

# transporte

Todos os modais MODERNO

# 55 ANOS

3ª Frota conectada  
22 e 23 | maio | 2018  
local  
Parque Tecnológico  
de São Paulo  
Espaço Investe SP (USP)

3 DE MAIO DE 2018  
BRASIL (GF)  
VII BRASIL NOS  
TRILHOS



www.otmeditora.com Ano 54 - n° 486 - R\$ 25,00

## MERCEDES-BENZ INAUGURA FÁBRICA INOVADORA RUMO À INDÚSTRIA 4.0

Volkswagen aposta na picape  
Amarok V8 Highline

Fiat apresenta família  
Ducato totalmente renovada

Iveco mantém liderança no mercado  
argentino de caminhões

Lat.Bus marca a retomada  
do mercado do ônibus

Randon obtém lucro líquido  
de R\$ 46,7 milhões

Caminhão elétrico BYD faz  
coleta de lixo no Rio de Janeiro

Caminhão leve HD 80 da Hyundai  
Caoa tem preço competitivo

Tipler reposiciona linha de produtos  
e expande rede de reformadores



**LAT.BUS  
TRANSPÚBLICO**  
Feira Latinoamericana  
do Transporte

**SEMINÁRIO  
NACIONAL  
NTU 2018**

31 JUL — 02 AGO — 2018  
SÃO PAULO — TRANSMERICA EXPO CENTER SP

# 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



  /pordentrodocarro

**Faça revisões em seu veículo regularmente.**

## Enfim, cresce a demanda no mercado de caminhões



A reaceleração da demanda de caminhões, há tanto almejada pelos fabricantes, atolados por vários anos no marasmo do mercado brasileiro assolado pela crise político-econômica, finalmente deu sinais de vida.

As projeções otimistas anunciadas no começo do ano pelos executivos da indústria de caminhões, quase sem exceção, foram confirmadas pelos números que a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) divulgou nos primeiros três meses de 2018. Janeiro, fevereiro e março apresentaram vendas expressivas de caminhões, em comparação aos mesmos meses do ano passado, com aumentos de 54,8%, 54,7% e 46,8%, respectivamente. No final do primeiro trimestre, o crescimento foi de 50,4% em relação ao mesmo período de 2017, com a média

mensal de comercialização de 4.844 veículos.

Se essa média mensal de vendas persistir até o final do ano, teremos um mercado de caminhões de mais de 58 mil veículos, acima das 52 mil unidades comercializadas no ano passado. Uma injeção de ânimo e tanto para as montadoras.

Nesse cenário positivo, já se fala em falta de caminhões nos estoques da indústria. Com o aumento da procura, alguns executivos de montadoras indicaram que os prazos de entrega de diversos modelos de caminhões começaram a se estender por mais de 60 dias devido à falta de certos componentes. Também cogita-se para breve o retorno do segundo de produção, mantendo-se o interesse das transportadoras pela renovação das frotas, sustada por há tempos.

Com o mercado de caminhões de volta aos eixos, é de se esperar que as montadoras acelerem os investimentos programados, aplicando-os na modernização das linhas de produção, como fez a Mercedes-Benz com a inauguração de uma fábrica com conceito da Indústria 4.0 no começo do ano, e no desenvolvimento de produtos tecnologicamente mais avançados, o que criará mais empregos e também contribuirá para o fortalecimento da economia.

**Eduardo Chau Ribeiro**

## 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

Raul Urrutia

raulurrutia@otmeditora.com

### FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com

### EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com

Larissa Bernardino

laribernardino@otmeditora.com

### CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

### CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento  
tania@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva

Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

### Tiragem

10.000 exemplares

### Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);

TB R\$ 225,00 (Seis edições e três anuários).

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

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



### Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

Filiada a:  
otmeditora@otmeditora.com

## SUMÁRIO

### MERCEDES-BENZ

Montadora inaugura linha de montagem inovadora, a mais moderna do Grupo Daimler, no rumo da Indústria 4.0 6

### SUSTENTABILIDADE

Caminhão elétrico da chinesa BYD entrou em operação para a coleta de lixo no Rio de Janeiro 10

### COMERCIAIS LEVES

A Volkswagen lança Amarok V6 Highline de 225 cv de potência para crescer no segmento de picapes médias 12

### MONTADORAS

Volkswagen completa 63 anos de atuação no Brasil e programa investir R\$ 7 bilhões em novos modelos 14

### DE VOLTA AO MERCADO

Nova família Ducato ganha a versão chassi e o modelo extralongo na configuração executivo, VIP e autônomo 16

### VOLVO

Fabricante manteve a liderança no segmento de caminhões pesados em 2017, pelo quarto ano consecutivo 20

### MAN

Montadora projeta um crescimento superior a 10% para o mercado de caminhões em 2018 22

### SCANIA

A fabricante prevê ampliar em 30% as vendas de caminhões pesados e semipesados neste ano 24

### IVECO

Na Argentina, a Iveco é líder do mercado de caminhões, de 12 mil unidades ao ano, pela oitava vez consecutiva 26

### VEÍCULOS DE DEFESA

Após entregar o 300º blindado Guarani ao exército, a Iveco se prepara para produzir veículo multitarefa 28

### NOVO MODELO

Produzido na fábrica da Caoa, em Anápolis (GO), chega ao mercado o caminhão leve HD 80 30

### MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Volvo CE mantém vendas e expande sua participação no mercado latino-americano no ano passado 32

### ABEIFA

No primeiro bimestre do ano, foram vendidos 5 mil veículos importados, um crescimento de 37,8% 34

### MERCADO

No primeiro bimestre, a indústria de caminhões registra expansão de 54,7% em comparação ao ano passado 36

### ROTA 2030

Dirigentes do setor automotivo antecipa que o novo programa industrial retome a negociação em 2019 38

### BNDES

BNDES amplia a linha de crédito para caminhões, ônibus e implementos rodoviários 40

### DESEMPENHO

Randon atinge lucro líquido de R\$ 46,7 milhões em 2017 devido à melhora na economia e às ações internas 42

### IMPLEMENTOS

Librelato consegue crescimento de 10,6% em 2017 e espera nova expansão acima da média do mercado 44

### EVENTOS

Lat.Bus reunirá mais de 80 expositores ligados ao transporte rodoviário de passageiros, em São Paulo 46

### CONGRESSO SAE BRASIL

Apesar dos avanços tecnológicos, a falta de infraestrutura viária e digital compromete a eficiência do transporte 48

### RECAPAGEM

Tipler renova a linha de produtos e amplia a rede de concessionárias, além atualizar a identidade visual 50

### PANALPINA

Operadora logística foca no segmento healthcare que responde por 10% do faturamento da empresa no Brasil 52

### TRANSPORTE DE VALORES

A Transvip investe em caminhão blindado para suprir demanda pelo transporte de produtos eletrônicos 53

### SEGURANÇA

Sistema de bloqueio sem fio desenvolvido pela T4S Tecnologia garante imobilizar o veículo contra roubo 54

### CARGA AÉREA

Trans Model registra 100% de crescimento em 2017 e espera manter o ritmo de expansão neste ano 56

### ESTRADAS

Repom apresenta solução inteligente que permite a gestão de despesas de pedágio em uma única plataforma 58

### LOCAÇÃO

Para 2018, a Associação Brasileira de Locadoras de Automóveis estima a aquisição de mais de 400 mil veículos 59

### FLUVIAL

Porto de Santos apresenta projeto para aproveitar o potencial hidroviário da região 64

### AVIAÇÃO COMERCIAL

Embraer calcula que as encomendas da região Ásia-Pacífico alcancem 3.010 aeronaves nos próximos 20 anos 66

## SEÇÕES

Editorial 3 Novas 60

# NOVO CITROËN JUMPY

MUITO MAIS PARA O SEU NEGÓCIO.



OFERTA DE LANÇAMENTO

A PARTIR DE

R\$ **79.990**



BETC HAVAS



**3 ANOS**  
GARANTIA



MOTOR 1.6 TURBO DIESEL  
BLUEHD: 115 CV COM CÂMBIO  
DE 6 MARCHAS MECÂNICO.



**MODUWORK:**  
VERSATILIDADE PARA CARREGAR  
OBJETOS DE ATÉ 4 M.



CAPACIDADE DE CARGA  
DE 1.500 KG E VOLUME  
INTERNO DE ATÉ 6,6 M<sup>3</sup>.



0800 011 8088

Nós somos o trânsito. No trânsito, a vida vem primeiro.

CITROËN JUMPY FURGÃO ano/modelo 2017/2018. Oferta de lançamento a partir de R\$ 79.990,00. Promoção de lançamento válida até 28/2/2018 ou enquanto durarem os estoques. Estoque de 30 unidades. Consulte a disponibilidade de cores, versões e outras informações em uma concessionária Citroën ou pelo site [professional.citroen.com.br](http://professional.citroen.com.br). Oferta não cumulativa com outras promoções.

INSPIRED BY YOU

[professional.citroen.com.br](http://professional.citroen.com.br)



## Mercedes-Benz inaugura fábrica inovadora rumo à Indústria 4.0

Empresa mostrou à imprensa em São Bernardo do Campo uma das mais modernas linhas de montagem de caminhões do mundo, com colaboradores no comando de avançadas tecnologias de fabricação

A Mercedes-Benz dá um passo gigantesco rumo à implantação do conceito de Indústria 4.0 no Brasil. A empresa inaugurou em março, em seu complexo industrial de São Bernardo do Campo (SP), uma linha completamente nova de montagem de caminhões.

“Em mais uma conquista pioneira no país, somos o primeiro fabricante de veí-

culos comerciais a inaugurar uma linha de montagem de caminhões inovadora, no rumo da Indústria 4.0. Ou seja, já estamos vivendo o futuro”, afirma Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina. “Novamente, estamos revolucionando a história da indústria automobilística brasileira. A quarta revolução industrial chega, então,

ao segmento de caminhões no Brasil por meio da nossa marca.”

A tecnologia digital, a hiperconectividade, dados na nuvem e a Internet das Coisas, elementos da Indústria 4.0, já foram incorporados pela Mercedes-Benz do Brasil. Na nova linha de produção, os colaboradores estão no comando das tecnologias, obtendo altos padrões



**O prédio totalmente novo no complexo industrial concentra a montagem de caminhões, dos leves aos pesados, e a logística de peças, num sistema moderno**

“A concentração da produção de todos os produtos nesse prédio traz para nós muita eficiência e felicidade para atender à demanda dos nossos clientes. Falamos muito sobre eficiência. Mas o que significa isso. Significa que nesse prédio podemos produzir mais. Por isso, estamos entrando numa nova época na Mercedes-Benz do Brasil. Estamos trazendo a indústria 4.0 para o Brasil”, acrescentou o presidente da Mercedes-Benz. “Essa é uma linha mais flexível, com todas as máquinas conectadas, totalmente plugada com as outras áreas da fábrica e até com Juiz de Fora (MG) e, no futuro, com o grupo Daimler.”

A nova linha de montagem faz parte de um investimento de R\$ 500 milhões aplicados desde 2015. Foram três anos de construção de um prédio totalmente novo que concentra a montagem de caminhões, dos leves aos pesados, e a logística de peças, num sistema moderno, integrado e inteligente de produção, informa a empresa.

**Philipp Schiemer: “A quarta revolução industrial chega ao segmento de caminhões no Brasil por meio da nossa marca”**

“Depois de anunciar os R\$ 500 milhões na fábrica, chegou a hora de entregarmos essa linha para nossos colaboradores e também para os nossos clientes, que contarão com produtos fabricados com a mais alta tecnologia. Aliás, as tecnologias inovadoras da Indústria 4.0 serão expandidas a todos os nossos processos produtivos, como às linhas de agregados (motores, câmbios e eixos) e à fabricação de chassis de ônibus em São Bernardo do Campo, como também à planta de Juiz de Fora, em Minas Gerais, onde produzimos cabines e os caminhões Actros”, diz Schiemer. “Tudo isso está programado dentro do investimento de R\$ 2,4 bilhões que anunciamos recentemente para os próximos cinco anos, até 2022.”

Além de revolucionar a indústria de veículos comerciais no país, a nova linha de montagem é inovadora também para o Grupo Daimler. “Está nascendo aqui uma das mais modernas fábricas de caminhões do Grupo Daimler”, afirma Schiemer. “Com o investimento em nossa Fábrica 4.0, reafirmamos a confiança da empresa na retomada do crescimento econômico do Brasil e na sustentabilidade do mercado de veículos comerciais.”

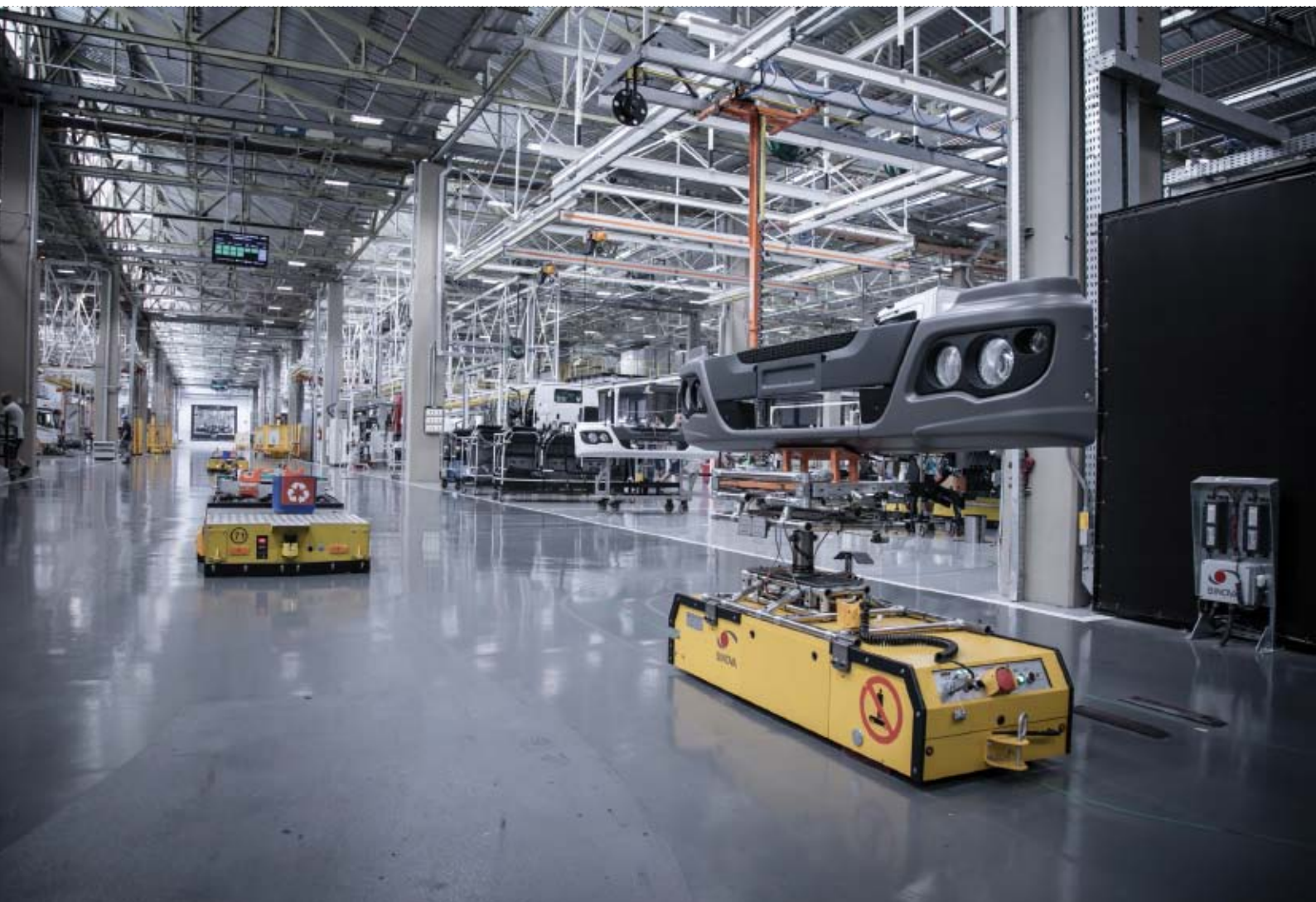
Ela começa nessa primeira fase com nova linha de caminhões que nasce com a tecnologia da indústria 4.0.

## GANHOS DE PRODUTIVIDADE

A nova linha de montagem de caminhões já traz, inclusive, ganhos para a empresa. “Ela é 15% mais eficiente em termos de produção do que a anterior”, diz Philipp Schiemer. Além disso, alcançaremos 20% de ganho de eficiência logística, graças a exemplos como a redução de armazéns de peças de 53 para 6, ao aumento do percentual de entrega de peças diretas na linha de 20% para 45%, e à redução do armazenamento de componentes de dez dias para no máximo três dias. Tudo isso se traduz em maior agilidade, eficiência e produtividade e

de qualidade e produtividade, além da maior flexibilidade para atendimento às demandas dos clientes.





nos deixa muito entusiasmados frente a muitos outros ganhos que ainda temos a somar com a evolução constante dessa nova fábrica.”

Segundo a montadora, outro aspecto muito importante, que merece total reconhecimento, é que os próprios colaboradores tiveram participação decisiva na concepção do ambiente de trabalho da nova linha de montagem de caminhões, que oferece melhor ergonomia e segurança, trazendo reflexos muito positivos em produtividade.

### ALTA TECNOLOGIA

A inovadora linha de montagem de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil chama a atenção pelo diversificado universo de equipamentos, ferramentas e





**As tecnologias inovadoras da Indústria 4.0 serão expandidas a todos os processos produtivos, como às linhas de motores, câmbios e eixos**

orientam toda a movimentação e sensores luminosos nas prateleiras de estoque que monitoram a entrada e a saída de materiais.

## INTELIGÊNCIA PARA O MELHOR APROVEITAMENTO DE ESPAÇO

O layout inovador também é uma grande novidade da linha de montagem de caminhões. Graças ao conceito "One roof assembly", todos os modelos de caminhões podem ser produzidos no mesmo prédio, com a flexibilidade de ordem de montagem de qualquer modelo, do leve ao pesado.

Já o conceito "Fishbone" resulta em estoque e supermercado de peças, pré-montagem e montagem final totalmente integrados, otimizando e agilizando o processo de produção de caminhões.

A unificação e verticalização dos almoxarifados possibilita a centralização do recebimento, distribuição e devolução de embalagens vazias. Isso traz ganhos de produtividade e eficiência, com redução de custos de logística e transporte dentro da fábrica.

Os mais de 50 antigos armazéns logísticos serão concentrados em seis hubs logísticos, totalmente integrados à linha de montagem. Cada um deles próximo a um centro de produção. Essa mudança proporciona melhorias na ergonomia e na segurança dos colaboradores, mais rapidez na produção e maior agilidade de processos, além da diminuição nos custos de transporte.

A nova fábrica traz ganhos importantes para o meio ambiente, contribuindo para uma operação mais sustentável. A economia de energia é um bom exemplo. Houve redução de 56% no consumo de energia com a adoção de lâmpadas LED em 100% da linha de montagem final de caminhões.

**CTM**

tecnologias de última geração, totalmente conectadas. A alta tecnologia aplicada por toda linha permite, por exemplo, disponibilizar dados em tempo real para diversas áreas da fábrica.

Entre os avançados recursos tecnológicos destaca-se um App móvel que permite acompanhar 100% da produção da nova linha de caminhões pelo celular. Essa ferramenta tem interface com a planta de Juiz de Fora e com diversas áreas de São Bernardo do Campo. Além disso, também terá com as demais fábricas de caminhões do Grupo Daimler.

"Todos os dados gerados pelo aplicativo e por equipamentos como as apertadeiras eletrônicas e os AGVs (Automatic Guided Vehicle ou Veículos Guiados Automaticamente), estão sendo armazenados na nuvem com a inteligência do Big Data.

Através desses dados, utilizando de recursos Analytics, podemos monitorar a qualidade de todos os nossos produtos, detectar qualquer falha e até casar as informações de Vendas com nossos sistemas de produção para flexibilizar cada vez mais nosso mix de produtos", explica Carlos Santiago, vice-presidente de Operações da Mercedes-Benz do Brasil.

Entre os diferenciais tecnológicos dessa nova linha de montagem de caminhões incluem-se: mais de 60 AGVs, mais de 100 apertadeiras eletrônicas, mais de 40 monitores de TV que dispensam papeis na orientação aos montadores em cada estação de trabalho, modernas impressoras 3D e, em breve, óculos de realidade aumentada.

Na logística de peças, destacam-se novas empilhadeiras com câmeras que



Com PBT de 21 toneladas na versão 4x2, o caminhão elétrico tem autonomia estimada de oito horas de operação por recarga

## Clean Ambiental usa caminhão elétrico BYD no Rio de Janeiro

Com energia elétrica oriunda do processamento do lixo coletado, o veículo é utilizado pela empresa para a coleta e compactação de lixo na capital fluminense

SONIA MORAES

O primeiro caminhão 100% elétrico da chinesa BYD (Build Your Dreams) entrou em operação no dia 20 março na cidade do Rio de Janeiro. O veículo, modelo eT8A, foi escolhido pela Clean Ambiental, empresa especializada no transporte de resíduo, e é utilizado na coleta e compactação de lixo.

Com peso bruto total (PBT) de 21 toneladas na versão 4x2, o caminhão elétrico tem autonomia estimada de oito horas de operação por recarga. Por ser abastecido com energia elétrica oriunda de processamento do lixo, fecha um ciclo

de trabalho totalmente sustentável.

Alimentado por uma bateria de fosfato de ferro-lítio, reciclável e com vida útil de até 30 anos, o caminhão coletor não emite gases de fumaça de escapamento na atmosfera, possui manutenção simplificada e é bem mais silencioso do que os veículos tradicionais utilizados na limpeza urbana, de acordo com a BYD.

“O eT8a é o caminhão de lixo mais silencioso e confortável do mercado, garantindo a satisfação da população. Diferente dos modelos a diesel, sua transmissão está diretamente ligada ao

motor, sem embreagem. Para facilitar as partidas nas mais íngremes rampas, possui torque máximo de 1.500 Nm a zero rpm, o maior da categoria, uma revolução em relação a motores diesel, que possuem menos torque a rotações elevadas”, explicou Carlos Roma, diretor de vendas da BYD do Brasil.

O caminhão elétrico em operação no Rio pela Clean Ambiental é inovador também na fonte de seu abastecimento, utilizando energia elétrica oriunda do processamento de lixo. “O mundo todo caminha a passos largos para a



**O caminhão BYD em operação no Rio utiliza como fonte de seu abastecimento energia elétrica oriunda do processamento de lixo**

seguidos pelo setor público também”, destacou Eduardo Dias Almeida, presidente da Clean Ambiental.

## PERFIL

Especializada em energia limpa, a BYD foi fundada em 1995 e se tornou a maior fabricante mundial de baterias recarregáveis, sistemas de armazenamento de energia, ônibus e caminhões

100% elétricos. E desde 2015, vem surpreendendo o mundo como a maior fabricante de automóveis elétricos e híbridos plug-in do mundo (2015, 2016 e 2017).

A empresa está presente em cinco continentes, mais de 50 países e em cerca de 200 cidades e têm entre seus sócios o americano Warren Buffet. Com mais de 220 mil funcionários distribuídos em 40 fábricas no mundo (sendo 20 mil engenheiros pesquisadores), a chinesa BYD é, ainda, a segunda maior fornecedora de componentes para celulares, tablets e laptops no mundo para outras marcas globais.

No Brasil, a BYD abriu sua primeira fábrica em 2015 para produção de ônibus elétricos e comercialização de veículos e empilhadeiras em Campinas, interior de São Paulo. Em abril de 2017, neste mesmo local, inaugurou sua fábrica para produzir módulos fotovoltaicos. No Brasil a companhia emprega cerca de 460 funcionários nas cidades de Campinas e São Paulo.

**CTM**



eletrificação de frotas, mas a solução completa entregue pela Clean Ambiental e pela BYD, que inclui o aproveitamento do lixo para gerar de energia elétrica, é

o início da nossa contribuição para um mundo melhor para as próximas gerações. Estamos dando o primeiro passo no setor privado e sabemos que seremos



A picape Amarok V6 Highline tem configuração de carroceria cabine dupla e extensa lista de itens de série

## Volkswagen aposta na nova Amarok para crescer no mercado de picapes

O motor V6 de 225 cv, a função overboost que acrescenta 20 cv de potência ao veículo em dez segundos, a boa dirigibilidade, o conforto e o preço competitivo de R\$ 184.990,00 são os principais destaques do modelo

SONIA MORAES

A Volkswagen aposta na nova Amarok V6 Highline para subir mais um degrau no mercado de picapes médias, aumentando as vendas do modelo de 30% em 2017, quando emplacou 11.967 unidades, para 35% em 2018, com a meta de vender 21 mil unidades no Btasil brasileiro. "Nós pretendemos crescer acima da média do mercado, tanto em volume de vendas quanto em participação no segmento", disse Pablo Di Si, presidente e CEO da Volkswagen região América do Sul e Brasil, durante a apresentação da nova picape Amarok para a imprensa brasileira em São Paulo.

Em 2017 a Amarok obteve 11% de participação no mercado brasileiro e até fevereiro deste ano a fatia já está em 17%

no segmento de picapes médias, segundo Gustavo Schmidt, vice-presidente de vendas e marketing. "Na pré-venda do modelo que começou em dezembro do ano passado foram vendidas 450 unidades em menos de 24 horas e todos os veículos já foram entregues", revelou Schmidt.

O segundo lote, com 1.200 picapes, já está disponível nas redes de concessionárias do Brasil. "Já temos estoques e cada revenda tem uma unidade da Amarok para test drive", disse o vice-presidente de marketing.

