

## RETOMADA DE MERCADO ACELERA OFERTA DE NOVOS VEÍCULOS



**Mercedes-Benz extrapesado eleva produtividade na área florestal**



**Ford lança linha de caminhões pesados Power Force**



**Volvo direciona foco aos modelos fora de estrada**



**Chega a nova família de utilitários Daily City**

**Linha Sprinter passa a contar com serviço especializado**

**Volkswagen Truck & Bus se prepara para capitalização**

**Inaugurado o campo de provas mais avançado da Mercedes-Benz**

**Produção de implementos rodoviários cresce 60%**







# VAMOS FALAR DE SOLUÇÕES PARA ECONOMIZAR 5% DE COMBUSTÍVEL EM SUA OPERAÇÃO?

ONDE O MUNDO VÊ CAMINHÃO, NÓS ENXERGAMOS SOLUÇÕES INTELIGENTES, CONECTADAS E SUSTENTÁVEIS.



**CONECTIVIDADE**  
GESTÃO INTELIGENTE



**PMS FLEXÍVEL**  
ATÉ 16% DE REDUÇÃO  
NO CUSTO DE MANUTENÇÃO



**DRIVER SERVICES**  
ATÉ 10% DE ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL



## NOVOS MOTORES 450 CV | 510 CV

A nova geração de motores Scania entrega mais potência e desempenho para seus negócios. Um caminhão com tecnologias conectadas e sustentáveis somadas a um grande motor.

Trânsito seguro: eu faço a diferença.

QUER MELHORAR A PERFORMANCE DA SUA OPERAÇÃO?  
FALE COM A GENTE: [SOLUCOESSCANIA.COM.BR](http://SOLUCOESSCANIA.COM.BR)



[facebook.com.br/ScaniaBrasil](https://facebook.com.br/ScaniaBrasil)

# SCANIA

## A greve e a indústria de caminhões



Mal a indústria comemorou os bons números da comercialização de caminhões no primeiro quadrimestre do ano, com 20.600 mil veículos licenciados, um aumento de 57% em comparação com o mesmo período do ano passado, ela se deparou com um inesperado choque: a greve dos caminhoneiros.

Durante dez dias os motoristas de caminhões, autônomos e empregados de transportadoras, pararam de trabalhar em protesto às sucessivas altas de preço do diesel e à falta de resposta às suas reivindicações de alívio das elevadas tarifas de pedágio e impostos, que oneram seus custos operacionais e inviabilizam suas atividades em tempos de retração econômica, quando cai a demanda por transporte de carga, com a consequente redução dos fretes devido à excessiva oferta de caminhões no mercado.

As montadoras que vinham tendo dificuldade de entregar veículos encomendados em razão da escassez de peças por falta de capacidade de produção dos fabricantes, foram surpreendidas pela greve, que começou a frear seu esforço para recuperar as vendas.

A aceleração dos pedidos já tinha levado as montadoras a estender o prazo das entregas por não estarem preparadas para a súbita retomada do mercado após anos de cortes de turnos em meio à crise. Em alguns casos, as entregas estavam prometidas para outubro. Um fato para não ser comemorado, mas que reforçou a confiança dos executivos da indústria de que os bons tempos realmente voltaram.

Com a greve, a crença de que a crise faz parte do passado foi estremecida. Neste momento, as comemorações antecipadas foram substituídas pela cautela na indústria, enquanto não emergem os efeitos provocados pelos grevistas no setor de transporte.

**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,

### 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

### CAMPO DE PROVAS MERCEDES-BENZ

Inaugurado no Brasil o campo de provas mais avançado do grupo Daimler, além de ser o mais tecnológico no segmento de veículos comerciais no território nacional 6

### MERCEDES-BENZ MADEIREIRO

Em parceria com a Breda Logística e a Suspensys/Randon, montadora desenvolve o Axor 3344 8x4 com mais capacidade para transporte de madeira 8

### FORD POWER FORCE

Empresa lança o Cargo Power 2431 6x2, caminhão rodoviário com novo trem de força que oferece melhor combinação de desempenho e economia de combustível 10

### VOLVO FORA DE ESTRADA

Fabricante de Curitiba promove evento para mostrar seus caminhões fora de estrada que conquistaram mais participação nos segmentos canavieiro e florestal 12

### REESTRUTURAÇÃO

Grupo Volkswagen prepara a capitalização da VW Truck & Bus, que passa a ser uma sociedade anônima, englobando as marcas Volkswagen, MAN e Scania 16

### MERCADO

De acordo com a Anfavea, a comercialização de caminhões aumentou 54,9% nos primeiros quatro meses do ano 20

### IVECO DAILY CITY

Nova família Daily City chega ao mercado com mais benefícios como maior carga útil e motor mais potente 22

### COMERCIAIS LEVES

Mercedes-Benz prepara a rede de concessionários para oferecer atendimento individualizado para a linha Sprinter 24

### RENAULT

Empresa apresenta "Renault Manutenção+Fácil Pro", program de manutenção completa para o utilitário Master 26

### TECNOLOGIA

Ford Caminhões lança Ford Connect, um pacote de conectividade e serviços para os veículos da linha Cargo 28

### IMPLEMENTOS

Balanco da Anfir mostra que o setor começa a se recuperar, com expansão de 59,3%, no primeiro quadrimestre 30

### INAUGURAÇÃO

Com investimentos de R\$ 100 milhões, nova fábrica da Randon produzirá vagões e semirreboques canavieiros 32

### CAMINHÕES

No segmento de extrapesados, a Mercedes-Benz emplacou 2,7 mil veículos até abril, com 27,6% de market share 34

### TECNOLOGIA

Encontro com especialistas da Volvo debate tendências tecnológicas no transporte de hoje e do futuro 36

### AUTOPEÇAS

As operações da Bosch no Brasil garantiram uma participação de 80% das vendas da marca na América Latina 38

### COMPONENTES

Thermo King reestrutura as atividades na América Latina, fortalecendo a rede de peças e padronizando os serviços 40

### LOGÍSTICA

Brado investe R\$ 100 milhões na compra de vagões double stack, locomotivas e na linha Rondonópolis-Sumaré 42

### FERROVIÁRIO

MRS contabiliza bons resultados com o novo Terminal Intermodal de Jundiá, inaugurado no final de 2017 44

### TRANSPORTE

Bombril economiza R\$ 15 milhões no custo do frete com a adoção da primarização, em parceria com a Agrega 46

### CARGA AÉREA

• No primeiro trimestre, a Latam Cargo transportou 882 milhões de toneladas, 8% a mais que em 2017 48

• Gollog investe na melhoria de processos de embarque de mercadorias para garantir informações em tempo real 50

• Azul Cargo Express vai receber no segundo semestre dois aviões cargueiros puros Boeing 737 400 F 52

### INFRAESTRUTURA

Aeroportos regionais recebem verbas federais de R\$ 200 milhões para estimular ampliação de linhas e serviços 54

### EMBRAER

Divisão Embraer X junto com a Uber mostra conceito do primeiro veículo aéreo elétrico para uso urbano 56

### LANÇAMENTO

Michelin apresenta nova geração de pneus mais duráveis, desenvolvida para transporte de carga 57

### MEIOS DE PAGAMENTO

Banco do Brasil e Bradesco lançam Veloe, uma solução para pedágio eletrônico e serviços de mobilidade 58

### LOGÍSTICA

DHL Supply Chain passa a gerenciar o centro de distribuição da Bristol-Myers Squibb, que inclui espaço climatizado 59

### MARÍTIMO

Porto de Vitória aplica R\$ 27 milhões em tecnologia para melhorar a produtividade e atrair novos tipos de carga 62

### HIDROVIAS

A utilização da bacia da Lagoa dos Patos e o transporte de contêineres no rio Jacuí fortalecem o Tecon Rio Grande 64

### VEÍCULOS COMERCIAIS

Frota de caminhões atinge 1,8 milhão de unidades em 2017, segundo levantamento do Sindipeças 66

## SEÇÕES

Editorial 3 Novas 60

# TELEMETRIA ITURAN



TECNOLOGIA  
FOCO NA SEGURANÇA  
INTELIGÊNCIA DE DADOS



Gerenciamento da frota e condutores



Redução de custos



Deteção de comportamentos agressivos



Reconstrução de acidentes



Controle sobre ociosidade da frota



Segurança do Patrimônio e do Condutor



Eficiência nos processos logísticos



Criação e Controle de rotas



Diagnóstico das condições do veículo

**Ligue agora e solicite uma visita!**

0800 33 FROTA

• 0800 33 37682

0300 77 FROTA

• 0300 77 37682

[ituran.com.br](http://ituran.com.br)



# Mercedes-Benz inaugura campo de provas no Brasil

Campo de provas em Iracemápolis, no interior paulista, é o maior do hemisfério sul e o mais avançado e tecnológico do Brasil no segmento de veículos comerciais



A Mercedes-Benz inaugurou em maio, em Iracemápolis, São Paulo, o maior campo de provas do hemisfério sul, que é também o mais avançado e tecnológico do Brasil para caminhões e ônibus. Com investimento de cerca de R\$ 90 milhões, o local abriga, num terreno de 1,3 milhão de metros quadrados, uma estrutura especializada e 16 pistas de asfalto, concreto e terra, numa extensão total de 12 km para diversos tipos de testes.

“Esse moderno e avançado campo de provas amplia notavelmente nossa capacidade de simulações e testes, acelerando e otimizando cada vez mais o desenvolvimento tecnológico de veículos comerciais para nossos clientes do Brasil e de outros mercados de exportação”, afirma Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina. “Com esse novo passo marcante de inovação e evolução, a Mercedes-Benz reforça ainda mais sua presença na plataforma global de desenvolvimento do Grupo Daimler.”

Segundo o executivo, a Mercedes-Benz tem acumulado conquistas significativas, fruto do investimento permanente no Brasil. “Temos hoje a oferecer aos clientes o melhor em veículos comerciais, com os processos de produção diferenciados e, agora, com o melhor campo de provas do país”, declara Philipp Schiemer. “Campo de provas, aliás, que já está preparado para crescer e diversificar sua atuação conforme o cliente pedir e o futuro exigir. Sempre com a qualidade e a confiabilidade da marca Mercedes-Benz.”

A Mercedes-Benz do Brasil investiu cerca de R\$ 90 milhões no Campo de Provas, com a perspectiva de geração de oportunidades de trabalho para a cidade de Iracemápolis e a região. “Estamos inaugurando essa moderna e fantástica estrutura de testes que traz recursos avançados como tecnologia digital e conectividade. Nossos engenheiros estão online com todos os campos de provas da Daimler no mundo”, diz Philipp Schiemer. “Assim, nossa empresa está pre-

**Campo de provas em Iracemápolis tem estrutura especializada e 16 pistas de asfalto, concreto e terra, numa extensão total de 12 km para diversos tipos de testes** parada para as tendências do transporte e da mobilidade.”

“Esse campo de provas representa muito bem a nossa maneira de viver o futuro. Aliás, mais do que isso, de antecipar o futuro. É aqui nessas pistas, por exemplo, que poderemos em breve testar os mais tecnológicos e inovadores caminhões e ônibus Mercedes-Benz para o Brasil e outros países”, informa Philipp Schiemer. “Ou seja, estamos sempre preparados para o que vier por aí no transporte de carga e passageiros e satisfazer as demandas dos nossos clientes do Brasil e de qualquer parte do mundo.”

A inauguração do campo de provas da Mercedes-Benz do Brasil contou com a presença do Christof Weber, vice-presidente de Desenvolvimento de Caminhões e Agregados da Mercedes-Benz do Brasil e um dos responsáveis pela idealização do Campo de Provas de Wörth e também do Brasil. Em sua apresentação, ele destacou que o Brasil sempre trouxe para a Daimler uma experiência muito rica em testes severos com caminhões e ônibus.

“Em sua imensa extensão continental, o Brasil é um verdadeiro laboratório a céu aberto. Possui uma variedade incrível de estradas e vias, com diferentes topografias, pavimentos, altitudes e temperaturas”, afirma o Christof Weber. “As severas condições do transporte brasileiras ajudam muito a Mercedes-Benz a desenvolver veículos para enfrentar esses desafios e superá-los com força, robustez e durabilidade. O êxito da empresa é tão evidente que ela não só atende o mercado interno, como também o externo. Os produtos feitos aqui levam essas

mesmas qualidades para diversos países, tanto da América Latina, quanto de outros continentes. Ou seja, os veículos testados aqui estão aprovados para o mundo.”

## UM DOS MAIS MODERNOS DO MUNDO

Localizado ao lado da fábrica de automóveis em Iracemápolis, o campo de provas da Mercedes-Benz do Brasil toma por base um modelo similar ao da Daimler em Wörth, na Alemanha, um dos mais modernos do segmento de veículos comerciais da companhia e também do setor em todo o mundo. Com isso, serão realizados, aqui no Brasil, testes com o mesmo rigor e padrão técnico e métrico seguidos por outras divisões do grupo.

“É justamente essa capacidade que nos credencia a testar veículos para diversos mercados. Um ótimo exemplo são as pistas de testes de durabilidade, que conta com mais de 840 placas de concreto pré-moldado que não se repetem. Elas são idênticas às colocadas na pista da Alemanha e de Madras, nos EUA”, afirma Christof Weber.

Cada placa de concreto das pistas de durabilidade mede 5 metros de comprimento, com várias medidas de largura, e pesam de 15 a 18 toneladas, o que exigiu uma complexa obra de fundação.

Construído em 18 meses, o campo de provas da Mercedes-Benz do Brasil reúne o que há de mais avançado em tecnologia



**Philip Schiemer: o novo campo de provas otimiza cada vez mais o desenvolvimento tecnológico de veículos comerciais**

de simulações e testes. A área de terreno equivale a 150 campos de futebol. Na terraplanagem, foram movimentados 1.5 milhão de metros cúbicos de terra, o que daria para encher uma dessas arenas modernas até a cobertura.

As 16 pistas de testes incluem 14 pistas para verificação de durabilidade estrutural, uma de conforto acústico e térmico e uma de terra, numa extensão total de 12 km.

A técnica de construção civil e os materiais utilizados asseguram 30 anos de uso sem alteração na consistência da fundação e das placas. Além disso, o projeto exigiu dos construtores uma tolerância máxima de 5 mm na superfície das placas. Este foi um grande desafio encarado e vencido pela engenharia civil brasileira.

O campo de provas também traz a avan-

çada tecnologia de conectividade do Driver Guidance System. Esta grande novidade no mercado brasileiro se sobressai por trazer conceitos da Indústria 4.0 para a área de desenvolvimento da Mercedes-Benz.

Este sistema utilizado pela Daimler permite conexão global de todas as pistas de testes de durabilidade do ruído no mundo. Dessa forma, os engenheiros podem acompanhar, em tempo real, todos os veículos que estão sendo testados em qualquer um dos campos de provas. Com o sistema de monitoramento de altíssima precisão, é possível verificar todos os dados e informações que estão sendo avaliados num exato momento pelas equipes de desenvolvimento.

## GANHOS DE PRODUTIVIDADE

Por meio do investimento em seu próprio campo de provas, a Mercedes-Benz garante e amplia os recursos para o desenvolvimento do produto nacional, visando, em primeiro lugar, ao cliente e às suas demandas específicas para um mercado tão competitivo quanto o brasileiro. Essa unidade é um laboratório que simula, em condições reais, as características de robustez e durabilidade dos veículos que estarão em breve nas ruas e estradas do país.

A robustez é um grande destaque na realização de severos testes no Brasil. Assim, o campo de provas traz ganhos de produtividade para a Mercedes-Benz na execução de testes e desenvolvimento de caminhões e ônibus. Isso se deve ao fato de que todas as atividades estão concentradas num mesmo local, incluindo variados testes funcionais, de ruído, estruturais e off-road, além de homologações de itens de segurança e ruídos.

Esse campo de provas é o único do Brasil com uma pista de terra concebida especificamente para testes de ônibus e caminhões que operam em atividades fora de estrada, como os extrapesados. Isso é fundamental frente às severas exigências das estradas brasileiras, especialmente de setores vitais da economia nacional, como produção de grãos, cana-de-açúcar e mineração. **CTM**



**A pista de testes de durabilidade conta com 840 placas de concreto pré-moldado diferentes**



# Nova versão do Mercedes-Benz Axor 8x4 oferece mais capacidade de carga

Com segundo eixo dianteiro direcional, o Axor 8x4 plataforma permite transportar mais, o que aumenta a produtividade e reduz custos operacionais em aplicações severas, como a de transporte de madeira



**Na Expoforest, a Mercedes fez demonstração do Actros 2646 6x4 no transporte de madeira**

Desenvolvida conforme demanda da Breda Logística por mais capacidade de carga na severa aplicação de transporte de eucaliptos do campo à indústria, a Mercedes-Benz lançou uma versão 8x4 do caminhão extrapesado Axor 3344 (plataforma fora de estrada),

O novo modelo foi desenvolvido em parceria com a Suspensys/Randon, com participação da própria Breda Logística. Como resultado, o Axor 3344, que sai de fábrica na versão 6x4, ganhou um segundo eixo dianteiro direcional, implementado pela Suspensys/Randon, tornando-se um caminhão 8x4 que oferece mais capacidade de carga, chegando a 56.000 kg de PBTC na utilização com semirreboque de três eixos do tipo “romeu e julieta”.

A Breda logística adquiriu os primeiros 23

veículos do modelo para transporte de eucaliptos no Vale do Paraíba, em São Paulo. Passando longe da recente crise econômica brasileira, o setor madeireiro tem crescido sistematicamente nos últimos anos, graças especialmente às exportações de celulose.

De acordo com a Indústria Brasileira de Árvores (Ibá), o Brasil tem mais de 7,8 milhões de hectares de florestas plantadas de eucalipto (72%), pinus (20%) – as mais produtivas do mundo – e demais espécies (8%), que abastecem as indústrias de celulose e papel, painéis reconstituídos, siderurgia e produtos de madeira processada. As regiões sul e sudeste respondem por mais de 50% da produção.

Segundo levantamentos da Ibá, as exportações do setor no primeiro bimestre de 2018 somaram US\$ 1,7 bilhão, uma alta de

32,8%, com evolução em celulose, painéis de madeira e papel. Com esse desempenho, o setor respondeu por 13,9% dos valores exportados pelas empresas brasileiras do agronegócio.

A China ampliou o valor comprado de celulose no país em 40,7%, continuando como principal destino do produto brasileiro, somando US\$ 588 milhões. A América do Norte também aumentou as importações de celulose em 50,7%, chegando a US\$ 202 milhões no acumulado de janeiro a fevereiro deste ano. A Europa, segundo principal destino do produto, cresceu 37,3%, somando US\$ 423 milhões nos dois primeiros meses do ano.

Para acompanhar esse crescimento sustentável do setor madeireiro, a Breda Logística está renovando a frota com os 23 novos Axor 3344 8x4.

“Desde que começamos a transportar eucalipto, em 2006, trabalhamos com o Axor 3344 e seu antecessor 3340 na nossa frota e esses caminhões fora de estrada da Mercedes-Benz sempre se sobressaíram na nossa operação pela disponibilidade e ótimo custo operacional”, garante Ricardo Rodriguez Canton, diretor geral da Breda. “A versão 8x4 nos ajudará a aumentar a produtividade e reduzir ainda mais os custos operacionais, na medida em que poderemos transportar mais carga a cada viagem.”

De acordo com Marcos Andrade, gerente de produto Caminhões da Mercedes-Benz, o maior desafio do transporte no setor madeireiro é justamente garantir a produtividade, já que o processo exige várias etapas até a transformação em produto industrializado. “Por isso, exigem-se caminhões com a maior capacidade possível, visto que



voltam vazios”, afirma. “Precisam também ter robustez conforme as aplicações, trem de força apropriado, baixo consumo de combustível, manutenção simples e tara reduzida, porque a eficiência depende da tara do veículo.” Tudo isso, segundo ele, o novo Axor 3344 proporciona.

Marcos Andrade acrescenta que na operação do transporte de madeira há desafios que exigem produtos específicos, devido a terrenos com topografia irregular, trajetos com torção do caminhão, vibração e patinação.

“É preciso levar em conta esses fatores na hora de desenvolver o caminhão para o cliente”, reforça Andrade. Ele enfatiza que nesse tipo de transporte o grande desafio é carregar mais carga por viagem. Quanto maior a distância, o ideal é levar maior peso, pois diferente de outros segmentos, neste tipo de operação em que o caminhão retorna descarregado – e o combustível representa cerca de 60% da operação – é fundamental a aplicação de veículo robusto, mas que não prejudique o consumo de diesel, conforme diz.

Segundo Marcos Andrade, o setor de transporte de madeira absorve de 500 a 700 caminhões ao ano, enquanto o de caminhões rígidos é de 200 a 300 unidades ao ano, cabendo à Mercedes-Benz 40% de participação.

Henry Hardt, diretor de manutenção da Breda, afirma que um importante desafio no desenvolvimento do Axor 8x4, que ganhou um segundo eixo na parte dianteira, era reduzir a tara de todo o conjunto caminhão e reboque, otimizando o ganho de carga útil. “Isso é fundamental para nossa operação, porque o Axor 8x4 plataforma com carroceria ‘romeu e julieta’ irá recolher o eucalipto no interior das fazendas, passando por muitos aclives e terrenos irregulares, e depois pegará estrada até a indústria. Ou seja, tínhamos que ganhar capacidade de carga dentro da Lei da Balança e a solução com o Axor 3344 8x4 atendeu plenamente a nossa necessidade”, esclarece.

Entre caminhões plataforma e cavalos mecânicos, a Breda Logística conta hoje



**O primeiro do lote de 23 caminhões Axor 3344 8x4 foi entregue à Breda Logística na Expoforest**

com cerca de 60 modelos Axor 3344 e 3340 em sua frota. Considerando todos os caminhões da empresa, a Mercedes-Benz responde por 65% da frota. Na soma geral de caminhões e ônibus, outro importante ramo de atividades do cliente, essa proporção aumenta para 80%, destacando a forte presença dos veículos comerciais da marca no cliente.

O desenvolvimento do extrapesado Axor 3344 8x4 plataforma off-road para transporte de madeira foi coordenado pelo Centro de Customização para Clientes (CTT), área criada pela Mercedes-Benz para oferecer soluções de acordo com os pedidos especiais das empresas de transporte.

## **AXOR 3344 8X4 NA EXPOFOREST**

O primeiro veículo do lote de 23 caminhões Axor 3344 8x4 foi entregue pela Mercedes-Benz à Breda Logística na Expoforest – Feira Florestal Brasileira, realizada de 11 a 13 de abril em Santa Rita do Passo Quatro, na região de Ribeirão Preto, no

interior paulista. Principal evento do setor na América Latina, a Expoforest é a única feira dinâmica que apresenta e demonstra tecnologias voltadas à produção de madeira proveniente de florestas plantadas.

