenhar essa missão foi a robustez e o custo-benefício dos veículos da marca. “Os Volkswagen são cerca de 30% mais econômicos que a concorrência. E, além de serem muito confiáveis, contam com um suporte excelente da rede de concessionários”, afirma o coordenador.

“O nosso diferencial é o atendimento específico ao setor em parceria com a rede de concessionárias, pois exige profissionais dedicados tanto na área de vendas, engenharia e pós-vendas. O cliente deste segmento precisa cada vez mais de um caminhão customizado e preparado para o tipo de atividade, que é bem específico. Graças a este foco, ampliamos nossa participação em 35% nos últimos anos”, comenta Antonio Cammarosano, diretor de vendas de caminhões da MAN Latin America.

Fábrica da Goodyear em Americana completa 44 anos

A fábrica da Goodyear em Americana (SP) chega aos 44 anos de operação como uma das mais modernas instalações da Goodyear no mundo. Inaugurada em sete de dezembro de 1973, a unidade se destaca pela constante busca por inovação e desenvolvimento tecnológico, além do seu processo de gestão participativa, baseado na construção de uma equipe de alta performance. Este complexo industrial tornou-se uma referência importante no desenvolvimento econômico e social de Americana e região.

Ao longo dos últimos anos esta fábrica passou por diversos processos de expansão e

modernização, que resultaram em crescimento significativo da produtividade, redução de desperdícios e incorporação de tecnologias.

Alguns fatos que marcaram a história da fábrica nestes 44 anos estão a inauguração em 2001 do Campo de Provas, considerado um dos mais modernos centros de testes da Goodyear do mundo; o recebimento em 2011 do prêmio internacional Shingo Prize, que destaca as melhores empresas utilizando o conceito de manufatura de classe mundial; e o reconhecimento em 2016 e em 2017 como uma das três Melhores Empresas para Trabalhar.

Classe X da Mercedes-Benz recebe maior resultado de teste



Com cinco estrelas de pontuação, a Classe X da Mercedes-Benz recebeu o maior resultado no teste de segurança independente Euro NCAP. Segundo a montadora, a picape apresentou resultados relevantes nas categorias de segurança aos ocupantes, segurança infantil, proteção para pedestres e sistemas de assistência.

A Mercedes-Benz atribui este resultado à estrutura da picape com célula de passageiros de alta resistência e com extremidades dianteiras e traseiras capazes de absorver

energia por meio de deformação controlada. Além disso, o modelo conta com muitos sistemas de segurança para o segmento de picapes médias. Como itens de série, a Classe X oferece sete airbags e o sistema de fixação i-Size para dois assentos infantis. Os outros destaques de segurança incluem o Assistente Ativo de Frenagem e o Alerta de Saída de Faixa. Adicionalmente a essas tecnologias, estão o programa de estabilidade de reboque e o monitoramento da pressão dos pneus.



Actros da Mercedes-Benz é o extrapesado mais vendido no Mato Grosso

Com 129 unidades emplacadas até novembro, o Actros 2651 6x4 da Mercedes-Benz é o caminhão extrapesado rodoviário mais vendido no Mato Grosso. “Mais do que triplicamos as vendas do Actros em relação ao mesmo período do ano passado”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças & serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Aliás, nós praticamente dobramos as vendas de extrapesados para o Mato Grosso, com 192 unidades emplacadas até novembro, sendo a marca que mais cresceu em volume no estado.”

O aumento de vendas do Actros no estado, segundo Leoncini, deve-se principalmente à renovação de frota das empresas de transporte que atuam no agronegócio. “O Mato Grosso é o maior produtor brasileiro de soja e milho que, juntos, respondem por 90% da produção brasileira de grãos”, informa Leoncini. “Isso demanda muito extrapesado graneleiro, o que nos leva a projetar um crescimento de 20% nas vendas naquela região em 2018, porque as renovações deverão ter prosseguimento. Nos últimos meses, por exemplo, entregamos mais de 70

caminhões extrapesados para os clientes Botuverá, Lontano e Transoeste.”