### PREÇO COMPETITIVO

O presidente da Volkswagen disse estar confiante que a nova Amarok V6 irá causar

um grande impacto no segmento de picapes devido à combinação de vários fatores que integram o modelo, como o motor 3.0 V6 de 225 cv (o mais potente da categoria), a função overboost que acrescenta 20 cv de potência ao veículo em dez segundos, a boa dirigibilidade e o conforto. Outro destaque do modelo está no preço competitivo de R\$ 184.990,00, bem abaixo do esperado pelo mercado.

A picape Amarok V6, que é produzida na fábrica de General Pacheco na Argentina, é a terceira novidade da Volkswagen para o mercado brasileiro, de um total de 20 veículos que a montadora pretende lançar no Brasil até 2020, num programa anunciado pela empresa que vai demandar investimen-

tos de R\$ 7 bilhões. “Hoje temos produtos que atendem 70% do mercado brasileiro. Com os 20 veículos pretendemos em dois anos suprir 92% do país”, disse o presidente da Volkswagen.

Da fábrica da Argentina a Amarok é exportada para 33 países e a América do Sul, onde o segmento de picapes médias cresceu 8,1% em 2017 em relação ao ano anterior, o modelo teve um aumento de mais de 21% nas vendas, segundo Thomas Owianski, primeiro vice-presidente executivo e vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen, região América do Sul.

No Brasil, que absorve 30% de toda a produção da Amarok, as vendas da picape cresceram 49,5% em 2017. Na Argentina, principal mercado deste veículo, o aumento foi de 11%, com mais de 21 mil unidades emplacadas, e no Chile o avanço foi de 46,5%. No México atingiu 26,2%, no Paraguai, 97,8%; Colômbia, 3,9%; Equador, 5,5%; Peru, 11,5%; Guatemala, 29,5% e Uruguai, 55,7%.

Fora da região a Austrália se destaca como o maior mercado de exportação da Amarok, com mais de sete mil unidades vendidas no ano passado. “Parte desse crescimento da picape na exportação é fruto do novo posicionamento da marca Volkswagen”, explicou Pablo Di Si.

## CARACTERÍSTICAS

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.

Visualmente, se diferencia das demais versões pelos logotipos na grade do radiador e na tampa traseira e pelos retrovisores pintados na cor preto, com detalhes cromados.

O modelo está disponível no mercado em quatro cores: branco cristal (sólida), preto mystic (perolizada), prata sírius e

cinza indium (metálicas).

O novo motor de três litros de cilindrada combina tecnologia de injeção direta common-rail de combustível e turbocompressor de geometria variável. O acionamento dos comandos é por correntes, que não requerem manutenção, e os circuitos separados de arrefecimento para o cabeçote e o bloco permitem melhor gerenciamento da temperatura de funcionamento. O câmbio é automático de oito válvulas.

A Amarok tem sistema de tração permanente nas quatro rodas 4Motion e é equipada com pneus 255/60 R18, com rodas de liga leve de 18 polegadas, tendo como opcional a roda com aro 19. 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.

A picape 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).

O modelo também traz 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.

Os faróis são bixenônio com luz de condução diurna (DRL) em LED. Também há faróis de neblina com luz de conversão estática, o que garante maior segurança, ampliando a área iluminada em curvas feitas a baixa velocidade. Sempre que os faróis estiverem ligados (alto ou baixo) e a seta for acionada ou o volante for girado, o farol de neblina do lado correspondente ao que o veículo estiver virando é aciona-

do automaticamente.

O volante multifuncional da Amarok V6 Highline (com regulagem de altura e distância) 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.

## TECNOLOGIA

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 parear 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. E mais: é possível responder por meio de comando de voz a mensagem, enviada em formato SMS.

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.

Na Amarok V6 o sistema Discover Media tem também a função de indicadores off-road, com informações sobre o veículo e seus arredores (permitindo melhor avaliação da condução e maior segurança na direção). São três os dados informados: bússola, ângulo de direção das rodas e altímetro (em referência ao nível do mar). **CTM**

# Volkswagen completa 65 anos de atividades no Brasil

Até 2020, montadora tem programado investimento de R\$ 7 bilhões que serão aplicados no desenvolvimento de 20 novos veículos: três já foram lançados no país

SONIA MORAES



**Pablo Di Si: “Somos uma empresa que participa da evolução do país e acredita nele”**

A Volkswagen completou 65 anos de atividades no Brasil no dia 23 de março, destacando para o mercado a nova fase da companhia no qual tem programado o investimento de R\$ 7 bilhões que serão aplicados no desenvolvimento de 20 novos veículos até 2020. Deste total, três já foram lançados: o Novo Polo e o Virtus, que são produzidos na fábrica Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), e a Amarok V6, na fábrica da Argentina. O quarto produto é o novo Tiguan, que chega em abril, de um total de cinco SUVs que está na lista de novidades.

Ao longo deste período a montadora alcançou o marco histórico de 23 milhões de veículos produzidos no país que foi representado pelo sedã Virtus, na versão Highline 200 TSI, cor cinza platinum. Para Pablo Di Si, presidente e CEO da Volkswagen região América do Sul e Brasil, esse volume reflete a sólida trajetória de sucesso da Volkswagen no Brasil. “Somos uma empresa que participa da evolução do país e acredita nele, com nosso passado, presente e visão de futuro voltados para a alta tecnologia e inovação”, afirmou o presidente e CEO da companhia.

Do total de veículos produzidos ao longo dos 65 anos, 3,7 milhões foram exportados

para 147 países desde 1970 quando a montadora iniciou as suas vendas para o exterior.

## PRODUTOS

Dos 20 modelos que serão lançados até 2020 na sua maior ofensiva, 13 modelos serão produzidos no Brasil, dois na Argentina e cinco serão importados de outros países.

O Novo Polo, o primeiro dos 20 lançamentos, já está entre os carros mais vendidos do mercado brasileiro. O Virtus, lançado em janeiro de 2018, é um sedã premium que colocou o segmento em um novo patamar, trazendo novas percepções em tecnologia, conforto, segurança, design e inovação.

O Virtus é também o primeiro automóvel na América Latina a oferecer inteligência artificial para ajudar motoristas com o manual cognitivo que usa a tecnologia IBM Watson para responder aos motoristas questões sobre o veículo, incluindo informações do manual do carro. Essa solução permite uma nova forma de interagir com o veículo, oferecendo uma nova experiência tecnológica.

A nova picape Amarok com motor V6 Highline, lançada em fevereiro de 2018,

chega para ampliar a lista de ofertas, em adição às versões com motores 2.0 turbodiesel (140 cv) e 2.0 diesel com dois turbocompressores (180 cv).

O Novo Tiguan, importado do México, tem um design completamente novo e traz novas soluções de espaço interno e recursos inovadores em sua categoria, para ser referência em tecnologia no segmento. “O Novo Tiguan é o primeiro SUV dos cinco que lançaremos até 2020 como parte da ofensiva de produtos da nova Volkswagen”, disse Pablo Di Si.

## HISTÓRIA

Em 23 de março de 1953 a Volkswagen do Brasil iniciou as suas atividades no país. Foi em um galpão no bairro do Ipiranga, em São Paulo, onde a empresa começou a montar os veículos com peças vindas da Alemanha. O primeiro modelo foi o Fusca e depois a Kombi.

O Brasil foi o primeiro país do mundo a receber uma fábrica da Volkswagen fora da Alemanha: a unidade Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP), que começou a ser construída em 1955.

Em 1957, a fábrica Anchieta começou a produzir a Kombi, com 50% de componentes nacionais, índice que passou para 95% em 1961. Depois, incluiu na linha de montagem o Fusca.

Em 18 de novembro de 1959, a empresa inaugurou oficialmente a fábrica Anchieta e em outubro de 1996, iniciou as atividades da fábrica de motores, em São Carlos (SP).

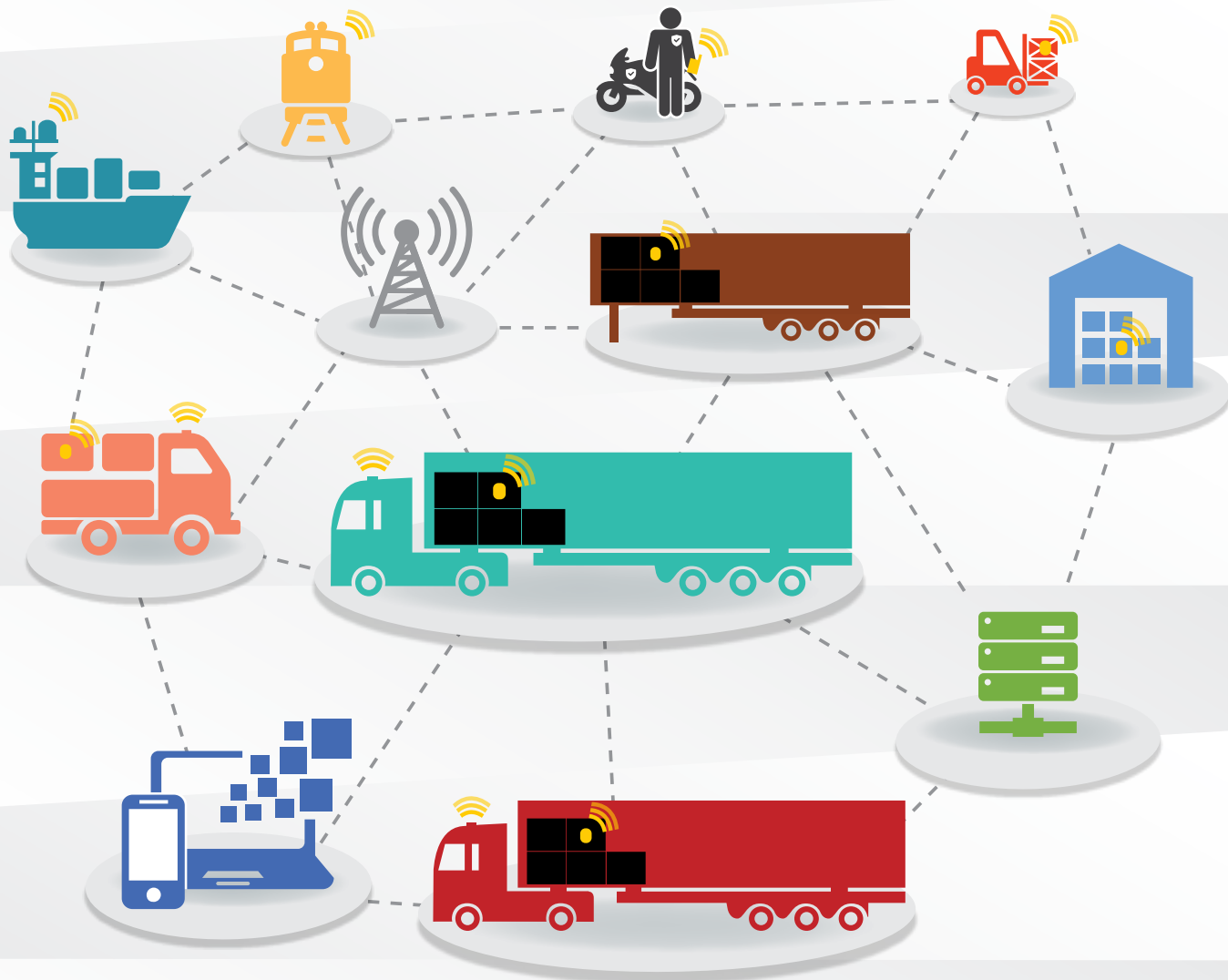
Em janeiro de 1999 inaugurou a fábrica de São José dos Pinhais, no Paraná, uma das mais modernas do Grupo Volkswagen, onde atualmente são fabricados o Fox, Golf, Audi A3 sedã e Audi Q3.

CTM



# Lançamento

## CONECTIVIDADE E INTERATIVIDADE NO RASTREAMENTO DE CARGA



**IoT**  
Internet das Coisas

Tecnologia de Comunicação



Comunicação  
Satélite de  
Alta Órbita:

**inmarsat**



Equipamento: **ORBCOMM™**

# Ducato retorna ao mercado renovado

A nova família Ducato composta de furgões, vans e minibus ganha a versão chassi e agora tem o modelo extralongo com 6,35 metros de comprimento na configuração executivo, VIP e autônomo para o transporte de cadeirante

SONIA MORAES



**O novo modelo Ducato teve todas as suas dimensões ampliadas para garantir mais espaço**

A Fiat começa a vender a partir de fevereiro a nova família Ducato totalmente renovada. Nesta quinta geração do modelo, que é conhecido no país pelos furgões, vans e minibus, a montadora acrescenta no seu portfólio a versão chassi, passando a competir também no segmento de transporte de cargas e de implementações diversas.

O novo Ducato será importado do México, depois que a Fiat decidiu parar de produzir este veículo no complexo industrial de Sete Lagoas (MG) no final de 2016. Estará disponível no mercado brasileiro em 13 versões equipadas com motor F1A de 2.3 litros turbodiesel de 130 cv de potência, fabricado no Brasil pela FPT Industrial, com sistema EGR para a recirculação dos gases

do escape que dispensa o uso do Arla. O câmbio, que na versão anterior era de cinco marchas, agora tem seis e é produzido pelo grupo PSA na França. A parte estrutural do veículo é feita na fábrica da Itália.

A estratégia de concentrar a produção do Ducato no México, segundo Juliano Machado, gerente de marketing dos produtos RAM, Dodge e Chrysler na América Latina e do Ducato e outros modelos da Fiat, é porque lá o Grupo FCA tem um grande polo industrial, com capacidade de fabricar 50 mil unidades do Ducato por ano. Além do mercado local, abastece os Estados Unidos e o Canadá, países integrantes do Nafta (Tratado de Livre Comércio da América do Norte), bloco econômico que mantém

acordo de livre comércio desde 1º de janeiro de 1994.

Na categoria cargo são cinco versões (três furgões para carga e duas ambulâncias, sendo uma UTI longa), na minibus há cinco modelos (quatro de passageiros e um com acesso para cadeirante) e na multi há duas opções para transformações. A configuração chassi marca a estreia da Fiat no segmento de utilitários.

“Nas cinco opções de passageiros a novidade é o Ducato longo, na configuração escolar e minibus básico, e a extralonga feita num veículo de 15 metros cúbicos, com 6,35 metros de comprimento na versão executivo, VIP e autônomo para o transporte de cadeirante, mercado que vem crescendo bastante nas cidades brasileiras”, explicou Machado no evento de apresentação à imprensa realizado no Learning Lab, Centro de Treinamento Avançado para equipe de vendas e pós-vendas da FCA, localizado em Campinas (SP).

A Fiat está disponibilizando duas versões multi do Ducato no mercado brasileiro porque acredita que este será o veículo mais desejado para transformações, segundo o gerente de marketing. “Ele já tem pré-disposição e o espaço de 15 metros cúbicos na versão extralonga que só a marca possui e uma versão de 13 metros cúbicos, todos com peso máximo autorizado de 250 quilos a mais, chegando a 3.750 quilos de peso bruto total (PBT)”, esclareceu Machado.

“A nova linha Ducato está completa com soluções que vão atender todos os mercados e públicos, desde o transporte de cargas até o transporte de pessoas com milhares de possibilidades de transformação e adap-



tação”, destacou o gerente de marketing.

## PROJETO GLOBAL

O projeto do Ducato é global e foi criado pela Itália, México e Brasil com a participação de 6.600 profissionais. “No teste de avaliação o Ducato percorreu mais de 10 milhões de quilômetros, o que nos faz atestar que este veículo é bastante confiável nas operações do dia a dia”, disse Machado.

Com a reformulação, o Ducato teve todas as suas dimensões ampliadas para garantir maior espaço para carga e mais conforto ao motorista e aos passageiros. O veículo está 16 centímetros mais longo nas versões com entre-eixos curto, 26 centímetros maior nas de entre-eixos médio e tem 34,5 centímetros a mais nos de medida longa.

O novo modelo também cresceu na altura: com o teto baixo ganhou até 10 centímetros e com teto alto, cinco centímetros. A linha 2018 está seis centímetros mais larga que a versão anterior. Ainda tem sete centímetros a mais na largura traseira e nove centímetros na dianteira, proporcionando aumento de 15% da área de carga.

Agora o Ducato está mais prático. Além do piso mais baixo (47,4 centímetro do solo), o que ajuda na acessibilidade ao vão e torna as operações de carga e descarga mais fáceis e seguras, das portas corrediças com novas guias de deslizamento na parte superior que facilitam o movimento suave, as portas traseiras têm abertura de 270° (de série em todas as versões), o que facilita o abastecimento e descarregamento de mercadorias.

A nova geração recebeu algumas alterações para garantir mais economia na manutenção. As estruturas da carroceria, das longarinas e as laterais são modulares e permitem uso amplo de componentes nas diferentes versões, reduzindo custos de reposição das peças e facilitando a substituição.

“Tornar o Ducato maior e mais econômico foi possível com a mudança no design, o que fez com que as linhas beneficiassem o consumo. Outra característica que deixou



**Modelo está disponível na versão extralongo com 6,35 m para transporte de passageiros**

esse veículo mais funcional é a localização do farol fora da área de colisão e os para-choques modulares que facilitam a troca e diminuem o tempo de manutenção”, explicou Mike Samuel dos Reis Aquino, responsável pelo planejamento e estratégia de produto na região da América Latina.

## CABINE

Outro diferencial do Ducato, segundo Aquino, é que o projeto deste veículo levou em conta o bem-estar de quem dirige.

“A cabine tem mais espaço que a versão anterior, maior visibilidade e ergonomia (os bancos foram pensados para que o motorista fique mais bem posicionado). O modelo também se destaca pela funcionalidade, com muito porta objetos, e está mais silencioso”, informou.

Com uma plataforma completamente nova, a rigidez da carroceria aumentou, mantendo na parte frontal a deformidade programada para absorver a energia em caso de colisão e proteger o habitáculo, além de reduzir ao máximo as peças a



**A cabine tem maior espaço, visibilidade e ergonomia**



**Além das vans, a linha Ducato possui três furgões e duas ambulâncias, sendo uma UTI longa**

serem substituídas em pequenas batidas, diminuindo assim os custos de reparação.

A adequação da suspensão às condições de piso do Brasil proporcionou uma redução de 30% no desgaste dos pneus, impactando positivamente no custo de manutenção do veículo. O controle eletrônico de tração e de estabilidade (ESC), além de priorizar a segurança ativa, ajudou a elevar ainda mais a economia.

O Ducato vem equipado de série com ABS (Anti-Lock Brake System) e Hill Holder (assistente para partida em rampas que impede o carro de se deslocar nas saídas em trechos íngremes).

No mercado brasileiro o Ducato será comercializado em sete cores – três sólidas (branco, preto e vermelho) e quatro metálicas (prata brilhante, grafite cristal, azul perola e vermelho cromo) – e com preço abaixo dos seus concorrentes, o Renault Master e o Mercedes Sprinter.

A versão chassi custa R\$ 108.500 e o furgão sai por R\$ 111.190 (curto), R\$ 121.500 (médio) e R\$ 126.900 (longo). O minibus será vendido por R\$ 151.900 (longo) e R\$ 163.900 (extralongo) e a versão multi varia de R\$ 131.100 (longo) a R\$ 139.900 (ex-

tralongo). “O lançamento será fracionado. Estamos fazendo um treinamento forte da rede e vamos começar com o furgão e o chassi e, após o carnaval, os modelos multi e minibus”, esclareceu Machado.

Para estes veículos a Fiat está oferecendo três condições de financiamento: com 0% de entrada a uma taxa de juros de 0,99% a parcela é de R\$ 5.777 em 24 meses. Com 30% de entrada a taxa de juros é de 1,30% e as parcelas são de R\$ 2.409 em 48 meses. Com 40% de entrada a taxa é de 1,41% e a parcela mensal de R\$ 1.799 em 60 meses.

“Para crescer neste segmento não basta somente ter o produto reformulado, é preciso ter preço competitivo, taxa de juros e condições de financiamento adequadas e uma campanha de comunicação robusta, capaz de apresentar aos clientes as características e os atributos dos veículos”, salientou Paulo Goddard, gerente de vendas da linha Ducato da Fiat.

No mercado de reposição o Ducato terá 29 tipos de acessórios que serão distribuídos pela Mopar, divisão do grupo FCA que supre todos os modelos da marca. A empresa também vai oferecer os planos

de revisão programada, que vai de R\$ 856 (a primeira de 15 mil quilômetros) até R\$ 2.216 (quarta de 60 mil quilômetros).

## MERCADO

O mercado de veículos utilitários é dividido em duas categorias – 50% furgões de carga e 50% minibus (para o transporte de pessoas), segundo o gerente de marketing.

Entre os furgões que circulam atualmente no país mais de 90% são veículos transformados e apenas 10% são modelos originais, usados somente para o transporte de mercadorias.

No segmento de minibus 80% são veículos transformados a partir do furgão e 20% são modelos originais de fábrica. No de carga o chassi cabine representa mais ou menos 30%. “É um mercado que caiu bastante nos últimos anos, quase 50% devido à situação econômica do país”, disse Machado.

Mas o mercado total de utilitários leves vendeu no ano passado 20 mil unidades e a expectativa de Machado é que este ano cresça entre 10% e 15%. A Fiat projeta vender 6.000 unidades do Ducato, o que totaliza 500 veículos por mês. “Estamos confiante na retomada econômica do país e as empresas estão dando sinais que estão voltando a comprar”, observou.

Machado explicou que a oferta de cinco versões para o Ducato minibus é porque o uso deste veículo é muito segmentado. “Além do mercado escolar, há demanda para o transfer de pessoas em hotel e nas locadoras, por isso, criamos a versão executiva, VIP e para o transporte de cadeirantes”, disse.

O interesse da Fiat, segundo o gerente de marketing, não é avançar no mercado escolar. “O público que buscamos é o do transporte de executivos”, esclareceu.

Para suprir esse setor, a Fiat tem 200 pontos de venda dedicados ao Ducato. “Temos uma rede capaz e bem dimensionada e, com a nova linha, estamos buscando especializar para se tornar a marca mais robusta na venda e no pós-venda”, disse Machado. **CTM**

# Você vai mais longe. O mundo também.

A Tipler entende que se renovar é importante para construir um caminho de sucesso e chegar ainda mais longe. Aliando tradição e inovação, ampliamos a nossa forma de ver o mundo. Tudo para oferecer ainda mais e melhores soluções para cada necessidade do segmento de transporte.

*Uma nova Tipler chegou para  
levar você ainda mais longe.*



 **TIPLER**

Você vai mais longe. O mundo também.



**No primeiro trimestre de 2018, a Volvo registrou vendas de 1.781 caminhões, um aumento de 69% em comparação a 2017**

## Volvo liderou o mercado de caminhões pesados pela quarta vez em 2017

A Volvo terminou 2017 mais uma vez na liderança brasileira desse segmento de mercado, com 26,9% de participação e 5.044 veículos comercializados

É a quarta vez consecutiva que a Volvo ficou à frente do mercado de caminhões pesados, voltado principalmente para o transporte de longas distâncias e de cargas mais pesadas. “Ano após ano, os transportadores tomam decisões de compra mais racionais, analisando o custo operacional de suas frotas. E nisso a Volvo tem ampla vantagem”, declara Wilson Lirmann, presidente do Grupo Volvo América Latina

Além da liderança de mercado, outro destaque da Volvo foi o desempenho do modelo FH, o caminhão pesado mais vendido do país em 2017. Foram emplacadas 4.505 unidades do modelo, um aumento de 27% em relação aos volumes registrados no ano anterior. “Estamos muito orgulhosos com os resultados. Eles mostram que o FH continua sendo o veículo mais procurado quando se busca alta tecnologia, disponibilidade,

confiabilidade e baixo consumo de combustível”, afirma Bernardo Fedalto, diretor comercial de caminhões da Volvo no Brasil.

O mercado de caminhões pesados no Brasil é o maior da América Latina. “Ser líder de mercado aqui mostra que nossos investimentos para trazer sempre a melhor tecnologia em caminhões foram reconhecidos por nossos clientes, que estão cada vez mais profissionais e demandam inovações constantes”, completa Lirmann.

A preferência dos transportadores pela Volvo também está relacionada aos avanços em conectividade promovidos pela marca, informa a montadora. “Novas tecnologias estão sendo cada vez mais apreciadas”, assegura Fedalto, referindo-se ao I-See, um dispositivo que utiliza geolocalização para reconhecer a rodovia onde o caminhão está rodando e otimiza as trocas automáticas

de marcha, e ao Dynafleet, um sistema de gestão remota da frota com monitoramento em tempo real.

Outra inovação da Volvo, apresentada em 2017, foi o VM Autônomo, primeiro caminhão autônomo comercialmente viável do mercado, dedicado à colheita de cana de açúcar. A tecnologia está em testes finais de validação para comercialização futura.

No primeiro trimestre de 2018, o Grupo Volvo registrou vendas de 1.781 unidades no mercado total de caminhões, um aumento de 69% em comparação com 1.054 veículos no mesmo período de 2017. No segmento dos pesados, o total comercializado foi de 1.612 unidades, ou 78,5% acima das 903 unidades licenciadas em igual trimestre do ano passado.

Com a demanda crescente, o Grupo Volvo aumentou a produção de caminhões em

seu complexo industrial de Curitiba: abriu o segundo turno de produção e contratou cerca de 100 funcionários no final do ano passado e está empregando mais 150 pessoas no primeiro trimestre de 2018. “A retomada da economia e uma expectativa de crescimento do mercado de caminhões acima de 30% este ano são os grandes motivadores para a expansão”, declara Lirmann. As exportações de ônibus também aumentaram.

As recontrações ocorrem depois de um dos períodos mais difíceis da história do setor de transporte no Brasil, quando em seu auge chegou a atingir uma queda de 70% nas vendas de caminhões. A previsão do Grupo Volvo é que a economia se recupere lentamente e que as vendas de caminhões acompanhem esse ritmo, também numa alta gradativa.