Durante o evento, a Mercedes-Benz disponibilizou aos motoristas um test-drive com os caminhões extrapesados Axor 3344 6x4 e Actros 2646 6x4 atrelados a semirreboques para transporte de madeira. No estande da marca, os visitantes puderam conferir mais detalhes da ampla linha de caminhões para o setor, com várias versões de Axor, Actros e Atego para atividades de produção, bem como de serviços de apoio no campo.

“O Axor e o Actros foram desenvolvidos para enfrentar as características das estradas brasileiras e corresponder ao atual perfil do transporte. Eles operam nos diversos tipos de estrada, tanto asfaltadas, quanto de terra ou outro pavimento, situações típicas da atividade madeireira e do agronegócio”, diz Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz.

**CTM**

# Ford lança o caminhão Cargo Power 2431 6x2

O caminhão médio, com peso bruto total de 24 toneladas, é equipado com o motor Cummins ISB de 306 cv e transmissão manual ou automatizada



**Com o lançamento do Cargo Power, a Ford quer ampliar sua fatia nos médios e pesados**

A Ford Caminhões lança o Cargo Power 2431 6x2, modelo rodoviário com novo trem de força que, segundo a empresa, oferece a melhor combinação de desempenho e economia da categoria para aumentar a rentabilidade do transportador. O caminhão médio, com peso bruto total de 24 toneladas, é equipado com o novo motor Cummins ISB 6.7, de 306 cv e conta com a opção de transmissão manual ou automatizada Torqshift.

O Cargo Power 2431 traz também aprimoramentos no cardã, no eixo traseiro e na embreagem, reforçados para trabalhar com o torque maior do motor, após alteração nos bicos de injeção, sistema de arrefecimento modificado e novo intercooler. Isso é resultado de um projeto de engenharia robusto que privilegia não só a durabilidade e versatilidade de aplicações, mas

principalmente o custo-benefício para o cliente. Na prática, suas vantagens se traduzem em maior agilidade nas retomadas e segurança nas ultrapassagens, que aumentam a produtividade das viagens com a mesma eficiência no consumo de combustível.

“O novo Cargo Power 2431 é um grande lançamento que reforça a nossa proposta de trazer produtos inovadores para o mercado, com soluções focadas nas suas reais necessidades”, diz João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões na América do Sul. “O seu projeto foi desenvolvido a partir do desejo dos clientes do segmento, ou seja, um veículo mais potente e eficiente sem abrir mão da economia, para ser líder do segmento.”

O caminhão Cargo Power 2431 é produzido nas versões com transmissão

manual de nove marchas ou transmissão automatizada Torqshift de dez marchas. O modelo foi desenvolvido a partir de uma extensa pesquisa com transportadores nas principais rotas do Brasil, aprimorando as características que eles mais buscam no desempenho do veículo.

Nessa pesquisa, foram ouvidos transportadores que utilizam as principais rotas rodoviárias do Brasil, desde o Sul até o Nordeste. Todos os parâmetros de desempenho do veículo foram definidos com base nas necessidades dos clientes.

Seu projeto resulta de um trabalho de dois anos que envolveu 400.000 km de testes de desenvolvimento e durabilidade, tanto no Brasil como em regiões de altitude da América do Sul, usando a grande experiência da engenharia da Ford Caminhões para aprimorar o rendimento do veículo.

Essa rodagem incluiu também regiões de altitude elevada, como o Deserto do Atacama, no Chile (a 4.800 m), Ibagué, na Colômbia (a 3.250 m), e Campos do Jordão, em São Paulo (a 1.600 m), além de usar a estrutura do campo de provas da Ford em Tatuí, no interior paulista.

Segundo a fabricante, o novo motor ISB 6.7 L, com 306 cv (a 2.100 rpm) e torque de 1.100 Nm, é o mais potente do mercado na faixa de 7 litros e utiliza tecnologia avançada para oferecer torque elevado já em baixa rotação, disponível numa faixa ampla de 1.100 a 1.900 rpm. Com isso, garante maior agilidade nas retomadas e segurança nas ultrapassagens, com consumo igual ou menor que os modelos concorrentes.

O Cargo Power também já vem de fábrica com o sistema de telemetria Fordtrac ativado, que inclui funções de monitoramento e segurança, e contará futuramente



com uma central de monitoramento para acompanhar o veículo em tempo real com equipe de apoio técnico, acrescenta a empresa.

## NOVO MOTOR DE 306 CV

O novo motor Cummins ISB 6.7 L do Cargo Power teve uma série de aprimoramentos para oferecer melhor desempenho e economia de combustível. Segundo a Ford, o motor é o mais forte da categoria entre os motores com até 7 L, com potência de 306 cv (a 2.100 rpm) e torque de 1.100 Nm, que chama a atenção pela curva ampla e elevada disponível já em baixa rotação (a 1.100–1.900 rpm). Comparado ao motor do Cargo 2429 6x2, de 950 Nm, ele traz um ganho no torque final de 16%.

“Essa característica faz uma grande diferença no desempenho do veículo e é sentida principalmente nas retomadas e ultrapassagens, situações em que o motor ‘enche’ mais rápido e responde com agilidade. E, o que é mais importante, faz isso com economia de combustível”, explica Nelson Palmério, gerente de powertrain da Ford Caminhões.

O motor ISB 6.7 usa um novo turbo com carcaça e rotor projetados para trabalhar com maior pressão, incluindo válvula de alívio (“wastegate”). Além de proporcionar uma combustão mais homogênea, ele melhora a resposta do motor em retomadas.



**João Pimentel: “O novo Cargo Power 2431 reforça a nossa proposta de trazer produtos inovadores para o mercado”**



**O Cargo Power já vem de fábrica com o sistema de telemetria Fordtrac ativado**

Tem também um filtro de ar com maior capacidade de vazão, de 25 m<sup>3</sup>/min, novos bicos injetores e software eletrônico reprogramado. O sistema de refrigeração foi redimensionado, com novo ventilador e intercooler.

Segundo a Ford, em um teste realizado com os dois principais veículos 6x2 concorrentes o Cargo Power 2431 comprovou suas vantagens tanto em agilidade como em consumo de combustível. O desafio consistiu na rodagem em um percurso de 280 km durante três dias consecutivos. Com um tempo total de viagem de 12h37, o novo caminhão da Ford completou o percurso 30 minutos mais rápido que o segundo colocado e 1 hora à frente do terceiro, registrando um rendimento de 3,40 km/l (contra 3,28 e 3,16 km/l dos concorrentes, respectivamente).

## FOCO NO CLIENTE

O lançamento da linha Cargo Power faz parte do novo posicionamento do negócio da Ford Caminhões com foco em três pilares: produtos potentes, duráveis e inovadores; serviço ágil, de qualidade e com preço justo; e relacionamento com o cliente, para estar sempre junto onde e quando ele precisar.

“Sabemos das dificuldades que os transportadores, assim como outros setores da economia, têm enfrentado para manter o seu negócio em atividade. Felizmente, os

indicadores do setor começam a dar sinais de recuperação e, mais do que nunca, é preciso contar com veículos que tragam o melhor retorno do investimento”, observa o diretor Pimentel.

Segundo o executivo, as mudanças no cenário levaram a uma revisão do crescimento projetado pela marca para a indústria de caminhões em 2018, agora estimado em 43,5%, com um total de 74.000 unidades no ano.

“Esse crescimento está sendo puxado principalmente pelas commodities agrícolas. No segmento de caminhões com chassi rígido, onde a Ford tem atuação mais forte, nossa expectativa é que a indústria tenha um avanço em torno de 22%”, avalia Pimentel.

A Ford sempre foi dona de uma posição de liderança nos segmentos de caminhões semileves e leves – nos quais contou com uma participação de 34,1% e 31,4%, respectivamente, em 2017. Com o lançamento da linha Cargo Power, a marca quer ampliar sua fatia também nos médios e pesados, em que obteve no ano passado a seguinte participação: médios 4x2, 17,2%; médios 6x2, 16,3%; e pesados 6x4, 15,6%.

“Nosso objetivo com o lançamento da linha Cargo Power é conquistar a liderança do segmento 6x2 e atingir uma participação média de 25% nos caminhões com chassi rígido”, completa Guilherme Teles, gerente de marketing da Ford Caminhões. **CTM**

## Segmento vocacional acompanha a reação do mercado em 2018

Com a retomada da economia, o segmento fora de estrada representou 6,5% do mercado total de caminhões no primeiro trimestre; a Volvo lidera no transporte de cana-de-açúcar, com 43% de share na categoria acima de 15 t



**No segmento de cana-de-açúcar, a Volvo lidera o mercado com 43% de participação**

O aumento das vendas no mercado brasileiro de caminhões no primeiro trimestre do ano vai além da retomada dos setores de carga industrializada e agronegócio. De acordo com a Volvo, o segmento de veículos vocacionais, para transporte fora de estrada, também mostra-se favorável nos últimos períodos. O transporte de cana-de-açúcar e madeira apresenta bom desempenho desde o ano passado e espera-se uma recuperação na mineração e na construção nos próximos períodos.

Para fortalecer ainda mais a presença da marca nesse setor a Volvo promoveu em maio o evento "Volvo Extreme", em Mogi

das Cruzes (SP). Participaram cerca de 200 convidados, entre clientes e consultores de negócio de todas as concessionárias da marca na América Latina. Durante o evento, a empresa colocou à disposição dos convidados motorista seus caminhões fora de estrada para testes em duas pistas especialmente preparadas para a finalidade.

"A Volvo sempre se destacou em caminhões vocacionais, com veículos robustos, confiáveis e de alto retorno aos clientes. Mas além de bons produtos este evento tem a finalidade de evidenciar também nossa estrutura de serviços, focada diretamente em assegurar alta disponibilidade física dos

caminhões, algo que conta muito neste segmento", assegura Bernardo Fedalto, diretor comercial de caminhões da Volvo.

O mercado de caminhões vocacionais pode ser dividido em quatro grandes grupos: transporte de cana-de-açúcar, transporte para construção civil, transporte florestal e transporte para mineração. "A Volvo cresceu em quase todos esses segmentos nos primeiros meses deste ano. Se fizemos uma média, praticamente dobramos nosso market share, passando de 15% (2017) para 29% (primeiro trimestre de 2018)", afirma Fedalto.

Entre todos os segmentos, o de maior destaque para a marca Volvo é o de transporte de cana-de-açúcar. "Neste segmento estamos liderando o mercado com 43% de participação. É um segmento em que nos destacamos ao desenvolver produtos especiais para concretizar as expectativas de clientes que exigem alta tecnologia e produtividade em seus caminhões. Como exemplo, temos o VM Canavieiro e mais recentemente o VM Autônomo, que está muito próximo de chegar ao mercado", afirma Jeseniel Valério, gerente comercial de caminhões vocacionais Volvo.

O crescimento da Volvo se explica pela boa oferta de produtos da marca no segmento vocacional. "Temos produtos para suprir desde o segmento de construção (VM) até o transporte muito severo (FMX 540 cv de 250 t), em diferentes configurações de chassi, cabine, motores e eixos de tração", informa Valério. "Desde os pioneiros N10, os caminhões Volvo sempre foram referência no mercado de veículos vocacionais. Com nossa linha atual não é diferente. Nenhuma outra marca consegue





**Nas aplicações muito severas, o FMX de 540 cv garante robustez e eficiência operacional**

associar a tecnologia que oferecemos à robustez, durabilidade e eficiência nesse tipo de operação”, completa.

Outro fator que influencia positivamente o desempenho da Volvo é o posicionamento da marca nos serviços de pós-venda dos veículos vocacionais. “A rotina deste tipo de caminhão raramente permite um deslocamento para revisões e reparos em concessionárias. Por isso, sempre que possível, investimos em atendimento remoto de campo, numa ação conjunta entre a Volvo e as concessionárias, utilizando peças genuínas e mão de obra especializada. Nesses segmentos o controle de todos os custos da operação, como indicadores de tempo

médio entre falhas e tempo médio entre reparos, asseguram que os veículos tenham alta disponibilidade física e o melhor custo operacional do mercado, beneficiando os nossos clientes”, declara Carlos Banzatto, gerente comercial de pós-venda da marca.

## SEGMENTO FLORESTAL

O segmento florestal é um dos mais importantes da economia brasileira, com 7,8 milhões de hectares de florestas plantadas de eucalipto e pinus, consideradas as mais produtivas do mundo. Elas abastecem as indústrias de papel e celulose, painéis reconstituídos, de siderurgia e de produtos

de madeira processada mecanicamente.

Na recente feira Expoforest, realizada no interior de São Paulo, o FMX que a Volvo exibiu é um moderno caminhão da Volvo, que figura na classe dos pesados. Com um motor de 13 litros de até 540 cv, é o veículo otimizado para aplicação florestal, com a potência e o torque corretos para este tipo de trabalho, segundo a empresa. A alta produtividade é um ponto muito importante neste segmento. “Estamos entregando um veículo moderno, com elevada potência e torque. O FMX foi especialmente desenvolvido para o transporte pesado em condições severas”, afirma Bernardo Fedalto.

Com um robusto trem de força e uma avançada cabine ergonomicamente projetada para longas jornadas de trabalho, o FMX tem vários atributos que o tornam ainda mais vocacionado para aplicações florestais. Seu design arrojado, o exterior moderno e grande altura livre do solo contribuem para fazer do FMX o mais completo e mais focado caminhão para trabalhos florestais de todo o mercado, de acordo com a Volvo. “Temos ainda o melhor trem de força, robustez e durabilidade, o que garante mais viagens no período de trabalho”, observa Fedalto.

## I-SHIFT OFF ROAD

O FMX vem equipado com a consagrada caixa de câmbio Volvo I-shift Off Road. Esta caixa tem interior reforçado e softwares específicos para o transporte de madeira e congêneres. A transmissão da Volvo está em sua sexta geração, com características que a tornam a melhor opção em todo o setor de transporte: menor consumo de combustível; trocas mais rápidas de marcha; melhor comportamento do acelerador; mais conforto; opções de marchas super reduzidas; e melhor gerenciamento de torque do motor de 540cv, adaptando-se automaticamente à topografia e se o caminhão está carregado ou vazio. “Com arranques sem igual, novos softwares e maior capacidade, não há melhor indicação para o setor florestal do que a caixa I-Shift”, diz Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

**CTM**



**No “Volvo Extreme”, os convidados puderam testar os caminhões fora de estrada da Volvo**

# A VIDA É UMA LUTA. CHEGOU O CAMINHÃO QUE VAI AJUDAR VOCÊ A VENCER.

NOVO FORD CARGO POWER COM 306 CAVALOS,  
O MAIS POTENTE DA CATEGORIA.

No trânsito, a vida vem primeiro.



A GENTE SABE O PESO QUE VOCÊ CARREGA.

Mais eficiência,  
menos consumo.

Mais viagens  
em menos tempo.

Retomadas mais rápidas,  
ultrapassagens mais seguras.





# 2431 TORRESHIFT



Categoria de caminhões médios e pesados,  
com PBT até 31t e motor diesel até 7.0L.

**2 ANOS**  
DE GARANTIA

**FORD**  
TRAC

**FORD**  
SERVICE

**S.O.S.**  
FORD

**DISK**  
FORD  
0800 703 3873



**CAMINHÕES**

Seu mundo não pode parar



## Grupo Volkswagen prepara capitalização da VW Truck & Bus

Com essa decisão, a companhia terá condições financeiras de bancar o seu crescimento, abrindo novas perspectivas e assegurando garantia de empregos das marcas Volkswagen, MAN e Scania a longo prazo

SONIA MOARES

A Volkswagen Truck & Bus, divisão criada há três anos pelo Grupo Volkswagen que é responsável pelo desenvolvimento e produção de caminhões e ônibus das marcas Volkswagen, MAN e Scania, vai atuar de forma independente no mercado após a transformação com a alteração da sua estrutura legal, que passará de uma sociedade de responsabilidade limitada (Ltda.) a uma sociedade anônima (S.A.)

“A constituição da Volkswagen Truck & Bus em 2015 foi a decisão certa. Hoje as nossas marcas de veículos comerciais trabalham mais estreitamente e com mais sucesso do que antes. A preparação para a capitalização da empresa é um passo lógico nesta evolução bem-sucedida de nossa empresa. Agora estamos prontos para com a capitalização subir de nível”, declarou Andreas Renschler, CEO da

Volkswagen Truck & Bus GmbH.

“É claro que isto não ocorrerá de um dia para o outro. Assim, com o Next Level iniciamos um abrangente projeto, no qual atuam quase 200 colaboradores de todas as nossas marcas em todo o mundo. Como equipe, criaremos condições para poder ter acesso a todas as possibilidades financeiras do mercado de capitais. Assim poderemos financiar importantes investi-



mentos futuros com mais flexibilidade e acelerar o crescimento rentável de nosso negócio com veículos comerciais. Nossos clientes, colaboradores, bem como todo o Grupo Volkswagen tirarão proveito disto de igual maneira”, disse Renschler.

Com o Next Level, a Volkswagen Truck & Bus adotou um projeto para dar continuidade à sua evolução, pelo qual pretende aumentar a maturidade, a eficiência e a capacidade de inovação do grupo. Para isso, estão em foco sete iniciativas: performance das marcas, expansão global, novos modelos de negócios com o desenvolvimento de soluções para o futuro do transporte nas áreas de condução autônoma e mobilidade elétrica, cooperação e sinergias, otimização da estrutura organizacional, adoção de um novo modelo de comunicação e criação de condições técnicas e estruturais para a capacitação da empresa ao mercado de capitais.

“Com a capitalização, criaremos condições para bancar, se necessário, o nosso crescimento e possibilitar novas perspectivas e uma garantia no longo prazo da empregabilidade de nossas marcas MAN e Scania. A intenção de nos tornarmos o campeão mundial não só em termos financeiros, mas também do ponto de vista dos direitos dos trabalhadores da MAN e da Scania, está em primeiro plano e é um entendimento comum entre nós e Andreas Renschler. Aqui se criará uma situação de ganha-ganha para os empregados e a empresa”, disse Bernd Osterloh, presidente geral do conselho de fábrica da Volkswagen AG.

## INICIATIVA

A decisão do Grupo Volkswagen de reunir suas marcas de caminhões e ônibus – MAN, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus – sob o mesmo teto de uma empresa independente: a Volkswagen Truck & Bus GmbH, ocorreu em 2015.

Desde essa época a jovem empresa já realizou importantes progressos com o



estabelecimento de estruturas e posições essenciais na organização.

A cooperação entre as marcas foi sendo pouco a pouco incrementada, com o levantamento das primeiras sinergias. Assim, a Volkswagen Truck & Bus intensificou a cooperação entre as marcas por meio da introdução do Lead Engineering, o que economiza tempo e custos. Por meio do Lead Buying, as marcas perseguem também uma estratégia de comprar em comum 40 componentes, fazendo valer a vantagem de compras de grandes volumes. Além disso, um gerenciamento comum da produção em módulos reduz complexidades e possibilita efeitos de grandeza.

Em meados de 2016, a Volkswagen Truck & Bus adotou a plataforma RIO baseada na nuvem, consolidando os fundamentos de uma forte posição no negócio digital de transportes. O grupo é hoje líder europeu no segmento de caminhões conectados, segundo a empresa. Por meio da aliança estratégica com a Navistar foi possível o ingresso no importante mercado dos Estados Unidos.

A mais recente parceria com a Hino Motors marca a presença do grupo nos mercados asiático e japonês. Em 2017, o segundo ano de operação da empresa, a VWTB conseguiu realizar um volume de vendas de 205 mil veículos. O faturamento chegou a 23,9 bilhões de euros, o que representa um aumento de 11,6 % sobre 2016, e o resultado operacional antes de eventos especiais subiu a 1,7 bilhão de

**Andreas Renschler: “Hoje as nossas marcas de veículos comerciais trabalham mais estreitamente e com mais sucesso do que antes”**

euros, um crescimento de 26,8% sobre o ano anterior, o que corresponde a um rendimento operacional de 6,9%.

## GRUPO

Com sede em Wolfsburg, Alemanha, o Grupo Volkswagen é um dos líderes no mundo e o maior fabricante de automóveis na Europa, com 12 marcas: Volkswagen, Audi, Seat, Škoda, Bentley, Bugatti, Lamborghini, Porsche, Ducati, Volkswagen Vecículos Comerciais, Scania e MAN.

O grupo opera 120 fábricas em 20 países da Europa e em onze países na América, Ásia e África. Mais de 610 mil pessoas do grupo produzem em cada dia útil no mundo quase 42 mil veículos, além de operar na área de serviços automotivos e financeiros ligados à área ou ainda trabalham em outros campos de negócios coligados. Os seus produtos são vendidos em 153 países.

Com seu programa estratégico Together – Strategy 2025, o Grupo Volkswagen abriu caminho para o maior processo de transformação de sua história: a reorientação visando à liderança mundial como fornecedor de mobilidade sustentada.

## VEÍCULOS COMERCIAIS

A Volkswagen Truck & Bus GmbH é uma subsidiária da Volkswagen AG e, com suas marcas MAN, Scania, Volkswagen Caminhões e Ônibus e RIO, figura entre os líderes mundiais do setor de produção de veículos comerciais, com um portfólio que abrange comerciais leves, caminhões e ônibus, produzidos em 31 fábricas em 17 países. Em 2017, as marcas da Volkswagen Truck & Bus venderam 205 mil veículos. Em 31 de dezembro de 2017, empregava em suas marcas 81 mil pessoas em todo o mundo. **CTM**



A compra dos 200 veículos elétricos, ao preço de R\$ 1,5 cada um, será financiada pela BYD, com 20% de entrada e o restante em cinco anos

## Corpus adquire 200 caminhões 100% elétricos da BYD

A empresa receberá os veículos de modo escalonado, com entregas anuais até 2023 e o primeiro lote de 21 veículos chegará ao Brasil em setembro deste ano

SONIA MORAES

A Corpus Saneamento e Obras de Indaiatuba, interior de São Paulo, comprou 200 caminhões 100% elétricos BYD, modelo eT8A, para o serviço de coleta de lixo. O negócio prevê o fornecimento escalonado dos veículos com entregas anuais até 2023. O primeiro lote com 21 veículos chegará ao Brasil em setembro deste ano.

Os veículos, que custam R\$ 1,5 milhão cada, serão financiados pela própria BYD, com 20% do valor como entrada, e o restante em cinco anos.