Em 2017 as vendas de caminhões extrapesados cresceram cerca de 61% no Mato Grosso. Até novembro, foram emplacadas 839 unidades, ante as 521 unidades do ano passado. “Com isso, o estado responde hoje por 4,5% dos emplacamentos de caminhões extrapesados no país, índice que era de 3,3% em 2016”, ressalta Leoncini. “O Mato Grosso é também o principal mercado de caminhões extrapesados do Centro-Oeste, com mais de 39% do volume total de 2.145 unidades. Nesta região, a nossa marca é líder de mercado, com mais de 44% de participação e 555 caminhões emplacados até novembro.”

O Centro-Oeste é o maior produtor de grãos do Brasil. Na safra 2017-2018, a região deverá colher 100 milhões de toneladas, sendo cerca de 48 milhões de toneladas de soja e 48 milhões de toneladas de milho.

O Mato Grosso, maior estado produtor de grãos no país projeta atingir 60 milhões de toneladas na safra 2017-2018, com destaque para 29 milhões de toneladas de soja e 28 milhões de toneladas de milho.

Empresa de logística Multilog compra a Elog Sudeste

A Multilog, empresa catariense de logística, armazenagem e transporte, adquiriu a Elog Sudeste. O contrato de aquisição seguido de comunicação de fato relevante pela EcoRodovias, está sujeito à aprovação dos órgãos reguladores. O investimento será de R\$ 90 milhões.

Com a integração das unidades da Elog Sudeste, a Multilog, que tem sede em Itajaí (SC), amplia de 14 para 19 unidades de negócio, totaliza 1,5 milhão de m2 de área alfandegada e amplia de 850 para 1.500 o número de empregos diretos. O faturamento anual, que em 2017 chegará a R\$ 350 milhões, tem previsão de crescer 50%, alcançando em 2018 os R\$ 500 milhões, meta até então prevista para 2020.

Djalma Vilela, presidente da Multilog, afirma que a aquisição da Elog Sudeste está em linha

com o planejamento estratégico da empresa. “A Multilog é referência em logística e, há mais de duas décadas, figura entre as estruturas mais completas do setor de serviços aduaneiros do Brasil. Nossa presença no Estado de São Paulo é bastante significativa, pela proximidade dos portos e aeroportos mais importantes do país e tendo em vista que 40% da movimentação de comércio exterior do Brasil acontecem neste estado”, destaca Vilela.

Com a aquisição da Elog Sudeste, a Multilog totaliza R\$ 205 milhões investidos na ampliação da operação. Além desses R\$ 90 milhões, em 2016 a empresa adquiriu 100% do capital social da Elog Logística Sul. O investimento foi de R\$ 115 milhões. Com a integração das unidades da Elog Logística Sul, a Multilog ingressou no Rio Grande do Sul e no Paraná.

Grupo CMA CGM conclui aquisição da Mercosul Line

O Grupo CMA CGM, líder mundial em transporte marítimo, concluiu o processo de aquisição da Mercosul Line, uma das líderes do mercado de transporte doméstico de contêineres no Brasil.

Essa negociação permitirá que a CMA CGM fortaleça sua oferta de serviços no Brasil, e, de forma mais abrangente, na América do Sul, especialmente em serviços de cabotagem e porta-a-porta.

Estabelecida em 1996, a Mercosul Line serve mais de 12 portos com uma frota de quatro navios de 2.500 TEU (unidade de medida equivalente a um contêiner de vinte pés). A sua equipe é com-

posta de 130 pessoas distribuídas nos escritórios de Santos, São Paulo, Manaus, Recife e Itajaí.

A atividade da Mercosul Line é parte fundamental da estratégia da CMA CGM, que é desenvolver conexões de transporte marítimo intrarregional e serviços complementares como logística.

Com presença na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai por meio de 18 escritórios dedicados, o Grupo CMA CGM emprega 340 funcionários na Costa Leste da América do Sul. Mais de 71 navios operam em nove diferentes serviços e escalam 20 portos na região.