## EXPORTAÇÕES DE ÔNIBUS

Em ônibus a Volvo também teve bons resultados, principalmente na exportação. O ano de 2017 foi positivo para os negócios de ônibus da Volvo na América Latina. As entregas para grandes metrópoles como Cidade do Panamá e Cidade da Guatemala, que renovaram frotas ou ampliaram seus sistemas urbanos de transporte de passageiros, asseguraram o crescimento da marca no continente. A região hispânica continua



**Wilson Lirmann: os transportadores tomam decisões de compra cada vez mais racionais** tendo importância estratégica. A Volvo tem tradição de exportação para estes países desde que começou a fabricar ônibus no Brasil, no final dos anos 70.

“As exportações já atingem 75% das vendas do total dos negócios”, declara Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Buses Latin America. A empresa entregou 1.055 chassis em 2017, sendo que destes 791 foram exportados. As vendas para fora do Brasil cresceram em importância em comparação com o ano anterior, quando pouco mais da metade das entregas havia sido feita para outros países.

Além das exportações para o Panamá e Guatemala, destacaram-se os mercados do Brasil, Peru, Argentina e Chile. “Os negócios de nossa região, focados principalmente em ônibus de grande capacidade – articulados

e biarticulados – são estratégicos para a Volvo Buses”, afirma Todeschini, referindo-se à divisão global de ônibus da marca. A Volvo é líder absoluta em BRTs (do inglês Bus Rapid Transit) – com mais de 50% de participação na frota circulante em sistemas de ônibus para transporte urbano de massa na América Latina.

## BIARTICULADOS CONECTADOS

O ano de 2018 inicia com a entrega de biarticulados para Curitiba (PR). Após muitos anos sem renovar sua frota de ônibus, a capital do Paraná incorporou na frota 25 novos biarticulados Volvo de última geração. Os 25 biarticulados Volvo que começaram a circular na cidade têm carroceria Marcopolo com 28 metros de comprimento e capacidade para transportar 270 passageiros. Do total, 15 foram comprados pela Transporte Coletivo Glória, oito pela Auto Viação Redentor e dois pela Cidade Sorriso. A previsão da prefeitura é de substituir 175 ônibus até o final deste ano, chegando a 475 novos ônibus em 2020.

Os novos ônibus possuem elevado grau de conectividade. O destaque deste veículo é o controle à distância que pode ser feito pelo operador do sistema para limitar a velocidade a 20 quilômetros por hora em regiões com alto fluxo de pedestres e que possui riscos de acidentes, como hospitais, escolas, terminais, áreas residenciais e centrais.

“Essa nova solução tecnológica é utilizada há algum tempo na Suécia e adaptamos para a América Latina”, explicou Vinicius Gaensly, gerente de serviços conectados em ônibus da Volvo Buses Latin America. “É uma ação ativa no veículo, limitando a aceleração. Mesmo que o motorista pise no acelerador não conseguirá passar da velocidade limite programada para aquela região.”

O Grupo Volvo tem mais de 600 mil veículos conectados no mundo, entre caminhões, ônibus e equipamentos de construção, tornando-se referência mundial nesta área, segundo informa a empresa.

**CTM**



**Em 2017 a Volvo fez entregas para metrópoles da América Latina como a Cidade do Panamá**



*A MAN empresa voltou a liderar o mercado de caminhões no primeiro trimestre com a venda de 4.202 unidades*

## MAN prevê crescimento superior a 10% para o mercado de caminhões

A empresa credita a perspectiva positiva a vários fatores, como a necessidade de trocar a frota de veículos, o avanço do PIB, o aumento do consumo e o crédito mais acessível

SONIA MORAES

A MAN Latin America começa o ano mais confiante no avanço dos negócios no mercado de caminhões e projeta para 2018 um crescimento superior a 10%. No primeiro trimestre a empresa voltou a liderar o mercado de caminhões com a venda de 4.202 unidades, uma expansão de 85,7% sobre as 2.263 unidades emplacadas no mesmo período de 2017, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Em comparação, a indústria de caminhões cresceu 50,4%, com 14.533 unidades comercializadas. “É a primeira revisão positiva que fazemos do mercado desde 2011”, afirmou Antonio Cammarosano, diretor de vendas nacionais de caminhões.

Além de considerar que o setor está

diferente, com a maior concentração dos negócios em grandes clientes, Cammarosano atribui as condições mais satisfatórias do mercado a vários fatores. “Temos hoje uma frota obsoleta com veículos que precisam ser trocados e a perspectiva de melhora da economia com o Produto Interno Bruto (PIB) sinalizando crescimento. As pessoas também estão voltando a consumir sem o incentivo do governo e o crédito está mais acessível com a taxa de juros do CDC ficando próxima da linha Finame do BNDES”, detalhou o diretor da MAN.

Entre as modalidades de crédito oferecidas para o mercado de caminhão o Finame ainda é o mais procurado pelos clientes, segundo Cammarosano. “Mas o CDC, que antes representava 2% das vendas, já passa

de 20% nos contratos de financiamento e o consórcio que a MAN não tinha muita tradição já multiplicou por cinco”, disse o diretor.

A reação do mercado de caminhões e a maior motivação de compra, segundo Cammarosano, estão mais concentradas fora das capitais. “Isso acontece nas cidades do interior onde há menor influência econômica e política”, afirmou.

Entre os setores, os de bebidas, de energia e de infraestrutura são os que estão começando esboçar crescimento e a demandar mais caminhões. “Temos também o agronegócio, que vem apresentando uma expansão sólida no mercado brasileiro”, disse o diretor da MAN.

Assim como as demais montadoras, a MAN está usufruindo desse momento favo-

## NOVO DELIVERY ESTREIA NA ARGENTINA E NO CHILE

Além do mercado brasileiro, o novo Delivery está tendo boa aceitação no mercado internacional. Com este veículo, a MAN passa a disputar o mercado de caminhões leves na Argentina, com dois modelos da família: o VW 9.170 e o VW 11.180. “Esses lançamentos vão ajudar a sustentar nosso crescimento em níveis recordes na Argentina. Fechamos nos primeiros dois meses do ano o melhor bimestre da história dos negócios da Volkswagen Caminhões e Ônibus no país vizinho, com 638 unidades embarcadas para este que é nosso maior mercado internacional e onde completamos 20 anos de operações em 2018”, afirmou Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

Frutos de investimento de mais de R\$ 1 bilhão na criação da nova família, os modelos Delivery 9.170 e 11.180 vão reforçar a posição da montadora em uma faixa representativa da indústria de transporte de cargas argentina: o segmento de caminhões leves responde por mais de 30% das vendas totais.

Assim como no Brasil, a fabricante fechou 2017 e o primeiro bimestre de 2018 com o caminhão mais vendido. No país vizinho, o representante foi o Constellation 17.280, o que lhe rendeu inclusive o posto de Caminhão do Ano, segundo revista especializada daquele país no setor.

Em franca expansão, a rede de concessionárias na Argentina conta com 11

estabelecimentos, dos quais dois foram inaugurados no ano passado e a meta é continuar a fortalecer essa assistência em vendas e pós-vendas aos transportadores e autônomos de todo o país vizinho.

**CHILE** – Depois do Brasil, Argentina e México, os novos caminhões leves Delivery acabam de desembarcar no Chile. Os primeiros modelos a chegar nas concessionárias chilenas são os VW Delivery 9.170 e 11.180, fabricados em Resende (RJ).

Com esse embarque, a montadora celebra ainda o marco histórico de 20 mil veículos da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus exportados para o Chile, segundo maior mercado da empresa em volume histórico de exportações, atrás apenas da Argentina. “O mercado chileno exige o que há de mais moderno em tecnologia no transporte. E agora, com a estreia da nova família Delivery, ampliaremos o portfólio, sempre trabalhando em conjunto com a rede para oferecer produtos altamente competitivos e com excelência no pós-vendas”, destaca Marcos Forgioni, vice-presidente de vendas & marketing – mercados internacionais.

No mercado chileno, onde a montadora representada pela Porsche Chile, as vendas locais de caminhões Volkswagen e cavalos mecânicos MAN avançaram mais de 40% na comparação com o ano anterior, passando de 805 para 1.146 unidades. Com esse



**O segmento de caminhões leves na Argentina responde por mais de 30% das vendas totais**

crescimento, a empresa subiu duas posições no ranking de vendas e fechou o ano como a terceira maior em vendas de caminhões naquele país.

Um dos grandes destaques da marca Volkswagen Caminhões e Ônibus no Chile é no segmento de transporte de bebidas. Recentes entregas a tradicionais clientes totalizam 200 veículos dos modelos VW Delivery 8.160 e 10.160, e também VW Constellation 17.280 e 24.280. Os veículos circulam nas grandes cidades em todo o país, com destaque para a região central de Santiago, capital chilena.

No acumulado de janeiro e fevereiro a montadora dobrou os seus embarques internacionais em comparação a 2017, alcançando o melhor bimestre de sua história, com 1.893 unidades.

rável do mercado brasileiro e surpresa com a aceitação do VW Delivery 6.160, modelo de seis toneladas que está chegando nas concessionárias de todo o país e já tem mais de 1.200 unidades vendidas. “Esse veículo tem o conforto do automóvel e a robustez do caminhão e ainda oferece maior manobrabilidade, garantindo agilidade nas entregas urbanas”, assinalou Cammarosano.

Equipado com motor Cummins ISF de 2,8 litros e 156 cv de potência com solução SCR para o pós-tratamento de gases e caixa de transmissão Eaton ESO-42206 de seis velocidades, o caminhão VW Delivery 6.160 tem como diferencial a maior capacidade de carga, o que assegura mais

produtividade para o transportador.

## PESADOS

Na linha de veículos pesados o caminhão Constellation continua sendo o veículo mais vendido da MAN. “Mas o modelo TGX tem tido aumento de procura e estamos com dificuldade de entrega por falta de alguns componentes e com produção limitada para o final de abril”, revelou Cammarosano.

No segmento de caminhões pesados a MAN comercializou no acumulado de janeiro a marco deste ano 648 caminhões, um aumento de 201,4% sobre o mesmo trimestre de 2017, quando vendeu 215 veículos. Esse

avanço da marca no mercado brasileiro, segundo Cammarosano, deve-se à estratégia adotada pela MAN de manter 100% da sua rede ativa mesmo durante a crise. “Isso foi de extrema importância para manter o crescimento da empresa a partir do segundo semestre do ano passado”, explicou o diretor.

Diante da reação do mercado, a fábrica da MAN que está instalada em Resende (RJ), voltou às atividades normais, depois de ter reduzido o período de trabalho para enfrentar a forte retração do mercado por consequência da crise. “Agora a empresa está trabalhando em turno de cinco dias e fazendo horas extras para dar conta da demanda”, esclareceu Cammarosano. **CTM**



## Scania projeta retomada do mercado de caminhões

Marca projeta 30% de crescimento nas vendas de modelos pesados e semipesados; no ano passado a empresa comercializou 5,7 mil veículos, 36% a mais que em 2016

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Scania acredita na recuperação e em um balanço positivo no setor de caminhões em 2018. “Há um reaquecimento da economia com o aumento da confiança do consumidor, devido ao descolamento do cenário político. Temos uma melhora gradativa do mercado e contamos com alguns fatores que poderão ser decisivos para um ano melhor, como a baixa dos juros e uma renovação da frota Euro 5, adquirida no auge do mercado entre 2012 e 2014”, explica Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil.

Segundo dados da Anfavea, no acumulado de janeiro a dezembro de 2017, a empresa emplacou 5,7 mil caminhões. A Scania vendeu 36% a mais do que no ano anterior, quando 4,2 mil unidades foram comerciali-

zadas, em um mercado que cresceu 9%. No segmento dos pesados, a marca vendeu 4,9 mil unidades, o que representa alta de 38% em relação aos 3,5 mil modelos comercializados de janeiro a dezembro de 2016, enquanto o mercado cresceu 23%.

A Scania alcançou market share de 26% em 2017, ante 23% em 2016. Nos semipesados, as 853 unidades comercializadas pela marca propiciaram um acréscimo de 21%, no comparativo com os 703 veículos de 2016, e foram na contramão da queda de 7% da categoria. “Foi o maior índice de crescimento da categoria. Ficamos pela primeira vez em quinto lugar no total e estivemos muito perto da quarta colocação no acumulado. A participação subiu de 4,7% para 6%”, diz Barral. As vendas para o agronegócio representaram

25% de todo o volume vendido de caminhões rodoviários em 2017.

No ano passado, o modelo R 440 ganhou o título de maior venda do ano na indústria de caminhões, de acordo com o ranking Fenabrave e do Renavam. No período, foram três mil unidades emplacadas, com 16% do mercado de pesados. O R440 também foi o campeão de 2016, na categoria dos pesados, com 1,9 mil unidades. Somando-se todas vendas do R 440 desde o lançamento do veículo, em 2012, já são quase 28 mil unidades vendidas, tornando o modelo o mais comercializado da história da Scania no Brasil, ultrapassando o histórico T 113.

Em fevereiro, a montadora entregou os primeiros caminhões equipados com a nova geração de motores da marca, que foram



adquiridos pelo Grupo G10 para transporte de grãos. Lançados em outubro, os novos motores têm potência de 450 cv e 510 cv. Os propulsores são de 13 litros com seis cilindros em linha. A nova geração de motores é produzida em CGI, um composto compactado de ferro e grafite que duplica a resistência à fadiga, de acordo com a fabricante.

Com o lançamento, a linha R passa a ser composta por seis potências. “Os motores representam um conjunto de benefícios ao cliente Scania. Além da redução de 5% no consumo e menos emissão de poluentes e ruídos, as novas potências oferecem tecnologia que facilitam a operação do motorista e trazem retorno diretamente no bolso do frotista. Essa evolução é a prova da preocupação da marca com a rentabilidade de nossos parceiros”, afirma Celso Mendonça, gerente de Pré-Vendas da Scania Brasil.

## INOVAÇÃO

Scania Actcruise é a mais nova tecnologia de controle de cruzeiro, uma evolução do já reconhecido Ecocruise. O sistema atua por meio de GPS e com um mapa topográfico integrado ao módulo do Scania Communicator. É capaz de controlar a velocidade ideal e as trocas de marcha em busca de um melhor consumo de combustível, aproveitando os aclives e declives da pista de forma eficaz. A solução consegue oferecer até 3% de economia de combustível.

Ao selecionar a velocidade de cruzeiro e a aceleração de descida do Retarder, a janela de operação do Actcruise aparece no visor central, indicado por uma letra “E” na cor verde. O sistema opera em velocidades acima de 60 quilômetros por hora com Opticruise, em modo econômico ou standard. Utilizando conceitos básicos do Ecocruise e as técnicas do treinamento Scania Master Driver, o Scania Actcruise eleva o nível do controle de cruzeiro de forma inteligente, ensinando aos motoristas com menos experiência novas técnicas para redução no consumo de combustível.

O sistema avançado de auxílio ao motorista ou Adas (Advanced Driver Assistance



**Roberto Barral: o crescimento da Scania foi o maior índice da categoria dos semipesados**

Systems) é um conjunto de dispositivos integrado nos veículos para auxiliar e melhorar a condução do motorista. Um dos principais objetivos é a prevenção de acidentes. O sistema permite uma frenagem inteligente, avisando o condutor quando o caminhão chega a uma distância limite pré-programada de um veículo à frente. O alerta também pode acontecer em casos de avanços dos limites das faixas laterais da rodovia.

A Scania possui tecnologias desenvolvidas para compor o pacote de segurança, que vão desde auxiliares de frenagem, até o monitoramento de saída de pista. O ACC (Adaptive Cruise Control) ou controle de cruzeiro adaptável foi desenvolvido para garantir uma distância segura em relação ao veículo da frente. A ferramenta monitora constantemente a movimentação do tráfego por meio de um radar instalado no para-choque.

O ACC tem capacidade para efetuar até cem vezes por segundo a medição do veículo à frente e, se necessário, alterar a rotação do motor ou aplicar força de frenagem. Caso o veículo à frente freie bruscamente e a capacidade limitada não seja suficiente, o aviso de colisão soa um alarme e o motorista deve passar a assumir a parada do veículo. Para o sistema funcionar corretamente, é necessário que o caminhão esteja equipado com freios eletrônico (EBS), freio a disco e retarder.

Ferramenta exclusiva da Scania, o Driver Support é um item de série dos veículos da marca. O sistema atua como um tutor eletrô-

nico, um verdadeiro “professor” instalado no painel, para o auxílio a quem dirige com dicas de melhorias na condução em tempo real. Por meio dos dados do veículo, que vão sendo coletados no trajeto, o equipamento faz uma análise contínua e estimula a atenção para maneiras que não estão sendo exploradas ao volante.

## MANUTENÇÃO

Desde o lançamento do Plano de Manutenção Flexível, em outubro de 2017, foram mais de mil contratos negociados. O serviço com uso inteligente de dados é algo inédito no mercado nacional. A Scania apresentou ao transportador uma solução inovadora para fazer a gestão de sua frota, a fim de encontrar alternativas cada vez mais rentáveis para o negócio. A previsão da Scania é que a manutenção com planos flexíveis já represente mais de 50% das vendas de programas de manutenção no país até o final de 2018.

A conectividade é a base de funcionamento da manutenção com planos flexíveis, pois é por meio dos dados recebidos que a cobrança do plano de cada caminhão é feita, além do próprio cálculo do plano e as próximas paradas. Com pouco mais de um ano de operação, a Scania já chega a marca de 8 mil veículos conectados no Brasil e 350 mil no mundo. O novo sistema permite a conexão de informações feita por meio dos serviços conectados, identificando diversos fatores como estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível e intervalos de manutenção. Portanto, passa a existir uma gestão compartilhada entre a transportadora e a rede de concessionárias.

Um diferencial do programa Scania com planos flexíveis em relação aos programas tradicionais é saber o momento exato da parada preventiva. Com essa previsibilidade, as manutenções passam a acontecer no momento correto, reduzindo em até 75% o tempo do veículo na oficina. Outro benefício desse adiantamento de informações está no custo da manutenção, que reduz em até 16%.

**CTM**

# Iveco mantém liderança no mercado argentino de caminhões

A operação da Iveco na Argentina lidera o mercado de caminhões acima de 16 t de cerca de 10 mil veículos ao ano, com market share de 30%



**Os caminhões Iveco Tector Attack e Premium fabricados em Córdoba têm conteúdo nacional de 50% em valor**

A Iveco, marca da CNH Industrial, encerrou o ano 2017 na liderança do mercado de caminhões acima de 16 toneladas da Argentina pelo oitavo ano consecutivo, o que se deve principalmente ao grande ano que a indústria agrícola teve no país, segundo a fabricante. Nesse contexto a montadora reforça sua confiança no campo argentino e prevê a retomada do crescimento das vendas que nos últimos anos se detiveram na faixa de 9 mil a 10 mil veículos ao ano. A Iveco tem cerca de 30% de participação desse mercado.

“Hoje a Iveco é líder, não só porque os números indicam isso. Temos orgulho de

dizer que estamos no caminho para celebrar 50 anos de produção ininterrupta na Argentina, o que demonstra nosso forte compromisso com o desenvolvimento da economia nacional. E o campo é, sem dúvida, o principal motor do país”, afirma Sebastián Rodríguez Macías, diretor comercial da Iveco na Argentina, referindo-se ao próximo aniversário da fábrica localizada na cidade de Ferreyra, em Córdoba, que produz os caminhões acima de 16 toneladas.

“Somos um membro ativo da indústria e estamos preparados para fornecer soluções para as necessidades dos produtores

argentinos. Nós produzimos caminhões argentinos, feitos pelos argentinos”, reforça o executivo.

A fábrica inaugurada em 1969 produz os caminhões Tector Attack e Premium (este do segmento dos médios), dos quais 20% são equipados com câmbio automatizado. O conteúdo nacional dos caminhões é de 50% em valor, sendo a maior parte dos outros componentes importada de fornecedores do Brasil.

Para se manter na liderança, apesar da presença crescente dos modelos Mercedes-Benz e MAN no mercado argentino, a Iveco da Argentina aposta na



**A fábrica da Iveco em Ferreyra, Córdoba, inaugurada em 1969, produz os caminhões Tector, dos quais 20% com câmbio automatizado**

## IVECO NO RALLY DAKAR 2018

Quatro caminhões Iveco participaram do Rally Dakar 2018, que se iniciou em 6 de janeiro e terminou no dia 20 de janeiro deste ano, com a participação de mais de 500 pilotos em percurso que atravessou três países da América do Sul, Peru, Bolívia e Argentina. A edição 2018 do Dakar foi dividida em sete estágios, abrangendo mais de 8 mil quilômetros no total, destes sendo 4 mil km de disputas.

A chegada aconteceu na província de Córdoba na Argentina, depois de uma disputa em extensos trechos bem acidentados, sujeitos a intempéries como chuvas, inundações e ventos fortes. No final, todos os componentes das equipes chegaram são e salvos. Para quem é apaixonado pela prova, mas não conseguiu acompanhá-la de perto em seu percurso, a internet deu uma mãozinha.

Dois pilotos que participaram do rally com caminhões Iveco, o holandês Ton Van Genugten (no comando do Iveco Po-



**Uma das equipes com caminhão Iveco é a Astana Motorsport**

werstar 509, equipado com o motor FPT Cursor 13) e o argentino Federico Villagra (mesmo modelo) subiram ao pódio em diversas etapas da prova, chegando perto do líder da classificação geral no penúltimo trecho. No fim o vencedor foi o russo Eduard Nikolaev (com caminhão Kamaz), com Van Genugten no quarto lugar na classificação final.

Uma das equipes com caminhão Iveco é a Astana Motorsport Team De Roo, do piloto Artur Ardichus. Astana, a nova e futurista capital do Cazaquistão, adquiriu 210 ônibus Iveco Urbanway em 2017 para o sistema de transporte público da cidade, que já contava com 360 ônibus Iveco Citelis.

qualidade dos produtos comercializados. Para comprovar a eficiência dos veículos, a empresa coloca à prova modelos como o Daily, Tector, Stralis e Hi-Way, utilizando-se da estrutura de desenvolvimento da Iveco Latin America no Brasil. Os testes acontecem no Campo de Provas da Iveco em Sete Lagoas (MG), uma das mais completas estruturas do gênero no mundo.

Desde sua inauguração, em 2015, cerca de uma centena de veículos argentinos enfrentaram desafios intensos, que vão de avaliações para medir componentes, como a suspensão, até testes que medem os ruídos dos caminhões. A Argentina já adota a tecnologia Euro 5, legislação que regula as emissões de poluentes.

Anexa à fábrica de caminhões Iveco, fica a linha de produção de motor FPT, também do grupo CNH Industrial. Os motores Cursor 9, 10 e 13, de 4 e 6 cilindradas, são fornecidos para equipar caminhões, ônibus, tratores e máquinas agrícolas. Em média são 13 mil motores fabricados ao ano, 8 mil dos quais destinados ao Brasil e 2 mil a 4 mil para a Argentina, com o restante enviado para México e outros países da América Latina.

A fábrica argentina da FPT já chegou a produzir até 15 mil motores nos anos de mercado mais favorável. Recentemente foram feitos dois grandes investimentos: na instalação de um novo armazém e um centro de distribuição de peças. **CTM**



## Blindados Guarani chegam ao número 300

Após a entrega do blindado Guarani número 300 ao Exército Brasileira, a Iveco se prepara para fabricar a nova Viatura Blindada Multitarefa LR

No dia 16 de março, no complexo industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), foi realizada a cerimônia de entrega do 300º Veículo Blindado de Transporte de Pessoal (VBTP-MR) Guarani ao Exército Brasileiro. O veículo foi desenvolvido em parceria com as Forças Armadas para substituir os blindados Urutu e Cascavel. A Iveco Veículos de Defesa, marca da CNH Industrial, também foi escolhida para ser a fornecedora da nova Viatura Blindada Multitarefa (VBMT-LR) LMV. A montagem deste veículo, assim como a produção do Guarani, será feita em Sete Lagoas, Minas Gerais.

Humberto Spinetti, diretor da Iveco Veículos de Defesa para a América Latina, destaca que a marca tem ampla experiência em desenvolver veículos blindados e multifuncionais para atividades militares e de defesa. “Nossos produtos se destacam em operações pelo mundo, como em ações de membros da Organização do Tratado do Atlântico Norte (Otan), que reúne 28 países

da Europa e América do Norte”.

O VBTP-MR Guarani é fruto do esforço de modernização da frota do Exército Brasileiro, que mantém a propriedade intelectual do blindado. A parceria, que começou em 2007 com o desenvolvimento do projeto industrial, foi consolidada em 2013 com a inauguração da primeira fábrica de Veículos de Defesa da Iveco fora da Europa.

Com capacidade para transportar até 11 pessoas, o Guarani pesa 18 toneladas, possui tração 6x6, pode chegar a 110 quilômetros por hora e tem função anfíbia. Além de ar-condicionado, apresenta uma série de inovações tecnológicas, como sistema automático de detecção e extinção de incêndio, baixas assinaturas térmicas e radar (o que dificulta sua localização pelos inimigos).

Para produzir cada blindado são necessárias cerca de 3.200 horas de trabalho. Com índice de nacionalização superior a 60%, incluindo trem de força e chassi, o veículo é impulsionado pelo motor diesel

Cursor 9, da FPT Industrial, com 383 cv de potência máxima. O veículo conta ainda com transmissão automática. As dimensões básicas do blindado são 6,91 metros de comprimento, 2,7 metros de largura e 2,34 metros de altura.

A plataforma do blindado poderá ser usada como base para o desenvolvimento e a produção de uma família de blindados em diferentes versões, entre as quais viaturas de reconhecimento, socorro, posto de comando, porta-morteiro e ambulância.