A compra de 200 veículos faz da Corpus a primeira empresa no mundo ocidental a formar uma grande frota caminhões elétricos para o serviço de coleta e processamento de lixo. Com esses veículos, reforça o seu compromisso com a sustentabilidade e a

preservação ambiental.

Segundo João Paschoalini, diretor operacional da Corpus, a aquisição se deu em virtude do eficiente desempenho alcançado pelo primeiro caminhão 100% elétrico, adquirido em outubro de 2016. “A sustentabilidade e a preservação ambiental estão diretamente ligadas à utilização de fontes de energias renováveis. Ainda mais em uma frota de veículos pesados e para operação comercial”, afirma Paschoalini. “A eletrificação de frotas é o futuro e também inclui o aproveitamento do lixo para gerar energia elétrica, o que colaborará para uma sociedade melhor, mais limpa e saudável.”

Para Carlos Roma, diretor de vendas da BYD do Brasil, a aquisição da Corpus representa um importante marco na história da

indústria automotiva brasileira. “Diferente dos outros fabricantes de todo o mundo que estão colocando agora seus primeiros caminhões 100% elétricos em demonstração em seus clientes, o nosso já está em operação comercial há cinco anos e, no Brasil, desde outubro de 2016, garantindo receita imediata e agregando valor ao cliente em sua atividade”, diz Roma.

“O eT8A é o caminhão de lixo mais silencioso e confortável do mercado. O seu desempenho foi comprovado pelo cliente e superou o dos modelos convencionais a diesel. Possui menor custo total de propriedade (CTP) que os disponíveis no mercado brasileiro e proporciona benefícios diretos ao meio ambiente e para o bem-estar da população”, afirma Roma

CTM



# TRUCKS CONTROL

## Lançamento

CONECTIVIDADE E INTERATIVIDADE NO  
RASTREAMENTO DE CARGA



Tecnologia de Comunicação



**IoT**  
Internet das Coisas

Sistema de Posicionamento Global Comunicação via Satélite Comunicação via GSM Envio de dados por Bluetooth  
 LoRa Rádio Frequência com ID

Comunicação  
Satélite de  
Alta Órbita: **inmarsat**

Equipamento: **ORBCOMM™**

Rastreamento, Conectividade, Interatividade e Comunicação Global  
Trucks Comércio e Tecnologia de Rastreadores e Comunicações Ltda.  
43 3377.5200 • vendas@truckscomercial.com.br



## Vendas de caminhões crescem 57,6% no quadrimestre

Com a retomada dos negócios no mercado interno e o crescimento das exportações, a produção de veículos comerciais aumentou 54,9% e atingiu 33.529 unidades nos primeiros quatro meses do ano, segundo a Anfavea

SONIA MOARES

A melhora nas condições macroeconômicas do país está sustentando o bom desempenho do mercado de caminhões, que começou a reagir no início deste ano. De janeiro a abril o setor acumula vendas de 20.697 veículos, volume 57,6% superior às 13.133 unidades comercializadas no mesmo período de 2017, segundo o balanço divulgado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

A venda mais expressiva no primeiro quadrimestre foi de caminhões pesados, que tiveram uma expansão de 98,7% com 9.298 veículos, ante os 4.680 modelos emplacados de janeiro a abril de 2017.

O volume de semipesados aumentou 38,4%, contabilizando 4.627 caminhões, o de médios cresceu 77,1% com 1.898 veículos, os leves, 22,6% com 3.743 unidades, e os semileves tiveram alta de 14,8% com 1.131 unidades comercializa-

das nos primeiros quatro meses do ano.

Para Antonio Megale, presidente da Anfavea, esse crescimento do setor automotivo advém dos sinais positivos da economia brasileira. "Os resultados comprovam que a indústria automobilística segue acelerando o ritmo, com desempenho melhor a cada mês. Isso é consequência de um cenário macroeconômico favorável, que eleva a confiança de consumidores e investidores. Alguns



fatos confirmam esta aceleração, como o aumento do nível de emprego do setor e as vendas do segmento de caminhões, diretamente ligadas à atividade econômica do país”, disse Megale.

O ritmo das exportações também se mantém positivo com 10.067 caminhões exportados no primeiro quadrimestre deste ano, o que representou um crescimento de 21,1%, em comparação aos 8.313 veículos que foram vendidos no exterior nos quatro meses de 2017.

Na balança comercial da indústria de caminhões o maior peso das exportações foi atribuído aos modelos semipesados que tiveram aumento de 30% com o embarque de 3.771 veículos no primeiro quadrimestre do ano, ante 2.900 modelos exportados em igual período do ano passado.

As exportações de caminhões pesados também foram favoráveis e aumentaram 20,1%, de 2.977 para 3.575 veículos no acumulado de janeiro a abril. Os modelos leves tiveram uma expansão de 17,3%, de 1.731 unidades para 2.030 unidades. Os semileves avançaram 8,1%, de 198 para 214 unidades e os médios apresentaram uma retração de 5,9% nas vendas



**Antonio Megale: “Os resultados comprovam que a indústria automobilística segue acelerando o ritmo”**

## Emplacamentos JANEIRO/ABRIL 2018

MAN	5.811
MERCEDES-BENZ	5.770
VOLVO	2.729
SCANIA	2.465
FORD	2.444
IVECO	783
DAF	555
FCA	103
AGRALE	18
CAOA HYUNDAI	3
INTERNATIONAL	1

externas, de 507 para 477 unidades, segundo a Anfavea.

Em CKD (veículos desmontados) as exportações de caminhões totalizaram 2.569 unidades no acumulado de janeiro a abril, um crescimento de 46,5% em comparação ao mesmo período de 2017, quando os embarques somaram 1.754 veículos.

## PRODUÇÃO

Para apoiar esse crescimento, as montadoras aceleraram o ritmo de produção, alcançando no quadrimestre 33.529 caminhões, volume 54,9% superior aos 21.648 veículos que foram fabricados nos primeiros quatro meses de 2017.

O maior volume de caminhões produzidos no período de janeiro a abril foi de modelos pesados, que somou 15.182 veículos, um crescimento de 93,2% sobre os 7.857 modelos fabricados em igual período do ano passado.

A quantidade de semipesados que saiu da linha de montagem aumentou 33,5% nos quatro meses do ano, totalizando 9.126 veículos, ante 6.837 modelos

fabricados no mesmo período de 2017. Da linha leve o crescimento foi de 47,8% com 6.644 veículos. Os médios tiveram um incremento de 16,7% na produção e atingiu 1.973 unidades, enquanto os semileves tiveram redução de 21,5%, totalizando 604 veículos no primeiro quadrimestre de 2018.

## RANKING

No ranking total de vendas a liderança ficou com a MAN que emplacou 5.811 caminhões no primeiro quadrimestre, registrando um crescimento de 78,5% sobre o mesmo período do ano passado, quando comercializou 3.256 veículos.

A Mercedes-Benz, segunda colocada no mercado, aumentou as suas vendas em 45% nos quatro meses do ano com 5.770 veículos, ante um volume que somou 3.979 unidades no quadrimestre do ano passado. A Volvo vendeu 2.729 caminhões, garantindo um aumento de 87,3% sobre o mesmo período do ano passado, cujo volume vendido totalizou 1.457 unidades, ficando em terceiro lugar no setor.

A Scania garantiu o quarto lugar com a venda de 2.465 caminhões, volume 75,1% maior que no primeiro quadrimestre de 2017, quando contabilizou a venda de 1.408 veículos. A Ford ficou em quinto lugar com 2.444 veículos vendidos no país, quantidade 17,3% superior os quatro meses do ano passado.

Na sequência o espaço foi ocupado pela Iveco que vendeu 783 caminhões, 50,9% a mais que no primeiro quadrimestre de 2017, pela DAF que teve um bom desempenho ao emplacar 555 veículos, alta de 158,1% sobre as 215 unidades vendidas nos quatro meses do ano passado. A FCA comercializou 103 veículos, reduzindo o seu volume em 21,4%, a Agrale diminuiu em 45,5% suas vendas e emplacou 18 modelos, a Caoa Hyundai vendeu três caminhões e a International apenas um veículo no primeiro quadrimestre de 2018. **CTM**

# Iveco amplia a linha de furgões e chassis Daily



Mercado de cargas fracionadas passa a contar com o Daily City 30S13, nas versões chassi cabine e furgão, que tem altura reduzida e facilidade para carga e descarga

Na trilha do modelo Daily 35S14, líder há mais de dez anos no segmento de chassi cabine no mercado brasileiro, a Iveco apresenta a versão 30S13, chassi cabine e furgão, que foi projetada para o transporte de cargas fracionadas, como o e-commerce, comerciantes e empreendedores. “Durante a Fenatran, no ano passado, fizemos a primeira apresentação do produto e, agora, a Daily City já está disponível em nossa rede de concessionárias”, afirma Ricardo Barion, diretor de marketing e vendas da Iveco para a América Latina.

DE acordo com a Iveco, os pontos que fazem da linha Daily sucesso de vendas são a versatilidade, a robustez, por meio da estrutura chassi, economia de combustível e o conforto, que proporciona ao motorista uma direção suave no transporte urbano. “Entramos para a disputa de um novo mercado com o lançamento da Daily City. O produto vem ao encontro do crescimento das cidades, e serve aos empresários de diversos setores que precisam de um veículo

para entrega ou compra de matéria-prima”, diz Barion.

O veículo tem produto bruto total técnico de 3,5 toneladas e livre circulação em grandes cidades por estar na categoria comercial leve, que permite ao motorista a utilização de carteira de habilitação B. O objetivo da marca

é suprir o crescente mercado de distribuição urbana. Barion observa que, até 2030, 90% dos brasileiros irão viver em áreas urbanas, onde 70% do PIB do país é gerado. “O aumento da demanda e do consumo resulta no surgimento de empresas que se ajustam a essa nova realidade”, diz.



**O motor FTP F1A de 2,3 litros do Daily City 30S13 propicia economia de combustível**





**A Daily City 30S13 tem altura reduzida que facilita o acesso do motorista à cabine**



**A expansão do e-commerce mudou a logística de distribuição, com entregas mais flexíveis**

A internet e a conectividade, principalmente por meio de smartphones, impulsionaram o crescimento do comércio eletrônico. Este nicho de mercado cresce, em média, de 15% a 20% ao ano, e trouxe mudanças na logística de distribuição, com entregas mais capilarizadas e flexíveis. “Vamos ampliar nossa participação nesse segmento do transporte e consolidar, ainda mais, a Iveco como referência no mercado de Leves”, completa o executivo.

Conforme a Iveco, a montadora tem a linha mais versátil de veículos comerciais leves, que vai de 3,5 a 7 toneladas de peso

bruto total técnico, nas versões chassi cabine simples, cabine dupla e furgão.

## DAILY CITY 30S13

Fabricada no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), a Daily City 30S13 tem altura reduzida que proporciona maior conforto para o acesso do motorista na cabine. Outro destaque é a facilidade para carga e descarga, o que permite melhor acesso a docas e garagens com limitação de altura.

O modelo é mais leve, com redução da

tara para um aumento da capacidade de carga útil. A potência e o torque se devem ao novo motor F1A de 2,3 litros da FPT Industrial, já consagrado na Europa e mais adequado a ciclos urbanos, que proporciona economia de combustível. O propulsor, que une desempenho e economia de combustível, de até 10%, em comparação com os principais concorrentes, tem 130 cv de potência, e conta com a tecnologia EGR, que dispensa o uso de Arla, segundo a empresa.

A Iveco acrescenta que, se a força está garantida, o conforto recebeu atenção especial. A nova suspensão dianteira, independente com mola transversal de última geração, melhora a dirigibilidade e amplia a sensação de direção de um automóvel. O novo chassi, composto com um novo eixo traseiro da FPT industrial, mais moderno e adequado para a missão de entregas em centros urbanos, auxiliado pelo novo conjunto de suspensão traseira com molas parabólicas e barra

mais moderno e adequado para a missão de entregas em centros urbanos, auxiliado pelo novo conjunto de suspensão traseira com molas parabólicas e barra.

De acordo com a Iveco, a pesar da crise no país, o mercado do segmento de comerciais leves acima da 3,5 toneladas evoluiu de 58 mil veículos em 2016 para 60,4 mil em 2017 e deverá alcançar 80 mil em 2018. “Na nossa visão será de 100 mil a 120 mil nos próximos anos”, comentou Barion. “A sensação de hoje é de uma melhora geral. O mercado estava parado e agora temos dificuldades para entregar o produto. O novo perfil de mercado exige distribuição cada vez mais rápida. Os novos clientes agora querem caminhões menores para fazer as entregas. A linha Daily se encaixa perfeitamente nesse perfil, que consiste em mais entregas, produtos fracionados e e-commerce.

Segundo a fabricante, o modelo é diferente porque é mais urbano, pelo tamanho, ótima manobrabilidade e potência do motor FPT de reduzido consumo de combustível. Para o cliente é o valor agregado que mais lhe interessa, acrescenta a empresa. **CTM**

# Mercedes-Benz oferece serviço especializado para a linha Sprinter

Além de focar no produto, a empresa prepara a rede de concessionários para oferecer um atendimento individualizado aos clientes de furgões vans, com uma equipe técnica diferenciada e com suporte de pós-venda especializado

SONIA MOARES



Com 60 versões, a linha Sprinter é formada pelos modelos 311 CDI Street, 415 CDI e 515 CDI

A Mercedes-Benz começa a colocar em prática novas ações para manter a liderança no mercado de veículos comerciais leves, o qual compete na categoria de large vans (de 3,5 a 5 toneladas) com a linha Sprinter na versão chassi cabine, furgão e van de passageiros.

A estratégia da empresa é oferecer uma especialização cada vez maior no segmento de large vans. Para dar detalhes desse plano, Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil, recebeu a reportagem da revista Transporte Moderno na sede da empresa em São Bernardo do Campo (SP).

“É um projeto que começou a ser desenvolvido há alguns anos e do ano passado para cá resolvemos fortalecer-lo ainda mais”, afirmou o diretor. “Além de focar no produto, a empresa vai preparar a rede de concessionários para oferecer atendimento individualizado aos clientes de vans, colocando à disposição uma equipe técnica

diferenciada e com suporte de pós-venda.”

A empresa também estruturou os centros especializados em vans (Van Center) mantendo no local uma equipe dedicada aos comerciais leves da marca. “Além dos frotistas, estamos dando atenção ao autônomo que tem uma van escolar, um chassi ou um furgão para fazer fretes rápidos nos centros urbanos. São clientes que não têm estrutura de grande empresa, mas precisam de atendimento profissionalizado para saber usar melhor o seu veículo”, disse Ferrarez.

Com 60 versões, a linha Sprinter é formada pelos modelos 311 CDI Street (PBT de 3,5 toneladas), 415 CDI (3,88 toneladas) e 515 CDI (5 toneladas) indicados para empresas de transporte, profissionais autônomos e empreendedores.

Entre as várias ações da empresa para esse segmento está a revisão com preço fixo para todo o Brasil e o Service Care, contrato de manutenção lançado recentemente. “A diferença desse novo plano de manuten-

ção, em relação ao que existe há vários anos, começa pelo preço. Fizemos uma engenharia interna e conseguimos baixar em 40% o valor do serviço, entregando o mesmo portfólio de revisão e manutenção preventiva”, explicou o diretor.

“Esse é o primeiro passo, porque o Service Care não é somente um contrato de manutenção, mas um portfólio de produtos que passará a contar também com conectividade, garantia estendida e outros itens que virão no futuro”, informou Ferrarez.

## PARCERIA

Para auxiliar ainda mais os seus clientes, a Mercedes-Benz mantém parceria com os implementadores, colocando em campo uma equipe de engenheiros para orientar na adaptação dos veículos. “Com essa estratégia de atuação, a empresa busca entender as necessidades dos clientes”, declarou Ferrarez.

Segundo o executivo, a nova postura da Mercedes-Benz já está rendendo frutos. Em 2017 a empresa garantiu a liderança no segmento de comerciais leves, com 36,7% de participação ao vender 6.327 veículos em um mercado que comercializou 17.225 carros, total inferior em 5% a 2016 (18.091).

No acumulado de janeiro a abril de 2018 a fatia da empresa chegou a 37%, com 2.131 veículos emplacados, 14,3% a mais que nos quatro meses de 2017 (1.864). “Isso mostra que é um caminho sólido, pois o indicador quantitativo revela o quanto a empresa está participando desse mercado”, disse Ferrarez.

No mercado total de veículos comerciais





A ampla abertura da porta facilita o acesso da carga ao veículo

leves o segmento de furgões é o mais representativo, com 2.834 veículos vendidos nos quatro meses deste ano, seguido pelas vans de passageiros, com 1.613 unidades e chassis que tiveram 1.315 unidades vendidas.

Neste mercado, que a Mercedes-Benz compete com a linha Sprinter, foi no segmento de vans de passageiros que a montadora obteve a maior participação de mercado (55,5%) no acumulado de janeiro a abril, com 895 veículos vendidos. No segmento de furgões alcançou 32,9%, com 932 carros emplacados, e no de chassis ficou com 23,1% ao vender 304 veículos.

## PREVISÃO

Para 2018, a previsão do diretor da Mercedes-Benz é que o mercado de veículos comerciais leves tenha um crescimento de 15%. De janeiro a abril cresceu 6%. "Esse mercado é surreal. Só não avançou mais porque nem todas as marcas conseguiram atender a demanda. O começo deste ano está uma loucura com grande procura por vans e todos estão correndo para suprir o setor", disse Ferrarez.

Na avaliação do diretor da Mercedes-Benz, o mercado de veículos comerciais leves é muito forte. Em 2013, ano em que havia alto consumo no país, chegou

**Jefferson Ferrarez: "O começo deste ano está uma loucura com grande procura por vans e todos estão correndo para suprir o setor"**

a vender 46.460 veículos. Também foi o setor menos abalado pela crise e vem apresentando bons sinais de recuperação. "Conforme as empresas forem se estruturando, conseguindo suprir a demanda, esse mercado vai crescer. É possível em dois ou três anos chegar ao volume de vendas de 2013", projetou o diretor.

De todo o território brasileiro é nas grandes capitais, como São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e Curitiba, onde há grande concentração urbana, que a demanda de vans está mais aquecida. "Em São Paulo há boa perspectiva de avançar as vendas e com o comércio crescendo vai precisar de mais veículos leves para transportar carga. Temos ainda o e-commerce e as pequenas



## SÉRIE ESPECIAL DA SPRINTER CHEGA NO SEGUNDO SEMESTRE

Com a estratégia de destacar ainda mais a linha Sprinter no mercado brasileiro, a Mercedes-Benz prepara para o segundo semestre o lançamento da edição limitada da van, denominada Golden Edition. Será um carro diferenciado, equipado com um pacote de acessórios e componentes exclusivos. A empresa ainda está definindo quantos veículos terão essa série limitada.

"A estratégia é trazer um produto diferenciado para mostrar que a Mercedes-Benz também valoriza os seus clientes, além da motivação para mexer com aqueles que têm paixão pela marca", afirmou Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil.

empresas de varejo expandindo. Aquecendo a economia, esses segmentos avançam mais rapidamente e passam a demandar os veículos menores para fazer o transporte de mercadorias", disse Ferrarez.

Outro mercado que aquece rapidamente com o crescimento econômico é o de turismo. "E o turismo interno vem ganhando força com a alta do dólar e precisa de vans para transportar as pessoas nos passeios, principalmente no Nordeste, Rio de Janeiro e nas cidades turísticas", comentou.

A relevância que a Sprinter tem para o transporte de passageiros aumenta ainda mais quando a sua aplicação é para o turismo, segundo Ferrarez. "Em algumas cidades do Nordeste a Mercedes-Benz tem 80% de participação porque a van de passageiro da marca é um carro bem conceituado e os clientes não têm receio de pagar mais pelo fato de não ter gasto com manutenção, não quebrar fácil, além de garantir conforto ao motorista e ao usuário", afirmou.

No segmento de veículos transformados a Sprinter tem tido grande procura para ambulância, pois esta requer uma série de equipamentos caríssimos, que em sua maioria custa duas vezes mais que o veículo. "Quem vai investir neste carro escolhe a Sprinter porque tem melhor plataforma, é seguro, possui amplo espaço interno, abertura da porta e rebaixamento do piso que facilitam a colocação de maca", detalhou o diretor da Mercedes-Benz.

**CTM**

# Renault Master tem novo programa de manutenção

O plano inclui a cobertura completa de qualquer desgaste de peças ou serviços de manutenção no veículo, com base em um preço pré-fixado por quilômetro rodado



A Renault anunciou que ampliou seu programa de manutenção, oferecido aos compradores do utilitário Master. A partir de agora, as 300 revendas da marca passam a oferecer o novo plano Renault Manutenção + Fácil Pro que podem ser adquirido pelos interessados no momento da compra do veículo ou em até 90 dias da entrega, desde que antes da primeira revisão.

Este plano assegura a cobertura completa de qualquer desgaste de peças ou serviços de manutenção no veículo, com

base em um preço pré-fixado por quilômetro rodado e, melhor ainda, pode ser previamente contratado e incorporado às parcelas do financiamento.

“Por meio desta solução, tiramos toda a preocupação do gestor para que ele possa se dedicar a transportar pessoas ou produtos. É o programa mais completo do mercado neste segmento, a um custo muito competitivo. A concepção desse produto faz parte do que chamamos de Easy Life, ou seja, soluções para deixar a vida dos nossos clientes sempre mais

fácil”, afirma Alejandro Botero, vice-presidente Comercial da Renault do Brasil.

O Renault Manutenção + Fácil Pro amplia ainda mais as facilidades do programa Revisão + Fácil, que já oferecia a possibilidade de incluir nas parcelas do financiamento o custo das revisões preventivas. Com o novo serviço, o financiamento passa a conter também a manutenção corretiva nas parcelas, com itens como pastilhas de freio, velas, bateria, amortecedor e velas.

O novo programa oferece cinco possibi-



lidades de cobertura, por quilometragem ou período de tempo, com custos variáveis cobrados por quilômetro, como segue:

- 40 mil km ou 12 meses, por R\$ 0,15 por km.
- 60 mil km ou 24 meses, por R\$ 0,14 por km.
- 80 mil km ou 24 meses, por R\$ 0,16 por km.
- 80 mil km ou 36 meses, por R\$ 0,17 por km.
- 100 mil km ou 36 meses, por R\$ 0,17 por km.

Para Alexandre Oliveira, diretor de vendas a empresas da Renault, o Renault Manutenção + Fácil Pro oferece muitas vantagens ao cliente. Ele dá destaque à manutenção da garantia e do bom estado do veículo, a diminuição dos gastos imprevistos e a melhoria do fluxo de caixa da empresa, já que o cliente não desembolsa nada com a manutenção. "Sem contar a valorização do carro na hora da revenda, porque a aquisição do serviço é transferível para um novo comprador. Além da economia, por custar menos que o preço de balcão, tanto nas revisões quanto em peças de desgaste", afirma o executivo que espera expandir ainda mais a oferta dos contratos de manutenção casada com a compra de um veículo zero, que hoje abrangem cerca de 60% dos negócios realizados.