Bridgestone comemora 20 anos do seu campo de provas

A Bridgestone está comemorando 20 anos de operações do seu campo de provas no Brasil. Com sede na cidade de São Pedro (SP), o centro de testes foi planejado para atuar no desenvolvimento de todos os tipos de pneus da companhia e realizar avaliações completas de veículos automotivos. Desde a inauguração foram avaliados no local mais de 3.000 veículos em 10.800 jogos de pneus de carros de passeio, picapes e caminhões.

O centro técnico possui estrutura equipada e com 28 aplicações diferentes de superfícies para ruído e conforto, apresentando características técnicas e climáticas que simulam as condições locais e internacionais, a fim de assegurar o desempenho adequado dos pneus para o mercado brasileiro e de exportação.

“Desde o começo, o projeto foi idealizado com o objetivo de atender a nossa missão corporativa de Servir à Sociedade com Qualidade Superior. A empresa procura cumprir esta responsabilidade alavancando

seus pontos fortes e criando inovação e tecnologias avançadas para oferecer os níveis mais altos de conforto e segurança”, explica Mario Pinheiro, gerente geral do campo de provas da Bridgestone.

A unidade realiza cerca de quatro testes por semana e recebe pneus de todas as fábricas da Bridgestone do Brasil, além das outras unidades da América do Sul. Sua localização é central para as principais indústrias automotivas do Brasil e suas instalações estão 100% adaptadas aos testes obrigatórios do Programa Brasileiro de Etiquetagem que indicam a resistência ao rolamento, aderência ao molhado e ruído.

“Nestes 20 anos de atuação, desenvolvemos testes inovadores que melhoram a qualidade e a eficiência dos pneumáticos. Buscamos sempre o maior desenvolvimento técnico, aprimoramento e refinamento das avaliações e testes, e melhor aproveitamento do potencial humano, pois este é o usuário final do produto aqui desenvolvido”, afirma Pinheiro.

Pirelli renova acordo com Universidade de Milão

A Pirelli renovou por mais três anos seu acordo de pesquisa com a Universidade de Milão, da Itália. A parceria, iniciada em 2011, tem como objetivo desenvolver tecnologias inovadoras para pneus do futuro.

O novo contrato foi assinado por Marco Tronchetti Provera, CEO e vice-presidente executivo da Pirelli, Ferruccio Resta, reitor da Universidade Politecnico de Milão, Gianantonio Magnani, presidente da Fundação da Universidade Politecnico de Milão, e Maurizio Boiocchi, vice-presidente executivo e Conselheiro Estratégico de Tecnologia da Pirelli. Ao todo, serão mais 1,5 milhão de euros investidos pela fabricante de pneus.

A relação entre a Pirelli e a Universidade de Milão é antiga, começou em 1870. Graduado na instituição, Giovanni Battista Pirelli estudou engenharia química com especialização em fabricação de borracha, vindo a se tornar o primeiro a introduzir este tipo de indústria na Itália, ao fundar a Pirelli, em 1872.

Desde então, muitas ações conjuntas foram feitas entre a fabricante e a universidade.

Desde 2011, as pesquisas resultaram em nove famílias de patentes e mais de 20 artigos científicos internacionais publicados, garantindo ainda melhor performance para os pneus, assim como segurança e sustentabilidade, devido ao uso de materiais avançados. Estes estudos garantiram produtos ainda melhores para o uso no dia a dia, assim como nas pistas de corrida, em categorias como a Fórmula 1.

O projeto atual vai trabalhar com o desenvolvimento de materiais inovadores e de produtos com tecnologias cibernéticas, especificamente estudando novos tipos de polímeros modificados, materiais com impacto ambiental mais baixo e dinâmica molecular. Tudo isso, buscando reduzir o ruído dos pneus, melhorar a resistência a aquaplanagem, melhorar aerodinâmica do produto e serviços de monitoramento dos pneus do Cyber Tyres.

Mais de mil ônibus novos integram a frota de São Paulo

De acordo com a SPTrans, em dezembro de 2017, o número total de ônibus zero quilômetro que circula em São Paulo chegou a 1.016 veículos. A nova frota que passou a circular, que segundo a prefeitura representa a maior renovação feita em 12 meses nos últimos dez anos, obedece

às especificações técnicas exigidas para acessibilidade, e todos os veículos estão equipados com ar-condicionado, motores Euro 5.