Ao inaugurar em junho de 2013, em seu complexo industrial de Sete Lagoas, sua primeira unidade de Veículos de Defesa fora da Europa, a Iveco tornou possível a concretização do projeto Guarani, em parceria com o Exército Brasileiro. A fábrica exigiu investimentos superiores a R\$ 100 milhões, incluindo o desenvolvimento do blindado. A unidade industrial está instalada em uma área de 30 mil metros quadrados, sendo 18 mil de área construída.

**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](http://www.jsl.com.br)  
Tel.: (11) 2377-7000



## O novo caminhão leve da Hyundai Caoa

O modelo HD 80 se destaca pela funcionalidade, robustez e agilidade para operar nos grandes centros urbanos com baixo custo, além do preço competitivo de R\$ 118.800,00

SONIA MORAES

Com quatro anos de atraso, chega ao mercado brasileiro o HD 80, novo caminhão leve da Hyundai.

Produzido na fábrica da Caoa Montadora, em Anápolis (GO), o grande diferencial do modelo está no preço sugerido de R\$ 118.800,00, abaixo dos seus principais concorrentes o Iveco Daily, o Ford Cargo e o Mercedes-Benz Accelo 815.

Para o desenvolvimento do novo caminhão leve, a Caoa gastou 3.300 horas de pesquisa, que incluiu a elaboração de projetos, simulações e ensaios de bancadas, e contou com a participação da equipe da Hyundai Motor Company da Coreia. "Os profissionais do Brasil indicaram as premissas e os requisitos técnicos e os coreanos auxiliaram nos projetos e no campo de provas", explicou Alexander Pongrácz, gerente de engenharia da Caoa.

O resultado dessa união foi o desenvolvimento de um caminhão funcional, robusto e ágil para operar nos grandes centros urbanos com baixo custo por quilômetro. "A empresa fez uma série de melhorias no HD 80 baseadas no retorno dos clientes e incorporou 65% de peças nacionais para atender às regras de financiamento do BNDES para a linha Finame", esclareceu Pongrácz.

Comparado ao HD 78 várias modificações foram feitas no modelo HD 80, a começar pelo peso bruto total (PBT), que aumentou de 7.800 para 8.000 quilos. "A capacidade de carga ampliou de 5.225 para 5.263 quilos e a motorização mudou de Euro 3 para Euro 5, tendo com isso elevação de potência de 155 cv para 170 cv. O tanque de combustível agora em plástico (no HD 78 era metálico) tem maior capacidade ao passar de 100 para 150 litros e o freio deixou de

ter acionamento hidráulico e passou a ser pneumático com ABS", comentou o gerente.

O novo caminhão leve permite a instalação de vários tipos de implementos, como baú carga seca, baú isotérmico, baú frigorífico, carroceria aberta, plataforma de guincho, cesto aéreo e food truck.

Esteticamente o caminhão HD 80 teve poucas mudanças. As principais ocorreram na grade dianteira, que foi redesenhada e teve as aberturas ampliadas, e nas portas que ganharam uma faixa decorativa em tom azul e verde, as cores da Caoa.

Um detalhe destacado pela empresa está embaixo do para-brisa com tampas de acabamento que cobrem os três parafusos de fixação que no modelo HD 78 ficavam expostos. As rodas e pneus mudaram e agora seguem o padrão do mercado de 215/75R com aro de 17,5.

## INTERIOR

No interior do veículo a mudança está no painel que agora é completo com contadores e computador de bordo com todas as funções igual ao do carro de passeio. O volante tem regulagem de altura assistida hidraulicamente, a embreagem é por acionamento hidráulico e assistência a vácuo. A cabine tem basculamento de 45 graus para facilitar a manutenção do motor e as portas possuem ampla abertura de 70 graus.

O caminhão HD 80 recebeu 250 novos componentes que são produzidos no Brasil. O motor diesel 3.0 litros F1C Euro 5 de quatro cilindros e 170 cv de potência é da FPT Industrial. Tem dois turbos, intercooler e injeção eletrônica de combustível common rail. O sistema de recirculação dos gases é EGR que dispensa o uso de aditivos, e a transmissão é feita por correias, o que proporciona menos ruído e maior durabilidade.

O eixo do caminhão HD 80 é fornecido pela Dana e o freio pela Master. Os tambores e cubos de rodas são da Suspensys e o sistema ABS da Wabco. Da Coreia são importadas todas as peças estampadas.

## MAIOR CAPACIDADE

Para incluir o caminhão HD 80 na linha de montagem, onde são produzidos os utilitários-esportivos iX35, o Tucson (na versão antiga e nova) e o caminhão HR, a Caoa Montadora ampliou a capacidade da fábrica de Anápolis, que produz hoje 86 mil veículos por ano, o que dá algo em torno de 3.000 veículos por mês em um turno.

Esta fábrica tem 1,5 milhão de m<sup>2</sup>, sendo 174 mil m<sup>2</sup> de área construída, e completou dez anos de atividades em abril de 2017, contabilizando até fevereiro de 2018 a produção de mais de 250 mil veículos.

Foram instaladas novas linhas de rebibagem e de pintura, ambas para atender às especificidades do modelo HD 80. Para assegurar os elevados padrões de qualidade e proporcionar ainda mais ergonomia aos empregados, foram adquiridos novos



**O motor 3.0 litros F1C Euro 5 de quatro cilindros e 170 cv de potência é da FPT Industrial**

equipamentos para a realização de torque nos parafusos de itens de segurança, como aperto de rodas e dos eixos.

No Trim Shop (local onde a carroceria acolhe as peças mecânicas e itens de acabamento), vários processos foram readequados para serem compartilhados pelos modelos comerciais HD 80 e HR, como a montagem final da carroceria. Ainda no Trim Shop, os equipamentos para a verificação do funcionamento do sistema de freio e do ABS foram reposicionados, visando à otimização do tempo desse processo.

A fábrica de Anápolis possui uma linha de produção extremamente moderna com 36 robôs em operação que realizam desde a aplicação de primer, base e verniz na área de pintura de carrocerias, na pintura de peças plásticas e em adesivos de fixação de vidros, até equipamentos realizando a soldagem de carrocerias.

“São 16 robôs no body shop e estão mais dedicados para a linha do iX35 e do Tucson por conta dos altos volumes e há 20 robôs na pintura atendendo todos os veículos”, explicou o engenheiro. O restante da linha, principalmente do caminhão, é bem manual por causa do baixo volume. A linha de soldagem do caminhão HD 80 é composta por 14 estações, todas manuais.

Pongrácz ressaltou que a linha do caminhão corresponde a mais de um terço da área da fábrica. “Por conta das inovações incluídas no sistema de freio pneumático do modelo HD 80 foi necessário segregar

a linha do chassi e não compartilhar com o HR que tem menos componentes, menos complexidade na fabricação, então a cadeia de produção é bem maior”, informou.

A linha de cabine, que é composta por nove estações, por ter montagens similares e a mesma velocidade, o modelo HD 80 compartilha com o HD 78.

## MERCADO

Uilson Chacon Campana, gerente nacional de vendas caminhões Caoa Hyundai, esclareceu que o atraso de quatro anos na produção do caminhão HD 80 foi pelo fato de o mercado brasileiro ter se retraído por causa da crise. “De 187.000 caminhões com peso bruto total (PBT) superior a 3,5 toneladas vendidos em 2013 o volume caiu 73% para 52.000 unidades em 2017 e agora o setor começou a reagir, pois quem comprou caminhão em 2012 e 2013 precisa trocar esse veículo. Por isso, acreditamos num crescimento de 24% para esse mercado em 2018, com 64.000 caminhões vendidos”, disse Campana.

O segmento de caminhões leves tem uma presença expressiva no mercado total de caminhões, garantindo uma fatia de 22% com 11.427 unidades emplacadas em 2017, segundo Campana. “Nesse mercado a meta da Caoa é vender 600 unidades do caminhão HD 80 em 2018 e 900 unidades em 2019, o que dá três caminhões por dia”, projetou o gerente de vendas. **CTM**

# Volvo CE cresce no mercado latino-americano

Empresa mantém as vendas e expande sua participação em 2017, concentrando-se em segmentos promissores como construção, agronegócio e óleo e gás

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O market share da Volvo na região hispânica da América Latina foi de 10,7% em 2017**

Volvo Construction Equipment (CE) Latin America busca fortalecer sua participação no mercado latino-americano. Em 2017, um período de dificuldades econômicas e queda no setor de equipamentos de construção no Brasil, a empresa registrou bons resultados nos países hispânicos. Somando-se toda a linha de equipamentos oferecidos no mercado onde atuam, Volvo e SDLG (empresa da Volvo CE) atingiram 16,9% de market share no mercado nacional no ano passado, 1% superior ao conseguido em 2016. Nos demais países da América Latina, as duas marcas alcançaram 7,2% de participação de mercado, desempenho igual à conquistada no ano anterior. Se considerarmos apenas a região hispânica, a participação da companhia foi de 10,7%.

Em tempos de crise, a empresa detectou mercados promissores na região e planejou para intensificar suas ações nestes países. “Reformulamos nossa organização, com mais recursos destinados para a América

Latina. Lançamos dezenas de novos modelos e produtos e nos adaptamos à situação de mercado para crescer em segmentos estratégicos do nosso negócio. Esta estratégia nos levou a ganhar espaço em algumas áreas”, afirma Afrânio Chueire, presidente da Volvo CE Latin America. A fábrica de Pederneiras, em São Paulo, passou a produzir também para outros mercados, sendo que 34% da produção são destinados ao Brasil e 22% para o mercado hispânico. “A planta também fornece caminhões articulados para os Estados Unidos, e carregadeiras, escavadeiras e componentes para a Europa”, diz.

Uma das soluções adotadas pela empresa é manter-se atenta aos segmentos-chave da região, ou seja, aqueles nichos com maior potencial de crescimento, como commodities para exportação, agronegócio, florestal e óleo e gás. Alguns países têm se mostrado mais atraentes que outros. A Argentina tem feito grandes investimentos em infraestrut-

tura, mineração e no mercado de óleo e gás. No Chile, o mercado de construção e a mineração começam a dar sinais de aquecimento. “O Peru, que sofreu com desastres naturais no ano passado, também oferece boas perspectivas em mineração. Já a Colômbia enfrenta turbulências econômicas e políticas”, diz Chueire.

Neste período crítico do Brasil, a região hispânica mostrou-se mais dinâmica. O crescimento nas vendas ocorreu em todas as linhas de produtos: carregadeiras, escavadeiras, caminhões articulados e demais máquinas de grande porte. “No México, por exemplo, nas linhas de produto que compreendem pás-carregadeiras, escavadeiras e caminhões articulados, nossas vendas aumentaram 30%”, relata Chueire. O executivo explica que as duas marcas, Volvo CE e SDLG, se complementam. “Hoje, vendemos as duas marcas para um mesmo cliente, o que é uma evolução. A SDLG teve um incremento de 2% no nosso market share”, afirma.

Nos últimos cinco anos, a Volvo CE reforçou sua presença comercial na região hispânica, com três novos distritos comerciais e foco também nos serviços de pós-vendas, sem precisar aumentar a sua estrutura física. “Estamos mais próximos de nossos clientes, o que na prática significa maior agilidade para atender às demandas do mercado”, diz Chueire. “Vamos prosseguir com nossa estratégia, aumentando o portfólio de produtos para ganhar mais mercado”, assegura o executivo, ao afirmar que serão lançados novos modelos e equipamentos ao longo de 2018. Uma dessas novidades é o caminhão rígido da Volvo, que será apresentado pela primeira vez em junho, no Brasil. **CTM**



22 a 24 de agosto  
**EXPOMINAS**

**BELO HORIZONTE  
MINAS GERAIS**

# **RIOMINAS TRANSPORTES**

## **2018**

**18º Encontro Mineiro do TRC**

**AGORA, MINAS GERAIS,  
RIO DE JANEIRO E  
ESPÍRITO SANTO JUNTOS  
NA REALIZAÇÃO DA  
RIOMINASTRANSPORTES.**

Mostre sua marca e produtos  
em uma das melhores  
oportunidades de geração  
de negócios no setor de  
transporte de carga.

**(11) 5096.8104 > marcelofontana@otmeditora.com**

**www.riominastranportes.com.br**

REALIZAÇÃO



APOIO INSTITUCIONAL



COMERCIALIZAÇÃO  
E ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



# Vendas de veículos começam a reagir com o fim do Inovar-Auto

No acumulado de janeiro e fevereiro deste ano as 17 associadas da Abeifa comercializaram 5.002 veículos importados no país e a meta é vender 40 mil veículos em 2018

SONIA MORAES



**As vendas do caminhão leve Bongo cresceram 18% no primeiro bimestre, para 266 veículos**

Depois de enfrentar uma forte retração no mercado brasileiro por causa das políticas impostas pelo governo federal por meio programa Inovar-Auto, as vendas de veículos importados melhoram no primeiro bimestre estimulando os empresários a retomar suas atividades no Brasil.

No acumulado de janeiro a fevereiro foram comercializados no país 5.002 veículos importados, volume 37,8% superior aos 3.631 modelos vendidos no mesmo período de 2017. Na comparação de fevereiro com janeiro deste ano o total de 2.577 veículos emplacados representou um crescimento de 6,3%, segundo dados divulgados pela Associação Brasileira das Empresas

Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (Abeifa).

A estratégia agora é reorganizar a rede de

distribuidores que se desmotivaram, descapitalizaram e perderam muito dinheiro por causa do impacto negativo do Inovar-Auto e da própria crise que paralisou as vendas de veículos no país. “Depois de reduzir de 199 mil o volume de veículos importados comercializado no mercado brasileiro em 2011 para 29 mil unidades em 2017, de fechar 400 concessionários, diminuindo de 850 para 450 o número de revendedores e de cortar de 35 mil para 14 mil o número de empregados diretos nas concessionárias, estamos numa fase de renascimento e vamos começar tudo novamente”, disse José Luiz Gandini, presidente da Abeifa, que foi reeleito para comandar a associação por mais dois anos.

Gandini comentou que, com o fim do Inovar-Auto, as alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) voltaram ao que eram antes do programa. “E agora sem a cota limitadora de 4.800 unidades por ano e sem os 30% no IPI, as vendas de veículos importados começaram uma reação”, afirmou.

O presidente da Abeifa ressaltou que em-



**No primeiro bimestre, a Lifan Motors comercializou 43 unidades do caminhão leve Foison**

## KIA MOTORS LIDERA O MERCADO DE IMPORTADOS NO PRIMEIRO BIMESTRE

Dos 5.002 veículos importados vendidos no mercado brasileiro no acumulado de janeiro a fevereiro de 2018, a Kia Motors respondeu por 32% com 1.601 veículos comercializados no país, garantindo um crescimento de 54,4% sobre o mesmo período de 2017, quando foram emplacadas 1.036 unidades.

Na categoria SUV médio o Kia Sportage foi o terceiro mais vendido no acumulado de janeiro e fevereiro com 788 unidades, 54,2% a mais em relação a janeiro. O sedã médio Cerato obteve 54% de crescimento com 353 unidades e o caminhão leve Bongo cresceu 18%, de 226 para 266 veículos emplacados.

A Volvo respondeu por 12,9% das



**José Gandini: com o fim do Inovar-Auto, as vendas dos veículos importados reagiram**

vendas, com 646 modelos emplacados no primeiro bimestre deste ano.

A JAC Motors teve 12,5% de participação nas vendas totais, com 624 veículos emplacados no acumulado de janeiro e fevereiro deste ano, um crescimento de 23,1% sobre as 507 unidades vendidas no mesmo período de 2017.

Do total de veículo comercializado pela JAC Motors no primeiro bimestre, 14 unidades foram do caminhão leve V260, modelo que começou a ser vendido no país no final do ano passado.

A Lifan Motors teve 9,6% de participação nas vendas de importados, com 480 veículos vendidos no primeiro bimestre deste ano. Deste total, 43 unidades são do caminhão leve Foison.

**REAÇÃO** – Segundo José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil, os números de janeiro e fevereiro apontam para a imediata reação da Kia Motors, após o encerramento do programa Inovar-Auto em dezembro de 2017 e da cota limitadora de 4.800 veículos por ano sem os 30% do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI).

A meta da Kia Motors é de vender 20 mil veículos em 2018 e tem como foco a expansão da rede de concessionárias. “Com o retorno à normalidade tributária já iniciamos o nosso processo de reestruturação, com a prospecção e a negociação com grupos empresariais da cadeia de distribuição para a inauguração de novas concessionárias em especial em praças onde já tivemos revendas e que foram fechadas nos últimos seis anos. Também estamos focados no treinamento das equipes comerciais e de pós-vendas, para que todos estejam preparados para atender a esta nova realidade”, declarou Gandini.



bora o setor de importados tenha isonomia tributária e sem cotas limitadoras, fica muito difícil trazer ao país carros de alto volume, os chamados populares, porque a indústria local tem ofertas muito competitivas e atualizadas. “Hoje os produtos fabricados aqui têm qualidade, preços competitivos e opcionais que antes só equipavam os importados”, disse Gandini.

Gandini salientou que com o dólar no patamar de R\$ 3,25 e o imposto de importação de 35%, a mais alta alíquota permitida pela Organização Mundial do Comércio (OMC) aos importadores

quando os veículos não vêm das fábricas do Mercosul e do México, fica quase impossível atuar fora de nicho de mercado, os crossovers, minivans, os utilitários esportivos (SUV), sedãs de médio e grande portes e os esportivos.

“Os preços dos automóveis subiram em média 21%, no período de 2011 a 2017, enquanto o dólar teve alta de 95% nesses últimos seis anos. Por isso, posso garantir que é impossível retornar ao patamar de vendas de 2011, de quase 200 mil veículos. A nossa previsão é de vender 40 mil veículos neste ano, chegando a 1,67% de

participação no mercado nacional. É uma projeção significativa para o setor, mas sobre uma base muito fraca de 2017, quando comercializamos 29 mil unidades”, destacou o presidente da Abeifa.

## PARTICIPAÇÃO

Em fevereiro se for considerado o total de veículos importados, aqueles trazidos também pelas montadoras, as 17 empresas associadas à Abeifa responderam por 14,3% com 2.577 veículos, do total de 18.004 unidades importadas. **CTM**



## Indústria de caminhões começa o ano com crescimento

No acumulado de janeiro e fevereiro foram vendidos no país 8.601 caminhões, uma expansão de 54,7% em comparação com o mesmo bimestre do ano passado, quando o volume comercializado somou 5.560 unidades, segundo a Anfavea

SONIA MORAES

A expectativa de melhora nas condições econômicas do país começou a refletir no mercado de caminhões. Depois de um longo período de forte retração, as montadoras iniciam 2018 com resultado positivo, revertendo o baixo volume de emplacamentos que é comum no início do ano.

Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), no acumulado de janeiro e fevereiro foram vendidos no país 8.601 caminhões, um aumento de 54,7% em comparação ao primeiro bimestre de 2017, quando foram comercializados 5.560 veículos.

Antonio Megale, presidente da Anfavea, comentou que a sazonalidade se repetiu

no início do ano pelo fato de o volume de caminhões comercializado em janeiro (4.561 unidades) ter ficado 24,9% abaixo de dezembro do ano passado (6.076 unidades), quando é comum o total de vendas ser maior. “Mas o crescimento de 55% no primeiro bimestre sobre o mesmo período do ano passado, embora a base seja muito baixa, é razoável e mostra que os resultados estão melhores do que em 2016 e 2017”, disse Megale, ressaltando que há boas perspectivas para o setor em razão das estimativas de crescimento de 3% do Produto Interno Bruto (PIB) para este ano.

Luiz Carlos Gomes de Moraes, vice-presidente da Anfavea, afirmou que neste

ano o ambiente de negócios para o setor de caminhões está mais favorável que em 2017 quando começou 33% pior que o ano anterior. “Ainda deve ocorrer emplacamentos em março oriundos das negociações feitas na Fenatran”, declarou Moraes.

O vice-presidente da Anfavea salientou que a estimativa de o PIB avançar para 3% neste ano já começou a refletir positivamente no mercado de caminhões, com a movimentação sendo percebida em todos os segmentos. “O modelo extrapesado deve puxar o setor pelo fato de a agricultura ainda continuar forte, com previsão de safra recorde. Mas estamos vendo alguns sinais favoráveis no setor de bebidas e no de dis-

tribuição urbana por conta do crescimento ainda pequeno do varejo devido à volta da confiança das famílias. Estamos percebendo também que o setor químico está crescendo e quando esse segmento cresce significa que outros setores da economia estão indo bem”, apontou Moraes.

Diante da sinalização que o cenário econômico do país caminha para a estabilidade, o vice-presidente da Anfavea acredita que outros segmentos de caminhões que estavam parados comecem a andar e tenham um crescimento mais robusto neste ano.

“Vemos isso de forma positiva e estamos otimistas que o avanço de 24,7% projetado pela Anfavea para o mercado de veículos pesados (inclui caminhões e ônibus) este ano seja possível de ser atingido e está confirmando o que todas as montadoras sinalizaram na Fenatran, de atingir um crescimento entre 20% e 30% em 2018”, disse Moraes.

## EXPORTAÇÃO

Apesar do bom desempenho esperado para o mercado interno, as montadoras vão continuar buscando novos clientes no exterior. “A ideia é ter um mix de produto que atenda à demanda do Brasil e às exportações, para quando ocorrer uma volatilidade do mercado conseguir manter uma produção mais equilibrada”, explicou Moraes.



**Antonio Megale: “Há boas perspectivas para o setor em razão das estimativas de crescimento de 3% do PIB para este ano”**

## Emplacamentos JANEIRO/FEVEREIRO 2018

MAN	2.597
MERCEDES-BENZ	2.489
SCANIA	1.047
FORD	989
VOLVO	791
IVECO	400
DAF	224

Entre as montadoras há quem defenda que o ideal é ter pelo menos 40% do volume de produção destinado à exportação. “Isso depende de cada empresa, mas de maneira geral todas estão buscando manter equilibrado o nível de vendas externas”, declarou o vice-presidente da Anfavea.

No comparativo com o ano passado, as exportações de caminhões no acumulado de janeiro e fevereiro aumentaram 43,3%, com o embarque de 4.567 unidades, ante 3.187 unidades exportadas no mesmo período de 2017.

Megale comentou que o setor automotivo tem crescido na exportação, passando de nono para o quinto lugar no ranking geral. “Em janeiro deste ano o volume de toda a indústria automobilística (incluindo caminhões, ônibus e automóveis) superou os embarques dos últimos dez anos.”

Na lista dos principais países que compram os veículos produzidos no Brasil a Colômbia já é o quarto mercado de exportação da indústria automobilística. O primeiro é a Argentina, seguido do México e Chile.

Segundo o presidente da Anfavea, há um esforço grande das empresas de expandir suas exportações para o mercado colombiano após o acordo automotivo fechado no final de 2017 e os resultados devem acontecer agora. “Acreditamos muito na exportação para a Colômbia. Embora o mercado colombiano não esteja muito acessível, está andando um pouco de lado com alguma retração, acredito que

seja possível colocar muitos produtos lá e estamos bastante otimistas”, disse Megale.

## PRODUÇÃO

O volume de produção de caminhões também foi positivo no início deste ano. Segundo a Anfavea, no primeiro bimestre foram fabricadas 14.475 unidades, volume 47,8% a mais que no primeiro mês de 2017, quando saíram da linha de montagem 9.796 veículos. “Esse resultado mostra que estamos saindo da fase depressiva do mercado e indo para números mais robustos por causa da estabilidade”, disse Megale.

O momento de confiança refletiu no nível de emprego na indústria automobilística que apresentou um aumento de 1,5% em fevereiro em relação ao janeiro, com a criação de 1.470 vagas, totalizando 130.421 o número de empregados. Na comparação com fevereiro do ano passado, quando havia 127.257 empregados no setor, o nível de emprego aumentou 2,5%.

Com a expansão na produção, o número de empregados protegidos pelos acordos trabalhistas, como o Programa Seguro Emprego (PSE) e o lay-off, caiu de 1.885 para 1.721 pessoas. “Isso ocorreu porque 164 pessoas que estavam em lay-off voltaram ao trabalho”, explicou Megale.

## RANKING

No ranking de vendas de janeiro e fevereiro o destaque ficou com a MAN (Volkswagen Caminhões e Ônibus) que emplacou 2.597 caminhões, alta de 106,9% sobre o mesmo período de 2017 (1.255 unidades), seguida pela Mercedes-Benz que vendeu 2.489 veículos, garantindo uma alta de 44,7%, sobre as 1.720 unidades vendidas no primeiro bimestre de 2017. A Scania ficou em terceiro lugar com a venda de 1.047 caminhões, alta de 87% sobre os dois primeiros meses do ano passado (560 unidades). A Ford vendeu 989 veículos no primeiro bimestre do ano, com aumento de 9,3%. A Volvo vendeu 791 veículos, a Iveco, 400 veículos, e a DAF, 224 unidades. **CTM**

## Rota 2030 é adiado mais uma vez

A expectativa dos dirigentes do setor é que o novo programa industrial, que visa garantir maior previsibilidade e competitividade às indústrias, volte à mesa de negociação somente em 2019

SONIA MORAES



Por desentendimentos políticos e falta de prioridade do governo federal o Rota 2030 foi mais uma vez adiado e a expectativa dos dirigentes do setor automotivo é que este programa criado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para dar um novo rumo à indústria automobilística, apontando os caminhos para enfrentar a competitividade global, volte à mesa de negociação somente em 2019.