Segundo a Renault as principais vanta-



**Alejandro Botero (ao centro): "A Renault está preparada para o novo cenário"**

gens do Renault Manutenção + Fácil Pro são: manutenção da garantia e do carro em bom estado, evitar gastos imprevistos, melhorar o fluxo de caixa, valorizar a revenda, já que a aquisição do serviço é transferível para um novo comprador, economia, com valores menores que o preço de balcão tanto nas revisões quanto em peças de desgaste.

## MARKET SHARE

Líder de mercado há quatro anos no seu segmento, a Renault Master tem foco principal nas pequenas e médias frotistas, que absorvem 85% das vendas do

modelo, o restante cabendo às grandes frotistas. Segundo Alejandro Botero, vice-presidente comercial da Renault, os planos para o Brasil até 2022 são de ampliação das vendas em 40% e alcançar 50% de cobertura de mercado, além de avançar no segmento de chassi cabine.

Nos últimos quatro anos, o market share da Master evoluiu de 32,6% (início da liderança) em 2014 para 54% em 2015, recuando para 43,1% no ano seguinte, para atingir 50,8% no ano passado, com a projeção de chegar a 52,9% este ano, de acordo com a Renault.

Com as melhorias contínuas no modelo, a potência do motor da Master, a economia de combustível, capacidade de carga de 1.760 quilos e o custo total de operação, além do novo plano Renault Manutenção + Fácil Pro, a empresa espera manter a liderança de mercado e market share acima de 50%. "Apesar dos novos concorrentes no setor, a Renault está preparada para o novo cenário", afirmou Botero.

No mercado mundial, a montadora prevê um crescimento nas vendas de 40% até o ano 2022, com um mix de 47% de vans de passageiros, 40% de furgões e 13% de chassi cabine, com 80% da comercialização voltados para pequenos e médios clientes. **CTM**



**O market share da Master avançou de 32,6% em 2014 para 50,8% no ano passado**

# Caminhões conectados

A Ford Caminhões lança o pacote tecnológico Ford Connect para os veículos da linha Cargo, que chegará ao mercado no último trimestre deste ano

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O Ford Connect poderá ser instalado em todos os caminhões médios, semipesados e pesados da linha Cargo, a partir do modelo 2015**

Durante o evento “Frotas Conectadas”, promovido pela OTM Editora em maio, em São Paulo, a Ford Caminhões anunciou um pacote de tecnologia, conectividade e serviços para modelos da linha Cargo, que estará disponível no mercado no último trimestre de 2018. O Ford Connect inclui central multimídia com tela de sete polegadas e serviço completo de telemetria e rastreamento Fordtrac, além de contrato de manutenção por quilômetro rodado Ford Service. O novo produto busca proporcionar mais produtividade e segurança do transportador.

Segundo o diretor nacional de vendas, marketing e serviços da Ford Caminhões, Oswaldo Ramos, a montadora procura desenvolver um ecossistema conectado. “A realidade brasileira não é favorável: empresas e caminhoneiros autônomos

estão sem dinheiro para renovar a frota. Houve uma grande queda no mercado de caminhões, que começa a dar sinais de recuperação. A falta de segurança é outro problema, e o setor precisa conviver com acidentes e roubos. Nesse contexto, a tecnologia é fundamental para dar mais rentabilidade às operações e proporcionar mais segurança”, afirma.

Ramos destaca que as empresas passam por dificuldades financeiras e ainda precisam arcar com grandes responsabilidades civis e trabalhistas, enquanto que os caminhoneiros autônomos trabalham com veículos de baixa tecnologia. “Além disso, a indústria foi severamente impactada pelo cenário econômico. Para enfrentar esse cenário complexo, a Ford desenvolveu um projeto que evolui com o tempo, com foco em soluções voltadas para aumentar a das

frotas, reduzindo custos com manutenção e acidentes”, explica.

O pacote Ford Connect poderá ser instalado em todos os caminhões médios, semipesados e pesados da linha Cargo, a partir do modelo 2015. De acordo com o fabricante, a central multimídia com tela sensível ao toque de sete polegadas é a primeira para caminhões no Brasil a oferecer conexão com Android Auto e Apple CarPlay, além de ser equipada com rádio AM e FM, entrada USB, Bluetooth, comando de voz para celular e acesso a aplicativos como o Waze, o mais usado para navegação no Brasil, e o TruckPad, app que conecta caminhoneiros a fretes de transportadoras, indústria e embarcadores.

Ramos lembra que a grande maioria dos caminhoneiros, cerca de 90%, tem smartphone Android, por isso o sistema multi-



mídia será de grande utilidade para esses profissionais. “Engana-se quem acha que os motoristas não estão em sintonia com a tecnologia ou que não têm capacidade para lidar com inovações. Por isso, dispor de uma central multimídia compatível com esse sistema é fundamental para o seu dia a dia. O Ford Connect dará acesso também a aplicativos mais usados pelos condutores”, informa.

O serviço de rastreamento e telemetria Fordtrac inclui diversas funções de produtividade e segurança, com acompanhamento online em tempo integral das operações do veículo por uma equipe dedicada. Além de bloqueio eletrônico e serviço de pronta resposta em caso de roubo, a solução conta com leitura de códigos de falha em tempo real que permite atuar de forma preventiva em qualquer problema para manter o veículo em serviço, com suporte dos distribuidores e da engenharia da Ford. “O diagnóstico remoto feito por profissionais especializados da marca e o acompanhamento em tempo real são novidades que trazem ganhos significativos”, afirma Ramos.

O contrato de serviços Ford Service inclui manutenção preventiva, peças de desgaste e manutenção corretiva do caminhão, cobrada com base na quilometragem rodada, de acordo com o perfil de operação e uso do cliente. Suas principais vantagens são a previsibilidade no custo de manutenção e a garantia de ter o caminhão sempre rodando. “O cliente paga somente pelo que roda, com a segurança de ter o caminhão sempre pronto para o trabalho”, diz Ramos. “Como se sabe, caminhão com manutenção bem feita não quebra, não fica parado e não dá prejuízo. O valor de manutenção é justo e previsível. É o primeiro caminhão do mercado com Android Auto e monitoramento online”, diz Ramos.

## FUTURO

O pacote Ford Connect é o primeiro produto a chegar ao mercado a partir do Cargo Connect, caminhão conectado



**Oswaldo Ramos: “A tecnologia é fundamental para dar mais rentabilidade às operações e proporcionar mais segurança”**

apresentado pela Ford na 21ª Fenatran, em 2017, para demonstração de novas tecnologias. O protótipo foi desenvolvido pela Ford no Brasil em parceria com a Bosch, Autotrak, Cummins e Eaton, e apoio do Instituto Parar, tendo como base um caminhão Cargo 8x2 com transmissão automatizada. “O Ford Connect é o primeiro passo para avançarmos em direção a esse veículo do futuro”, observa Ramos.

Para Flávio Costa, gerente de marketing estratégico América do Sul da Ford Caminhões, novidades como os veículos autônomos e compartilhados, irão chegar de forma gradativa no Brasil, enquanto as tecnologias voltadas para produtividade e segurança irão evoluir bastante, principalmente nos próximos três anos. “O mercado brasileiro irá se adaptar às mudanças, que são fundamentais para melhorar o transporte de cargas. Há uma série de tendências que estão chegando ao país, que irão contribuir para evitar acidentes e melhorar o desempenho dos motoristas. As prioridades, em termos de tecnologia, serão dadas pela necessidade dos clientes”, acredita.

Entre outros recursos que também serão oferecidos futuramente pela marca,

o Cargo Connect é equipado com sistema autônomo de frenagem, capaz de evitar ou atenuar consideravelmente o impacto de colisões traseiras. Por meio de radar e câmera, ao detectar um obstáculo à frente ele prepara o veículo para uma frenagem de emergência e alerta o motorista e, caso necessário, faz uma frenagem parcial ou autônoma de emergência. O alerta de ponto cego, por meio de dois radares instalados um em cada lado do para-choque dianteiro, monitora continuamente as áreas no ponto cego do motorista, auxiliando nas mudanças de faixa, alertando sobre potenciais perigos ao acionar o pisca.

Com o auxílio de um radar que monitora a área à frente do veículo, o sistema de piloto automático permite programar uma velocidade constante, ajustada ao fluxo do trânsito e mantendo uma distância predefinida do carro à frente. Ao identificar um veículo à frente, desacelera ou aplica uma frenagem suave para ajustar a velocidade. Por meio de um software que analisa constantemente o comportamento do motorista, o sistema é capaz de detectar se ele está com sonolência e emite um sinal visual e sonoro para fazer uma parada de descanso. Essa solução pode ser complementada com o recurso do Boné de Alerta, uma inovação desenvolvida pela Ford.

O protótipo conta ainda com gerenciamento inteligente de carga, sistema de leitura de placas de trânsito, ajuste automático de torque e potência, sistema de diagnóstico preventivo e um aplicativo que mede o desempenho do motorista. “Em um primeiro momento, todas essas tecnologias são importantes para evitar colisões, atropelamentos e multas. E ainda são importantes para acompanhar o desempenho dos motoristas, detectando quais quebram as regras e quais dirigem de acordo com a orientação da empresa e a legislação. O sistema de pesagem, por exemplo, pode ajudar o transportador a dispor melhor a carga transportada, além de evitar as penalidades por excesso de peso”, completa Costa.

**CTM**



## Setor apresenta expansão de 59,3% até abril

Balanço da Anfir mostra que a indústria de implementos rodoviários começa a se recuperar, após período de grandes dificuldades; Norberto Fabris passa a presidir a entidade

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A indústria de implementos rodoviários registrou crescimento de 59,3% nos primeiros quatro meses do ano. De janeiro a abril, foram emplacados 24,5 mil produtos, enquanto no mesmo período do ano passado foram 15,4 mil. “Esses números indicam que a retomada segue em seu curso e a indústria poderá recuperar ainda este ano uma parte de suas perdas acumuladas”, afirma Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir). O segmento de reboques e semirreboques apresentou emplacamentos de 12,1 mil produtos nos primeiros quatro meses de 2018, o que representa crescimento de 83,8% sobre o mesmo período de 2017 quando o resultado foi de 6,6 mil implementos.

No setor de carroceria sobre chassis, a variação positiva foi de 41,1%. De janeiro a abril, foram 12,4 mil emplacamentos, ante

8,8 mil produtos vendidos no mesmo período do ano passado. “O reaquecimento lento da atividade econômica nos centros urbanos tem reduzido a velocidade de recuperação do segmento leve (carroceria sobre chassis)”, analisa Mario Rinaldi, diretor executivo da Anfir. Fabris também acredita na recuperação do segmento de leves. “Quando o setor de distribuição se recuperar, deverá haver um aquecimento desse segmento. Devemos lembrar que o comércio sofreu muito com a crise econômica, mas a tendência é que haja recuperação, principalmente devido ao fortalecimento do e-commerce, que ainda tem muito espaço para se expandir no Brasil. O setor de semirreboques e reboques tem sido mais forte, mas o mercado de leves deve melhorar ainda em 2018”, diz.

Fabris, que assumiu a presidência da Anfir recentemente, destaca que os resultados, embora positivos, devem ser vistos com

cautela. “São números muito bons, que nos entusiasma bastante porque mostram um início de retomada. Entretanto, é preciso levar em conta que a base de comparação é muito baixa porque houve uma retração significativa da produção e das vendas no nosso setor”, explica Fabris. “É normal que tenhamos índices percentuais altos, mas o mercado encolheu bastante e não retomamos os níveis de produção anteriores à crise”, afirma.

De acordo com levantamento da entidade, as quatro quedas sucessivas resultaram em perdas que correspondem a cerca de dois terços do mercado doméstico considerando o total apurado em 2013. Na ocasião, o volume de emplacamentos chegou a 177,8 mil implementos, enquanto no ano passado o total entregue ao mercado foi de 60,4 mil unidades. “Foram tempos muito difíceis e que estão sendo superados aos poucos



porque toda queda é rápida assim como toda retomada é lenta”, comenta. Nas comparações entre os períodos, o quadro de queda é o seguinte: quando se avalia 2017 em relação a 2016, o recuo foi de 2,4%; se a comparação for entre 2016 e 2015, a retração foi de 29,8%; considerando 2015 em relação a 2014, o recuo foi de 44,7%; e 2014 sobre 2013, a queda chegou a 10,2%.

Fabris lembra que alguns fatores foram decisivos para os números positivos deste primeiro quadrimestre do ano, em especial a safra de grãos e a produção canavieira. “A produção agrícola puxou o mercado e teve reflexos benéficos no setor”, acredita. Para 2018, a expectativa é atingir um incremento de 25% a 30% em relação a 2017. “É muito difícil fazer previsões. Não sabemos o que irá acontecer no campo político e econômico. É um ano de eleições e de Copa do Mundo, o que pode comprometer a tendência de recuperação. Já sabemos que o crescimento do PIB deve ficar abaixo do que havia sido anunciado pelo governo, mas nosso setor deve ter crescimento”, diz.

Outro fator que tem influência no mercado de implementos, e na indústria, em geral, é o preço da moeda estadunidense. “O dólar tem subido acima do esperado, o que aumenta determinados custos de produção. Por outro lado, favorece as exportações”, afirma. A Anfir tem uma parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) para desenvolver as exportações do setor, que foi renovada por mais dois anos. As duas entidades realizaram rodadas de negócios com empresários dos principais mercados latino-americanos e também visitas de fabricantes brasileiros a diversos países.

## FUTURO

Na opinião de Fabris, essa estratégia de buscar fortalecer as exportações foi bastante acertada, principalmente no período de retração significativa do mercado doméstico, como ocorreu nos últimos três



**Norberto Fabris: “A indústria poderá recuperar ainda este ano uma parte de suas perdas acumuladas”**

Apex e as rodadas de negócios”, enfatiza.

Outras questões que são consideradas fundamentais pelos fabricantes de implementos se referem às melhorias das condições de financiamento, em um contexto de redução de crédito. “Vamos buscar melhores condições de financiamento. O BNDES sempre foi muito importante para o setor, mas hoje a instituição vive uma realidade de limitação do crédito concedido ao empresariado nacional. Esperamos que haja um retorno das condições que havia anteriormente. O setor necessita de investimentos”, diz. Quanto à legislação vigente, o novo presidente lembra o trabalho do comitê técnico de segurança da Anfir, que tem garantido avanços nesse aspecto. “Temos uma equipe muito boa que atua nesse campo. Vamos manter essa linha de trabalho”, reforça.

Nos seis anos em que presidiu a Anfir, Alcides Braga teve como linhas principais de atuação a defesa do papel do BNDES como banco de fomento e parceiro da indústria e a busca de medidas de incentivo à produção industrial, além da criação de oportunidades de negócios, inclusive no mercado externo. A administração anterior conseguiu alguns avanços importantes como a alteração no Programa de Sustentação do Investimento (PSI), com parte financiável em 90% para as grandes empresas e 100% para as pequenas e médias, com ampliação do prazo de 96 para 120 meses.

Outras conquistas foram: inclusão do setor no programa Procaminhoneiro; adesão ao programa Mais Alimentos do Pronaf do Ministério do Desenvolvimento Agrário e ao programa de renovação de frota do BNDES, com ampliação da parcela financiável no PSI; leasing no Procaminhoneiro para autônomos; assinatura do termo de cooperação técnica com o ministério; convênio com a Apex-Brasil para a ampliação de exportações, além do refinanciamento de dívidas dentro do PSI e a linha de financiamento com a Caixa Econômica Federal. **CTM**

# Randon inaugura fábrica em Araraquara

Com aportes financeiros de R\$ 100 milhões, a unidade industrial irá produzir vagões e semirreboques canavieiros

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Randon Araraquara está num polo de alta demanda por produtos para o setor do agronegócio**

A Randon Implementos inaugurou oficialmente, no final de março, as instalações da sua unidade industrial em Araraquara, no interior paulista. Com uma capacidade de produção para até duas mil unidades por ano de semirreboques e vagões ferroviários, a empresa busca atender, nesta primeira etapa, à demanda de produtos característicos da região sudeste do país, utilizados no cultivo da cana-de-açúcar, no transporte de cargas industrializadas, que se beneficiam da infraestrutura rodoferrviária existente. A nova unidade fabril recebeu investimentos de R\$ 100 milhões, sendo que 60% do montante é proveniente do BNDES.

O projeto de expansão começou em 2012, e teve prosseguimento com o lançamento da pedra fundamental que ocorreu em outubro de 2014. O empreendimento soma 122 hectares, dos quais 25 mil metros quadrados são ocupados pela fábrica, área administrativa e apoio. “Essa unidade é diferente do modelo das outras plantas do grupo”, afirma David Abramo Randon, diretor presidente das Empresas Randon. Além da sede em Caxias do Sul, a empresa tem

unidades industriais em Chapecó, em Santa Catarina; na cidade de Rosário, província de Santa Fé, na Argentina; e em Callao, região metropolitana de Lima, Peru.

Para o COO Montadoras, Alexandre Gazzi, um dos diferenciais do local é a agilidade permitida pela logística privilegiada. “A Randon Araraquara está num polo de grande demanda por produtos voltados ao setor do agronegócio, como os semirreboques canavieiros e os vagões ferroviários. Estamos mais perto de nossos clientes, bem como de fornecedores, contando com excelente infraestrutura de estradas e ferrovias, o que nos permite negócios e entregas mais rápidas,” afirma.

Gazzi destaca que quando o projeto teve início o mercado estava em alta. “Na época, o ambiente era muito favorável, mas depois houve uma retração nas vendas do setor. O mercado hoje é praticamente metade do que era em 2012. Assim, o empreendimento ficou 18 meses parado e em 2014 retomamos as obras. Aproveitamos para reestruturar as fábricas, buscando mais produtividade e eficiência. E agora estamos

inaugurando essa unidade”, conta.

A linha de semirreboques é a primeira linha de produtos implantada na unidade Araraquara. O implemento foi desenvolvido para o transporte de cana-de-açúcar picada, para atender à cadeia produtiva da região sudeste. O mix de produtos para o segmento ferroviário conta com os modelos hopper, gôndola, tanque, carga geral, plataforma, sider e telescópico. “Esperamos que as concessões do setor ferroviário se antecipem para aquecer o mercado”, diz Gazzi.

O mercado nacional de vagões ferroviários deve ser de duas mil unidades em 2018, sendo que a Randon deve produzir 800 implementos. A unidade fabril Randon Implementos em Araraquara foi planejada para atender ao plano de crescimento da empresa. Entre as alternativas analisadas para a instalação da planta, o município de Araraquara foi escolhido por suas vantagens competitivas, com destaque a sua condição de infraestrutura atrativa, por ser um polo ferroviário e canavieiro, pela qualidade da mão de obra e pela ação integrada com os agentes estaduais e municipais.

A fábrica conta com duas cabines de pintura com sistema de filtragem a seco e tecnologia de processamento mono-coat, trazendo mais qualidade ao acabamento final dos produtos e respeito ao meio ambiente. A logística interna utilizará rebocadores elétricos com sistema tigger train, permitindo a movimentação de part numbers sem que a sua descarga dependa da utilização de outros equipamentos. Seguindo as tendências tecnológicas no acompanhamento de produção, a infraestrutura da unidade está preparada para os sistemas e processos que integram os conceitos da Indústria 4.0.

**CTM**



# SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2018



**CONSTRUINDO  
HOJE O NOVO  
AMANHÃ:**

Contribuições do  
transporte público para  
a mobilidade urbana.

## LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte

31 JUL — 02 AGO — 2018

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP

Iniciativa



Organização



Apoio



# Mercedes-Benz lidera as vendas de extrapesados

No primeiro quadrimestre do ano, a empresa emplacou 2.780 caminhões, quantidade 107% superior aos 1.343 veículos vendidos no acumulado de janeiro a abril de 2017, e ficou com 27,6% de participação de mercado

SONIA MOARES



*O crescimento das vendas do Actros está relacionado ao avanço do agronegócio, da logística e do transporte de combustíveis*

No segmento de extrapesados, que teve maior peso na produção da indústria de caminhões no primeiro quadrimestre, a Mercedes-Benz liderou as vendas no Brasil e obteve 27,6% de participação de mercado com 2.780 veículos emplacados, volume 107% superior aos 1.343 veículos vendidos no acumulado de janeiro a abril de 2017.

Do total de veículos comercializados nos quatro meses do ano, 1.805 unidades são de caminhões extrapesados rodoviários e 975 de modelos fora de estrada. "Registramos um excelente crescimento

de cerca de 300% nos emplacamentos de rodoviários, com aumento de volume de vendas nos subsegmentos 4x2, 6x2 e 6x4. Ou seja, estamos cada vez mais competitivos no mercado", afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças & serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

Entre os veículos da marca o Actros 2651 6x4 foi o extrapesado mais vendido pela empresa no primeiro quadrimestre de 2018, com 652 unidades emplacadas, cerca de 360% a mais em comparação

com o resultado do mesmo período de 2017. O sucesso do Actros, segundo Leoncini, está relacionado ao crescimento do agronegócio, da logística, do transporte de combustíveis e gases. Essa linha de caminhões conta com a ativação de fábrica do Fleetboard para todas as versões rodoviárias, o que contribui para o seu aumento de vendas.

O Axor 3344 6x4 é o segundo extrapesado mais vendido pela empresa em 2018. São 561 unidades emplacadas entre janeiro e abril, o que reforça a



## OURO VERDE ADQUIRE 140 MODELOS EXTRAPESADOS AXOR

No segmento de extrapesados a Mercedes-Benz fechou recentemente um novo contrato de venda. Desta vez foram 140 caminhões Axor 3344 6x4 off-road adquiridos pela Ouro Verde, uma das maiores prestadoras de serviços de terceirização de veículos leves, máquinas e equipamentos do Brasil. Do total, 40 unidades foram negociadas durante a Agrishow, maior evento do agronegócio na América Latina.

Os novos caminhões adquiridos pela empresa são para renovação e ampliação da frota. "O Axor 3344 satisfaz plenamente as nossas demandas de produtividade, disponibilidade e custos operacionais, tanto é que temos aproximadamente 500 unidades deste modelo em nossa frota", informa Karlis Krukalis, diretor presidente da Ouro Verde, cliente da Mercedes-Benz desde a fundação da empresa, há 45 anos.