Os ônibus já vêm preparados para instalação de sistema wi-fi e tomadas USB. A prefeitura destaca que, em comparação aos antigos

Euro 3, a nova tecnologia permitirá não só uma melhoria na qualidade do ar, como também vai assegurar uma melhor eficiência energética. Sergio Avelleda, secretário de Mobilidade e Transporte do município, aposta que, com os novos atributos, o transporte coletivo ganhará maior atrativi-

dade diante do transporte individual, estimulando as pessoas a usarem menos seus carros na cidade. Com os novos ônibus, a cidade passa a ter uma frota com 92,3% de acessibilidade. O total estimado do investimento feito pelas operadoras na capital é de aproximadamente R\$ 450 milhões.



VII BRASIL NOS TRILHOS

3 DE MAIO DE 2018 - BRASÍLIA (DF)

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

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

Parte desses investimentos possibilitou um expressivo aumento na frota de material rodante. Em 1997, as ferrovias contavam com 1.154 locomotivas. Em 2016, já somavam 3.204 unidades, com aumento de 178%. No mesmo período, o número de vagões passou de 43.816 para 108.686, alta de 148%.

Esses e outros investimentos possibilitaram ganhos de produtividade. Nessas duas últimas décadas, as ferrovias ampliaram em 148% a produção ferroviária (de 137 para 340 bilhões de TKU – tonelada por quilômetro útil).

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

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

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

INFORMAÇÕES:

(11) 5096.8104
(61) 3212.8900

E-MAILS:

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

REALIZAÇÃO



Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários

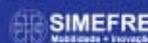
ASSOCIADAS



PATROCÍNIO PLATINA



APOIO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO





Alexandre Maneira*

Retomada com inovações sustentáveis

Retomada é a palavra mais falada atualmente na indústria brasileira. Após período de encolhimento do mercado e incertezas, eis que surge o momento da reflexão. Se na entressafra de uma cultura o agricultor prepara a terra com toda a maestria de anos de labuta e seleciona as melhores sementes e técnicas para mais um novo ciclo que se inicia, a indústria da mobilidade passa a vislumbrar em seu horizonte novas tecnologias e ferramentas disponíveis dentro e fora do Brasil para a volta do crescimento.

Entretanto, muitos desafios acompanham a retomada. O retrocesso causado por uma estagnação política e econômica no país dos últimos anos gerou elevada capacidade ociosa, que por sua vez demandará também algum tempo para que se retome aos patamares de alguns anos atrás. A indústria automotiva brasileira retratou em 2016 os mesmos níveis de produção de 2007, segundo dados do Renavam, o que nos remete ao termo década perdida.

De qualquer forma, a fórmula que fez com que a indústria automotiva brasileira saísse de 1,8 milhão de unidades fabricadas em 2007 para 3,6 milhões em 2012 certamente não será a mesma utilizada nesta nova retomada de crescimento. Os mercados são muito variáveis e as inovações tecnológicas são dinâmicas e constantes. Novas formas

de manufatura com sistemas cyber físicos começam a ser exploradas ao redor do mundo. Estar alinhado a esta nova revolução industrial é o grande propósito das empresas que anseiam por um futuro melhor neste cenário global de tanta competitividade.

No cenário mundial, ainda, a produtividade brasileira nunca esteve tão distante da produtividade americana, considerada a melhor do mundo. Segundo levantamento da Conference Board, que compara o PIB dos países com o número de trabalhadores empregados, enquanto um trabalhador americano é capaz de produzir US\$ 118.826 por ano, um trabalhador brasileiro é capaz de produzir apenas US\$ 29.583. Uma relação de quatro para um, ou seja, são necessários quatro brasileiros para produzir o que um americano produz. Um quadro desfavorável e estagnado desde a década de 1980.