O entrave para a aprovação desta nova política industrial, que substitui o Inovar-Auto, está na concessão de incentivos fiscais para a indústria automobilística, o que causou um confronto entre o Ministério da Fazenda e o Ministério da Indústria e Comércio Exterior (MDIC). A reivindicação do setor é de receber por ano R\$ 1,5 bilhão de isenções tributárias para aplicar este benefício em pesquisa, desenvolvimento e engenharia no Brasil.

Entre as várias negociações e discussões o Rota 2030 passou por mais de 100 reuniões realizadas no MDIC com a participação de todas as entidades da cadeia automotiva. E o que seria aprovado no final de outubro de

2017 foi adiado para novembro e depois janeiro 2018 porque o governo queria fazer alterações no Imposto de Produtos Industrializados (IPI) e, com o foco do governo na Previdência e na segurança do Rio de Janeiro, a aprovação do programa industrial foi sendo adiado e agora, se nada acontecer até o início de abril, ficará para o próximo ano por causa das eleições.

A expectativa da Anfavea era que o Rota 2030 seria aprovado no final deste mês. “Do ponto de vista do governo há um entendimento sobre a necessidade de ter uma política industrial para o setor automotivo, que tem grande importância ao país, pois ampara a economia e gera arrecadação de tributos substanciais”, disse Antonio Megale, presidente da entidade.

Segundo o presidente da Anfavea, o novo programa apresentando ao governo é estrutural e visa organizar o setor automotivo para os próximos 15 anos. “A indústria automobilística sofre muito quando as medidas são adotadas de forma intempestiva, sem haver tempo para modificar os produtos. É preciso ter previsibilidade”, apontou Megale.

Neste novo programa foram abordadas e

apresentadas sugestões para que seja possível organizar o setor nos próximos anos, que permitisse dar previsibilidade para as empresas. “As medidas e as reformas que estão sendo adotadas, com mais ordenação do setor, tenho certeza que vai trazer maior segurança para as empresas e os investimentos voltarão cada vez mais de forma robusta, mais segura e vamos continuar evoluindo para suprir esse mercado, que tenho certeza que voltará a crescer, pois o Brasil tem um grande potencial”, afirmou Megale.

Entre os pontos defendidos pelo Rota 2030 estão a recuperação da base de fornecedores, localização de tecnologia, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, eficiência energética – que considerará as características do etanol como combustível limpo –, segurança veicular, inspeção técnica veicular, resolução de entraves logísticos, relações trabalhistas e tributação.

O primeiro ponto que a Anfavea considera fundamental para o crescimento da indústria automobilística é a recuperação da base de fornecedores, que assim como as montadoras sofreu muito com a queda do mercado. “Mas é importante que esteja estruturada para que consiga dar vazão às necessidades que a indústria terá no futuro e também investir em tecnologia de uma forma que permita aumentar a competitividade para enfrentar o mundo”, comentou Megale.

O segundo ponto é a localização de tecnologia. “O setor está passando por transformações e novas tecnologias estão sendo desenvolvidas no mundo inteiro. É importante que a indústria automobilística esteja alinhada com a nova tecnologia que está sendo desenvolvida, de propulsão e de conectividade. É importante que se tenha programa que vise à localização dessas novas tecnologias para que seja possível acompanhar a evolução da indústria automobilística nos próximos anos. Não podemos deixar

aumentar o espaço entre o desenvolvimento tecnológico no Brasil para os primeiros países do mundo. É importante que se tenha um programa para isso”, enfatizou Megale.

O presidente da Anfavea afirmou que está relativamente equacionada que no Rota 2030 haverá um suporte para a pesquisa e desenvolvimento. “Os valores estão sendo equacionados e a forma de concessão ainda está em discussão”, esclareceu.

A pesquisa, desenvolvimento e engenharia foi um dos pontos de destaque no Inovar- Auto, programa que encerrou no final do ano passado, pois permitiu que as empresas fizessem fortes investimentos nessa área. “É importante que na indústria do futuro, na construção desse passo nos próximos 15 anos isso esteja contemplado. É importante que se tenha uma grande indústria aqui e que desenvolva tecnologia. Teremos mercado e uma grande evolução”, disse.

Megale afirmou que a indústria automobilística precisa de uma política setorial que dê uma visão de longo prazo para organizar os investimentos. “A confiança do investidor aumenta, mas é preciso ter regras”, frisou.

A eficiência energética também foi um dos pilares do programa Inovar-Auto e deverá continuar evoluindo com o Rota 2030, segundo Megale. “Para isso, devemos continuar estabelecendo metas de longo prazo com a previsibilidade necessária para que as empresas façam investimentos e continuem avançando nesse sentido.”

A inspeção veicular é outro item que o presidente da Anfavea considera importante dentro do Rota 2030 para que se consiga identificar nas ruas veículos sem condição de circular. “Para isso, um programa de inspeção nacional é fundamental para a redução de acidentes e de poluição e para ter um trânsito fluindo melhor”, avaliou Megale.

O presidente da Anfavea disse que a inspeção técnica veicular é um dos pilares fundamentais. “Quando se fala em previsibilidade a questão da segurança é essencial porque tem certos itens que tem que nascer com o veículo”, ressaltou Megale.

Se for aprovada, a inspeção veicular naturalmente vai obrigar a renovação da frota de veículos, principalmente de modelos pesados.

“Ainda estamos trabalhando no equacionamento da questão, mas a gente acredita que no próximo ano teremos uma renovação de frota iniciando pela área de caminhões, mas em médio e longo prazo, a gente vê que teremos um programa para todo o setor”, disse Magale.

## APOIO

Para a Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA), a introdução de novas tecnologias, a previsibilidade e, principalmente, a geração de empregos, são essenciais na instituição de uma nova política industrial, como o Rota 2030. “O programa Inovar-Auto já demonstrou que o setor automotivo avançou muito, com melhoria de 15% em eficiência energética veicular, assegurou investimentos e, mesmo com a crise a partir de 2014, manteve os empregos. Agora, precisamos avançar ainda mais”, afirmou Edson Orikassa, presidente da AEA. “Não podemos deixar de apoiar a regulação do setor que representa 20% do PIB industrial brasileiro.”

Ao longo do processo de debates sobre o Rota 2030, a partir de março do ano passado, a AEA disponibilizou representantes das 16 comissões técnicas, dois grupos de trabalho (voltados ao sistema de climatização evaporativa e ao Programa Brasileiro de Combustíveis, Tecnologias Veiculares e Emissões – PCVE) e todos os diretores executivos da entidade nas reuniões lideradas pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

“Com os resultados de eficiência energética veicular apresentados, o Brasil já melhorou cerca de 15%. Com o Rota 2030, podemos alcançar mais 12% de melhoria energética. Isso significa que o polo produtivo brasileiro será ainda mais competitivo em relação aos demais players internacionais”, observou Orikassa, para quem os números de exportação de veículos brasileiros em 2017 já demonstram significativo avanço nessa área.

José Luiz Gandini, presidente da Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (Abeifa), disse que apoia o Rota 2030, mas com tratamento isonômico aos veículos fabricados no Brasil, mantendo a única diferença que são os 35%

com o imposto de importação. “Defendemos uma política industrial do setor automotivo brasileiro que contemple marcos regulatórios por qualidade veicular e competitividade setorial para o mercado internacional”, afirmou Gandini.

“Acho que a indústria tem que ter condição de competir lá fora. Não podemos ser competitivos vendendo carro no Paraguai, no Uruguai, na Argentina e na Colômbia. Para o Brasil crescer e ser realmente um exportador de veículo é preciso ter condição de brigar na Europa, nos grandes mercados, senão vai ficar vendendo somente carros de pequeno valor e sem tecnologia embarcada para disputar espaço em países que brigam também por preço. A indústria tem que se preparar para poder exportar mais”, disse o presidente da Abeifa. “Eu defendo também a busca por investimentos em qualidade para que os nossos produtos sejam mais competitivos no exterior.”

Para Gandini, as exigências de eficiência energética e de segurança veicular é um ponto muito importante. “Precisamos reforçar as exigências, não permitindo que a indústria jogue tudo no lixo o que foi feito até hoje.”

O presidente da Abeifa lembrou que as empresas investiram muito durante a vigência do Inovar-Auto e conseguiram fazer com que os carros melhorassem a eficiência energética e a segurança veicular para não serem penalizadas. “Se não tiver uma lei, vão chegar produtos de outros mercados que não atendam a eficiência energética e irão poluir. O Brasil deixou de gastar muito dinheiro pelo fato de os veículos gastarem menos combustíveis e poluírem menos”, acrescentou Gandini.

Como evitar que os veículos voltem a poluir é o desafio do Rota do 2030. “A indústria quer que o governo continue dando o subsídio para que ela invista em pesquisa e desenvolvimento”, explicou Gandini. “Sem esse subsídio os investimentos serão aplicados em outros mercados onde não há preocupação com o etanol, mas somente com carros elétricos e direção autônoma e o Brasil vai ficar desatualizado.” “O bloqueador T4S é uma invenção patenteada, sem similar no mercado.

**CTM**

# BNDES amplia financiamento para veículos comerciais

Agora as micros, pequenas e médias empresas poderão financiar até 100% do valor do produto pelo Finame e pagar em até dez anos com carência de dois anos pela TLP em substituição à TJLP

SONIA MORAES

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) ampliou as condições de financiamento para caminhões, ônibus e implementos rodoviários. Agora as micros, pequenas e médias empresas poderão financiar até 100% do valor do produto pela linha de crédito Finame. Antes, a participação do banco se limitava a 80% do total com juros de 7,5% ao ano.

Nesta nova modalidade de crédito o prazo de pagamento dos novos financiamentos será de até dez anos, com carência de dois anos e passa a valer a TLP (Taxa de Longo Prazo) como referencial dos financiamentos para contratos firmados a partir de 1º de janeiro deste ano, em substituição à TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) que esteve em vigor até o final de 2017.

Segundo o BNDES, a TLP será anunciada a cada mês pelo Banco Central. Ela é definida com base na rentabilidade da NTN-B de cinco anos – um título público cuja rentabilidade é composta com base em juros pré-fixados e no IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo).

A diferença é que a TJLP era estabelecida pelo governo federal a cada três meses,

tendo como base a meta de inflação para o ano. Assim, na prática, a taxa de juros dos financiamentos do BNDES seguirá os padrões do mercado, sem ser impactada por decisões políticas.

Apesar da mudança, a TLP terá inicialmente os mesmos patamares que a TJLP. O índice será gradualmente modificado e deverá se igualar aos juros de mercado dentro de cinco anos.

Outra medida de apoio às MPME é a prorrogação do BNDES Giro até 31 de dezembro de 2018. A linha tem o objetivo de suprir a necessidade de capital de giro das empresas, de modo a garantir a continuidade de suas operações. O valor do recurso é de R\$ 32 bilhões, sendo R\$ 27 bilhões para operações indiretas e R\$ 5 bilhões para operações diretas. Segundo o banco, as MPME são as principais tomadoras do BNDES Giro.

Além disso, houve alteração na classificação de porte das empresas. O limite máximo de faturamento para pequenas empresas subiu de R\$ 3,6 milhões para R\$ 4,8 milhões. Já as empresas médias passam a ser aquelas que faturam entre R\$ 4,8 milhões e R\$ 90 milhões. As alterações foram adotadas em adequação à Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.



## IMPACTO

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) avalia como positiva a decisão do BNDES de ampliar o crédito para o setor automotivo. “O financiamento atrativo é fundamental para o setor. Com a redução da Selic (taxa básica de juros da economia) para 6,5% e a previsão de a inflação ficar abaixo de 3% neste ano, vamos ter juros reais mais baixos da história”, apontou Megale.

“Isso vai ser muito positivo para o financiamento não somente de automóveis. Para o caminhão, as linhas normais de financiamento estão ficando atrativas e talvez não precise ficar tanto dependente de crédito como o Finame e outros”, acrescentou.

O presidente da Anfavea comentou que o país começa a ter uma situação de crédito maior. “À medida que a economia vai andando, acredito que irá aumentar as vendas no varejo e com financiamento mais atrativo com prestação que cabe no bolso”, observou Megale.

Luiz Carlos Gomes de Moraes, vice-presidente da Anfavea, disse ver bom olhos as iniciativas do BNDES e salientou que para o setor de ônibus essa medida poderá dar mais fôlego com mais uma opção de linha de crédito. “Temos o Refrota que está funcionando e já tivemos negócios fechados e agora o empresário tem o Finame mais a acessível e pode contar ainda com outras



linhas de financiamento. Tudo o que vem adicionar de crédito é bom para o mercado”, comentou Moraes.

“Com mais alternativas, o empresário não precisa depender somente do Finame como foi no passado quando o setor chegou a ter financiamento de quase 100% por meio do Finame, e qualquer dificuldade impacta o mercado”, disse Moraes.

Outro fator positivo para o mercado, segundo Moraes, é que a taxa de juros está caindo e o Crédito Diretor ao Consumidor (CDC) que não era muito atrativo em determinada situação pode permitir o financiamento de caminhões e ônibus, além do leasing operacional e do consórcio. “Lógico que para o grande empresário que tem um departamento estrutural na área financeira isso fica mais fácil. Mas para o pequeno empresário a linha Finame fica boa porque garante o financiamento de 100% do produto. Então vemos com bons olhos essa nova fase de taxa de juros e as condições de financiamento”, comentou o vice-presidente da Anfavea.

Neste pacote de mudanças o BNDES automático é outra iniciativa do banco de fomento que o vice-presidente da Anfavea também aprovou. “Na hora de liberar o financiamento a análise da documentação vai ser muito mais rápida e o que demorava dez dias pode ser aprovado em segundos”, disse Moraes. “É muito bom essa mudança na parte operacional, pois está eliminando a burocracia.”

O setor de implementos também avalia como positiva a nova política de crédito do governo. “Essa medida anunciada pelo BNDES favorece bastante uma parcela do mercado de implementos que é cliente dos produtos do segmento leve (carroceria sobre chassi)”, avaliou Alcides Braga, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

No Banco Mercedes-Benz o Finame e o Refrota continuam despertando o interesse dos frotistas, principalmente aqueles que pretendem adquirir ônibus de maior valor, como os modelos articulados para utilização urbana ou grandes ônibus rodoviários, que

tem valores próximos a R\$ 1 milhão. “Para esses produtos a linha de crédito Finame e o Refrota possibilitam prazos maiores de financiamento acima de 72 meses, o que reduz a parcela, encaixando melhor nos fluxos de caixa dos clientes”, observou Diego Marin, diretor comercial do Banco Mercedes-Benz.

O diretor do Banco Mercedes-Benz afirmou que o Finame e o Refrota ainda terão demanda, mas há uma forte tendência de aumentar o interesse pelo CDC por todos os empresários do segmento de ônibus porque é produto simples, de fácil contratação, desburocratizado e flexível, permitindo incluir carência inicial e fluxo irregular de pagamentos.

O que faltava ao CDC, segundo Marin, era uma taxa de juros competitiva e interessante, a qual está sendo praticada neste momento. “Esta taxa é pré-fixada o que dá ao cliente um fluxo de pagamentos fixos, sem variações. Mesmo que, em uma comparação inicial, esta taxa seja um pouco maior que a do Finame, a certeza de ausência de flutuações ao longo do tempo leva muitos os empresários a optarem pelo CDC”, explicou Marin.

O diretor do Banco Mercedes-Benz afirmou que hoje não há uma opção mais vantajosa para o financiamento de ônibus. “Tudo depende da necessidade do cliente. O CDC é ágil e imediato. O Finame apresenta características de longo prazo interessantes e o Refrota deve ser encarado como um projeto de aquisição no qual o cliente programa a compra no médio prazo. Acredito que este mix de opções ainda vai permanecer em cada cliente fazendo as comparações necessárias para o seu tipo de investimento. E o Banco Mercedes-Benz tem as três opções disponíveis para atendê-los”, avaliou.

Na opinião de Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, o aumento de 80% para 100% de abrangência do financiamento na linha de crédito do Finame foi positivo, mas a mudança da TJLP para a TLP tirou a vantagem para o operador que passa a depender da variação maior do IPCA.

Sobre o Refrota, programa criado para financiar ônibus urbanos com recursos do Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço (FGTS), Barbosa afirmou que os valores liberados para a compra de novos ônibus ainda estão muito distantes dos R\$ 3 bilhões disponibilizados pelo governo federal. “Só foram vendidos 200 veículos pelo Refrota”, destacou o diretor da Mercedes-Benz.

Além do baixo volume de ônibus financiado, o Refrota ainda tem a concorrência direta do Finame que está com taxa de juros atrativa.

O diretor da Mercedes-Benz comentou que, embora tenha ocorrido uma mudança significativa na economia do país, com a redução da Selic de 14,25% no final de 2016 para 6,75% neste ano, de haver maior opção de crédito para as empresas, com a taxa de juros do CDC mais acessível, ter a opção do Refrota, a nova linha de crédito Finame oferecida pelo BNDES e o leasing operacional, não são esses fatores que impulsionarão o mercado de ônibus.

“No segmento de ônibus a liberação de crédito está ligada diretamente à situação financeira das empresas. Portanto, quanto mais regulamentados os contratos de concessão entre os órgãos públicos melhor será a saúde financeira das empresas”, explicou Barbosa.

Na avaliação de Barbosa, a disponibilidade de crédito para o segmento de ônibus tende a melhorar caso os setores comecem a ter um resultado positivo porque a economia melhorou, aumentou o número de passageiros e as tarifas melhoraram.

“Hoje temos notícias positivas que precisam ser colocadas em práticas. O segmento rodoviário está mais favorável e caminhando melhor devido às mudanças de regras que obrigam que os veículos tenham poltronas acessíveis e isso força as empresas a renovar as suas frotas. O urbano ainda tem muitos desafios e há muito para trabalhar neste setor. O fretamento ficou estagnado por conta da situação da indústria e do país e agora os empresários começam a colocar os seus carros em operação”, detalhou o diretor da Mercedes-Benz.

**CTM**

# Randon alcança lucro líquido de R\$ 46,7 milhões em 2017

O desempenho positivo é fruto da combinação do novo cenário positivo com ações internas realizadas desde o início da crise, envolvendo melhorias de processos, controle de despesas e investimentos, lançamento de novos produtos, fortalecimento dos canais de venda e redução de custos fixos

SONIA MORAES

Depois de concluir um amplo trabalho de reestruturação para enfrentar a mais longa crise no mercado brasileiro, a Randon S.A. Implementos e Participações conseguiu reverter o resultado e fecha 2017 com lucro líquido de R\$ 46,7 milhões, ante um prejuízo de R\$ 67,2 milhões registrados em 2016.

A receita líquida da empresa totalizou R\$ 2,9 bilhões, valor 11,9% maior que no ano anterior, o Ebitda (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização) atingiu R\$ 308,2 milhões, enquanto em 2016 havia somado R\$ 142,7 milhões, informa a empresa em seu comunicado.

Segundo David Abramo Randon, diretor-presidente das Empresas Randon, o desempenho alcançado no ano passado é fruto da combinação do novo cenário positivo com ações internas realizadas desde o início da crise, envolvendo melhorias de processos, controle de despesas e investimentos, lançamento de novos produtos, fortalecimento dos canais de venda e redução de custos fixos.

A empresa destaca que, embora ainda distante dos números apresentados em anos anteriores à crise, o lucro atingido traz com ele a confiança de que as decisões tomadas e as mudanças implementadas estão dando frutos, e que tendem a ser ampliadas nos próximos exercícios. "Há esperança, mesmo que cautelosa, de que o país volte a crescer após quase três anos praticamente estagnado", observou o diretor-presidente das Empresas Randon. "Avizinha-se, de maneira mais nítida, uma

recuperação ainda que moderada, para devolver maior dignidade aos brasileiros e às suas famílias", avalia.

## MERCADO EXTERNO

As vendas consolidadas para o exterior, no exercício de 2017, totalizaram US\$ 155,4 milhões, 2,5% maiores do que no mesmo período de 2016 (US\$ 151,6 milhões), representando 16,8% da receita líquida consolidada dos 12 meses de 2017, em comparação com 20% no exercício anterior.

Deste total, o Mercosul e o Chile representaram 46,3% das exportações e a região do Nafta (bloco econômico formado pelos Estados Unidos, Canadá e México) 32,6%. O incremento da receita ocorreu nas empresas Master, Jost, Caster-tech e nas filiais da controladora, Randon Veículos e Suspensys.

Em 2017, as unidades no exterior faturaram US\$ 84,3 milhões, ante US\$ 72,8 milhões em 2016 (eliminando as receitas entre empresas). A fábrica de veículos rebocados na Argentina, controlada pela Randon, apurou receita bruta de US\$ 31,0 milhões. As fábricas no exterior controladas pela Fras-le, e os escritórios internacionais obtiveram receita bruta de US\$ 53,3 milhões, com aumento de 11,7%, em relação a 2016 (US\$ 47,8 milhões). O total entre a soma das exportações e das receitas geradas no exterior foi de US\$ 239,7 milhões em 2017, 6,8% maior do que o ano anterior.

## MONTADORAS

Em 2017, a divisão Montadoras representou 43,4% do total da receita líquida consolidada da companhia (R\$ 1,3 bilhão), sendo 77,7% semirreboques, 18,2% vagões e 4,2% veículos especiais.

A Randon Implementos é a maior fabricante de reboques e semirreboques da América Latina e está entre as maiores fabricantes do mundo. Além de possuir duas fábricas no Brasil (Caxias do Sul e Chapecó), produz semirreboques em Rosário, na Argentina. A partir de 2018 os semirreboques também serão produzidos nas fábricas de Araraquara, inaugurada dia 28 de março, e em Lima, no Peru. Além da venda de veículos rebocados, a divisão montadoras vende vagões ferroviários e veículos especiais (retroescavadeiras, minicarregadeiras e caminhões fora de estrada).

## AUTOPEÇAS

Do total de R\$ 1,5 bilhão da receita líquida da companhia, a divisão de autopeças respondeu por 51,5%.

Esta divisão é composta pelas empresas Castertech (Suspensys WE), Fras-le, Jost, Master e Suspensys (filial da Randon S.A. Implementos e Participações). Os principais produtos fabricados são fundidos e pontas de eixos, materiais de fricção, freios, sistemas de acoplamento, eixos e suspensões. Esses itens são fornecidos para as montadoras de veículos comerciais e o mercado de reposição,

## IN MEMORIAM: RAUL ANSELMO RANDON

Determinação e persistência sempre guiaram a vida de Raul Anselmo Randon, o fundador das Empresas Randon, que faleceu no dia três de março aos 88 anos.

Essas características, aliadas ao planejamento e ao trabalho de equipe, transformaram a pequena ferraria fundada em 1949 por ele e seu irmão Hercílio no conglomerado integrado por nove empresas fornecedoras de soluções em transporte, presentes em todos os continentes e líderes no mercado nacional em seus segmentos.

“Fomos ousados em vislumbrar e sonhar o futuro; fomos prudentes nos investimentos e avanços tecnológicos; fomos fortes nos momentos de crise, na adversidade. Por acreditarmos no Brasil, sempre projetamos produtos afinados com o progresso, apostando no desenvolvimento nacional”, costumava afirmar Raul Randon.

A história de quase 70 anos das Empresas Randon confunde-se com a trajetória pessoal e profissional de um de seus fundadores. Descendente da segunda geração de imigrantes italianos fixados no Rio Grande do Sul, Raul nasceu em Tangará (SC) no dia 6 de agosto de 1929. Filho de Abramo e Elisabetha Randon, Raul recebeu de seus pais uma educação muito rígida voltada para o trabalho. Autodidata bem sucedido adquiriu conhecimentos através de cursos rápidos, palestras, seminários e na vida, aprofundando seus conhecimentos nas áreas administrativas, financeiras, de custos, vendas, produção e, posteriormente, agricultura, fruticultura e pecuária.

Aos 14 anos, foi trabalhar na ferraria de seu pai, aí permanecendo até os 18 anos, quando, em 1948, foi prestar o serviço militar obrigatório, até janeiro de 1949. No retorno do exército, associou-se ao irmão Hercílio Randon em sua pequena oficina de reforma de motores, quando tudo começou. Em 1956, aos 26 anos, Raul casou-se com Nilva Therezinha Randon, com quem teve cinco filhos: David, Roseli, Alexandre, Maurien e Daniel.

O pequeno negócio na área metalmeccânica, iniciado em 1949, se transformou em um dos mais importantes conglomerados da indústria automotiva da América do Sul. Hoje o grupo empresarial Randon está integrado pelas empresas controladas, além de filiais



e escritórios em todos os continentes.

Raul Randon era presidente do conselho de administração da Randon Implementos e Participações. Também era membro do conselho consultivo da Parceiros Voluntários e da Câmara de Indústria e Comércio de Caxias do Sul (RS). Ocupava ainda o cargo de diretor-presidente do Instituto Elisabetha Randon e diretor-presidente da Rasip Alimentos, empresa da família que fabrica queijos, vinhos, além da produção e o cultivo de maçã.

Raul Randon sempre procurou cercar-se de profissionais competentes, tecnicamente bem preparados nas diversas áreas do conhecimento, dando-lhes autonomia operacional e compartilhando com eles os benefícios do sucesso moral, social e financeiro. O sucesso empresarial, a prosperidade e solidez dos negócios não mudaram a forma simples com que Raul Randon sempre se relacionou com todos, dentro e fora da empresa. Foi, sobretudo, um homem simples, que construiu sua vida com trabalho duro. Um homem dedicado à família e à comunidade.

Raul Randon recebeu mais de 150 homenagens, destacando-se entre elas Comendador da Cruz de Mérito Cultural, registrada no Ministério da Educação e Cultura, Mérito Industrial conferido pela Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), Troféu Homem do Aço 1977, pela Associação do Aço do Rio Grande do Sul, homenagem da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), da qual foi idealizador, fundador, primeiro presidente e presidente de honra, título Cidadão Caxiense, conferido pela Câmara Municipal de Vereadores de Caxias do Sul, Medalha do Conhecimento, instituída pelo Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior, com o apoio da CNI e do Sebrae, e homenagem do presidente da Itália, com a Ordem do Mérito da República Italiana, no grau Comendador. Entre outras homenagens recebeu o Prêmio Pioneiros do Transporte, da revista Transporte Moderno.