Os caminhões Axor 3344, nas versões cavalo mecânico e plataforma, são utilizados pela Ouro Verde principalmente para operações fora de estrada na produção de cana-de-açúcar e etanol, além de mineração e florestal. "Desde o segundo semestre do ano passado, estes setores vêm crescendo sistematicamente, dando sinais sólidos de recuperação, o que nos deixa animados", afirma Karlis. "E como eu sou um otimista não deixo de renovar a frota, independentemente do contexto econômico. A aquisição desses 140 novos Axor é um exemplo disso. Somos clientes da Mercedes-Benz desde sempre e a renovação faz parte de uma programação regular anual."

Para Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças & serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, essa nova venda para a Ouro Verde reforça a presença da marca na frota do



**A Ouro Verde tem 500 modelos Mercedes-Benz Axor 3344 na sua frota de 2 mil caminhões**

cliente, que é uma referência nacional em sua área de atuação, com importante operação no setor do agronegócio. "Portanto, a predileção da empresa pelo Axor 3344 demonstra novamente a expressiva aprovação do nosso extrapesado para operações fora de estrada, segmento no qual é um destaque em vendas no mercado brasileiro", comenta Leoncini.

O presidente da Ouro Verde aponta os principais pontos que levam sua empresa a manter alta preferência pelo extrapesado. "O Axor 3344 é robusto e resistente, evoluiu muito em consumo de combustível e quase não dá manutenção", diz Karlis. "E se você é zeloso com a manutenção preventiva, o caminhão não te deixa na mão. Além disso, o Axor 3344 tem um valor de revenda muito bom e uma ótima aceitação. Isso é muito importante para nós na hora da renovação da frota."

Mais da metade das 140 unidades do Axor 3344 foi adquirida por meio de financiamento do Banco Mercedes-Benz. "Assim como temos um ótimo relacionamento com a fábrica, também somos muito bem atendidos pelo banco da marca",

afirma Karlis. "Eles são ágeis, atenciosos e suprem as nossas necessidades nas ocasiões em que optamos pelo financiamento, nos apresentando as modalidades mais atrativas a cada negociação."

A Ouro Verde tem hoje 2.000 caminhões que também são utilizados em operações rodoviárias, como logística, transporte e serviço urbano, e aproximadamente metade da frota é da marca Mercedes-Benz. "Gostamos muito de trabalhar com a Mercedes-Benz, da equipe operacional ao presidente. A gente se sente em casa. Por isso, a compra dos seus caminhões é uma consequência disso tudo", destaca Karlis.

Como todo extrapesado Axor, o caminhão 3344 para operações fora de estrada – disponível nas versões cavalo mecânico, plataforma e basculante – é reconhecido no mercado pela excelente relação custo-benefício, segundo Leoncini. "O modelo proporciona aos clientes um reduzido custo operacional, robustez, resistência, alta produtividade e disponibilidade para as severas aplicações off-road, como as da Ouro Verde."

liderança da Mercedes-Benz no segmento de extrapesados off-road, com mais de 52% de participação de mercado.

Incluindo todos os segmentos a Mercedes-Benz vendeu no mercado brasileiro

entre janeiro e abril 5.463 caminhões, o que corresponde a 51% de aumento em comparação com as 3.618 unidades vendidas nos quatro primeiros meses de 2017. "O êxito de vendas de extra-

pesados é mais um sinal da retomada da economia do país", declara Leoncini. "Isso contribui de forma muito importante para o nosso resultado como um todo no mercado brasileiro."

**CTM**

# Automação, conectividade e eletromobilidade no transporte

A Volvo promoveu, durante a escala da regata mundial Volvo Ocean Race em Itajaí (SC), o encontro com especialistas em inovação para debater as tendências que determinam as tecnologias do presente e do futuro do transporte

“Os efeitos climáticos, o crescimento da população mundial e a demanda por mais segurança são fatores determinantes para todo o desenvolvimento tecnológico da indústria automotiva, especialmente em veículos comerciais”. É o que afirma Lars Terling, vice-presidente global da Volvo Trucks, um dos painelistas do Seminário “Tendências Futuras e Inovação”, promovido em Itajaí (SC), durante a parada no Brasil da Volvo Ocean Race, regata de volta ao mundo patrocinada pela marca. Além do executivo sueco, participaram do debate também Alan Holzmann, diretor de planejamento estratégico de caminhões da Volvo Trucks na América Latina e Massami Murakami, diretor de engenharia e suporte a vendas da Volvo CE Latin América.

## AUTOMAÇÃO

Veículos autônomos vêm sendo desenvolvidos em todos os segmentos da indústria automotiva, como protótipos ou até em pequena escala comercial, no caso de automóveis. Lars Terling entende que no segmento de caminhões o cenário é diferente. “Acreditamos que veículos autônomos serão gradativamente introduzidos em aplicações muito específicas, em áreas confinadas, sem trânsito regular. São operações de transporte muito repetitivas, em que a produtividade dos motoristas é constantemente desafiada por uma rotina

**“Lars Terling: Acreditamos que veículos autônomos serão gradativamente introduzidos em aplicações muito específicas”**

extenuante. Nesses casos, caminhões autônomos ajudam muito a manter a condução uniforme por muito mais tempo, com menos cansaço, aumentando inclusive a segurança”, assegura o especialista.

A Volvo já colocou veículos em operações reais desse tipo, como numa mineração subterrânea em Boliden (Suécia) e na colheita de cana-de-açúcar em Maringá (Brasil). “É importante destacar que os autônomos que já temos não abrem mão do importante papel do motorista. Ao contrário: eles continuam sempre atrás do volante e têm sua atuação facilitada pela tecnologia, que garante mais precisão e produtividade”, afirma Terling.

## CONECTIVIDADE

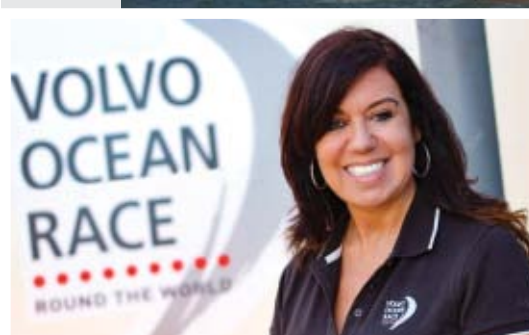
Em relação à conectividade, também já há inúmeros sistemas que permitem fazer a gestão remota de frotas. Desde o rastreamento via satélite para segurança da carga dos caminhões, até sofisticados sistemas capazes de interagir remotamente com os veículos, atuando sobre sua aceleração, são muitos os exemplos. No momento, é crescente a demanda pela gestão remota, com sistemas que trazem, em tempo real, dados sobre geolocalização e deslocamento de cada veículo de uma frota. Com isso os transportadores conseguem ter dados confiáveis para compartilhar com os embarcadores, assegurando grande produtividade logística.

Há também sistemas que vão além e, por meio de telemática avançada, permitem monitorar o desempenho de cada motorista e traçar indicadores para melhoria. É o caso do Volvo Dynafleet, que permite aos transportadores fazer análises comparativas e mapear oportunidades de melhoria para cada condutor de forma individualizada. Associa-





# Volvo Ocean Race é marcada por desafios extremos



**Solange Fusco: mais uma vez, Itajaí deve ter público recorde da competição em todo o mundo**

a maior competição da vela internacional. “Temos orgulho de ter trazido a Volvo Ocean Race novamente para Itajaí. A cidade é um polo náutico importante e tem se superado a cada edição, com eventos cada vez mais profissionais e bem estruturados. Nesse ano, a expectativa é receber cerca de 400 mil espectadores, o que deve ser, mais uma vez, o público recorde da competição em todo o mundo”, afirma Solange Fusco, diretora de Comunicação do Grupo Volvo na América Latina.

Para a edição 2018 da Volvo Ocean Race em Itajaí, a Volvo disponibilizou dois ônibus

híbridos, que combinam motores elétricos e diesel, para o transporte gratuito de estudantes das escolas públicas, turistas e do público em geral para a Vila da Regata.

Patrocinada pela Volvo, o evento, que nasceu em 1973 como Whitbread Race, teve seus direitos adquiridos pela Volvo em 1998 e é hoje a maior plataforma de marketing global da marca sueca. Aliando sustentabilidade e respeito ao meio ambiente, alta tecnologia, trabalho em equipe, organização, desenvolvimento e inovação permanentes, a prova de volta ao mundo representa muito mais que uma simples plataforma de comunicação para a Volvo: é um legado em que a marca acredita e investe.

do a um treinamento personalizado para contornar as deficiências de cada motorista, há casos de empresas que tiveram reduções significativas em seus custos operacionais, devido à economia de combustível, prolongamento da vida útil de componentes dos veículos e até mesmo redução de acidentes.

O Grupo Volvo é um dos fabricantes mais atuantes no segmento da conectividade, com mais de 600 mil veículos comerciais conectados em todo o mundo, entre caminhões, ônibus e equipamentos de construção.

## ELETROMOBILIDADE

A Volvo acaba de apresentar na Europa seu novo caminhão elétrico para entregas

urbanas. Projetado especialmente com foco em operações noturnas, o novo FL Electric é extremamente silencioso e eficiente, podendo rodar até 300 km com uma única recarga. As vendas no continente europeu estão previstas para o próximo ano.

Outro bom exemplo da Volvo é a sólida presença em ônibus híbridos e elétricos. Desde 2010, a marca já entregou mais de 4.000 veículos deste tipo para diversas cidades de países como Inglaterra, Suécia, Noruega, Brasil, Colômbia e outros países.

É consenso entre os fabricantes de veículos comerciais que os motores diesel continuarão em franco desenvolvimento,

cada vez menos poluentes e mais econômicos. Eles permanecerão por muitos anos representando uma parcela importante do trem de força dos caminhões, ônibus e equipamentos de construção. Mas é certo também que a eletrificação destes mesmos veículos continuará em rápida ascensão.

O fato é que automação, conectividade e eletromobidade já não podem mais ser consideradas tendências, visto que toda a indústria automotiva já deu muitos passos neste rumo. O que ainda diferencia as marcas é o nível de aprofundamento e desenvolvimento. “Na Volvo estamos empenhados em liderar o desenvolvimento nessas áreas”, reforça Lars Terling. **CTM**

# Brasil contribui com 80% aos resultados da Bosch na América Latina

No ano fiscal de 2017 as vendas do Grupo Bosch totalizaram R\$ 6,1 bilhões na região, o que representou um crescimento de 7% em comparação ao registrado em 2016

SONIA MOARES



## América Latina continua a ser uma região estratégica para a companhia

Com um resultado de R\$ 4,9 bilhões, dos quais 28% foram provenientes das exportações, as operações do Brasil garantiram uma participação de 80% nas vendas do Grupo Bosch na América Latina que totalizaram R\$ 6,1 bilhões no ano fiscal de 2017.

Esse resultado, que inclui as exportações e as vendas das empresas coligadas, representou um aumento de 7% em comparação a 2016. "A América Latina continua a ser uma região estratégica para a Bosch e o nosso desempenho positivo reforça isso", afirma Besalier Botelho, presidente da Robert Bosch América Latina.

Em 2017 o setor de soluções para mobilidade foi positivamente impactado pelo crescimento significativo da produção de veículos no Brasil e na Argentina. Da mesma forma, os negócios de bens de consumo, tecnologia industrial, energia e tecnologia predial também contribuíram para o bom desenvolvimento do Grupo

Bosch na região.

Os mercados latino americano, norte americano e europeu foram os principais destinos dos produtos fabricados pela Bosch na região em 2017. Para o ano em curso, o Grupo Bosch espera um crescimento estável. "No primeiro trimestre de 2018, as vendas na América Latina



continuam a mostrar um desenvolvimento sustentável e a Bosch permanece como uma das principais fornecedoras de soluções em eficiência energética e segurança, especialmente para o setor da mobilidade", declara Botelho. "Nós antecipamos uma demanda crescente por nossos produtos e serviços especialmente nos mercados da mobilidade, construção, agronegócios e mineração".

A Bosch encerrou 2017 com cerca de 10 mil colaboradores na América Latina, dos quais 8.300 estão no Brasil. Para 2018, a empresa espera que este quadro permaneça estável.

## DEMANDAS

A demanda por soluções de Internet das Coisas (IoT) na América Latina também está aumentando. "Estamos expandindo os nossos negócios baseados em soluções inteligentes especialmente para as áreas de agronegócios, mineração e para a indústria", afirma Botelho.

A Bosch tem investido em soluções de retrofit para possibilitar que o setor industrial brasileiro conecte suas máquinas de forma mais rápida e econômica. Em média, as máquinas no Brasil estão em operação há 17 anos, o que significa que não estão preparadas para a conectividade.

Entretanto, com os sensores Bosch, um software correto e um gateway de internet, é possível trazer a conectividade para as linhas de produção já existentes, incluindo soluções como manutenção

**Volkmar Denner: "Existe um futuro para o diesel"**



preditiva, monitoramento das condições e comunicação máquina a máquina. “Nossa solução I4.0 retrofit permite aumentar a capacidade de utilização em mais de 10%, enquanto reduz para quase a metade os custos de manutenção, inspeção de máquinas e de peças produzidas”, enfatiza Botelho.

## MINA CONECTADA

Os maiores desafios que a indústria de mineração terá nos próximos anos, segundo a companhia, estão ligados à segurança, melhoria da produtividade, redução de custos operacionais e aumento da eficiência energética. Com isso, a Bosch quer agregar valor à cadeia produtiva da mina por meio da interconectividade de objetos, dispositivos, serviços e maquinários, que permitirão o gerenciamento automatizado, preditivo e preventivo de toda a operação.

Um exemplo que a empresa destaca é o Connected Lockout System, que reduz o tempo de bloqueio e desbloqueio da energia para atividades de manutenção e já está em operação em uma grande mineradora no Chile. Outra solução inteligente é o Smart Feeder, desenvolvido para otimizar a manipulação de minerais por meio do monitoramento e comando local ou remoto de todas as funções do alimentador. Adicionalmente, o sistema garante o rápido bloqueio de fluxo de minerais.

## INTELIGÊNCIA NO CAMPO

O agronegócio é outro importante setor para a Bosch na região. Um dos destaques da empresa é a plataforma Bosch de pecuária de precisão, solução inovadora de IoT desenvolvida no Brasil que analisa a performance do gado de forma dinâmica, dentro do seu habitat natural e sem a necessidade de transportá-lo para o curral. Além disso, a empresa também vem trabalhando no desenvolvimento de

soluções que visam aprimorar a produtividade e a performance da agricultura de forma sustentável.

## CONTÍNUA EXPANSÃO

O Grupo Bosch está presente na América Latina desde o início do século 20, com operações no Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela. Em 2018, planeja abrir um novo escritório de vendas no Paraguai.

Com essa ampla presença, a empresa reforça sua estratégia na região que é desenvolver soluções orientadas para suprir às demandas do mercado onde está presente.

Assim como em anos anteriores, a Bosch continua a investir na região e planeja um aporte de cerca R\$ 130 milhões em 2018, que será direcionado principalmente para a modernização de suas linhas de produção e expansão regional. Esses investimentos são importantes para a continuidade do desenvolvimento e da competitividade do grupo na América Latina.

## ESTRATÉGIA MUNDIAL

Em nível global, a Bosch planeja crescer em 2018 apesar do difícil ambiente econômico. Após atingir um recorde nos resultados em 2017, em vista aos riscos econômicos e geopolíticos, o Grupo Bosch mundial espera que as vendas avancem entre 2% e 3% em 2018.

No primeiro trimestre, a receita da empresa se igualou ao mesmo período no ano anterior e até mesmo aumentou em torno de 5% quando ajustado aos efeitos do câmbio. “Nossa empresa é inigualável quando se trata de combinar o conhecimento sobre conectividade com o amplo know-how da indústria e produtos. Esta é a proposta ímpar de valor do Grupo Bosch”, diz o Dr. Volkmar Denner, CEO mundial da Robert Bosch.

Denner vê a melhoria da qualidade de



**Besalviel Botelho: “Estamos expandindo os negócios”**

vida e a contribuição para a sustentabilidade ecológica e climática no topo da agenda da Bosch. “Nosso slogan tecnologia para a vida é a motivação diária para desenvolvermos as melhores tecnologias para a proteção ambiental. Queremos ajudar a manter a mobilidade das pessoas enquanto melhoramos a qualidade do ar”.

E, para que o tráfego livre de emissões seja uma realidade, a empresa está fazendo grandes investimentos – tanto para tornar a eletromobilidade um sucesso de mercado, como também para aprimorar o motor a combustão. Inclusive, a Bosch fez grandes avanços com a nova tecnologia diesel na qual os engenheiros da empresa conseguiram reduzir as emissões de NOx a um décimo do limite permitido por lei. Em média, veículos de teste equipados com esta tecnologia já emitem não mais do que 13 miligramas de NOx por quilômetro rodado – uma quantidade consideravelmente menor que os 120 miligramas permitidos a partir de 2020. “Existe um futuro para o diesel e ele permanecerá como parte integrante das soluções para a mobilidade”, afirma o CEO mundial da Bosch.

**CTM**

# Thermo King consolida as estratégias na América Latina

Entre os planos da companhia para a região está o fortalecimento da rede de peças e serviços, o foco no mercado de aftermarket e nos equipamentos pequenos, além de unificar a gestão de contas dos clientes

SONIA MOARES



A Thermo King, empresa que pertence ao grupo americano Ingersoll Rand, celebra 80 anos de atividades no mundo com foco na inovação para garantir o suprimento de equipamentos refrigerados ao setor de transporte no futuro.

Como parte dos planos para avançar no mercado global a empresa reestruturou as suas atividades nas regiões norte e sul, determinando que as estratégias antes direcionadas exclusivamente ao mercado brasileiro, passem a ser consolidadas em toda a América Latina.

“Vamos aproveitar o que há de relevante nas experiências de cada mercado e dividir isso da melhor forma, porque muitos dos nossos clientes têm se tornado cada vez mais global”, explicou Alessandra Salles, líder de pós-vendas da Thermo King na América Latina. “Temos clientes importantes no México e na América Central que esperam obter lá as mesmas soluções e atendimento que almejam receber aqui, principalmente no pós-venda. Por isso, vamos padronizar o serviço na região.”

Antes da reestruturação anunciada no início deste ano pela matriz nos Estados

Unidos a Thermo King era dividida em três filiais na América Latina, com comando no Brasil, México, América Central e Sul, e agora passa a ter uma única estrutura com controle centralizado para toda a região.

A nova estratégia de alinhamento para toda a América Latina, segundo Alessandra, está baseada em três pontos principais – no crescimento no segmento de equipamentos pequenos para caminhões que circulam nos centros urbanos, no avanço do aftermarket em todo o pós-venda e no desenvolvimento da rede de concessionárias –, numa ação que a empresa chama de três mais um. “A intenção é garantir a excelência no atendimento da rede, criando indicadores para controlar todo o serviço”, disse a líder de pós-vendas da Thermo King na América Latina.

O mais um se refere a ações pontuais diferenciadas que está sendo realizada pela Thermo King. No Brasil o projeto está dedicado ao segmento de ônibus e na América do Norte ao setor de transporte o qual a empresa oferece um tratamento especial aos seus grandes clientes.

“Esse plano foi elaborado na América Latina e definido para garantir que todos

tenham um foco único e possam fazer o melhor uso dos recursos da região”, explicou Alessandra. “As estratégias foram criadas junto com os principais clientes para suprir as demandas que eles têm hoje que é a qualidade do serviço, a garantia e a disponibilidade de peças, com um pós-venda estruturado.”

Com a reestruturação da companhia, o ano de 2018 tem sido de aprendizado para toda a equipe da Thermo King. “Estamos conhecendo o mercado do México, do Caribe e de outros países da América Latina que são muito diferentes do Brasil”, comentou Claudio Biscola, líder de vendas da Thermo King na América do Sul.

Entre os países da América Latina, o Chile tem grande importância nesta nova ação que será adotada pela Thermo King. “É um dos países que tem mais acordos unilaterais do mundo e uma concorrência muito forte dos fabricantes chineses e coreanos, o que exige um trabalho de venda mais intenso do que no Brasil, onde há maior proteção para os produtos usados importados”, afirmou Biscola.

O líder de vendas da Thermo King comentou que o Chile serve de exemplo para os demais países, pois tem 70% do faturamento dos serviços de peças provenientes do contrato de manutenção. “É nisso que a Thermo King está trabalhando para implementar no Brasil”, disse Alessandra.

A executiva da Thermo King comentou que há mais de nove anos a empresa investe na excelência do serviço e no desenvolvimento da sua rede de distribuidores. “Esse trabalho começou no Brasil, basicamente na área de serviços, e hoje engloba tanto

a qualificação, o treinamento da equipe, quanto à gestão de oficinas e vendas”, declarou Alessandra. “O programa deu tanto certo no Brasil que a empresa está expandindo para toda a América Latina.”

Ela afirmou que o programa de qualificação é um diferencial para a Thermo King que quer tornar uma marca forte aos seus revendedores. “O foco não é somente o treinamento, mas a preocupação com a rentabilidade da nossa rede para que seja um negócio atrativo aos dealers e, consequentemente, para o cliente que terá satisfação maior no atendimento, ao receber a peça certa e ter uma equipe qualificada, além da identidade visual do estabelecimento, como tem feito as montadoras de veículos”.

A intenção da Thermo King, segundo Alessandra, é de estar mais próxima dos seus revendedores. “Vamos ajudá-los a entender melhor o seu negócio e a forma correta de comercialização. É importante que isso esteja alinhado com o crescimento e o amadurecimento do mercado”, afirmou.

Alessandra recordou que há dez anos havia muita informalidade entre os clientes (transportadores) e um nível menor de profissionalismo. “Hoje a realidade é outra. As pequenas transportadoras investiram muito em consultoria, em tecnologia, em sistemas e cada vez mais têm se preocupado com o custo operacional, com o consumo de diesel, em utilizar a telemetria e temos que preparar a rede para essa nova realidade, que engloba tecnologia e pós-venda. É nesse campo que a empresa está se preparando para crescer”, disse a líder de pós-venda.

Dario Ferreira, diretor geral da Thermo King na América do Sul, afirmou que há muito desafio a vencer na América Latina. “Além de trabalhar para o fortalecimento da rede de peças e serviços, focar no mercado de aftermarket e nos pequenos equipamentos de refrigeração, vamos unificar a gestão das contas dos clientes”, informou.

A meta da Thermo King definida para os três anos é de crescimento do market share, da satisfação dos clientes, além de lançar novos produtos e trabalhar para a evolução da rede de atendimento. “Essa

estratégia do plano de ação três mais um não é somente para 2018, mas para três anos. Isso é importante para ter uma visão de longo prazo e direções mais corretas”, declarou Alessandra.