A China com seus US\$ 25.198 não atingiu os patamares brasileiros, entretanto apresenta sucessivas evoluções ao longo dos anos. O que dizer, então, da Coreia, que na década de 1980 possuía valores inferiores ao Brasil, mas que atualmente ostenta a produtividade de US\$ 71.287, com crescimento intenso e constante? Não podemos dizer que esta realidade seja apenas reflexo de um ou dois fatores, mas de uma conjuntura que torna o Brasil um país pouco competitivo no cenário mundial.

Neste olhar de retomada, o fator Custo Brasil deve ser explorado ao extremo. Precisa-se de mais direcionamento estratégico aliado à infraestrutura produtiva e de transportes, além de qualificação do trabalhador. Cabe uma grande reflexão em nível nacional para que possamos alinhar o nosso horizonte, considerando os níveis tecnológicos que pretendemos atingir e, sobretudo, quem será este profissional que estará no mercado às vésperas de uma retomada do crescimento econômico e diante de uma nova revolução industrial que se aproxima.

É com este olhar no futuro, na retomada do crescimento sob a ótica da quarta revolução industrial, que foi realizado o 8º Simpósio SAE BRASIL de Sistemas de Manufatura, em novembro, na FAE Business School, em Curitiba (PR). No encontro, empresas de renome do mercado apresentaram cases de sucesso e debateram sobre um novo profissional, que terá de intervir de forma efetiva num mundo cada vez mais ocupado por robôs e sistemas cyber físicos.

* Alexandre Maneira é gerente do 8º SAE BRASIL Simpósio de Sistemas de Manufatura

FEIRA INTERNACIONAL DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR

VOCÊ TEM MAIS QUE
UMA FEIRA PARA PARTICIPAR.
TEM UM UNIVERSO DE TECNOLOGIA,
INFORMAÇÃO E COMPRADORES



24ª EDIÇÃO
INTERMODAL
2018 SOUTH AMERICA

13 A 15 DE MARÇO
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL

A 24ª edição da Intermodal South America mudou para melhor: agora em novo local, com intralogística, mais tecnologia e facilidades, com nova planta e nova marca mais atrativas. Um evento ainda mais dinâmico, com mais conteúdo, informação e conhecimento.

Reserve já o seu espaço!

contato@intermodal.com.br

(11) 4878-5921 / 5939

Parceiro de Mídia

Global

Parceiro Institucional

ABRALOG
Associação Brasileira de Logística

Mídia e Catálogo Oficial

REVISTA
Logweb
Logística e Comércio Exterior

Organização



UBM



intermodal.com.br

Setcesp premia duas empresas por ação sustentável

Na categoria responsabilidade ambiental e social o destaque foi da Letsara Transportes Rodoviários e na área de gestão sustentável foi da RG Log Logística e Transporte

SONIA MOARES



Tayguara Helou: as empresas conseguiram trazer iniciativas sustentáveis ao mercado em um momento de crise

Em sua terceira edição o prêmio de Sustentabilidade Setcesp & Transporte Moderno destacou duas empresas de transporte rodoviário de carga pelas suas práticas sustentáveis no setor. O evento, realizado junto com a premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, promovida pela OTM Editora em São Paulo, teve como objetivo reconhecer e homenagear as empresas de transporte rodoviário de cargas, associadas ao sindicato, que reduzem os impactos socioambientais causados por suas operações, tendo a sustentabilidade como um valor essencial em sua gestão.

Os 16 cases inscritos neste ano foram

analisados na categoria responsabilidade ambiental, responsabilidade social e gestão sustentável. A avaliação foi realizada por uma comissão julgadora diversificada e especializada em sustentabilidade e transporte rodoviário de cargas que levou em consideração o planejamento, a inovação, a criatividade, o uso de tecnologias, a continuidade das ações, a perenidade dos resultados e o retorno sobre o investimento financeiro.

“As empresas que registraram seus cases nesse prêmio por si só já são vencedoras, pois conseguiram trazer iniciativas sustentáveis ao mercado em um momento de crise econômica muito complicada”,

disse Tayguara Helou, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), ressaltando a importância da lucratividade das empresas, pois toda ação sustentável necessita de investimento e dedicação.