Em 2017, recebeu na Itália o título de Doutor da Universidade de Pádua, uma laurea – Doutor Honorem em Ingegneria Gestionale – atribuída ao primeiro empreendedor brasileiro pela sua dedicação no âmbito social.

tanto no Brasil, quanto no exterior.

A divisão de autopeças tem complexo industrial em Caxias do Sul, sendo que a controlada Fras-le possui fábricas também nos Estados Unidos, China, Índia, Argentina e Uruguai. A divisão possui escritórios e unidades de negócio distribuídas em todos os continentes.

## SERVIÇOS FINANCEIROS

A divisão de serviços financeiros, representada pela Randon Consórcios e Randon Investimentos (Banco Randon), responde por 5,1% da receita líquida consolidada. Esses negócios são meios

de sustentação de vendas, e dão acesso a crédito e financiamentos de produtos para os clientes das Empresas Randon.

No ano de 2017, a Randon Consórcios comercializou 13.651 cotas de consórcios, 17,4% maior em relação às cotas vendidas no ano de 2016 (11.626 unidades).

**CTM**

# Librelato deve se expandir mais que o mercado



A empresa catarinense ampliou seus negócios mesmo durante a crise e espera melhores resultados no Brasil e no exterior

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De acordo com José Carlos Sprícigo, CEO da Librelato, o segmento de caminhões pesados potencializa o mercado de implementos rodoviários. “Estamos em uma trajetória de crescimento que se mostra consistente e sustentável”, afirma. Para Sprícigo, 2018 começou com negócios mais acelerados no setor por duas razões: “Há maior confiança dos transportadores no momento econômico

do país e, também, é preciso considerar que milhares de empresas que adiaram a renovação da frota não podem mais esperar.”

A despeito da crise, a Librelato fechou 2017 com expansão nos negócios. A empresa registrou um crescimento de 10,6%. Para este ano, a empresa projeta que o mercado de implementos terá expansão de 20% sobre o ano passado

e os produtos da marca seguirão sua trajetória de inovação, crescendo mais do que o mercado. “Já aumentamos nossa capacidade produtiva em 45% com a inauguração de uma nova unidade de produção em dezembro de 2017 e de melhorias em processos industriais. Com isso nossa capacidade anual saltou para sete mil implementos. Entretanto, temos que considerar duas variáveis importan-



**José C. Sprícigo: o segmento de caminhões pesados potencializa o mercado de implementos**

tes: eleições e Copa do Mundo da Rússia”, afirma Sprícigo.

Outro negócio em expansão são as exportações da Librelato. Atualmente, países como Chile, Paraguai, Uruguai e Bolívia representam os principais destinos dos produtos da marca. Novos negócios começam a aparecer também no Peru, Colômbia, Angola e em países da América Central. “Iniciamos nosso processo de internacionalização em 2012, e como nossos

produtos asseguram alta qualidade e um pós-venda extremamente eficiente, cada vez mais frotistas latino-americanos e africanos demonstram grande interesse por nossas carretas”, observa Sprícigo.

Para o CEO da empresa, tanto no Brasil como na América Latina e em alguns países africanos, segmentos como agronegócio, mineração, florestal e de combustíveis serão os grandes responsáveis pela recuperação do mercado de implementos nos próximos

anos. “Nossos estudos já apontavam que estes setores seriam os primeiros a reagirem no Brasil, por isso realizamos maciços investimentos para oferecermos produtos com alta tecnologia e que permitem uma logística cada vez mais eficiente”, diz.

## AGRONEGÓCIO

Para o agronegócio, a Librelato apresentou recentemente ao mercado a Granelira Linha Premium 2018, com novidades que elevaram o nível do produto, oferecendo o que há de mais moderno, resistente e durável aos frotistas, segundo a empresa. O design do chassi, totalmente remodelado, alinhado à utilização de aços especiais, possibilitou um ganho de resistência com redução de peso, o que significa maior capacidade de carga em relação ao modelo anterior.

Além disso, a caixa de carga possui novo revestimento em um material alternativo chamado Eco+, composto por alumínio e polietileno. A fixação dos painéis de revestimento é feita com parafusos com porcas-rebite, que eliminam saliências externas e, portanto, não danificam a lona de cobertura. Outra novidade são as lanternas traseiras com iluminação em LED e luz de indicação de direção sequencial. Para a área de madeira, a linha florestal de semirreboques pode ser utilizada nas mais diversas condições. O implemento possui sistema de freio com cavalos mecânicos, que oferece maior eficiência e segurança para as operações.

Para a área de mineração, a empresa oferece o semirreboque modelo meia cana, projetada com novos materiais e componentes, buscando robustez e redução de tara e proporcionando maior capacidade de carga. Para atender à demanda dos frotistas que atuam na logística de combustíveis, a Librelato dobrou a produção de tanques. A empresa oferece o tanque cilíndrico inox mais leve e com maior capacidade de carga. Também lançado em 2017, o implemento tem capacidade para transportar até 47 mil litros de gasolina, 44 mil litros de álcool ou 43 mil litros de diesel.

**CTM**



**A Librelato aumentou a capacidade produtiva em 45% com uma nova unidade fabril**

# Lat.Bus: ousadia para impulsionar o crescimento

Feira latino-americana consolida o cenário positivo que o país começa a vivenciar e procura fomentar as relações das empresas brasileiras com importantes mercados internacionais

MÁRCIA PINNA RASPANTI

**LAT.BUS**  
**TRANSPÚBLICO**  
Feira Latinoamericana  
do Transporte

**31 JUL — 02 AGO — 2018**  
**SÃO PAULO** TRANSAMERICA EXPO CENTER **SP**

De 31 de julho a 2 de agosto de 2018 será realizada a Lat.Bus (Feira Latinoamericana do Transporte), no Transamérica Expo Center, em São Paulo. O evento, organizado pela OTM Editora e MF Promoções e Eventos, reunirá mais de 80 expositores de diversas áreas ligadas ao transporte rodoviário de passageiros: fabricantes de chassis, carrocerias e autopeças, operadores e prestadores de serviço, empresas de tecnologia, que atuam em bilhetagem eletrônica, sistemas inteligentes de transporte (ITS)

e meios de pagamento, além das entidades Associação Nacional de Transportes Urbanos (NTU), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) e Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati), as principais do setor.

A feira será voltada para todos os segmentos do transporte coletivo: urbano, rodoviário e fretamento. A ideia de se promover um evento de caráter

latino-americano marca o momento de retomada do crescimento econômico do país. "Temos observado um aquecimento na indústria, o que sinaliza um período positivo para o transporte. É um cenário oportuno para criarmos um evento de amplitude latino-americana, já que o Brasil é um polo econômico importante na região. Praticamente todas as encarregadoras e montadoras exportam para esses mercados. O setor precisa ousar para superar as dificuldades, e agora é a hora certa", afirma Marcelo Fontana,

diretor da OTM Editora.

A Lat.Bus apresentará as novidades e tendências do setor e também uma grade de conteúdo direcionado às empresas e especialistas da área. “Além de uma grande vitrine com produtos, serviços e tecnologias ligados ao transporte, queremos, com o apoio das principais entidades ligadas ao segmento, criar um ambiente propício para discussões a respeito dos caminhos a serem trilhados para melhorar a produtividade das empresas e o serviço oferecido ao passageiro. A feira é um evento de negócios, sem dúvida, mas não apenas isso. Algumas questões presentes no dia a dia do setor precisam ser debatidas, e teremos oportunidade de fazê-lo durante a Lat.Bus”, explica.

Segundo o presidente do conselho deliberativo da Abrati, Eduardo Tude, a expectativa em relação a Lat.Bus é a melhor possível. “O setor vive um momento de retomada, com o empresariado investindo forte na renovação de frota e aperfeiçoamento dos serviços oferecidos e com a esperança de que 2018 será um ano que marque positivamente o segmento do transporte rodoviário de passageiros. O novo formato da feira elaborado pela OTM, bienal, é o mais adequado tanto para os expositores quanto para o empresariado. E, agregando ainda integrantes da América Latina, tende a ser um evento que marcará época”, afirma. A Abrati participará do evento com uma reunião das empresas associadas no dia 31 de julho, seguida de visita técnica à feira.

Para Fred Carvalho, diretor de Assuntos Institucionais da Anfavea, o cenário é ideal para a realização da feira. “A proposta de uma feira latino-americana de transporte é extremamente oportuna, pois mostrará a importância brasileira na produção e comercialização de ônibus e todos os seus periféricos. A indústria brasileira de mobilidade tornou-se uma das maiores do mundo e atualmente destaca-se tanto pela operação industrial

e comercial, mas também no desenvolvimento de sistemas e tecnologias da operação de sistemas de transporte”, diz.

## SEMINÁRIO

Paralelamente à feira, será realizado o 32º Seminário Nacional NTU, que terá como foco as contribuições do transporte público para a mobilidade urbana. O encontro irá estimular a discussão de propostas para o setor no marco da mobilidade urbana, em um momento delicado para o país, de preparação para as eleições de 2018 e de debate sobre os novos rumos do transporte público. Será apresentada também uma “agenda mínima” com propostas e soluções eficazes e inovadoras para a mobilidade urbana, que poderá servir de subsídio aos interessados em formular propostas e programas sobre o assunto.

Com o tema central “Construindo hoje o novo amanhã: contribuições do transporte público para a mobilidade urbana”, a NTU pretende apresentar e debater um documento com propostas para o fortalecimento do transporte público urbano, incluindo a adequação da infraestrutura viária e priorização do transporte coletivo ao cálculo e financiamento dos custos da operação, passando pela segurança jurídica dos contratos, modernização tecnológica e redução de impactos ambientais, melhoria da qualidade do serviço e articulação com entes públicos. Temas necessários para que o transporte público possa cumprir sua função como direito social, previsto na Constituição, e atender às expectativas de quem usa esse serviço todos os dias.

Para a entidade, a realização do seminário em uma feira mais abrangente, voltada para os mercados latino-americanos, é muito positiva. “Nossa expectativa é ainda maior, visto que na medida em que temos uma feira internacional, o leque de participantes aumenta e o debate se torna mais enriquecido, já que as experiências trazidas de fora, por esse público, são

de grande interesse. Além disso, poder contribuir para o aquecimento do mercado, aumentando as possibilidades de negócios aos fornecedores do setor que estarão em exposição também nos deixam bastante entusiasmados. A previsão é que a Lat.Bus ofereça uma área de exposição equivalente ao dobro da edição anterior (Transpúblico 2017)”, afirma o presidente executivo da NTU, Otávio Cunha.

De acordo com a avaliação de Cunha, é preciso contar com o apoio do poder público para superar os obstáculos, sendo que muitos já vêm de longa data. “A situação é crítica, diante da perda de demanda de passageiros e dos efeitos da crise econômica no transporte público por ônibus. Por essa razão, entendemos que as eleições abrem espaço para o setor expor o real cenário do transporte público e apontar saídas para problemas crônicos, como a indefinição de uma política pública que dê prioridade ao transporte coletivo em detrimento do individual. O setor tem sugestões para solucionar os principais gargalos desse transporte, que passam, invariavelmente, pela decisão do poder público de assumir o compromisso de investir na melhoria desse serviço, que é um direito social. Nosso documento a ser lançado na abertura do seminário trará propostas neste sentido”, comenta+.

O seminário será composto por uma série de palestras, conferências e debates, além de oficinas e visitas técnicas. Haverá ainda um painel para apresentação da Agenda 2030 e dos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU e dos compromissos assumidos pelo Brasil, com destaque para meio ambiente, saúde e cidades sustentáveis. Outro ponto a ser discutido é o papel do setor privado no alcance dessas metas, mostrando as contribuições que as empresas podem dar nesse sentido. Participarão do evento promovido pela NTU especialistas das mais diferentes áreas: meio ambiente, saúde, segurança no trânsito, mobilidade, cidades sustentáveis, conectividade, comunicação, tecnologia e representantes do poder público. **OTM**



## Tecnologia avança nos caminhões

Mesmo com a grande demanda pela moderna ferramenta, as empresas ainda enfrentam grandes desafios com a falta de infraestrutura viária, de segurança para conexão de dados e cobertura de sinal

SONIA MORAES

A tecnologia tem avançado rapidamente nos caminhões, mas a falta de infraestrutura viária, de segurança para conexão de dados e cobertura de sinal ainda são os grandes desafios das empresas para que todos os sistemas estejam integrados e garantam a maior eficiência dos serviços no setor de transporte. Esses foram os pontos principais destacados pelos executivos das montadoras durante o Congresso SAE Brasil realizado em 2017.

“A tecnologia avançou rápido nos caminhões, mas a infraestrutura está aquém”, disse Érico Araujo Fernandes, gerente sênior de vendas e marketing de serviços e soluções integradas da Mercedes-Benz do Brasil. “Na maioria das cidades as vias não têm indicações de faixas e as placas de sinalizações muitas vezes estão escondidas atrás da árvore, o que dificulta a circulação de caminhões autônomos no país.”

Na avaliação de Fernandes a indústria ainda tem um longo caminho a trilhar para

conseguir colocar o caminhão autônomo em operação no Brasil. Mas, enquanto os investimentos destinados à melhoria na infraestrutura não são efetivamente colocados em prática, a Mercedes-Benz tem trabalhado no aperfeiçoamento das suas ferramentas, principalmente do sistema de gestão de frota e rastreamento Fleet Board que agora tem nova funcionalidade, a Telediagnose, que identifica on-line eventuais falhas no caminhão durante a operação. “A Mercedes quer ir além do veículo, pois entende que o cliente tem que ter alta eficiência na sua gestão”, ressaltou o gerente.

A Scania também investe em sistema avançados e tem utilizado os seus caminhões conectados como fonte de informações, captando dados operacionais para melhorar a rentabilidade dos seus clientes. “A tecnologia vai dar condições de trabalhar na qualidade do produto e ajudar a desenvolver melhores soluções”, disse Eronildo Barros Santos, diretor de desenvolvimento

de negócios da Scania do Brasil.

Como exemplo do avanço da tecnologia nos seus veículos e a aceitação pelos seus clientes, o diretor da Scania citou a caixa de câmbio automatizada, que está em sua quarta geração. “O primeiro modelo automático foi criado para trazer conforto e a quarta versão chegou para acrescentar a segurança e preservar os componentes do caminhão”, detalhou Santos.

A Scania tem atualmente cerca de 280 mil veículos conectados no mundo e 5.500 veículos no Brasil alimentando a empresa de informações e fornecendo dados operacionais. “Com base nessas informações abandonamos a forma tradicional de fazer manutenção e aumentamos o intervalo de quilometragem. Agora o veículo passa a dizer qual é o melhor momento para fazer a manutenção. E a performance do motorista tem ajudado na redução de custo, a baixar o consumo de combustível e reduzir o TCO (custo total de operação). Os desafios vão



continuar nessa área, pois é preciso pensar no futuro”, afirmou Santos.

Para o diretor da Scania, a utilização do equipamento vai fazer a diferença. “A aceitação da tecnologia tem sido imediata. Hoje temos veículo falando com a montadora, com a concessionária, com o cliente e em breve vamos ter o veículo falando com o embarcador e com o outro veículo”, observou.

Na visão de Julio Steg, supervisor de custo total de propriedade da MAN Latin America, depois de um longo período com altos e baixos no mercado, a indústria de caminhões começa se recuperar e está em uma nova fase. “Olhando para o futuro existe uma clara tendência que estamos em direção a um novo patamar e a preocupação agora não é somente pensar no hardware (caminhão), mas nas soluções de software e serviços que podem trazer benefícios aos transportadores”, afirmou Steg.

O supervisor da MAN acrescentou que os veículos autônomos, a conectividade

e o transporte limpo, que estão inseridos nas tendências globais, visam reduzir o custo total de operação dos caminhões. “A conectividade já é uma realidade no nosso negócio e vai trazer ferramentas para tornar mais eficiente toda a cadeia, com a melhor gestão do serviço de transporte e melhor manutenção dos veículos. A telemetria está avançando e trará novas soluções de mobilidade e grandes chances de serviços diferenciados”, apontou Steg.

“No futuro, assim como as montadoras terão que se adaptar e ter mais profissionais focados em softwares, as transportadoras também precisarão cada vez mais se especializar para saber utilizar as modernas tecnologias”, disse Steg.

Na sua avaliação, a tecnologia visa ajudar na melhor utilização do veículo, com o compartilhamento de cargas e os serviços cada vez mais conectados. “Sabemos que ainda existe uma parcela significativa de viagens realizadas pelas transportadoras em que

o caminhão sai parcialmente carregado e retorna vazio”, comentou Steg.

Para exemplificar como as novas soluções podem ser viáveis ao caminhão para aumentar a rentabilidade da operação de transporte, Oswaldo Ramos, gerente de marketing e vendas da Ford Caminhões, falou sobre o Cargo Connect que foi apresentado no ano passado na Fenatran. É um protótipo do caminhão da marca com vários sistemas de condução semiautônoma que traz muita tecnologia embarcada com foco na produtividade e na segurança. “A velocidade da absorção da tecnologia está sendo muito rápida. Por isso, essas ferramentas já estão equipando os caminhões mais baratos”, afirmou Ramos.

O gerente da Ford disse que o mercado de caminhões está mais maduro. “O consumidor está mais consciente que o veículo dele está envelhecendo, que o custo total está subindo e agora ele está fazendo as contas”, avaliou Ramos.

**OTM**



# Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 55 anos do transporte no Brasil.

1963

[www.acervodigitalotm.com.br](http://www.acervodigitalotm.com.br)

2018



# Tipler renova sua linha de produtos

Como resultado da modernização do portfólio, a marca conquista nove novos reformadores para a sua rede de concessionários

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Tipler renovou a identidade visual e fez o reposicionamento das linhas de produtos da marca e do conceito de comunicação com o mercado. Agora, a empresa passa a ter três linhas de bandas pré-moldadas, cada uma com características particulares para atender diversas necessidades dos transportadores e reformadores. “A companhia investiu forte em 2017, e pretende continuar a investir em 2018, para consolidar a nova identidade visual da marca no mercado junto ao público de interesse, principalmente transportadores e recapadores. Atualizamos o logotipo da empresa, que ganhou uma imagem rejuvenescida, criamos um novo conceito embasado nessa nova etapa da empresa”, diz Rodrigo Farina, gerente de negócios da Tipler.

Além da nova identidade visual, a empresa adotou o conceito “Você vai mais longe. O Mundo também”. A Tipler também revisou toda a linha de produtos. “Propusemos mudanças significativas. Retomamos o relacionamento ainda mais próximo dos nossos concessionários e de transportadores, trabalhando de forma colaborativa e construtiva”, informa Farina. A linha Ultra passa a contar agora com 13 desenhos. “Retomamos a representatividade da linha Ultra como protagonista, com suas características tarjas laranja e rendimento quilométrico superior, que fazem parte da essência da identidade visual dos produtos da marca desde a década de 80”, afirma Farina.

A linha Eco+ passa por uma reestruturação, ganhando bandas com composto de borracha diferenciado. Já a recém-lançada linha Forte, reúne bandas para o segmento

misto e fora de estrada. “Reestruturamos a linha Eco+, que tem sustentabilidade e economia de combustível como os principais apelos. Também lançamos a linha Forte, que reúne bandas com composto diferenciado, voltado para operações mais severas, como canteiro de obras e regime canavieiro e aplicações em terrenos mistos e fora de estrada”, diz Farina.

As bandas da linha Eco+ são projetadas para ter menor resistência ao rolamento e, por consequência, gerar menor consumo de combustível, proporcionando economia às frotas que as utilizam em todo o conjunto (eixo de tração e eixo livre). “O composto de alto desempenho e a estrutura otimizada são os responsáveis pela economia gerada, que também incide em redução de emissão de CO<sub>2</sub> na atmosfera, deixando o conceito de sustentabilidade ainda mais evidente. Produtos tidos como ‘verdes’ estão cada vez mais em evidência e a Tipler lançou a Eco+ em 2009, já se antecipando aos padrões de mercado”, conta Farina.

Outra novidade, em termos de produtos, é a TipTread, que surge como uma segunda linha da marca, com o diferencial de distribuição exclusiva para os concessionários da rede. As bandas são uma novidade que a empresa lançou e disponibilizou exclusivamente para a sua rede de concessio-

nários em outubro de 2017. “Com baixa profundidade de sulco e peso otimizado, as quatro bandas que compõem a gama TipTread, atendem as principais aplicações do segmento de transporte e são uma opção eficiente e competitiva para o segmento de entrada”, informa Farina. As bandas TipTread foram distribuídas exclusivamente para a rede de concessionários em outubro de 2017. “Com baixa profundidade de sulco e peso otimizado, as quatro bandas que compõem a gama TipTread, servem às principais aplicações do segmento de transporte e é uma opção eficiente e competitiva para o segmento de entrada.”

Desde o seu lançamento, a linha Forte se mostrou um sucesso, de acordo com Farina. “Nessa linha, segmentamos bandas que merecem uma dedicação exclusiva, seja no desenho ou no composto. Contamos hoje com cinco desenhos dentro da linha Forte e as vendas estão sendo bem positivas, acima da média esperada. Podemos dizer que os concessionários da rede Tipler estão satisfeitos

**Bandas Eco+ são projetadas para ter menor resistência ao rolamento e, por consequência, gerar menor consumo de combustível**



com esse lançamento e que os resultados indicam aumento da demanda para 2018”, comenta. Para os segmentos misto e fora de estrada, a RT90 da linha Forte foi projetada para oferecer alto poder de tração e faz parte do reposicionamento das linhas de produtos da marca.

## CONCESSIONÁRIOS

A Tipler conta atualmente com 83 concessionários em sua rede, estando presente no Brasil, e também na Argentina, Chile e Uruguai. O ano de 2018 se mostra muito positivo como um todo para o segmento de reforma de pneus, embalado pelos indícios de reaquecimento da economia nacional. Os setores de transporte e de recapagem de pneus sofreram muito os reflexos da crise, principalmente nos últimos três anos. “Durante esse período, a Tipler se preparou estrategicamente para aproveitar as oportunidades que se apresentassem a partir do segundo semestre de 2017. Encaramos 2018 como um desafio, com grandes e audaciosos planos de crescimento, tanto no Brasil como no mercado externo”, diz Farina.

Para o segmento de transporte urbano e rodoviário de passageiros, a Tipler oferece diversos produtos. “Temos a RT30 Ultra, uma referência no transporte urbano de passageiros, um desenho campeão e consagrado. Além dessa banda, temos a RT33 e a RT35, ambas da linha Ultra também, que são indicadas para alto desempenho em ônibus rodoviários de longas distâncias. Contamos com as ban-



**Rodrigo Farina: os concessionários da rede Tipler estão satisfeitos com os lançamentos**

das RT37 Ultra e RT36 Ultra, esta última com desenho recém-reformulado, como opções de qualidade para ônibus urbanos. Valorizamos muito o segmento de transporte urbano e rodoviário de passageiros e estamos sempre com a atenção voltada para esse público, que demanda produtos cada vez mais inteligentes e específicos. É um segmento extremamente técnico e desafiador”, explica Farina.

O resultado disso é a conquista de nove novos reformadores para a sua rede de concessionários. O crescimento é reflexo da estratégia da empresa em fazer crescer

ainda mais sua presença e relevância no mercado de recapagens. “Foi um resultado muito satisfatório, principalmente pelo peso que esses novos reformadores trouxeram para a marca”, acrescenta Farina. Os novos parceiros da Tipler estão em diferentes regiões do Brasil. Todos esses reformadores passaram a contar com diversos benefícios que se transformam em lucratividade, como o reformulado e exclusivo recém-lançado mix de bandas pré-moldadas, que atendem a todas as demandas do segmento de transporte.

Antes do final do primeiro trimestre, a Tipler anunciou sua mais nova parceria: a Pneucargo. Com sede em Barueri, em São Paulo, o novo membro da rede de concessionários da marca atua há 14 anos prestando serviços de recapagem de pneus. A empresa escolheu fazer parte da Rede Tipler e agora conta com todo o suporte do Pacote de Valor, um conjunto de ferramentas que auxiliam o processo produtivo e administrativo dos concessionários, também sendo aplicado no atendimento a frotas.

Segundo Maurício Mori, sócio da empresa, destaca o portfólio de produtos Tipler, que conta com bandas de alto desempenho quilométrico destinadas às diversas necessidades dos transportadores. “Também é destaque a tecnologia PPA (Pronta Para Aplicar), em que a banda já vem com ligação diretamente de fábrica, facilitando o processo e garantindo redução de desperdício de materiais e de tempo, além de aumentar a uniformidade e segurança do processo de reforma”, afirma. **CTM**

**transporte**  
Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.



**11-5096.8104**

# Panalpina terá armazém dedicado a produtos da área de saúde

Operadora logística foca em segmento de healthcare, que responde por 10% do faturamento da empresa no Brasil

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A partir de julho, a operadora logística Panalpina Brasil passa a contar com um armazém dedicado exclusivamente para o setor de medicamentos. A estrutura com mais de quatro mil metros quadrados de área está localizada no centro logístico multiclientes da empresa, em Cajamar, na Grande São Paulo. O espaço, que aguarda as certificações necessárias para começar a ser usado, contará com três câmaras frias: a primeira com temperatura de 20 graus negativos; a segunda, entre dois e oito graus; na terceira, e maior delas, as temperaturas variam de 15 a 25 graus.