## NOVIDADES

Além de aperfeiçoar o atendimento da sua rede de distribuidores e focar na qualidade do atendimento no pós-venda, a Thermo King prepara novidades para o mercado brasileiro.

Na sua lista de produtos está o ThermoKare, novo contrato de manutenção que fornece ao cliente relatórios detalhados de todos os serviços realizados por unidade.

Por meio de um sistema de gerenciamento via web chamado i-kare, o cliente recebe informações sobre os serviços agendados ou pendentes e sobre as peças aplicadas. Este serviço já está em operação no Brasil.

O ThermoTrackKing é uma solução que permite gerenciar toda a frota de veículos do cliente. Funciona como um sistema sofisticado de monitoramento de equipamentos Thermo King, que verifica em tempo real o correto funcionamento dos produtos nas estradas, aumentando sua eficiência operacional. A empresa aguarda a aprovação da legislação para colocar esse produto em operação no Brasil.

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

Outra novidade da empresa para o mercado brasileiro é o painel solar ThermoLite, que fornece energia alternativa limpa para diversas aplicações de cargas refrigeradas. O objetivo, segundo a empresa, é contribuir para economia de combustível, reduzir a emissão de poluentes, aumentar a eficiência de operação do equipamento e prolongar a vida útil das baterias do conjunto de refrigeração e caminhão, evitando assim os custos decorrentes da manutenção por descarga prematura.

## HISTÓRIA

A primeira unidade de transporte refrigerado da Thermo King foi criada em 1938 por Joseph Numero e o engenheiro Fred Jones. Foi uma invenção que inaugurou a era de alimentos congelados para grandes supermercados e a entrega de produtos frescos.

Em 1942 os primeiros equipamentos de refrigeração portáteis para as tropas americanas na Segunda Guerra Mundial fizeram uma diferença significativa no campo de batalha, permitindo aos soldados acesso a alimentos frescos, bebidas frias e a armazenagem de medicamentos sensíveis à temperatura e plasma sanguíneo.

Em 1955 a Thermo King desenvolve a primeira unidade de ar-condicionado para ônibus, permitindo que os clientes viajem com conforto, mesmo durante os meses mais quentes do ano.

Em 1970 estabelece uma operação de manufatura em Arecibo, Porto Rico, para atender às necessidades de um negócio em expansão global.

Em 1974 inaugura sua primeira operação no Brasil, na cidade de Valinhos (SP), para servir ao mercado de ônibus no Rio de Janeiro.

Em 1980 desenvolve refrigerantes alternativos que são mais seguros para o meio ambiente, ao mesmo tempo em que fornece a capacidade de resfriamento necessária para suportar grandes trailers.

Em 1995 inaugura o seu primeiro centro de treinamento dedicado no Brasil, em Campinas (SP).

Em 1997 a Ingersoll Rand adquire a Thermo King para entrar no mercado de climatização e se posicionar na cadeia de frio, na qual a qualidade e a segurança dos alimentos são essenciais.

Em 2014 instala um hub no Panamá para apoiar o crescimento da América Latina. Em 2016 inaugura o centro de treinamento em Monterrey, no México.

Em 2018 se reestrutura para estabelecer as regiões norte e sul para melhor apoiar seus dealers e clientes e celebra 80 anos de inovação em transporte refrigerado. **CTM**





*Vagões double stack vão aumentar a produtividade da Brado Logística*

## Brado Logística investe R\$ 100 milhões em suas operações

Os investimentos estão sendo aplicados na aquisição de 74 vagões double stack, na linha ferroviária que faz a ligação Rondonópolis-Sumaré e na compra de três novas locomotivas que devem entrar em operação em setembro deste ano

SONIA MOARES

A Brado Logística anunciou neste ano o investimento de R\$ 100 milhões em suas operações no Brasil. São R\$ 30 milhões na aquisição de 74 vagões double stack, R\$ 30 milhões na linha ferroviária que faz a ligação entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP) e R\$ 40 milhões na compra de três novas locomotivas que devem entrar em operação em setembro deste ano.

Com os vagões double stack, a Brado pretende otimizar a movimentação de contêineres na rota entre Rondonópolis e Sumaré. Para isso, fechou uma parceria com a Rumo, concessionário de ferrovia,

a fim de executar obras de readequação da malha ferroviária para permitir a passagem dos novos vagões. “Como a empresa decidiu investir na operação com vagões double stack, tivemos que dar um apoio na melhoria da linha, que não pode ter ondulações, pois esse tipo de vagão tem que andar em uma linha semelhante ao que há no primeiro mundo”, explicou Marcelo Saraiva, diretor comercial de operações da Brado Logística.

Neste projeto a Brado está dividindo parte do investimento com a Rumo, pois tem muita obra de arte nesta ferrovia. “A

Brado está reconstruindo cinco pontes e viadutos num trecho de 1.400 quilômetros para dar mais segurança na malha ferroviária”, esclareceu Saraiva.

Com capacidade para empilhar até três contêineres (um de 40 pés e dois de 20 pés), o vagão double stack vai aumentar a produtividade da Brado, permitindo realizar uma operação mais sustentável, com ganhos significativos de produtividade e rentabilidade, transportando mais contêineres num mesmo trem e reduzindo custos operacionais. “Na mesma linha que eu carrego 100 contêineres num trem

de 1.500 metros será possível transportar com o vagão double stack 144 contêineres, garantindo um acréscimo de 44%", explicou Saraiva.

"O uso do double stack vai fortalecer a integração multimodal entre ferrovia, rodovia e porto", afirmou o diretor comercial da Brado. "Vamos ampliar a nossa participação no mercado de exportação e, conseqüentemente, promover o crescimento na importação e no mercado interno com a movimentação de contêineres".

Os vagões double stack vai fazer as operações da Brado no mercado interno. "Hoje faço cerca de 1.000 contêineres por mês nos fluxos Rondonópolis-Sumaré e vice e versa. Desço com 600 contêineres de Rondonópolis para Sumaré e subo com 400 contêineres", detalhou Saraiva.

"O vagão double stack veio para modernizar a nossa frota, pois dá mais confiabilidade, anda com velocidade mais elevada e tem menos manutenção. Com esse trem a empresa consegue colocar no mercado um negócio que existe há 30 anos nos Estados Unidos", destacou Saraiva.

Para viabilizar a nova operação, a Brado desafiou seus colaboradores a desenvolver um projeto que tinha como ponto de partida proporcionar o crescimento da operação utilizando a mesma quantidade de trens em circulação. O aprimoramento também envolveu avaliações sobre operações com double stack no mercado internacional. A partir dessa experiência, a Brado buscou parceiros e desenvolveu soluções para aplicar este modelo no Brasil, diante da realidade econômica e geográfica do país.

"É um trabalho de inteligência logística que envolveu análises criteriosas de diversas áreas da companhia, desde os departamentos comercial e planejamento, até o setor de ativos e a operação", afirmou Saraiva. "O vagão foi desenvolvido de maneira exclusiva e customizada para atender as necessidades dos nossos clientes".

O vagão double stack também faz parte de uma nova fase no plano de expansão da Brado. Com a meta de aumentar em 30% os negócios em 2018, a empresa vem reestruturando os seus serviços e concentrando os estudos na logística de movimentação de contêineres em rotas de longa distância e na operação round trip (ciclo completo, no qual os vagões circulam com contêineres cheios tanto na subida quanto na descida). Essas medidas têm por objetivo otimizar o aproveitamento da infraestrutura ferroviária nos principais centros de consumo do país, tornando os fluxos mais sustentáveis e viáveis.

"Antigamente na ferrovia a operação round trip de Rondonópolis para Santos e de Santos para Rondonópolis demorava quase 19 dias. Hoje não demora mais que nove dias. Um trem que sai de Sumaré para Rondonópolis faz o trajeto em 2,8 dias, quase igual a um caminhão e ainda tem a integridade da carga e a segurança", comparou Saraiva.

Para viabilizar as suas operações logísticas, a Brado compra os seus produtos no Brasil. Os vagões são da Bren Bryer Maxion, as locomotivas da General Electric (GE) e os rit stacker da Terex.

## PRODUTOS

No fluxo de Sumaré para Rondonópolis a Brado transporta sabão em pó, desodorante, produtos de limpeza, piso cerâmico, cimento, produto químico, refrigerantes, cervejas, isotônicos e farinha de trigo.

De Rondonópolis para Sumaré traz milho, óleo de soja, frango, carne bovina e suína para abastecer o mercado do interior de São Paulo e Grande São Paulo. "Hoje a Brado desce e sobe com contêineres cheios", disse Saraiva.

Saraiva afirmou que a Brado sempre operou com contêineres, mas era somente na exportação, transportando produtos básicos: soja, farelo e frígóricos. Hoje a empresa faz também a

importação, trazendo fertilizantes da Europa. "Este ano a empresa deve fechar com mais de 100 mil toneladas de fertilizantes importados em contêineres entre os portos de Paranaguá (PR) e Santos (SP) com destino a Cambé (PR) e Rondonópolis (MT)", projetou Saraiva.

A maioria dos contêineres que vem da Europa são os chamados Nor (Non Operating Reefer) – com o freezer desligado. Eles chegam com fertilizantes, são lavados e higienizados e depois voltam com carne bovina e de frango.

A partir de 2017 a empresa percebeu que era preciso investir na qualidade das operações e na capacitação da área comercial. E agora está colhendo os frutos, ganhando mercado pela qualidade. "Estamos crescendo também pela assertividade da Rumo em sua previsibilidade, o que a fez melhorar muito o seu serviço", considerou Saraiva.

O diretor da Brado comentou que antigamente a ferrovia era destacada no mercado pelo preço mais atrativo. "Hoje, por causa da crise, muitas empresas mudaram para a ferrovia por causa da qualidade do serviço. Todas as ferrovias modernizaram muito e elas têm uma busca incessante pela melhoria e qualidade", ressaltou Saraiva.

A meta da Brado é de fechar 2018 com 150 mil contêineres transportados, sendo 77 mil contêineres cheios, o que representará um crescimento de 38% em relação ao ano passado. "É uma meta ousada, mas a empresa vem batendo os orçamentos ao fazer nos três primeiros meses do ano o transporte de 14.500 contêineres cheios", declarou. "Somos um grupo diferenciado que entende o que está fazendo."

Hoje, incluindo a companhia e os serviços nos terminais, a Brado emprega 800 profissionais. Para amparar as suas operações, a empresa mantém hubs em Ponta Grossa, Cambé, Cascavel, no Paraná, em Sumaré e Araraquara, interior de São Paulo, e em Rondonópolis, no Mato Grosso.

**CTM**

# MRS amplia suas operações com o terminal de Jundiáí

Em pouco mais de dois meses a empresa movimentou 1.122 TEU na sua malha ferroviária, com 22 trens transportando mais de 500 contêineres, o que superou a expectativa da empresa

SONIA MOARES

A MRS, operadora logística que administra a malha ferroviária nos estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, está contabilizando bons resultados com o novo Terminal Intermodal de Jundiáí (Tiju), no interior de São Paulo, que entrou em operação no final do ano passado. Ao todo a empresa movimentou 1.122 TEU em 22 trens que partiram para a exportação ou chegaram para abastecer



**A MRS tem hoje maior participação no transporte de carga geral pelos trens**

as empresas da região de Jundiáí e Campinas, interior paulista, transportando mais de 500 contêineres com 70% de minério de ferro e 30% com carga geral (produtos industrializados e siderúrgicos).

Com este novo terminal, a MRS, que tem tradição no transporte de minério de ferro pela malha ferroviária, está aumentando a sua participação no transporte de carga geral pelos trens que antes representava 25% das suas operações. Além de oferecer mais segurança, a empresa atribui esse avanço ao custo da operação, que é 30% inferior ao cobrado pelo modal rodoviário.

“Quando lançamos um terminal desse tipo, naturalmente, trabalhamos com um período de maturação das operações, pois nem todos os players da região conhecem as vantagens que a ferrovia pode oferecer à sua cadeia logística, como o custo inferior, segurança operacional e da carga, além de ser um modal menos poluente. Esse terminal nos surpreendeu de forma muito positiva”,

disse Guilherme Alvisi, gerente geral de negócios – carga geral da MRS.

A decisão de instalar um terminal intermodal em Jundiáí é porque a região concentra um importante polo industrial situado a 30 quilômetros de Campinas e a 50 quilômetros de São Paulo. Além de fazer conexão direta com a malha da MRS, com extensão de 150 quilômetros até o porto de Santos e 480 quilômetros até os portos do Rio de Janeiro, há possibilidade de receber e enviar cargas pelas rodovias dos Bandeirantes e Anhanguera. Com isso, a operação intermodal pode beneficiar especialmente indústrias de cidades próximas a Jundiáí e Campinas tanto para o recebimento de insumos quanto para o transporte de bens acabados.

O Terminal Intermodal de Jundiáí, que está localizado na malha da MRS, é operado pela Contrail Logística, que informa estar tendo uma evolução nas suas operações. “No primeiro mês recebemos cinco trens e no terceiro mês, que foi fevereiro, realizamos

a operação de 12 trens e temos capacidade para crescer muito mais”, afirma Rodrigo Paixão, CEO da Contrail.

O otimismo do executivo do Contrail não é em vão ao se levar em conta que Tiju tem capacidade para o transporte de 70 mil TEU por ano e a MRS já se consolida no mercado como uma das maiores operadoras de contêineres país. “Em um cenário econômico de

baixo crescimento e de busca por eficiência, a ferrovia oferece várias vantagens, entre elas o acesso sem filas aos portos. Uma composição ferroviária, com 21 vagões, transporta o equivalente a 84 caminhões, além de um elevado nível de segurança operacional (baixo índice de acidentes) e da carga (índices quase nulos de roubo) – estes dois itens reduzem também custos com seguros. O mercado precisa aproveitar tudo isso”, destacou Rodrigo Carneiro, gerente de contas comerciais – pós-venda da MRS.

## GANHOS LOGÍSTICOS

Com a sua localização privilegiada e com a integração entre modais de transportes, o Tiju também reduz custos dos clientes com armazenagem de cargas, uma vez que os contêineres podem ficar na área da Contrail, liberando espaço nos estoques das indústrias. Dessa forma, o empreendimento funcionará como um pulmão logístico, re-



gularizando o fluxo operacional e evitando grandes picos de demandas.

Por conta de suas características, o terminal pode beneficiar especialmente empresas do segmento de tecnologia e eletrônicos, que têm fábricas na Zona Franca de Manaus e utilizam o serviço de cabotagem (navegação doméstica) para distribuir seus produtos na região de maior consumo, a Grande São Paulo. Outras indústrias que podem ter ganhos logísticos são as que utilizam insumos importados, aproveitando o fluxo de retorno dos trens do porto de Santos no sentido do interior.

Como este terminal já tem um movimento significativo de contêineres, praticamente qualquer tipo de carga pode ser transportado pelos trens: desde commodities agrícolas até produtos com médio e alto valor agregado. Dentro do contêiner, a carga pode passar pela rodovia, ferrovia e mar de uma forma bem prática.

O serviço ofertado é para toda a gestão

do transporte feito por meio do terminal, desde o porto até a porta do cliente. Ao longo de 2018, o Terminal Intermodal de Jundiaí também deve movimentar cargas com origem ou destino no Rio de Janeiro, por meio da malha ferroviária da MRS.

“Acreditamos que o transporte multimodal é a solução logística mais eficiente e sustentável e a melhor escolha nas operações envolvendo o porto de Santos. Com a economia voltando a crescer, é fundamental para o mercado ter uma alternativa ao modal rodoviário, com custo competitivo e outras vantagens”, disse o CEO da Contrail.

Em 2017, a MRS transportou um milhão de toneladas em contêineres, o equivalente a 84 mil TEU. O resultado consolida a empresa como uma das maiores operadoras terrestres de contêineres e é a solução de maior valor para fluxos com origem ou destino no Sudeste.

Nos últimos cinco anos a empresa investiu R\$ 450 milhões em melhorias na sua malha,

que envolveu a realização de obras para a segregação do trecho leste de 12 quilômetros, próximo a Suzano, interior de São Paulo, e a compra de novas locomotivas.

A MRS possui em sua frota 19 mil vagões e 800 locomotivas, representando 20% da frota nacional. Em 2017, dos vários produtos transportados pela empresa em sua malha ferroviária de 1.643 quilômetros, 70% foram minério de ferro, carvão e coque, 20,4% produtos agrícolas, 6,1% outros produtos e 3,5% produtos siderúrgicos.

A empresa foi a primeira ferrovia de carga do mundo a implantar o sistema de controle de trens baseado em comunicação (CBTC). Com essa ferramenta os trens podem trafegar em intervalos menores devido ao monitoramento eletrônico e preciso.

Antes da implantação do CBTC o intervalo entre os trens era de nove quilômetros após a instalação do sistema o intervalo caiu para três quilômetros.

CTM

# Evento Fretamento 2018

27 a 30 de setembro | Wish Resort Golf Convention | Foz do Iguaçu - PR



A ANTTUR - Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento e a FRESP - Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo, estão unidas na realização de mais este evento. Será uma oportunidade única de desfrutar momentos agradáveis em um Resort 5 estrelas, debatendo temas de interesse do nosso segmento.



ORGANIZAÇÃO: APOIO INSTITUCIONAL: APOIO EDITORIAL:



Patrocínio : 11-5096 8104  
Informações: 0800 77 32060  
eventos@otmeditora.com



*A Bombril, em parceria com a empresa Agregã, faz a expedição diária de 150 caminhões*

## Bombril economiza R\$ 15 milhões em um ano no custo do frete

Fabricante diminuiu o custo de transporte e também simplificou as operações ao adotar a primarização, em uma parceria com a Agregã

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Bombril tem realizado mudanças em sua estratégia de transporte com objetivo de superar os grandes desafios logísticos enfrentados pelas indústrias de consumo que atendem varejistas no Brasil. Para reduzir custos e melhorar a qualidade do serviço, a companhia aposta na parceria com a Agregã, adotando um novo formato em suas operações. "A primarização é radicalmente diferente da terceirização.

Como dizem, é um modelo "disruptivo". Na terceirização, o embarcador realiza "bids" periódicos, em um prazo de um a dois anos, definindo o preço com as transportadoras selecionadas durante este período", explica Jarlon Nogueira, diretor da Agregã.

No modelo primarizado, o embarcador acessa o mercado de autônomos por meio da sua própria transportadora, com preços até 30% menores. "A Agregã realiza a ges-

tão, desde a contratação até o gerenciamento operacional e financeiro, garantindo nível de serviço com a utilização de tecnologia e constante inovação operacional", diz Nogueira. Para distribuir seus produtos até agosto de 2016, a Bombril realizava a operação logística da maneira tradicional, contratando diversas transportadoras, terceirizando o transporte de seus produtos. Com esse projeto de desintermediação do



transporte, a empresa conseguiu, em 12 meses, uma economia de R\$ 15 milhões no custo do frete.

O controle das operações logísticas se tornou mais simples. “Transporte é uma área crítica, não apenas por ser determinante para boa operação e atendimento, mas por representar custo significativo. Nossa contratação de transporte era feita num modelo tradicional de ‘bids’ e mantínhamos mais de 30 transportadoras. Hoje, destinamos à primarização cerca de 80% do volume de lotação, o que representa a expedição diária de 150 caminhões, sendo alinhado com apenas uma transportadora e diminuindo a complexidade”, afirma o diretor de Supply Chain da Bombril, Luis Guilherme Paschoal Andrade.

A Bombril possui três fábricas no país: em São Bernardo do Campo, São Paulo; em Sete Lagoas, Minas Gerais, e em Abreu e Lima, Pernambuco, atendendo mais de três mil clientes e contando com 2,5 mil funcionários. A Agregatech é encarregada pelo transporte primarizado da companhia, para servir às três plantas fabris. “Na Bombril conseguimos uma boa redução nos custos de transporte, mantendo bom nível de serviço e cobertura. E fizemos outras inovações, como disponibilizar aos caminhoneiros a nossa plataforma digital de contratação e gestão de entrega”, revela Nogueira.

O novo modelo traz ganhos e vantagens em diversas áreas. “Além de economia na conta de frete, observa-se um maior controle operacional, proporcionado pela torre de controle, o que traz redução em outros custos como descargas, estadias, devoluções, redespachos, e benefícios no controle porta a porta dos veículos”, diz Nogueira. Uma grande parte das cargas da companhia estão concentradas na BBLOG, a transportadora própria da Bombril. “Outras transportadoras são utilizadas para cargas microfracionadas, com várias entregas de pequeno volume, que necessitam de consolidação em outros armazéns”, informa.

A BBLOG transporta quase 90% de todo o volume de produtos da Bombril, ou seja, 40 mil toneladas por mês, o que corres-

ponde a seis mil carregamentos mensais. “Mesmo utilizando autônomos e pequenas e médias transportadoras, consegue-se atingir maior controle operacional e, conseqüentemente, um aumento do nível de serviço aos clientes finais. Isso ocorre pela gestão integrada das operações e da torre de controle, que funciona 24 horas por dia na Agregatech, e que tem a missão de tratar as ocorrências e desvios operacionais, antecipando-se a problemas e atuando em tempo real”, conta Nogueira.

## DIGITALIZAÇÃO

Outra inovação na Bombril, implementada em parceria com a Agregatech, foi o desenvolvimento de uma plataforma digital, que funciona como um sistema de ofertas de fretes e contratação via mobile, com gestão completa de entregas e ocorrências de viagens, gerando ações em tempo real, relatórios e indicadores que auxiliam a empresa a diminuir custos e aumentar a eficiência. “Disponibilizamos em março um aplicativo para os caminhoneiros e esperamos ter 100 mil cadastros no primeiro ano. Esta é mais uma ferramenta para que esses profissionais não fiquem sem frete, por exemplo”, relata.

A plataforma digital já representa 20% do volume movimentado. A Agregatech recebe a programação de cargas da Bombril e passa para a plataforma, fazendo uma análise de tendências de preços e disponibilidade. “Os motoristas automaticamente recebem no aplicativo Agregatech Truck as ofertas, como oferta direta ou leilão reverso, e com isso têm a visibilidade das cargas disponíveis e, caso tenham disponibilidade e aprovelem o valor do frete, fecham automaticamente pelo próprio aplicativo”, explica Nogueira. Todo o fluxo operacional é feito pelo motorista no aplicativo, desde o check in na carga, até a descarga, quando ele envia eletronicamente os comprovantes de entrega.