A Letsara Transportes Rodoviários recebeu dois prêmios pelo reconhecimento em duas categorias: responsabilidade ambiental com o case Letsara Ecosocial Ambiental e gestão sustentável com o case Letsara Ecosocial. A RG

LOG Logística e Transporte foi a vencedora na categoria responsabilidade social com o Projeto Pescar.

Além de premiar as transportadoras de carga pelas ações sustentáveis, o Setcesp entregou o troféu menção honrosa para Sergio Avelleda, secretário de mobilidade e transporte de São Paulo, por suas ações e iniciativas em defesa do tema sustentabilidade no transporte rodoviário de carga (TRC). “Estamos premiando o Sergio Avelleda pela padronização do veículo urbano de carga (VUC) na região metropolitana de São Paulo e pelo importante trabalho realizado na mobilidade urbana da cidade, além do compromisso por uma São Paulo



Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, Rodrigo Soares, gerente de qualidade da Letsara, Tayguara Helou, presidente do Setcesp, e Thiago Budini, diretor do Setcesp, na entrega do prêmio à Letsara nas categorias responsabilidade ambiental e gestão sustentável



André Rosseti (2º a partir da esquerda), presidente da RG LOG Logística, recebe o troféu na categoria responsabilidade social

com mais fluidez”, afirmou o presidente do Setcesp.

AS EMPRESAS

O case Letsara Ecosocial Ambiental tem como base o conceito de reutilização, redução e reciclagem, no qual 100% dos resíduos gerados pela empresa são destinados corretamente, reduzindo assim os impactos ao meio ambiente.

Segundo Elaine Porsch, coordenadora do departamento de pessoal da Letsara,

o projeto Ecosocial nasceu em 2011 com o objetivo de unir inovação e sustentabilidade. A base do Ecosocial ambiental é o senso de reutilização, redução e reciclagem baseada no princípio dos três erres. “O projeto nasceu com a possibilidade de reciclagem de pneus, de otimizar o consumo de energia e na reutilização de baterias, óleos lubrificantes e lonas de freio”, explicou Elaine.

“Dentro deste programa podemos destacar a iluminação com sistema em Led que proporcionou redução significativa no consumo de energia, o tratamento do óleo

lubrificante e das baterias usadas. Os demais resíduos são armazenados na empresa e recolhidos por empresa homologada que dará a destinação correta”, esclarece Gil Felipe Stolz, comprador da Letsara.

Dentro do projeto Ecosocial a Letsara faz a gestão completa dos pneus por meio do controle por quilômetro rodado, o chamado CPK. “A calibração a cada três mil quilômetros combinado com alinhamento e balanceamento permite o prolongamento da vida útil dos pneus. O processo de recapagem assegura a redução de até 75% no descarte da carcaça, prolongando em até três vidas o pneu e todos os pneus descartados passam por análises das causas do sucateamento e são destinados a Eco ponto municipal”, esclareceu Darci Hartmann, controlador de pneus da Letsara.

O case Letsara Ecosocial procura unir a inovação e sustentabilidade e tem o objetivo de treinar e desenvolver os colaboradores para otimizar o uso dos veículos e consequentemente a emissão do gás carbônico. “Para possibilitar o sucesso desse projeto, a empresa investe no treinamento e na conscientização das suas equipes”, afirma Stolz.

A RG Log, que nasceu em 2008 para suprir novas marcas do ramo automotivo e hoje atua em sete segmentos distintos, trabalha com o seu Projeto Pescar na formação profissional e de princípios de cidadania e autoestima de jovens que estão em situação de vulnerabilidade social.

O Projeto Pescar criado pela empresa está presente hoje em cinco países. “Este trabalho consiste em entrevistar pessoas que residem próximo à empresa e já entrevistamos mais de 200 jovens com idade de 15 a 19 anos”, comentou André Rosseti, sócio-presidente da RG Log.

Das 180 inscrições recebidas pela empresa, foram selecionados 60 jovens que receberam visita social na residência para conhecer suas famílias e saber qual a vulnerabilidade dos jovens para a droga e a criminalidade. Foram contatados 20 jovens que recebem hoje a assistência social da empresa.