As três câmaras ofertarão cinco mil posições-paletes, e a expectativa é movimentar por mês, no recebimento e na expedição, de dez mil a 12 mil paletes de medicamentos, cosméticos e insumos. A estimativa é de que sete clientes utilizem as novas áreas operacionais. Mais de 150 funcionários serão alocados nas câmaras e trabalharão em três turnos. Marcelo Caio D'Arco, presidente da empresa, ressalta que a relevância do segmento para a empresa justifica o investimento no novo empreendimento. "Hoje, o setor de healthcare representa 10% de nosso faturamento e com as inaugurações nossa meta é crescer 30%, chegando a 13% de nossa receita ao final deste ano", diz.

O executivo explica que o espaço é uma ampliação do armazém de Cajamar. "Esse centro logístico já existe há alguns anos, mas agora teremos uma área dedicada exclusivamente para os produtos farma-



**Marcelo D'Arco: inauguração do novo armazém eleva participação da área de saúde na receita da empresa**

cêuticos", afirma. O armazém de Cajamar possui 20,4 mil metros quadrados de área total. A estrutura, onde a companhia opera desde 2011, também abriga operações e produtos dos setores automotivo, home center, varejo e hidráulico. A Panalpina não divulga o investimento no projeto, mas D'Arco informa que em 18 meses a empresa já terá alcançado o retorno dos aportes realizados.

Também integram o centro logístico, dez docas seladas para a carga e descarga dos produtos, aproximadamente 1,5 mil posições porta-paletes, empilhadeiras e equipamentos específicos para a operação, e uma área para serviços, como embalagem, etiquetagem, montagem de kits, repacking, troca de embalagem. "O armazém contará com as licenças para operar cosméticos, medicamentos, vacinas, correlatos e saneantes, fornecidas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária", informa D'Arco.

O armazém faz parte do mais novo pacote de soluções logísticas integradas da Panalpina Brasil para a área da saúde,

o Healthcare Projects, que oferece um portfólio completo de produtos e serviços para o setor. No ano passado, a empresa conquistou a certificação Good Distribution Practices (GDP), que garante a excelência dos serviços prestados no transporte e na distribuição de medicamentos e de produtos farmacêuticos, concedida pela SGS, companhia que atua globalmente com inspeção, verificação, testes e certificação.

## DESEMPENHO

A companhia espera atingir, em 2018, um crescimento de 8% a 10%. Em 2017, a Panalpina Brasil registrou resultados positivos. Segundo o presidente da empresa, não foi um ano fácil, mas a companhia soube superar os desafios impostos pela economia, graças ao conhecimento nos segmentos em que atua, como aeronáutico, automotivo, farmacêutico, químico, tecnológico e varejista e às estratégias operacionais traçadas de acordo com a demanda de seus clientes.

No setor de serviços, um dos destaques de 2017 foi a atuação da empresa no frete marítimo, setor em que registrou crescimento superior ao do mercado. Somente no primeiro semestre, a companhia obteve um aumento de 25% no total de cargas transportadas pelo modal. O desempenho no frete aéreo registrou variação positiva acima de 15%, em média, tanto nos volumes movimentados na exportação quanto na importação. Um exemplo são as soluções que oferece para a Embraer, uma das maiores companhias de aviação do mundo. **CTM**

# Transvip investe em carretas blindadas

O novo caminhão destina-se principalmente ao transporte de produtos eletrônicos e para atender ao e-commerce que tem batido recorde de vendas de celulares

SONIA MORAES



**A carreta blindada leva quatro homens armados e transporta até R\$ 12 milhões em cargas**

A Transvip Brasil, empresa especializada em transporte de valores e de cargas, em segurança patrimonial, vigilância e gestão de caixas eletrônicos, está investindo em carretas blindadas para garantir maior proteção nas suas operações no Brasil.

“Estamos investindo no bitrem porque há uma grande necessidade no mercado para essa linha de veículo pelo fato de em uma única viagem ser possível levar um volume maior de carga, o que diminui o custo do serviço de transporte, esclareceu Marcelo Rangel, superintendente comercial da Transvip.

Neste tipo de veículo a Transvip transporta em sua maioria produtos eletrônicos, principalmente celulares. “O e-commerce bateu recorde de vendas este ano e o produto campeão foi o celular”, afirmou Rangel. “Desta forma a transferência de deste produto de um local para outro se dá de maneira volumosa e, se não fizer esse transporte com uma carreta blindada, não consegue atingir o objetivo de chegar com a mercadoria na outra ponta.”

O caminhão da Transvip está montado sobre um chassi Mercedes-Benz. Tem 30

metros de comprimento, que é padrão para o setor, e possui uma estrutura leve, apesar da blindagem, para poder rodar com um grande volume de carga. Além de produtos eletrônicos e celulares, a empresa transporta medicamentos e cigarros.

“O grande chamaris para essas carretas é o seguro. Mas pelo fato de ela ter alto nível de blindagem e quatro homens armados eu consigo transportar até R\$ 12 milhões em cargas até o Rio de Janeiro, enquanto um transporte normal, o seguro não aprova mais que R\$ 200 mil”, explicou Rangel.

A grande vantagem para quem contrata a Transvip, segundo o superintendente da empresa, é de receber todos os serviços de apenas um fornecedor, o que torna a operação mais barata e segura, já que será gerenciada pela mesma equipe. Enquanto em outras transportadoras é comum o cliente ter que pagar o transporte, a escolta armada, o gerenciamento de risco, além de contratar vários caminhões para realizar as viagens.

“Oferecemos um pacote completo de serviços que é amparado por alta tecnologia e segurança em todo o trajeto. Os

caminhões têm sistema de rastreamento via satélite com GPS, videomonitoramento, botão de pânico que envia informações à central sobre qualquer perigo, fechadura randômica, sensores de portas e sirenes. Por esses motivos a empresa nunca registrou nenhum sinistro nesse tipo de serviço”, relatou Rangel.

O superintendente da Transvip afirmou que neste segmento em que a empresa atua é muito promissor. “Hoje temos demanda até em shopping para a entrega de produtos de menor valor. Além de bancos e lotéricas, prestamos serviços para Casas Bahia e Ponto Frio”, disse Rangel.

Para a entrega fracionada de produtos de varejo, a Transvip usa o carro convencional que faz o transporte de valores e oferece um preço competitivo. “Quando eu faço o transporte entre as bases, nos centros de distribuição, utilizamos a carreta”, complementou o superintendente.

## DESAFIO

O maior desafio nesse ramo de atividade, segundo Rangel, é o aspecto comercial para mostrar ao cliente a vantagem do serviço com carreta blindada. A B2W, que controla as empresas Shoptime, Americanas.com e o Submarino nas vendas pela internet, é hoje o maior cliente da Transvip. “Após levantar os gastos com segurança, monitoramento, escolta e seguro, a B2W constatou que o nosso serviço é mais barato”, disse Rangel.

A Transvip mantém em sua frota de transporte 13 veículos, sendo seis carretas blindadas e cinco caminhões trucados. “Temos um planejamento para em médio prazo investir R\$ 6 milhões na aquisição de novas carretas, sendo que algumas até já estão encomendadas. São carretas e bitrens, que têm dois baús”, afirmou Rangel. **CTM**

# Bloqueador impede desativação de sistema de rastreamento

Sistema de bloqueio sem fio desenvolvido pela T4S Tecnologia é uma ferramenta simples, que garante imobilizar o veículo, em qualquer tentativa de roubo ou de violação

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O bloqueador T4S é constituído por módulos eletrônicos sem fio, ocultos no veículo e que atuam em conjunto com o sistema de rastreamento, em qualquer tentativa de roubo. O veículo será imobilizado automaticamente em duas circunstâncias: quando houver utilização de jammer ou violação do sistema de rastreamento. Nas demais situações de risco, a central de monitoramento T4S poderá enviar comandos de bloqueio remotamente. “Após dois anos de desenvolvimento, o bloqueador começou a ser instalado recentemente. Até o momento, temos cerca de 20 grandes transportadoras já utilizando essa tecnologia exclusiva, totalizando aproximadamente mil veículos”, informa Luiz Henrique Nascimento, diretor da T4S Tecnologia.

De acordo com a fabricante, o sistema de bloqueio inteligente e sem fio já salvou, nos últimos 90 dias, seis cargas de e-commerce avaliadas em mais de R\$5 milhões de reais. A eficácia da inovação está relacionada ao fator surpresa e dificuldade extrema de desativação do bloqueio, aliada à simplicidade da solução. “O bloqueador T4S é uma invenção patenteada, sem similar no mercado. Podemos atestar que é altamente competitivo, principalmente ao analisarmos a relação entre o custo e o benefício, quando comparamos o baixo preço do produto em relação os altos prejuízos com roubo de carga. O preço do equipamento por veículo gira em torno de R\$1.000 para uma vida útil estimada de quatro anos”, diz Nascimento.

Com o princípio técnico de “roubar o tempo do bandido”, a T4S desenvolveu a solução patenteada integrando tecnologias conhecidas, como GPRS e radiofrequência,



**Luiz Nascimento: “O bloqueador T4S é uma invenção patenteada, sem similar no mercado”**

como uma espécie de “quebra-cabeças” para os assaltantes. O bloqueador impõe uma série de dificuldades quando ocorre a tentativa de desativá-lo. O propósito principal é bloquear o veículo de forma eficaz, sem permitir a desativação do sistema, que também possui um módulo rastreador próprio com todas as funcionalidades de uma ferramenta secundária de rastreamento ou redundância.

O bloqueador T4S imobiliza o veículo automaticamente nas ações criminosas típicas, como a tentativa de roubo com utilização do jammer, também conhecido popularmente por “capetinha” ou “chupa-cabra”, que é um aparelho que neutraliza o sinal de GPS e GPRS dos rastreadores. O T4S reconhece a presença e os atuadores de bloqueio entram em ação, fazendo o veículo parar em curto espaço de tempo e de maneira segura. Já a segunda situação de bloqueio automático, ou seja, que independe de ação humana para acontecer, quando há uma investida

para violar os sistemas de rastreamento.

A solução tem alta durabilidade e permite reinstalação, o que é vantajoso para frotas de agregados e caminhoneiros autônomos. “O equipamento pode ser reaproveitado, ou seja, pode ser desinstalado de um veículo e reinstalado em outro quantas vezes for necessário. Isso é possível porque o processo é simples e confiável, justificado pelo fato de não ser uma instalação invasiva e complexa”, explica Nascimento. “Testes reais com grandes embarcadores e transportadores do mercado nacional demonstraram que a ocultação e ação inteligente dos componentes impediram a desativação do bloqueio em tempo hábil para os bandidos”, completa.

## RESULTADOS

Na prática, os primeiros clientes T4S que utilizaram a solução, sofreram seis tentativas de roubo e, em todas elas, carga e caminhão foram salvos e encontrados intactos na via pública, muito próximos dos locais das abordagens criminosas. Graças ao fator surpresa provocado pelo bloqueio, as quadrilhas desistiram rapidamente do roubo. “Para esses clientes que nos prestigiaram desde cedo, o retorno do investimento na prevenção foi imediato e centenas de vezes superiores aos valores investidos. Eles ainda continuarão a usufruir dessa eficácia pelos próximos anos, preservando seu patrimônio e permanecendo com suas apólices de seguro de carga saudáveis, além de fortalecer a imagem de transportador eficiente junto a seus embarcadores”, diz Nascimento.

**CTM**

# Há 20 anos, quem decide, participa da TranspoSul!

## SEJA EXPOSITOR!

Reserve já seu espaço

Lojas físicas ou virtuais, o grande esforço de cada marca é conquistar consumidores que assumam alguma decisão de compra. A meta é ver ele entrando na loja, escolhendo produtos e definindo aquisições. As feiras setoriais conformam ambientes de mercado que reproduzem o modelo da loja. Os corredores dos expositores exibem vitrines abertas e um ambiente promocional convidativo. Assim é, todos os anos, a TranspoSul. A Feira atrai consumidores especializados, empresários e executivos do segmento de Transporte e Logística, ávidos por novidades e promoções.

Informações: 51.3342.9299 - [www.transposul.com](http://www.transposul.com)



plus



Patrocínio Master:

**MAN**



**Caminhões  
Ônibus**



**Dipesul**

Patrocínio Premium:



Realização:



Transporte & Logística

# Trans Model cresce no transporte de cargas aéreas

A expectativa para 2018 é manter o ritmo de expansão do ano passado; a empresa planeja aportes financeiros de R\$ 1 milhão em renovação de frota, principalmente na região sudeste

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Quase toda a frota conta com revestimento isotérmico e monitoramento de temperatura**

A Trans Model, empresa de transporte aéreo que foi incorporada pela Ativa Logística há dois anos, dobrou a quantidade de cargas transportadas em 2017, em comparação com o ano anterior. “Em 2016, transportamos 200 toneladas de mercadorias, enquanto que em 2017 foram 520 toneladas, até a primeira quinzena de dezembro”, informa Bruno Aguiar, gerente de operações da Trans Model. A Ativa é um dos principais operadores logísticos de medicamentos e cosméticos no Brasil, com 17 filiais no território nacional, que realiza as 150 mil entregas mensais em 2,5 mil municípios pelo país. “Somos um agente de cargas aéreas especializado no segmento de saúde e bem-estar, carregando o mesmo DNA de qualidade e nicho de mercado da Ativa Logística”, explica.

Segundo Aguiar, o crescimento é resultado de um conjunto de ações que vêm sendo

tomadas desde a incorporação da Trans Model pela Ativa Logística, que vão desde o aumento da divulgação da aquisição junto ao mercado e aos clientes da Ativa, até o momento atual, em que se chegou à fase final de união da área comercial das empresas. “Estamos em um cenário de consolidação da companhia como a divisão de transporte aéreo da Ativa Logística, que compartilha do mesmo padrão de alta de qualidade de serviços, já conhecido pelos clientes Ativa, ao mesmo tempo em que os clientes que já conhecem a qualidade do transporte aéreo e padrão de atendimento da Trans Model sabem que, agora, podem contar com a solidez e capacidade de investimentos da Ativa. Esta etapa final de sinergia com a Ativa nos consolida como um dos maiores integradores logísticos nacionais do país, em nossos segmentos de atuação”, diz.

De 2016 para 2017, a empresa também registrou incremento de mais de 100% no faturamento, e o foco para 2018 é manter o mesmo desempenho, oferecendo novas praças de atuação, melhoria contínua na qualidade dos serviços por meio de treinamentos e capacitação dos colaboradores e aumento da força de vendas. “A expectativa é que 2018 será um ano de crescimento contínuo na participação de mercado da Trans Model, bem como de aumento na participação do faturamento da Ativa Logística”, acredita Aguiar. “A demanda por entregas vem de todo o país, mas temos maior concentração de pedidos nos estados de São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, onde estão localizados os maiores laboratórios farmacêuticos e os principais importadores de medicamentos e cosméticos do país. A questão do aumento dos índices de roubo de cargas também tem favorecido o modal aéreo na região sudeste”, relata.

Com 28 anos de história, a Trans Model atende cerca de 1,2 mil cidades no país. “Além do grande foco que temos no setor de saúde, atuamos fortemente no setor de cosméticos e temos uma pequena participação em clientes estratégicos de tecnologia”, diz Aguiar. A expectativa para este ano, segundo ele, é que a companhia invista R\$ 1 milhão em estrutura, tecnologia, renovação e aumento de frota. “Em 2018, concentraremos nossos investimentos especificamente na renovação da frota de veículos de coleta e entrega na região sudeste. A integração com a Ativa Logística há dois anos já nos proporcionou o ganho em infraestrutura, tanto de instalações quanto de tecnologia e sistemas, que precisaremos para nosso



processo de retomada de crescimento para os próximos anos”, completa.

A Trans Model, agenciadora de carga aérea que coleta o medicamento na indústria, embarca na companhia aérea e acompanha a entrega do produto até o seu destino final, foi adquirida pela Ativa em 2016. A empresa realiza ainda entregas urgentes de vacinas e medicamentos perecíveis, produtos farmacêuticos, medicamentos controlados, distribuição de produtos de beleza, higiene pessoal e outros segmentos. A companhia atende à demanda de produtos perecíveis, carga seca, correlatos, vacinas, diagnóstico clínico, hospitalar, produtos veterinários, produtos de beleza, higiene pessoal, confecções, livros, revistas, brindes e materiais promocionais. Toda a frota conta com sistemas de rastreamento.

Independentemente do serviço a ser executado, durante todos os processos de coleta, transferência e entrega, a frota é monitorada por uma central gerenciadora de riscos, o



**Bruno Aguiar: a empresa deverá investir este ano R\$ 1 milhão em estrutura, tecnologia, renovação e aumento de frota.**

que garante segurança na distribuição da carga. Além disso, processos preventivos e de situação de risco fazem parte do treinamento das equipes operacionais da empresa. Outro diferencial da frota Trans Model é que 90% dos veículos contam com revestimento isotérmico e monitoramento de temperatura

e umidade. “Hoje, contamos com uma frota de aproximadamente 50 veículos atuando na operação, em todas as capitais e regiões metropolitanas do país, além de podermos contar com a integração com os mais de 800 veículos da Ativa Logística cobrindo toda a região sudeste do país no apoio às coletas e entregas de última milha”, informa Aguiar.

O volume de carga aérea transportada aumentou em todo o Brasil, ao longo do ano passado. Em quatro dos sete principais aeroportos que fazem transporte de cargas no interior paulista, o movimento de mercadorias cresceu. Só em São José do Rio Preto, quase 400 toneladas foram transportadas até novembro, um aumento de 70% em comparação com o mesmo período de 2016. Já a Associação Internacional do Transporte Aéreo (IATA) divulgou dados para os mercados globais de frete aéreo, mostrando que a demanda, medida em toneladas de carga (FTK), subiu 5,9% em outubro, se comparada ao mesmo período de 2016. **OTM**

**Parque Tecnológico de São Paulo (USP)**

**Espaço Investe SP**  
Av. Escola Politécnica, 82  
Jaguará, São Paulo



**22 e 23  
Maio  
2018**

**INOVAÇÃO**  
A SERVIÇO DO TRANSPORTE

O 3º Frotas Conectadas reunirá profissionais da indústria automobilística, veículos autônomos, elétricos, conectados, compartilhados, blockchain, bitcoin, inovação e startups na área de tecnologia e operadores do transporte e logística. O evento é organizado pela OTM Editora – que tem em seu portfólio as revistas Transporte Moderno e Technibus e pelo TruckPad, aplicativo que conecta o caminhoneiro à carga – com curadoria técnica da Lunica Consultoria, da Netz Engenharia.

Para mais informações: OTM Editora | 11 5096-8104 | [www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com)

Iniciativa e Realização



Organização



Curadoria Técnica



Apoio editorial



# Solução inteligente de pagamento de pedágio

Repom apresenta inovação que permite a gestão de despesas de pedágio em uma única plataforma, em tempo real

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Repom, marca do grupo Edenred Brasil especializada em sistemas para o mercado de transporte rodoviário de carga, lança a solução de gestão de pedágio para controle e pagamento automático via tag, com foco no mercado corporativo. O produto foi desenvolvido para atender às necessidades dos gestores de frotas de veículos leves e pesados. Com a ferramenta, é possível gerenciar os gastos com pedágio por meio de relatórios com filtros inteligentes, cadastrar veículos, de maneira rápida e on-line. O gestor consegue administrar as despesas da frota e tomar as decisões adequadas para garantir maior eficiência. Como o pagamento da taxa é feito eletronicamente, o condutor gasta menos tempo no processo.

Pela solução de gestão de pedágio Repom também é possível visualizar os créditos de vale-pedágio recebidos pelo transportador e como esses créditos estão sendo utilizados. Além disso, permite que o transportador faça a ativação do Registro Nacional de Transporte Rodoviário de Cargas (RNTRC) digital, facilitando o atendimento à Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). "A solução é uma plataforma que proporciona agilidade. O produto é uma ferramenta completa de gestão para pagamento e vem para complementar a gama de serviços disponíveis para o gerenciamento de frota e transporte da nossa marca. Com essa plataforma de gestão, o gestor de frota poderá desenvolver uma visão mais estratégica do negócio", explica o diretor



**Thomas Gautier: "O produto é uma ferramenta completa para pagamento"**

geral da Repom, Thomas Gautier.

A ferramenta, como os outros produtos da marca, é compatível com as soluções de gestão de despesas das frotas e de gestão de frete da Repom. "É uma solução de tecnologia de ponta, de última geração, e que o gestor consegue usar em qualquer dispositivo graças a uma tecnologia responsiva. Assim, o gestor de frota poderá utilizar e pilotar o sistema de gestão de pedágio no celular, tablet ou computador", diz Gautier. O diferencial do produto em relação a outros similares que existem no mercado está nos recursos de gerenciamento. "Do ponto de vista do nosso cliente, a solução é similar à dos concorrentes. Para o gestor de frota, entretanto, desenvolvemos uma solução completa que agrega o valor que ele busca. É a solução mais completa do mer-

cado, gerando valor para os usuários e para as empresas", completa.

A solução é resultado da parceria entre a Repom e a Move Mais, que é uma empresa de meios de pagamento eletrônico que oferece soluções que permitem a passagem automatizada de veículos pelos pedágios das estradas, sem a necessidade de parar e o controle desse fluxo em tempo real. "A expertise mundial do grupo em soluções de pedágio nos trouxe muito aprendizado e ajuda na nossa entrada neste segmento no Brasil, um mercado importante para a Edenred", diz o presidente da Edenred Brasil, Gilles Coccoli.

A Repom atua no segmento de soluções de gestão para pagamento e recebimento de frete e pedágio para transporte rodoviário de carga. Hoje, mais de 510 mil caminhoneiros recebem fretes por meio dos cartões da marca, podendo abastecer em mais de 1,3 mil postos da rede credenciada e fazer suas compras em mais de 1,8 milhão de estabelecimentos da rede Mastercard. A plataforma de gestão de frete da marca passou a contar com uma plataforma com mais de 70 funcionalidades, entre elas: multi-browser que permite a compatibilidade com diversos navegadores e dispositivos; single-sign on, que é um modelo de administração com uma única entrada a múltiplos sistemas; cadastro mais simples para prestadores de serviço, motoristas e veículos; emissão de contrato de frete três vezes mais rápido e controle de ordem de serviço simplificado.

**CTM**

# Locadoras projetam comprar mais de 400 mil veículos em 2018

Em 2017 a participação das empresas de locação nas compras de automóveis e comerciais leves vendidos no país representou 16,5% com o total de 359.702 veículos, segundo a Abla

SONIA MORAES



As locadoras de veículos projetam para 2018 a aquisição de mais de 400 mil veículos, segundo estimativa de Paulo Miguel Júnior, presidente do Conselho Nacional da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla). Em 2017 a participação das empresas de locação nas compras de automóveis e comerciais leves vendidos no país representou 16,5%, ante 10,9% registrados em 2016, com o total de 359.702 veículos, um crescimento de 65% sobre os 217.848 veículos emplacados no mercado brasileiro em 2016, segundo o Anuário Brasileiro do Setor de Locação de Veículos 2018, publicado pela Abla.

A terceirização de frotas continua dominando o mercado de locação com 58% de participação em 2017, mesma fatia de 2016. A locação de veículos para o turismo e lazer caiu de 25% em 2016 para 23% no ano passado e o turismo de negócio aumentou de 17% para 19% no mesmo comparativo.

Dos 359.702 veículos adquiridos pelas locadoras em 2017, o número de caminhões reduziu de 2.890 unidades para 1.542 unidades. A quantidade de ônibus diminuiu de 4.203 unidades para 1.192 unidades no mesmo comparativo, porque, segundo a Abla, em 2016 houve um volume significativo de emplacamentos de caminhões e ônibus no setor e, exatamente por isso, as

compras em 2017 já eram esperadas que fossem em menor dimensão.

“Diferentemente dos automóveis, os veículos pesados não são trocados todos os anos pelas locadoras. São veículos que ficam nas frotas das empresas de locação por mais tempo que os automóveis e comerciais leves, ou seja, a renovação da frota demora um tempo maior para ocorrer. Em média os automóveis e os comerciais leves ficam com as locadoras por 18 meses, enquanto os caminhões e os ônibus são trocados após 36 meses”, explicou a Abla por meio do seu departamento de comunicação.

## FROTA

A Abla destaca que em 2017 a frota de veículos das locadoras totalizou 709.033 unidades, um crescimento de 12% sobre 2016 que contava com 632.943 veículos. A maior participação de 30,6% é de modelos de entrada (os carros de passeio mais baratos) com 217.167 unidades, seguida pelos modelos hatchs pequenos, cuja frota é de 179.513 veículos, 25,3% de participação.

As picapes pequenas têm 6,95% de participação na frota total das locadoras, com 49.287 unidades e as grandes têm 4,37%, com 30.968 veículos. A fatia dos furgões e vans é de 2,2%, com 15.820 veículos.

## CAMINHÕES E ÔNIBUS

Na frota de 13.155 caminhões das locadoras em 2017, volume 5,6% superior a 2016, a maior participação, de 31,8%, são modelos dos Volkswagen, com 4.191 unidades, seguida pelos veículos da Mercedes-Benz que somam 2.977 unidades, 22,6% de participação, e os modelos da Ford, com 7,2% de participação e 958 veículos. A Volvo tem 5,1% de representatividade na frota com 680 veículos, a Scania tem 5,0%, com 666 veículos e a Iveco 3,5%, com 463 veículos.

Dos 7.121 ônibus e micro-ônibus que compõem a frota das locadoras em 2017, volume inferior aos 8.712 veículos de 2016, a maior participação é da Renault, 32,2%, com 2.294 veículos, seguida pela Mercedes-Benz, que tem 26,4% de participação, com 1.879 veículos, e a Iveco, cuja fatia é de 12,4%, com 887 veículos. A Volkswagen tem 7,9% de participação, com 568 veículos e a Volvo 1,4%, com 102 veículos.