Qualquer problema que vier a ocorrer durante o transporte das mercadorias, pode ser comunicado pelo motorista por meio do aplicativo, que aciona a torre de controle. “A diferença da Agregatech é que, mesmo se

não fechar o frete pelo aplicativo de forma online, a modalidade offline entra em ação, com o time de contratação da empresa, para atendimento do compromisso”, informa Nogueira. “A base de motoristas cadastrados no aplicativo supera os 40 mil motoristas, de um universo de mais de um milhão de condutores no país. O objetivo da Agregatech é trabalhar com um público fiel de motoristas autônomos e que tenham a visão de compromisso de serviço com os nossos clientes”, completa.

Para a criação da plataforma digital da Agregatech, a empresa conta com a experiência em projetos digitais de João Moretti, um dos primeiros especialistas do mercado mobile do Brasil e agora sócio e CIO da Agregatech. “Estamos criando um conceito de estrada digital. Isso ajudará empresas e profissionais do transporte a melhorarem sua produtividade e qualidade de serviços”, afirma. Já o diretor de Supply Chain da Bombril espera ampliar o serviço da Agregatech, incluindo o transporte fracionado e o inbound. “Estamos estudando a ideia de ampliar isso, reduzir ainda mais os custos e melhorar os níveis de serviço”, diz

A Agregatech possui mais de dez anos de mercado e foi criada para oferecer serviços de primarização para grandes empresas de diferentes segmentos de indústria e comércio, reduzindo custos de transporte e garantindo alto nível de serviço. Recentemente, tem investido em plataformas tecnológicas mobile para eliminar intermediários no processo, unindo tecnologia e gestão de transporte. A proposta é oferecer mais transparência aos embarcadores, montando, administrando e operando estruturas dedicadas de transporte, contratando diretamente os autônomos e as pequenas transportadoras. “A Bombril fechou a parceria com a Agregatech em agosto de 2016 e hoje o volume da carga outbound representa mais de 90%. Já começamos a estudar outras possibilidades de redução de custos nas cargas inbound, mas isso depende de negociações com os fornecedores de insumos, e que estão em curso”, afirma Nogueira.

**CTM**



## Latam Cargo projeta crescer 3% em 2018

No primeiro trimestre a companhia transportou 882 milhões toneladas de cargas, garantindo um aumento de 8,8% sobre os 810 milhões de toneladas de mercadorias movimentadas no mesmo período de 2017

SONIA MOARES



O Grupo Latam projeta um crescimento entre 1% e 3% nas suas operações de carga em 2018, o que fará a empresa superar a retração de 7% registrada em 2017. As perspectivas, segundo a companhia, são de uma gradual recuperação após a retração ocorrida nos mercados latino-americanos no ano passado.

No primeiro trimestre de 2018, a Latam Cargo transportou 882 milhões toneladas de cargas, um aumento de 8,8% em comparação ao mesmo período de 2017, quando transportou 810 milhões de toneladas. A taxa de ocupação avançou de 52,9% para 54,8% no mesmo período, garantindo um aumento de 1,9%.

Para as suas operações de carga, a Latam Cargo conta com uma frota de 307 aeronaves, que incluem os aviões de pas-

sageiros da Latam Airlines, nove das quais exclusivamente cargueiros operadas por aeronaves Boeing 767-300ER.

No Brasil, a Latam Cargo opera atualmente com três aeronaves cargueiras B767-300F, exclusivamente para o mercado interno, e utiliza os porões de 162 aviões comerciais da Latam Airlines Brasil, servindo todas as capitais do país.

Nos aviões comerciais da Latam Airlines Brasil, a Latam Cargo transporta cargas nos porões de aeronaves modelos A319, A320 e A321, que podem variar entre 1,5 e 3,5 toneladas, dependendo da rota, e ocupar até 90% dos porões. As aeronaves de fuselagem larga, modelos 767 e 777 da Boeing e A350 e XWB da Airbus, podem transportar até 30 toneladas em aviões de passageiros.

Segundo a Latam Cargo, o transporte de cargas é realizado de acordo com as necessidades do cliente, que escolhe um produto dentro do portfólio dividido entre o mercado brasileiro, o de língua hispânica e o internacional.

Entre as mercadorias transportadas, as que estão apresentando maior taxa de crescimento no Brasil, segundo a Latam Cargo, são os produtos eletrônicos, fármacos, confecções e perecíveis, os quais respondem por 50% do total transportado pela companhia. Para o controle de toda a operação a Latam Cargo conta com aproximadamente 2.500 funcionários.

“No mercado brasileiro há uma expectativa positiva, prova disso são os registros de crescimento e o contínuo investimento em infraestrutura realizado pela Latam

Cargo”, informa a empresa por meio de sua assessoria de imprensa.

## INVESTIMENTOS

No início deste ano, a companhia reposicionou a marca Latam Cargo no terminal de Guarulhos (SP), com nova identidade visual em suas instalações, e em breve fará as mudanças no terminal de Congonhas (SP).

Para este ano, está previsto o início das obras nos terminais de Belo Horizonte e Confins (MG), Campinas (SP), Florianópolis (SC), Marabá (PA), Porto Alegre (RS) e Vitória (ES), o que demandará um investimento de aproximadamente R\$ 4 milhões.

Em 2017, a Latam Cargo inaugurou três terminais de cargas para melhorar as suas operações. Em janeiro foi em Fortaleza, com investimentos de R\$ 4,1 milhões e destinado exclusivamente às cargas domésticas.

O novo terminal de Curitiba, inaugurado em maio com aporte de R\$ 2,7 milhões faz parte do plano de investimentos da companhia por ser um importante polo de transporte de cargas para outras regiões do país, tendo como principais destinos São Paulo, Manaus, Fortaleza, Rio de Janeiro e Recife.

Em agosto, a companhia inaugurou o terminal de Imperatriz (MA). Com investimento de R\$ 390 mil, o terminal teve a área operacional ampliada dos atuais 63 m<sup>2</sup> para 150 m<sup>2</sup>, o que vai gerar um aumento de 18% na movimentação de cargas, com previsão de aproximadamente 41 toneladas ao mês, considerando o destino Imperatriz, e 11 toneladas tendo a cidade como origem.

Nos últimos cinco anos a Latam Cargo investiu R\$ 94 milhões, montante que foi aplicado na reforma e construção de novos terminais e em segurança e tecnologia. O aporte em infraestrutura da companhia contempla 22 terminais distribuídos pelo Brasil.

Em 2013, a empresa inaugurou o terminal de cargas em Manaus (AM) e prosseguiu, em 2014, com Goiânia (GO) e Natal (RN). Em 2015 e 2016, além do terminal de cargas em Guarulhos (SP), a empresa entregou os terminais de Uberlândia (MG), Ribeirão

### **No Brasil a Latam opera com três aviões cargueiros B767-300**

Preto (SP), Sorocaba (SP), Osasco (SP), Belém (PA) e Galeão, no Rio de Janeiro.

A Latam Cargo Brasil dispõe de 48 terminais de carga, dos quais 42 em aeroportos das principais capitais brasileiras, cobrindo as cinco regiões do país, além de trabalhar com parceiros terrestres para recepção e entrega de cargas em mais de três mil cidades brasileiras.

## BALANÇO

Em 2017 a Latam Cargo transportou 896 mil toneladas de cargas no mercado brasileiro e internacional. Deste total, 60% foram em porções das aeronaves de passageiros e 40% em aviões cargueiros.

Segundo a empresa, em 2017 o tráfego consolidado de carga (medido em RTK – volume de toneladas quilômetros transportados) diminuiu 1,3% em relação ao ano anterior, principalmente devido à redução da frota das aeronaves cargueiras. Em compensação, houve um aumento de 7% do tráfego de carga transportado nos porções das aeronaves de passageiros.

A receita das operações de carga, que inclui as filiais da companhia que atuam em outros países, representa 11% do total da receita do Grupo Latam.

No mercado internacional a Latam Cargo, por meio de sua rede própria e de parceiros, oferece serviço para cargas internacionais a mais de 144 destinos no mundo. Os principais mercados de atuação são Estados Unidos, Europa e os regionais Chile, Argentina, Peru e Colômbia. A empresa também presta serviço direto à África do Sul.

No Brasil, os trechos mais importantes da companhia são a rota São Paulo/Guarulhos-Manaus-São Paulo/Guarulhos, Belém, Brasília,



Fortaleza, Recife, Rio e Curitiba. Do total do volume que envolve o mercado brasileiro, aproximadamente 60% são destinados ao país e 40% são exportações.

Aos resultados contabilizados nas operações de cargas em 2017 a Latam Cargo contou com a melhora das importações da América do Norte e da Europa para o Brasil e o Chile, especialmente de eletrônicos e peças sobressalentes. Os mercados de exportação também apresentaram reação, impulsionados pelos embarques de frutas, flores e salmão fresco, especialmente do Chile, Argentina, Colômbia e Equador.

No mercado brasileiro, os principais produtos transportados pela Latam Cargo são fármacos, equipamentos eletrônicos, autopeças, pescados, frutas e confeções.

No mercado internacional os destaques na importação da Europa são bens de capital, peças automotivas, maquinários em geral, químicos e insumos gerais.

Nas importações dos Estados Unidos são componentes eletroeletrônicos, cosméticos, insumos para indústria e autopeças.

Nas exportações os produtos de maior demanda nas operações da Latam Cargo são autopeças, peças de reposição, frutas (principalmente manga e mamão), pescados (principalmente atum), sapatos e tecidos. No trânsito o produto de maior destaque no Chile é o salmão, no Peru são aspargos e na Colômbia e Equador são flores. **CTM**



## Gollog investe na melhoria tecnológica

A estratégia da empresa é melhorar os processos de embarques de cargas e garantir aos seus clientes informações em tempo real sobre a movimentação de suas mercadorias

SONIA MOARES

A Gollog, divisão de cargas da Gol, tem concentrado as suas ações em 2018 na melhoria tecnológica para aperfeiçoar os processos de embarques de cargas e garantir aos seus clientes informações em tempo real sobre a movimentação de suas mercadorias. A empresa também trabalha na abertura de novas franquias no país.

O recente investimento realizado pela empresa foi no novo terminal de cargas inaugurado no final de abril no aeroporto de Recife (PE). Com 3.800 m<sup>2</sup>, o local se destaca pelo maior espaço e conforto, além da completa infraestrutura para os

processos de triagem e manuseio de cargas. Os clientes ainda têm acesso direto à pista e está mais próximo da Secretaria da Fazenda (Sefaz).

Segundo Eduardo Calderon, diretor de cargas da Gol, a abertura do novo terminal de cargas em Recife faz parte da estratégia da companhia de ampliar os serviços na região norte e nordeste do país e beneficiar os comerciantes da região, disponibilizando um terminal maior e com fácil acesso.

O terminal de cargas possui modernos e rigorosos sistemas de segurança e monitoramento, com 32 câmeras funcionando

24 horas por dia e um amplo pátio específico para carga e descarga. Além disso, todo volume recebido passa pelo sistema de raio-X, identificando o conteúdo da mercadoria para garantir a segurança das operações da Gol.

O diretor afirma que, ao longo dos anos, a Gollog vem investindo na melhoria dos serviços por meio de inovações tecnológicas, aprimoramento da infraestrutura e treinamento de equipe, trazendo ainda mais eficiência à operação e proporcionando aos clientes uma melhor experiência ao utilizar os serviços contratados.





**Terminal de cargas possui modernos sistemas de segurança e monitoramento; as cargas são transportadas nos porões dos aviões da Gol**

“A Gollog tornou-se a única empresa de carga aérea a disponibilizar um aplicativo em celular, possibilitando a realização de cotações e rastreamento de encomendas, entre outros serviços”, diz Calderon. “Com o objetivo de aprimorar a entrega porta a porta, a empresa oferece a tecnologia chamada Seen Technology, programa que funciona em tablets conectados à internet e possibilita o envio de informações em tempo real sobre a entrega da carga.”

Para auxiliar no atendimento online, a companhia implementou recentemente o GIL, robô que presta assistência virtual pelo site da Gol ([www.voegol.com.br](http://www.voegol.com.br)) e responde prontamente aos clientes, esclarecendo dúvidas sobre serviços, unidades e regras gerais para o transporte de cargas.

A empresa também realizou investi-

mentos na infraestrutura dos terminais de cargas em todo o território nacional, com destaque para as bases de Manaus, Fortaleza, Recife, Salvador, Confins, Galeão, Campinas, Curitiba, Guarulhos e Congonhas, em São Paulo. Entre as melhorias realizadas estão a expansão de área, internalização em base aeroportuária, implantação de sistema de monitoramento de cargas (CFTV) e aumento da área de armazenagem.

Em todas as suas operações de cargas a Gollog utiliza os porões dos aviões Boeing 737-700 e 800 da frota da Gol. Para o controle desse serviço, mantém uma equipe de cerca de 1.400 pessoas, incluindo as empresas de franquias.

## RESULTADOS

No primeiro trimestre de 2018 a movimentação de carga da Gollog somou aproximadamente 25,7 mil toneladas, registrando um crescimento de 11,3% sobre o mesmo período de 2017, quando foram transportadas 23,1 mil toneladas de mercadorias. Segundo Calderon, esse resultado indica a recuperação do mercado e o retorno do envio de cargas pelo modal aéreo.

Entre os setores que a empresa presta serviços o e-commerce segue forte, contabilizando até dois dígitos na evolução anual, segundo o diretor de carga da Gol. “Cerca de 30% a 40% da população realizaram compras online no período e o número médio é de dois pedidos por pessoa. O segmento de interline, em parceria com as empresas Air France-KLM e Delta, também está em crescimento”, afirma Calderon.

O diretor de cargas esclarece que a evo-

lução da indústria de carga aérea reforça a tendência de recuperação do Brasil, uma vez que esta demanda está intimamente relacionada à atividade econômica. “Com o aumento da busca por entregas urgentes, aliada à segurança em todo o processo de locomoção, o setor de serviços de transporte de cargas tende a ser um dos que mais cresce no país”, diz Calderon.

De janeiro a dezembro de 2017 a Gollog transportou 103,5 mil toneladas de carga, volume 7,9% superior às 96 mil toneladas transportadas em 2016.

De toda a movimentação de carga da companhia em 2017 o destaque foi de produtos eletrônicos e fármacos, entre as mercadorias que compõem o portfólio da empresa, como peças automotivas e itens do e-commerce.

Das operações realizadas no ano passado, 95% foram no mercado brasileiro, com maior expressividade na região nordeste, que demandou muitos produtos eletrônicos e fármacos. Os 5% restantes foram no mercado internacional, que corresponde a 2,6 mil toneladas, sendo 4% na América do Sul e 1% em outros continentes.

“O período trouxe importantes resultados, com forte tendência de aumento na captação de clientes, tanto no mercado Business to Business (B2B) quanto no Business to Consumer (B2C). A cada mês são transportados em média mais de oito mil toneladas de produtos”, afirma Calderon.

A divisão de cargas da Gol cobre mais de 3.200 municípios no Brasil e no exterior cobre 205 destinos em conjunto com empresas aéreas parceiras. Nos últimos dez anos, a Gollog transportou cerca de 970 mil toneladas de cargas.

**CTM**



**Eduardo Calderon: o serviço de transporte de cargas tende a ser um dos setores que mais cresce no país**

# Azul Cargo receberá dois cargueiros no segundo semestre



*Em 2018 a Azul Cargo projeta movimentar 40% a mais de carga que em 2017*

Os novos aviões, modelo Boeing 737400 F serão utilizados exclusivamente para o transporte de mercadorias nas suas rotas nacionais e internacionais

## SONIA MOARES

A Azul Cargo Express, divisão de cargas da Azul Linhas Aéreas Brasileiras, passará a contar a partir do segundo semestre com dois aviões cargueiros puros para uso exclusivo no transporte de mercadorias nas suas rotas nacionais e internacionais. Os novos modelos 737400 F são produzidos pela Boeing.

Para as suas operações de carga, a divisão Express utiliza atualmente o porão das 120 aeronaves comerciais que a Azul mantém em sua frota. São 66 E-Jets, 33 ATRs, 14 A320neos e sete A330s, com idade média de 5,6 anos. Esses aviões têm capacidade para levar de 0,8 a 3,5 toneladas de cargas.

Incluindo as 120 aeronaves que estão sob arrendamento operacional e as 26 sob arrendamento financeiro, a frota contratual

da companhia é de 146 aeronaves. "As 26 aeronaves não incluídas em nossa frota operacional consistem em 15 modelos subarrendados para a TAP, quatro E-Jets e sete ATRs que estão em processo de saída de nossa frota", esclarece John Rodgerson, CEO da Azul, no documento que apresenta o resultado financeiro divulgado pela companhia.

"As expectativas para 2018 são excelentes e esperamos aumentar a nossa participação no segmento e-commerce, além de oferecer soluções logísticas customizadas para os clientes corporativos", afirma Enio Rabelo Frota, gerente de planejamento de cargas. Na avaliação do gerente, além da maior rapidez e segurança, o transporte aéreo é adequado devido ao preço competitivo.

Para o controle das suas operações de cargas, a Azul Cargo mantém cerca de 60 funcionários que trabalham na área administrativa e na torre de controle. Com a estratégia de viabilizar as suas operações de cargas, a empresa investiu nos últimos 12 meses cerca de R\$ 5 milhões que foram aplicados principalmente em tecnologias e em infraestrutura.

## META

Em 2018 a Azul Cargo projeta movimentar 40% a mais de carga que em 2017, quando transportou 40 mil toneladas no mercado doméstico, assegurando 11,5% de market share, e 15 mil toneladas nas suas rotas internacionais.

No primeiro trimestre a empresa trans-

portou 11,6 mil toneladas de cargas no território nacional e 6,4 mil toneladas no internacional, segundo dados divulgados pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), mantendo o volume que está dentro da meta estabelecida pela companhia.

Do total transportado pela Azul Cargo no mercado brasileiro em 2017, os destaques foram livros e produtos eletrônicos e o maior volume foi concentrado nas cidades de Manaus (AM), Campinas (SP) e Recife (PE). No exterior o principal produto movimentando no ano passado foram frutas destinadas para as cidades de Orlando e Fort Lauderdale, além de Lisboa, Buenos Aires e Montevideú.

Na importação, o produto que teve maior demanda em 2017, foram peças automotivas que abasteceram as indústrias da região metropolitana de São Paulo.

No primeiro trimestre de 2018 a Azul Cargo Express registrou um crescimento de 61% na sua receita em comparação

ao mesmo período do ano passado. Esse avanço, segundo o CEO da Azul, foi decorrente da expansão da malha a partir da adição de aeronaves maiores na frota. "Terminamos o trimestre com 200 lojas e uma participação no volume de cargas transportadas no país de 13%, um aumento de 4% ano contra ano", esclarece Rodgerson no balanço financeiro divulgado pela companhia.

## NOVAS LOJAS

A loja número 200 inaugurada pela Azul está localizada em Maceió. Com este posto de atendimento, a empresa passa a contar com dois estabelecimentos na capital de Alagoas; o outro está localizado no terminal de cargas do aeroporto da cidade. A marca simbólica de representações consolidada o plano de expansão da empresa, que oferece serviços de envio e recebimento de encomendas para mais de 3.200 municí-

pios no Brasil e para o exterior.

Com o objetivo de fortalecer o alcance da marca e ampliar as oportunidades econômicas, a Azul Cargo Express inaugurou 20 lojas neste ano.

Segundo Izabel Reis, diretora da Azul Cargo Express, a inauguração do estabelecimento em Maceió dá início a um novo plano da empresa no mercado brasileiro. "Sentimos a necessidade de abrir uma nova loja em Maceió para suprir a demanda de quem precisava se deslocar até o aeroporto. A nossa intenção é continuar investindo na inauguração de novas lojas nas capitais e em cidades aonde não chegamos ainda, para proporcionar mais conforto e comodidade aos clientes. Queremos fortalecer a nossa presença para cobrir o maior número possível de municípios com o nosso serviço porta a porta, que não se limita ao aeroporto, mas é feito diretamente no destino solicitado pelo cliente", afirma a diretora da Azul Cargo Express.

CTM

# MARQUE EM SUA AGENDA:

NESTA DATA VOCÊ TEM UM ENCONTRO COM AS MAIORES E MELHORES EMPRESAS DO SETOR DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA.



# Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE







Aeroporto regional de Sinop, MT



Aeroporto regional de Chapecó, SC

## Aeroportos regionais recebem investimentos federais

Os aportes financeiros de R\$ 200 milhões serão realizados em 11 aeroportos, distribuídos por sete estados brasileiros

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil se comprometeu a investir R\$ 212,4 milhões para a execução de obras de reforma, ampliação, aquisição de equipamentos, além de sinalização e melhoria da infraestrutura, de 11 terminais aeroportuários regionais. Três aeroportos estão localizados no Mato Grosso, em Cáceres, Sinop e Tangará da Serra; três no Rio de Janeiro, em Itaperuna, Resende e Angra dos Reis; e os demais nos estados do Mato Grosso do Sul, em Dourados; Tocantins, em Araguaína; Goiás, em Jataí; Santa Catarina, em Chapecó; e São Paulo, em São Carlos. O governo federal prevê que algumas intervenções estejam concluídas até o fim de 2018.

Após um estudo feito pela Secretaria Nacional de Aviação Civil, 177 aeroportos regionais foram selecionados para receber algum tipo de melhoria com recursos da União. A prioridade foi determinada em

virtude do impacto que a obra vai ter em termos de área de influência e do interesse em operação. “Em outras palavras, estamos fazendo obras onde a iniciativa privada quer prestar serviço. Com isso, garantimos que o dinheiro público vai ser transformado em mais acessibilidade e mobilidade por meio da iniciativa privada e, também, pelas condições de sustentabilidade do local”, informa o ministério.

Com as melhorias, o governo federal espera que haja um incremento dos serviços disponibilizados pelos aeroportos. As novas rotas, que poderão ser criadas, dependem das decisões empresariais das companhias aéreas, mas para que se possa estimular a geração de serviços o importante é implantar o conceito de máxima prontidão operacional desses aeroportos, que deverão estar prontos para prestar serviços aéreos a qualquer hora do dia.

O início das obras depende da aprovação

das etapas prévias acordadas no plano de trabalho com os respectivos municípios, que são responsáveis pelo processo de licitação dos projetos. Para o ex-ministro dos Transportes, Maurício Quintella, que estava à frente do ministério na época da aprovação dos recursos, os investimentos mostram o compromisso do governo em realizar o desenvolvimento da aviação regional do país que irá promover a retomada do crescimento no setor e dos polos regionais. “Os aportes vão permitir que esses aeroportos estejam adequados para voos comerciais e possam atender a população local, com qualidade”, afirma.