OTM

Troféu Frotas & Fretes Verdes

Premiação do Instituto Besc de Humanidades e Economia destaca práticas e projetos inovadores no transporte de cargas e passageiros; Marcelo Fontana, da Editora OTM, venceu na categoria influenciador para mobilidade sustentável

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Com sede em Belo Horizonte, Minas Gerais, o Instituto Besc de Humanidades e Economia foi criado em 2009 para promover encontros que contribuíssem para o desenvolvimento de uma economia voltada para a sustentabilidade e o bem social. O Troféu Frotas & Fretes Verdes destaca os profissionais e empresas que se empenharam em promover no transporte de cargas e passageiros com o reconhecimento da sociedade, desenvolvendo projetos que busquem alcançar maior competitividade nos mercados nacional e internacional, com o aumento da eficiência energética no setor.

A premiação é dividida em quatro são as categorias: influenciador para mobilidade sustentável, executivo destaque, empresa com sustentabilidade em processo ou produto, e pesquisador individual. Os

concorrentes são indicados pelo conselho técnico e empresarial do Seminário Internacional Frotas & Fretes Verdes, e os vencedores são eleitos por meio de votação pública on-line. Marcelo Fontana, diretor da Editora OTM, foi escolhido na categoria influenciador para mobilidade sustentável, com 242 votos, representando 74,92% do total dos votos computados.

A OTM é responsável pela criação e desenvolvimento de um dos mais importantes núcleos de comunicação segmentada do país, com foco em transportes. Fazem parte do portfólio da empresa as tradicionais revistas Transporte Moderno, com 54 anos de publicação, e Technibus, com 25 anos. A vivência de mais de 30 anos de trabalho neste meio, permitiu um elevado grau de reconhecimento e respeitabilidade junto às entidades representativas do transporte.

Fontana também está à frente de feiras importantes para o segmento, como a Fenatran, Expobus.

A vencedora como empresa com sustentabilidade em produto ou processo é a Itaipu Binacional, que desenvolve, desde 2006, o programa Veículo Elétrico em parceria com uma empresa suíça, geradora de energia hidrelétrica na região dos Alpes. O objetivo é pesquisar soluções de mobilidade elétrica que sejam técnica e economicamente viáveis. Mais de 80 protótipos saíram do Centro de Pesquisa, Desenvolvimento e Montagem de Veículos Elétricos, de Itaipu. É a maior linha de montagem de elétricos do país. Além do transporte individual, o Projeto VE busca soluções para transporte de carga e de passageiros também, com o desenvolvimento de ônibus, caminhão e avião.

O executivo em destaque é Marcelo Martins Patrus, CEO da Patrus Transportes Urgentes e diretor da Log Commercial Properties e Participações, uma das principais empresas do setor de logística no Brasil. Patrus é graduado em Administração de Empresas e Contabilidade, pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Como pesquisador individual, o escolhido é Fabrizzio Cedraz Gaspar. Diretor do Instituto Surear, formado em Ciências Sociais e mestre em Bioenergia. Planejou e coordenou a "Caravana da Integração", "Travessia Interoceânica B100", "Travessia Bioceânica EGNV" e o "Desafio Montenegro-Montevidéu" que, juntos, acumularam mais de 100 mil quilômetros percorridos na América do Sul, promovendo o uso de biocombustíveis e a integração logística e energética do continente.

OTM

BYD Líder Mundial na Fabricação de Chassis de ônibus **elétricos**



D7M

D9W

 **Emissão zero** e silencioso

 Até **300** km de autonomia

 **Baixo custo** de manutenção

 **Garantia de 8 anos** para o trem de força



Sonhos se tornam realidade,
quando se tem determinação
e profissionalismo.



30 anos de **evolução** no mercado
logístico, com inovação e sustentabilidade.

BICAMPEÃ

**3º PRÊMIO DE
SUSTENTABILIDADE**

SETCESP & TRANSPORTE MODERNO



**RESPONSABILIDADE
AMBIENTAL**



**GESTÃO
SUSTENTÁVEL**



www.letsara.com