A Abla informa que o número de locadoras aumentou 2,5%, passando de 11.199 lojas em 2016 para 11.482 pontos de atendimento em 2017. O número de usuários avançou 17,2%, de 23,2 milhões em 2016 para 27,2 milhões em 2017, com mais quatro milhões de usuários entre os atendidos pelo serviço de locação.

Devido ao bom desempenho do setor de locação, o faturamento líquido das empresas atingiu R\$ 13,5 bilhões em 2017, acima dos R\$ 12,1 bilhões registrados em 2016. O número de empregados acompanhou a expansão do setor e registrou a contratação de 3.780 pessoas, aumentando 76.598 empregados em 2016 para 80.378 pessoas em 2017, segundo a Abla.

CTM

## DAF comemora 90 anos de história

A DAF comemorou dia 1º de abril 90 anos de história. Fundada em 1928, na cidade de Eindhoven (Holanda), a companhia é, desde 1996, subsidiária do grupo americano Paccar, que também detém o controle das marcas Kenworth e Peterbilt.



leveu a DAF à vanguarda no mercado de caminhões.

Um dos marcos na história da companhia foi a criação, em 1973, do turbo com intercooler, uma inovação que atendia à demanda por motores mais potentes com menor consumo

de combustível.

Em 1994 a empresa trouxe o conceito de cabine Super Space, que definiu novos padrões

em tamanho e conforto. Em 1997 desenvolveu a linha de caminhões XF. No ano seguinte o CF e em 2001 os modelos médios LF.

Atualmente, a montadora possui fábricas em Eindhoven (Holanda), Westerlo (Bélgica), Leyland (Reino Unido) e Ponta Grossa (Brasil), onde está presente desde 2011.

Incluindo Europa e Brasil a DAF produziu no ano passado mais de 60 mil caminhões, o melhor resultado dos últimos nove anos.

O que, a princípio, era apenas uma oficina de ferreiro, em 1933 se transformou em uma fábrica de pequenos implementos para, em se-

guida, começar a produzir caminhões. O estilo arrojado dos irmãos Hub e Wim van Doorne, fundadores da marca,

## MWM alcança o marco de 4,3 milhões de motores produzidos

A MWM, fabricante independente de motores diesel do Mercosul, celebrou em seus 65 anos de história, o marco de 4,3 milhões de motores que suprem as mais variadas aplicações nos segmentos veicular, agrícola, construção, geração de energia, industrial e marítimo no Brasil e no mundo.

Os motores de 2.8 a 7.2 litros atendem as mais rígidas normas de emissões e são desenvolvidos pela engenharia brasileira, testados e validados no centro tecnológico da companhia localizado em Santo Amaro (SP), o que garante aos clientes alto nível de nacionalização e customização para atender às mais variadas necessidades dos mercados onde atuam.

Em mais de seis décadas de desenvolvimento e produção de motores no Brasil, a MWM conta com amplo portfólio de peças de reposição, com mais de 18 mil itens, divididos nas três linhas

de peças de reposição: genuínas, master parts e opcionais. Também possui uma extensa rede de distribuição com mais de 800 pontos no Brasil e no mundo. Para este ano, a companhia estima lançar 350 novos itens de peças de reposição.

José Eduardo Luzzi, presidente da Navistar Mercosul, detentora das marcas MWM e International, afirma que atingir 4,3 milhões de motores produzidos é mais um valioso marco para a companhia e que impulsiona a empresa a ir além.

“Ao longo de mais de seis décadas, a MWM conquistou importantes marcos, como novos clientes, abertura de mercados nacionais e exportação, aprimoramos a rede de fornecimento e investimos em tecnologia. Hoje oferecemos ao mercado soluções completas e altamente customizadas em motorização diesel em todo o mundo”, afirmou Luzzi.

## Marcopolo tem novo diretor comercial para o mercado brasileiro



A Marcopolo anunciou que Rodrigo Otávio Pikussa (foto) é o novo diretor do negócio ônibus, passando a ser o responsável direto pela área comercial para o mercado brasileiro.

O executivo ocupava o cargo de gerente executivo de negócios internacionais da região Américas.

“Meu principal objetivo será liderar a equipe comercial na busca pelo crescimento contínuo da Marcopolo, sempre com o foco na satisfação dos clientes e no relacionamento estreito com o mercado. Outro

desafio será manter a empresa como líder nacional e de vanguarda na introdução de inovações e tecnologias que proporcionem benefícios e vantagens para os operadores e os passageiros dos nossos ônibus”, disse Pikussa.

Em seus oito anos na empresa, Otávio Pikussa ocupou as posições de gerente de operações comerciais do mercado externo, diretor-geral da Polomex e gerente executivo de negócios internacionais. Anteriormente, atuou na Busscar como gestor de negócios, gerente nacional de vendas, gerente de novos negócios, marketing e administração de vendas.

Com 46 anos, Pikussa é graduado em Engenharia Mecânica pela Universidade do Paraná e tem MBA em Gestão de Negócios Internacionais pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).



## Primeiro caminhão blindado MAN TGX chega às estradas do Brasil

O primeiro MAN TGX blindado do Brasil está pronto para chegar às ruas. Projetado pela MTX Blindados, o modelo 29.480 6x4 impressiona ainda mais pela robustez à prova de disparos de fuzis com resistência nível III 7.62mm x 51 mm, obedecendo às normas e regulamentações vigentes do Exército Brasileiro e Polícia Federal e de acordo com a Norma NBR 15.000.

O veículo servirá para transportar carga de alto valor agregado, como eletrônicos e medicamentos

“O TGX foi considerado o modelo mais adequado para o projeto de cabine blindada, pois conta com um powertrain resistente para comportar o peso total do veículo, além do atrativo da versão 6x4”, revela Cleverson Scarparo, proprietário da MTX Blindados.

Scarparo completa ainda que um extrapesado como o TGX suporta facilmente a blindagem completa do cavalo mecânico, garantindo a segurança do

transporte da carga de alto valor agregado e dos seus tripulantes.

“O MAN TGX 29.480 6x4 é o caminhão mais potente da MAN Latin America, com 480 cavalos e 2.400 Nm de torque. Toda a linha é equipada com motor MAN D26 e transmissão automatizada MAN TipMatic de 16 marchas. Reconhecido pelos clientes por sua robustez e alta performance premium da linha de extrapesados MAN”, afirma Geraldo Bernardi, consultor de Vendas Especiais de Caminhões da MAN Latin America.

A MTX Blindados é uma empresa consolidada no mercado de carro-forte blindado para transporte de valores, blindados pesados e extrapesados. Com projetos inovadores e grandes repercussões nacionais e internacionais, a MTX Blindados desenvolveu grandes projetos na linha de implementos rodoviários, semirreboques blindados e carrocerias blindadas sobre chassi.

## Ativa Logística projeta crescer 20% em 2018

A Ativa Logística pretende crescer 20% em 2018 e fechar o ano com um faturamento de R\$ 280 milhões. Em 2017, a empresa faturou R\$ 242 milhões, 15% mais do que no ano anterior, quando registrou R\$ 210 milhões. Os principais setores que devem contribuir com o crescimento da companhia são o farmacêutico e o de cosméticos.

Para ganhar ainda mais mercado, a Ativa fortalece a partir deste ano o conceito de integrador logístico em suas operações. A companhia, que completa 22 anos em 2018, utiliza nas suas operações o modal rodoviário desde a sua fundação e há dois anos passou a utilizar o aéreo, quando adquiriu o controle total da Trans Model Air Express.

Clóvis Gil, presidente da Ativa Logística, explica que a compra da Trans Model em 2016 ocorreu para atender o mercado farmacêutico que cresce e necessita cada vez mais de agilidade. Hoje, cerca de 70% dos produtos transportados pela Trans Model são de perecíveis. Desse total, 90% são medicamentos.

“O transporte aéreo é um modal que tem por característica a agilidade, segurança e praticidade. É a melhor opção para produtos que exigem um transporte rápido e muitas vezes em regiões fora dos grandes centros, como os medicamentos”, afirma o presidente da companhia, que realiza entregas de vacinas, produtos

farmacêuticos, beleza e higiene pessoal, e medicamentos controlados.

Gil afirma que a operação logística é complexa e muitas empresas buscam por meio dela obter um diferencial competitivo, fazendo os produtos chegarem aos seus destinos com qualidade, segurança e no prazo certo. “Temos as soluções completas em nossas operações e, se for necessário, podemos desenvolver um projeto sob medida, com eficiência estratégica que o negócio do cliente exige”, diz Gil. “Hoje atendemos 2.510 cidades pelo modal rodoviário por meio de nossas filiais e passamos a atuar em todo o país via operador logístico e modal aéreo”, afirma o executivo.

A Ativa Logística tem 17 unidades em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo e Paraná. A empresa faz 150 mil entregas mensais que totalizam 200 mil toneladas “Fazemos 15 entregas por minuto e seis volumes a cada segundo com uma equipe de 2.130 funcionários espalhados pelo país”, conta Gil.

Alguns contratos em negociação poderão impulsionar ainda mais a logística dos medicamentos no Centro-Oeste, região onde a companhia pretende abrir filiais em Anápolis (GO) e Brasília (DF), que deverão demandar investimentos de R\$ 30 milhões até 2019, o que inclui a compra de caminhões com baús reforçados contra roubo de cargas e a contratação de mais funcionários.

## Luiz Marcelo Daniel assume a presidência da Volvo Construction



Luiz Marcelo Daniel (foto) foi nomeado presidente da Volvo Construction Equipment, Hub Latin America. Ele assume o cargo em substituição a Afrânio Chueire, que está se aposentando depois de 18 anos trabalhando no Grupo Volvo. Em sua nova posição, se reportará a Stephen Roy, presidente da Volvo CE Américas, cuja base é nos Estados Unidos.

“A nomeação de Luiz Marcelo confirma o nosso compromisso em dar continuidade ao atendimento com excelência

das demandas de nossos clientes na América Latina. Trabalhamos para que os nossos equipamentos tenham o maior tempo de disponibilidade e o melhor desempenho em todas as etapas do ciclo de trabalho”, declara Stephen Roy.

O novo presidente da Volvo CE tem uma vasta experiência no mundo corporativo. Atuou em vários cargos de liderança por onde passou. Em sua última função, antes de ser nomeado para dirigir a Volvo CE na América Latina, era responsável por grandes contas de clientes da região Américas.

Luiz Marcelo começou a trabalhar no Grupo Volvo como engenheiro de planejamento de produtos da Volvo Trucks no Brasil em 1986, tendo exercido também diversos cargos de liderança e de administração na Volvo Cars.

## MAN recebe implementadores na fábrica de Resende

Em continuidade ao seu plano de lançar cerca de 25 novos veículos no período de 2017 a 2019 no mercado brasileiro, a MAN Latin America recebeu na sua fábrica de Resende (RJ) mais de 50 representantes dos principais implementadores de todo o país. No encontro, estiveram em pauta oportunidades de negócios e sinergias, buscando a maior aproximação de seus projetos para facilitar o processo e agilizar a entrega do veículo para o cliente começar sua operação.

“Batemos recorde na Fenatran do ano passado com a maior quantidade de lançamentos da nossa história. Essa parceria com os implementadores consolida a tática de produzir o veículo sob medida para as necessidades atuais de cada frotista ou transportador autônomo, preservando as con-



dições originais de fábrica e no menor prazo possível para que nossos caminhões ofereçam os melhores resultados operacionais”, explica João Herrmann, gerente de marketing da MAN Latin America.

Os implementadores puderam conhecer como se fabricam os veículos da nova família Delivery e vivenciaram a oportunidade de testar modelos Volkswagen e MAN nas instalações do Customer Forum, o centro de atendimento ao cliente da montadora em Resende.

## Volare inicia produção na unidade Neobus de Caxias do Sul



Desde o mês de fevereiro, a Volare, fabricante de minibus e micro-ônibus e pertencente à Marcopolo, deu início à produção dos veículos da marca na sua

nova linha fabril, localizada em Ana Rech, na unidade Neobus. A mudança de toda a operação Volare da fábrica Planalto para Ana Rech é o primeiro passo da estratégia definida pela Marcopolo visando ao melhor aproveitamento das sinergias entre as três marcas, com ganhos de eficiência operacional, qualidade e produtividade.

A nova linha proporciona mais eficiência operacional, qualidade e produtividade

Com a incorporação da Neobus e a grande queda no mercado brasileiro de ônibus, ocorrida

entre 2014 e o segundo semestre de 2017, a Marcopolo começou o desenvolvimento de um projeto de estudos para avaliar a melhor forma de aproveitar a capacidade fabril instalada em suas operações em todo o país. “Temos trabalhado fortemente com foco na segurança, qualidade e aplicação da filosofia Lean e a metodologia Kaizen para tornar todas as nossas plantas as mais eficientes e produtivas possível”, afirma Francisco Gomes Neto, diretor-geral da Marcopolo.

A nova linha da Volare é

ampla, possui equipamentos modernos, possibilita ganhos significativos e melhor fluxo do sistema produtivo, além da otimização dos recursos de logística e almoxarifado. “Também proporciona vantagens sensíveis para os colaboradores em termos de ergonomia e conforto”, comenta João Paulo Ledur, diretor do negócio Volare. “O mais importante é que mantivemos todas as pessoas que atuavam na unidade Planalto, tanto as das áreas produtivas quanto as da administrativa”, salienta o executivo.



# 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  
IMPRESA@ANTF.ORG.BR



#### REALIZAÇÃO

Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários



#### ORGANIZAÇÃO



#### PATROCÍNIO PLATINA



#### PATROCÍNIO PRATA



#### PATROCÍNIO BRONZE



#### APÓIO INSTITUCIONAL





# Porto de Santos quer explorar potencial hídrico da região

A primeira etapa da hidrovía, com 17 quilômetros de extensão, está concluída e pronta para iniciar o transporte de cargas, o que deve ocorrer ainda neste ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI

Em fevereiro, a Codesp (Companhia Docas do Estado de São Paulo) apresentou o projeto Hidrovía Baixada Santista Modal Logístico, que prevê o transporte hidroviário no complexo portuário de Santos. O primeiro trecho homologado para transporte por hidrovía está totalmente apto a receber a navegação, sem necessidade de nenhum tipo de intervenção para o início das operações. Para as outras áreas que vierem a ser homologadas no futuro, poderão ser necessárias obras como a readequação dos gabaritos das pontes. A expansão da iniciativa depende do interesse privado na construção de terminais multimodais ao longo dos rios da região.

Segundo o presidente da Codesp, José Alex Oliva, devido à sinalização positiva de diversas empresas, ainda em 2018 haverá barcas trabalhando no porto de Santos, transportando o equivalente a 350 a 400 contêineres. “A infraestrutura é a mais simples possível, com investimento relativamente baixo e excelente produtividade. Todos os procedimentos para a viabilização estão prontos: a hidrovía está concluída, já pode entrar em operação”, explica. Todo tipo de cargas poderá utilizar o sistema, mas os contêineres devem ser maioria nesta etapa inicial. A Codesp informa que não houve investimento público na primeira fase do projeto.

A exploração do transporte hidroviário na região portuária é uma iniciativa estratégica de criação de novos acessos ao complexo portuário. As projeções de demanda apontam para uma movimentação de 155 milhões de toneladas de carga no porto de Santos para o ano 2020. A implantação da hidrovía é uma das ações previstas para garantir o atendimento de forma eficiente, com qualidade na prestação de serviços e sem gerar impactos e transtornos com o aumento no tráfego.

Com um potencial de cerca de 200 quilômetros de vias navegáveis situadas no entorno do complexo portuário, o transporte fluvial estimulará a criação de terminais



multimodais na região, impulsionando o surgimento de uma plataforma logística ao longo da hidrovia, promovendo o tráfego de cargas com custo menor, mais eficiência, segurança, menor impacto ambiental, reduzindo o custo logístico e descongestionando os demais acessos, de acordo com a avaliação da Codesp. No primeiro momento, está balizado um trecho de aproximadamente 17 quilômetros, ligando o canal de Piaçaguera, em Cubatão, aos terminais da Ponta da Praia, em Santos.

A criação do projeto foi uma das principais ações da atual gestão da Codesp, deflagrada com a nomeação de um grupo de trabalho para sua elaboração. A iniciativa surgiu com o objetivo de envolver integrantes de outros órgãos para preparar os estudos, visando à implantação de sistema de transporte hidroviário de cargas e passageiros no porto de Santos. O grupo de trabalho reuniu representantes da Codesp, da Administração da Hidrovia do Paraná (Ahrana), da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) e da Capitania dos Portos do Estado de São Paulo. A criação do grupo, coordenado pela Codesp, foi instituída em abril do ano passado.

A partir do estabelecimento do grupo de trabalho, foram definidos: plano de projeto, levantamento batimétrico ao longo da bacia hidrográfica, reconhecimento da rota principal, enquadramento normativo, regulamentação operacional, balizamento, sinalização e homologação do canal hidroviário. Também foram determinadas a estrutura da tarifa e o regimento operacional que prevê normas para cadastro de transportador hidroviário, para tráfego e navegação, atracação e utilização de sistemas. O projeto prevê ainda a integração com o VTMS (sigla em inglês para Sistema de Monitoramento e Informação do Tráfego de Navios), com a Supervia Eletrônica de Dados e com o sistema Porto Sem Papel.

Não existe ainda um cronograma para as próximas etapas, visto que a evolução da implementação dependerá muito do interesse privado em explorar novas rotas de acesso ao porto. Contudo, existe uma

área específica da Codesp que é responsável pelo planejamento dos acessos do porto e que assumiu, a partir do lançamento da hidrovia, a responsabilidade por desenvolver os estudos para homologação de novas vias fluviais.

## OBRAS NO CAIS

As obras de recuperação e reforço estrutural do cais localizado entre os armazéns 12-A e 23 do porto de Santos, em uma extensão de 1,7 mil metros, foram iniciadas em 2014. A obra no trecho, que fica no bairro do Paquetá, em Santos, incluiu reforço nas estruturas, com injeção de concreto na base do cais e perfis metálicos, além da recuperação de estacas e lajes eventualmente avariadas. Com a conclusão dos serviços, os berços de atracação poderão ser dragados de acordo com a profundidade do canal de navegação, que atingiu 15 metros em 2012. Isso vai permitir a chegada de navios maiores, com ganho de escala e produtividade para os terminais que se situam naquele ponto.

As obras irão beneficiar a circulação de carga geral, produtos químicos, grãos e também os exportadores de açúcar, responsáveis por 75% do market share do porto de Santos. As intervenções farão do complexo portuário santista o maior complexo mundial de exportação da commodity. O projeto executivo foi cedido à Codesp pelos principais terminais instalados nesse trecho (Terminal 12-A, Rodrimar, Rumo Logística, Cosan, Copersucar e Pérola). A obra foi concluída em dezembro último, cumprindo o prazo contratual de execução de 22 meses, no valor total de R\$ 229 milhões, com recursos do governo federal.

As ações foram realizadas sem interdição da área, não tendo sido necessário interromper as operações portuárias. As obras constaram, basicamente, de duas etapas: recuperação estrutural da laje existente e a execução de cerca de 60 mil metros de colunas de jet-grouting (instalação de colunas de cimento, executadas por perfuração, jateamento e desagregação do solo com

calda de cimento a altas velocidades e sob alta pressão).

A execução dos serviços levou em conta não somente a engenharia, mas também a qualidade de vida dos trabalhadores portuários e moradores da região e a preservação do meio ambiente. Por se tratar de uma área portuária, as características naturais do local das obras (no caso, o cais do porto) já foram bastante alteradas, sendo uma região densamente ocupada pela malha urbana. As obras de recuperação e reforço estrutural do cais estão em conformidade com o Plano Diretor e Lei de Uso e Ocupação do Solo do município de Santos, com o zoneamento portuário e com as propostas de expansão do porto.

Para obter o licenciamento ambiental da obra, a Codesp realizou uma série de pesquisas. Foi feito um estudo ambiental simplificado e, a partir dele, o Ibama (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis) concedeu a licença de instalação. O estudo tinha como objetivo identificar possíveis impactos ambientais ocasionados pelas obras e apontar as medidas de minimização e mitigação dos mesmos, garantindo a viabilidade ambiental da atividade. Os resultados apontaram que não há intervenção das obras em áreas protegidas, ambientalmente frágeis, ou que apresentem recursos naturais que devam ser preservados.

No decorrer das obras, a Codesp fez monitoramento da qualidade da água do canal, para verificar o impacto da operação das máquinas de jet-grouting. As coletas de água foram feitas com periodicidade trimestral, tendo testes sido realizados logo após a coleta por meio de uma sonda multiparâmetros que mede temperatura, oxigênio, pH, e um turbidímetro, que analisa a turbidez da água. As amostras foram coletadas em três pontos distintos do canal: no ponto de operação das máquinas, antes dele e depois. Assim, foi possível verificar a turbidez da água e a dispersão do sedimento lançado no canal pelas máquinas. Os resultados indicaram que a maré dispersa o sedimento com facilidade, com um impacto pontual e passageiro. **CTM**

# Embraer projeta demanda de 3.010 aeronaves na Ásia-Pacífico

A região é estratégica, pois tem experimentado um rápido desenvolvimento social e econômico nas últimas décadas, segundo a fabricante

SONIA MORAES



**O avião E2 da Embraer oferece uma grande flexibilidade operacional às empresas aéreas**

A Embraer Aviação Comercial estima que na região da Ásia-Pacífico as linhas aéreas encomendarão 3.010 novas aeronaves no segmento até 150 lugares nos próximos 20 anos. Esse total representa 29% da demanda mundial do segmento no período. A demanda total do segmento é de 10.550 novas aeronaves nos próximos 20 anos.

Segundo a empresa, a região da Ásia-Pacífico tem experimentado um rápido desenvolvimento social e econômico nas últimas décadas. A expansão acima da média, com uma taxa anual estimada de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) de 3,9% nos próximos 20 anos, combinada com o aumento da urbanização e a mudança dos padrões demográficos, resultará em um aumento dos rendimentos familiares e dos gastos discricionários, incluindo viagens aéreas.

“O atual excesso de capacidade e a intensa competição na região impediram

as companhias aéreas de obter lucros maiores”, disse César Pereira, vice-presidente para a Ásia-Pacífico da Embraer Aviação Comercial. “Neste sentido, os aviões E-Jet E2 podem ajudar as companhias aéreas a abrir novos mercados com o menor risco possível, complementando frotas de aviões maiores para maximizar o lucro e alcançar um crescimento sustentável com maior rentabilidade.”

“Continuamos identificando oportunidades para companhias aéreas em mercados que atualmente estão mal servidos ou que nem mesmo são atendidos. Com o avião E2, podemos oferecer uma grande flexibilidade operacional, ampliando o alcance da malha aérea para cidades secundárias e terciárias, acrescentando frequência para construir vantagens competitivas e acesso a mais aeroportos sem quaisquer limitações”, explica Pereira.

A estimativa da Embraer é que as compa-

nias aéreas chinesas que estão iniciando operações crescerão a partir de cidades pequenas e médias com subsídios para impulsionar o desenvolvimento da aviação regional. A região precisa de uma mudança de foco da concorrência para a criação de novos espaços de mercado e busca de oportunidades inexploradas.

Uma ótima oportunidade na região para os E-Jets, segundo a companhia, é a substituição de aviões antigos que se tornarão alvo de substituição no futuro próximo, segmento em que há mais de 250 jatos na categoria de 50 a 150 lugares com mais de dez anos.

A Embraer é o maior fabricante mundial de jatos comerciais com até 150 lugares. A companhia possui 100 clientes de mais de 50 países que operam os jatos das famílias ERJ e E-Jet.

Somente para o programa E-Jet, a empresa registrou mais de 1.800 encomendas, com mais de 1.400 entregas, redefinindo o conceito tradicional de aeronave regional, operando em uma variedade de aplicativos de negócios.

Com sede no Brasil, a Embraer atua nos segmentos de Aviação Comercial, Aviação Executiva, Defesa & Segurança e Aviação Agrícola. A empresa projeta, desenvolve, fabrica e comercializa aeronaves e sistemas, além de fornecer suporte e serviços de pós-venda.

Desde que foi fundada, em 1969, já entregou mais de 8.000 aeronaves. Em média, a cada dez segundos uma aeronave fabricada pela Embraer decola de algum lugar do mundo, transportando anualmente mais de 145 milhões de passageiros.

**CTM**

# TORNE SUA FROTA MAIS SEGURA E ECONÔMICA

As soluções da Ituran para Frotas de qualquer tamanho permitem um melhor e mais apurado controle operacional. Com a Ituran, o gestor de frotas pode medir o nível de segurança de seus motoristas, reduzir os índices de acidentes e diminuir os custos na condução de cada veículo. 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** | **0300 77 FROTA**

• 0800 33 37682

• 0300 77 37682

**DAF CAMINHÕES**

# Nessa estrada, já passamos dos 90.



BRAMA  
SINCRONIZADO

No trânsito, a vida vem primeiro.

Uma pequena oficina de trailers em Eindhoven, na Holanda. Assim era a **DAF** em 1928, ano em que foi fundada pelos irmãos Hub e Win van Doorne. Em 1955, a empresa já fabricava o caminhão número 10 mil e, em 1957, era inaugurada a primeira fábrica de motores **DAF**. Em pouco tempo, a **DAF** passou a ser reconhecida como uma das principais fabricantes de caminhões da Europa e do mundo. Em 2011, a **DAF** chegava ao Brasil. Logo, sua tradição de robustez, conforto e **qualidade** em cada detalhe conquistou frotistas e caminhoneiros de todo o país. Graças à confiança dos nossos parceiros e à tradição de **90 anos** bem rodados, continuamos conquistando os territórios de diversos países no mundo.



**Acesse [daf.com.br](http://daf.com.br) e conheça outras curiosidades dos nossos 90 anos de conquistas.**