### VERBAS

Os recursos serão provenientes do Ministério dos Transportes e, no caso dos aeroportos de Tocantins, Goiás, São Paulo e Santa Catarina, haverá uma contrapar-



Aeroporto regional de Dourados , MT



Aeroporto regional de São Carlos, SP



Aeroporto regional de Maringá, PR



Aeroporto regional de Ribeirão Preto, SP

tida por parte dos governos municipais e estaduais. Os valores serão liberados conforme o cumprimento das etapas previstas no Plano de Trabalho. Entre os onze, os aeroportos de Araguaína e Dourados receberão o maior investimento, de R\$ 49 milhões cada, seguidos de Jataí (R\$ 45 milhões) e Angra dos Reis (R\$ 29 milhões). Os valores se devem aos estudos que apontaram maior necessidade de recursos para adequação da infraestrutura aeroportuária do que em outros terminais, de acordo com o ministério.

O Programa de Investimentos em Aero-

portos Regionais totaliza 36 instrumentos de repasse assinados e vigentes para investimentos em aeroportos regionais em todo o Brasil, além de quatro programas de investimentos em equipamentos que beneficiam mais de 50 aeroportos regionais. O valor total de investimentos em andamento supera R\$ 800 milhões, provenientes integralmente do Fundo Nacional de Aviação Civil. Entre as principais obras contempladas pelos recursos estão: a ampliação e reforma de pistas de pouso e decolagem, terminais de passageiros, pistas de taxiamento,

pátios de aeronaves, equipamentos de segurança, equipamentos para auxílio à navegação aérea.

A expectativa do ministério é executar mais de R\$ 250 milhões por ano, até 2019, para melhoria da rede regional. No total, 177 localidades foram selecionadas como aptas a receber investimentos, após o governo estudar as necessidades de 272 regiões. Desde 2013, já foram investidos no programa mais de R\$ 600 milhões. O terminal de Maringá receberá R\$ 119,3 milhões, enquanto Ribeirão Preto terá verbas de R\$ 88,8 milhões.

**CTM**



# Embraer lança conceito de veículo urbano eVTOL

Em parceria com a Uber, a empresa mostrou em evento nos Estados Unidos o conceito da primeira aeronave elétrica urbana de decolagem e pouso vertical

MÁRCIA PINNA RASPANTI



O conceito do eVTOL representa uma aeronave para servir passageiros em um ambiente urbano

A Embraer X, uma organização da Embraer dedicada ao desenvolvimento de negócios inovadores, apresentou o primeiro conceito do veículo elétrico de decolagem e pouso vertical, conhecido pela sigla em inglês eVTOL (vertical take-off and landing). A apresentação foi feita durante o evento Uber Elevate 2018, em Los Angeles, nos Estados Unidos, que ocorreu em maio. A companhia está envolvida em vários projetos, incluindo o desenvolvimento de conceitos do eVTOL por meio de uma cooperação com a Uber e outras empresas para explorar oportunidades de negócios no ecossistema Uber Elevate.

Paulo Cesar de Souza e Silva, presidente e CEO da Embraer, afirma que a empresa está em sintonia com as tendências e inovações em mobilidade. “Somos incansáveis em nossa busca pelo crescimento contínuo e, por meio da Embraer X, iremos gerar inovações disruptivas e acelerar a criação de novos negócios com o potencial de crescimento exponencial. A mobilidade urbana está prestes

a ser transformada e estamos determinados a ter um papel fundamental nesse importante mercado”, afirma.

O Uber Elevate pretende lançar nos próximos cinco anos um sistema que, em vez de carros, será operado por eVTOL, pequenas aeronaves elétricas capazes de transportar até quatro pessoas, além do piloto, em grandes centros urbanos. A aeronave tem funções autônomas e que decola e aterrissa como os helicópteros, verticalmente. O serviço se chamará UberAir.

O conceito do eVTOL representa uma aeronave com a missão de servir passageiros em um ambiente urbano, com base em segurança, experiência do passageiro, acessibilidade econômica e com baixo impacto para o meio ambiente e as pessoas, em termos de emissões e ruído. “Estamos desenvolvendo soluções para trazer transporte aéreo sob demanda para áreas urbanas e, assim, melhorar a qualidade de vida de milhões de pessoas. Nossa colaboração com as principais partes

interessadas irá acelerar a chegada desse novo ecossistema”, diz Antônio Campello, presidente e CEO da Embraer X.

Segundo a companhia, o primeiro conceito de eVTOL da Embraer X é resultado da extensa interação com potenciais passageiros urbanos de transporte aéreo e suas expectativas e experiência, da capacidade das equipes da Embraer e da colaboração com várias empresas e instituições.

Ao longo das cinco últimas décadas, a Embraer projetou, desenvolveu e certificou cerca de 50 modelos de aeronaves, entregando mais de oito mil para 100 países. A frota da companhia acumulou mais de 50 milhões de horas voadas. Com base na experiência da Embraer e de seu relacionamento de longa data com autoridades de certificação de aeronaves em todo o mundo, a Embraer X irá assegurar que os requisitos de segurança do projeto atenderão e excederão os mais altos padrões da indústria. A empresa é líder na fabricação de jatos comerciais de até 150 assentos e a principal exportadora de bens de alto valor agregado do Brasil. A empresa mantém unidades industriais, escritórios, centros de serviço e de distribuição de peças nas Américas, África, Ásia e Europa.

A Embraer X desenvolve processos disruptivos que transformem o transporte. Com uma mentalidade de startup, a empresa tem como pilares fundamentais a formação da futura experiência de usuários de transporte aéreo e a aplicação do conhecimento acumulado para a geração de produtos, serviços e modelos de negócios. A Embraer X está baseada na cidade de Melbourne, na Flórida, Estados Unidos, com equipes de inovação estabelecidas no Vale do Silício e Boston que colaboram com comunidades de inovação.

CTM





# Where the Aviation industry meets in the Americas

[www.terrapinn.com/aviationamericas](http://www.terrapinn.com/aviationamericas)

**MAY 8-9, 2018**  
Miami, Florida



# A nova geração de pneus Michelin para caminhões

O modelo Multi D2 295/80 R22.5 é a mais avançada geração de pneus trativos da marca para o transporte rodoviário de carga e, segundo a empresa, está mais resistente, seguro e econômico

SONIA MOARES

A Michelin lança no mercado brasileiro o pneu Multi D2 295/80 R22.5. Segundo a empresa, esta é a mais avançada geração de pneus trativos da marca para o transporte rodoviário de carga e foi desenvolvido para superar os desafios impostos pelas diferentes configurações de veículos que exigem mais força e tratividade dos pneus para movimentar a carga.

Segundo Isabella Ferraz, diretora de marketing da Michelin América do Sul, o novo Michelin X Multi D2 é um pneu mais resistente, seguro e econômico, que combina as mais inovadoras tecnologias, oferecendo inúmeros ganhos aos clientes, entre eles a maior segurança nas estradas.

Os diferenciais deste novo pneu, segundo a diretora de marketing, é o novo desenho da banda de rodagem, mais compacta e com maior área de contato com o solo, o que resulta em um produto mais econômico, com ganho de até 5% de quilometragem na primeira vida em comparação ao modelo 295/80 R22.5 X Multi D. "A tecnologia evolutiva da banda de rodagem faz com que, durante o uso, os dois sulcos centrais sejam revelados, proporcionando ao pneu aderência e alto poder de tração ao longo de toda a vida", explica Isabella Ferraz.

Os flancos e a banda de rodagem foram desenvolvidos com materiais e misturas que favorecem a menor dissipação de energia, o que faz com que o pneu aqueça



**Pneu Multi D2 295/80 R22.5, da nova geração de pneus trativos da Michelin: destaque para resistência, segurança e economia**

menos durante o uso, reduzindo a resistência ao rolamento e contribuindo para uma redução de consumo combustível.

Outro item que a empresa cita é a carga com tecnologia Michelin X Core, que traz reforços em duas áreas do pneu – no talão (área em contato com a roda) e no topo (área em contato com o solo) – assegurando maior recapabilidade, devido à

maior resistência ao aquecimento excessivo no talão, e maior quilometragem total por conta da alta resistência à infiltração.

## BENEFÍCIOS

Além do excelente rendimento quilométrico na primeira vida, o novo desenho da banda de rodagem, mais compacta e com maior área de contato com o solo, garante ótima tratividade do pneu, o que contribui para o melhor desempenho do veículo, menor resistência ao rolamento, boa dirigibilidade e estabilidade do veículo. O formato dos sulcos em V permite aderência em pisos molhados e, em decorrência, melhora a drenagem da água.

O composto interno de borracha de alta tecnologia aplicado abaixo da banda de rodagem é outro item que a Michelin considera relevante, pois faz com que o pneu tenha menor aquecimento durante o uso, reduzindo a resistência à rodagem e contribuindo para uma redução de consumo de combustível.

Outro fator positivo é a menor emissão de CO<sub>2</sub> e menor utilização de derivados de petróleo na sua composição.

A escultura evolutiva nos dois sulcos centrais, segundo a diretora de marketing, garante perenidade da aderência em solo molhado ao longo da vida do pneu. Outra vantagem é a menor retenção de pedras, o que propicia maior proteção contra agressões no fundo de escultura. **CTM**



# Já estão abertas as inscrições para o 49º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas



acesse [www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com), consulte o regulamento e faça já sua inscrição.

**OTM**  
EDITORA

**transporte**  
Tudo ao mesmo tempo MODERNO



# Veloe, uma solução digital para pedágio

Novo negócio do Grupo EloPar representa uma proposta totalmente digital, que surge com a meta de atingir 1,5 milhão de usuários até 2020

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Banco do Brasil e Bradesco, por meio de sua controlada Alelo, subsidiária do Grupo Elo Participações (Elopar), lançam a Veloe, uma ferramenta para pedágio eletrônico e meios de pagamentos para mobilidade urbana. A nova plataforma, que estará no mercado a partir de julho, poderá ser usada em pedágios, estacionamentos e postos de combustíveis. “A Veloe entra no mercado com um grande potencial de crescimento, trazendo inovações digitais e buscando atender novas necessidades mapeadas junto aos consumidores. Também acreditamos na sinergia da marca com os demais serviços oferecidos pelas empresas do grupo”, diz Marcelo Noronha, diretor vice-presidente do Bradesco.

A previsão é atingir 1,5 milhão de usuários até 2020. “A entrada neste segmento complementa nossa estratégia de diversificação em meios eletrônicos de pagamentos e avanços na oferta de soluções completas para nossos clientes, sejam pessoas físicas ou empresas”, complementa Marcelo

Labuto, vice-presidente do Banco do Brasil. No primeiro momento, a Veloe estará disponível para um grupo de clientes convidados e domiciliados no Estado de São Paulo, que já contarão com uma rede de aceitação de 24 concessionárias, com cobertura total no estado de São Paulo, incluindo rodovias federais, e estacionamentos que contemplam os principais shoppings da cidade de São Paulo em localizações

estratégicas.

A partir do segundo semestre, a operação iniciará seu processo de abertura ao mercado, com presença nas principais rodovias do Estado do Rio de Janeiro e se estendendo para as outras regiões, e até o final deste ano, a Veloe estará em todas as rodovias pedagiadas do Brasil. “A proximidade e o apoio da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e da Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) foram essenciais para o desenvolvimento de uma plataforma robusta, segura e moderna como é caso da Veloe. Nossa entrada neste segmento pode trazer uma nova dinâmica para esse mercado, impulsionando a melhoria dos serviços oferecidos ao consumidor final”,

**Raul Moreira: “o mercado é muito grande e há muito espaço para crescer nos mais diversos segmentos”**



afirma Raul Moreira, presidente da Alelo.

O objetivo da marca é alcançar novos usuários e criar uma cultura inovadora no uso da tag, com foco na experiência do consumidor. Toda a jornada será digital, desde a aquisição até a gestão e pagamentos, com usabilidade descomplicada e transparência nas informações. O aplicativo, por exemplo, traz inovações no segmento, como dividir valores com outros usuários. A tag é vinculada a um CPF e à placa do veículo. Os serviços serão comercializados para pessoas físicas e jurídicas. Para consumidores, o lançamento prevê planos para atender a diferentes perfis de clientes, que usam somente na estrada ou na cidade. Para empresas, estarão disponíveis planos para pequenas e grandes frotas.

A expectativa é que novas funcionalidades, como pagamento em serviços de drive thru e lavagem automotiva, por exemplo, sejam integradas à solução Veloe em um futuro próximo. As soluções Veloe permitirão a utilização de tags, smartphones e outros dispositivos. Os investimentos no desenvolvi-

mento da ferramenta foram de R\$ 110 milhões e devem atingir R\$ 300 milhões até 2020. “As soluções de meios de pagamento migram para os meios digitais. A Veloe é totalmente flexível e poderá agregar outras funcionalidades. O mercado é muito grande e há muito espaço para crescer nos mais diversos segmentos”, diz Moreira.

CTM

# DHL gerencia centro de distribuição da Bristol-Myers Squibb

Empresa também é responsável pela estocagem, picking, outbound e controle de temperatura de produtos biofarmacêuticos, incluindo medicamentos para tratamento do câncer

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**O novo centro de distribuição tem até bunker para armazenar produtos inflamáveis**

A companhia biofarmacêutica Bristol-Myers Squibb Brasil escolheu a DHL Supply Chain para fazer o gerenciamento do seu novo centro de distribuição, que fica em um condomínio logístico na cidade de Itapevi, na região metropolitana de São Paulo. Com 1,5 mil metros quadrados, o espaço conta com área climatizada, câmara fria, antecâmara para preparo de volumes, e um bunker para armazenar produtos inflamáveis. O controle de temperaturas é fundamental para garantir a chegada dos medicamentos aos pacientes de forma adequada.

O contrato representa também o aprofundamento da parceria entre a DHL e a Bristol-Myers Squibb, que impulsionou o desenvolvimento de outras iniciativas no

setor logístico no mundo, especialmente nos Estados Unidos, México e Turquia. "Este projeto de dois anos para construir o centro tem sido um excelente exemplo de colaboração entre equipes multidisciplinares", diz Gaetano Crupi, gerente geral da companhia farmacêutica. "Representa não apenas uma grande transformação na área de logística, mas também para pacientes que irão se beneficiar de todas as melhorias em nossas operações."

De acordo com Luís Rehder, diretor de operações da área de saúde da DHL Supply Chain, o projeto da DHL respondeu plenamente às necessidades da Bristol-Myers Squibb. "Há uma sinergia muito grande em relação a aspectos técnicos e compor-

tamentais entre as duas empresas. Vamos ajudá-los a se aproximar dos pacientes com mais eficiência e qualidade, evitando que os pacientes tenham qualquer problema de abastecimento", afirma.

O trabalho da DHL inclui a recepção dos medicamentos que são, na maioria, importados, além de estocagem, inventário, carimbagem, gestão dos pedidos e envio conforme a demanda (outbound). A DHL é responsável também pela gestão das câmaras refrigeradas e pelo processo de agrupar diferentes produtos em um só volume (unitização) e, nestes casos, seu correto acondicionamento (packing). Entre as tecnologias que serão utilizadas, a DHL destaca o sistema WMS (Video Management System) de gestão de armazéns que irá utilizar radiofrequência para um gerenciamento mais acurado e em tempo real dos estoques.

Em termos de segurança, além de aplicar os protocolos para a área de saúde e cumprir todos os requerimentos regulatórios, o centro de distribuição possui alguns equipamentos duplicados, como geradores de energia, a fim de garantir a total segurança dos medicamentos. "Nesta nova configuração, além de aprimorar a qualidade, daremos mais controle e flexibilidade operacional, auxiliando no plano de expansão da empresa para atender aos pacientes em um momento tão delicado, exemplificando nossa promessa de entregar a saúde ao mundo", acredita Rehder. A DHL presta serviços a clientes em todo o mundo no setor de saúde, com 160 armazéns qualificados em 43 países e mais de 1,9 milhão de metros quadrados de espaço, além de 20 depósitos de provas clínicas.

**CTM**



## Cummins apresenta primeiro protótipo de powertrain elétrico

A Cummins Inc. apresentou o seu primeiro protótipo de powertrain eletrificado para aplicações fora de estrada na Feira Internacional de Construção de Infraestrutura (Intermat) de Paris, na França.

Batizado de Range Extended Electric Driveline (Reev), ou Linha de Transmissão Elétrica Estendida na tradução em português, a novidade é destinada a diversos tipos de equipamentos, incluindo carregadeiras, guindastes, caminhões de mina, tratores, escavadeiras, entre outros. "A Cummins está desenvolvendo um portfólio de energia alternativa para o setor industrial abrangendo linhas de transmissão totalmente elétricas e de extensão. Isso complementa o nosso diesel limpo e nos permite oferecer as melhores soluções para nossos clientes, sejam quais forem suas necessidades", disse Julie Furber, diretora executiva da Cummins Electrified Power Business.

O Cummins Reev combina a energia da bateria com um motor-gerador compacto. O sistema funciona da mesma maneira que o Cummins Battery Electric (BEV), capaz de fornecer energia elétrica com zero emissões em única carga no ponto de uso. No entanto, possui um gerador F3.8 Stage V como opções plug-in para

carregamento, oferecendo mais flexibilidade onde a infraestrutura de carregamento não está disponível.

O gerador usa motor de tração de alta eficiência que tem torque contínuo de 1.850 Nm, o que elimina a necessidade de troca de marchas e reduz o ruído do trem de força. Um torque instantâneo de até 3.400 Nm está disponível quando a máquina atinge condições de trabalho difíceis.

"Com as nossas recentes aquisições da Brammo e da Johnson Matthey Battery Systems, estamos construindo capacidade em todo o conjunto de armazenamento elétrico. Durante o evento, lançaremos ainda a inédita bateria de 35 kWh que pode ser instalada individualmente ou em conjunto para atender às necessidades de operação e ciclo de trabalho do equipamento", afirmou a diretora.

O Cummins Reev alimenta um equipamento de cerca de 20 toneladas. Carregada à noite, permite duas horas de operação com a bateria de 35 kWh. Quanto maior a necessidade de operação com zero emissão, mais baterias serão necessárias. "A capacidade da bateria de alta densidade e o motor podem ser dimensionados para oferecer o melhor equilíbrio entre a emissão extremamente baixa e a emissão zero", observou Furber.

## Ford entrega 40 caminhões Cargo 816 para o governo gaúcho

A Ford entregou 40 caminhões Cargo 816 para o governo do Rio Grande do Sul. Os veículos serão usados no transporte de produtos da agricultura familiar, atividade que tem forte presença no estado. A aquisição foi feita por meio da Secretaria do Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo (SDR).

Todos os veículos foram implementados com baú isotérmico de alumínio. Com peso bruto total de 8.250 quilos, o Ford Cargo 816 é um dos caminhões mais vendidos do segmento de leves e também o mais potente da categoria, segundo a fabricante. O motor de 162 cv oferece agilidade e grande capacidade de subida em rampas com menor necessidade de troca de marchas, aumentando a eficiência e o conforto do motorista.

O caminhão leve se sobressai também pela cabine moder-

na, equipada com banco com suspensão a ar e múltiplas regulagens, além de vidros elétricos de série. Entre os itens de tecnologia voltados à segurança, possui controle eletrônico de velocidade, controle de tração, sistema de proteção ativa do motor, freios ABS com distribuição eletrônica de frenagem, retrovisor superior auxiliar, sistema passivo de segurança antifurto (Pats), tacógrafo com display digital e sistema de diagnóstico de falhas.

"O Cargo 816 é um dos caminhões de maior sucesso da Ford, com tradição de robustez e eficiência em diferentes aplicações. Ele é usado tanto por órgãos de serviço público e frotistas como por autônomos e produtores rurais, que reconhecem o seu desempenho no trabalho diário", diz Carlos Sugisaka, gerente de vendas do regional sul da Ford Caminhões.

## Roubo de cargas acarreta prejuízo de R\$ 1,57 bilhão em 2017

Em 2017 foram registrados 25.970 casos de roubo de cargas no Brasil, totalizando um prejuízo de R\$ 1,57 bilhão, segundo a Associação Nacional de Transporte Rodoviário de Cargas e Logística (NTC&Logística). Os estados do Rio de Janeiro e São Paulo somam 81,5% das ocorrências. Na terceira posição aparece o Nordeste (5,8%), seguido pelo Sul (5,5%), Centro-Oeste (2,4%) e Norte (0,6%).

Segundo Paulo Roberto de Souza, assessor de segurança da NTC, as cargas mais visadas são produtos alimentícios, cigarros, combustíveis, eletrônicos, produtos farmacêuticos, bebidas, têxteis e confecções, autopeças e produtos químicos. "A situação é bastante preocupante e vem se agravando ano após ano. Medidas precisam ser tomadas com urgência para viabilizar o transporte de segurança no país", afirma Souza.



## Dunlop lança primeiro pneu para ônibus no Brasil

A Dunlop lança no mercado brasileiro o seu primeiro pneu para ônibus urbanos. O modelo SP176 tem alta tecnologia japonesa e garantia do melhor desempenho em segurança e durabilidade para condições de tráfego urbano.



dagem com três sulcos centrais que melhoram o escoamento de água, proporcionando maior aderência em solo molhado. Os sulcos em formato cônico e com ângulo diferenciado para auxiliar na expulsão de pedras e

Nas medidas 295/80R22.5 152/148J e 275/80R22.5 149/146J o SP176 é recomendado para ônibus articulado, biarticulado e tradicional.

Entre as características do novo pneu a empresa destaca a lateral reforçada com maior espessura de borracha que proporciona maior resistência a agressões. A banda de ro-

proporcionar maior resistência a infiltrações. Existe ainda o novo composto de borracha interna (liner) que minimiza a transferência de umidade para a carcaça de aço, oferecendo muito mais resistência para o pneu e o talão com construção robusta e reforço de náilon para proporcionar maior número de reformas.

## TB Forte reforça frota com caminhões Volkswagen



A TB Forte, transportadora de valores, planeja adquirir 150 novos veículos VW 9.160 CE para expandir suas bases em várias regiões do país e reforçar o atendimento nos locais onde já atua.

O foco principal da TB Forte está no abastecimento dos caixas eletrônicos da rede

Banco24Horas. Dos 21,4 mil caixas em todo o Brasil, a empresa abastecerá cerca de 16 mil terminais até o final do ano. Acompanhando essa evolução, a companhia também projeta nova ampliação em sua frota Volkswagen. A marca responde hoje por 67% dos veículos da empresa

## Volkswagen Caminhões lança Constellation 24.260 Compactor



A Volkswagen Caminhões lança no mercado o Constellation 24.260 Compactor para a coleta de resíduos. Com esse modelo, a montadora amplia a sua linha de veículos vocacionais.

Com o terceiro eixo pusher, que não perde a tração mesmo em vias de difícil acesso, topografia acidentada e muitos atives, o veículo traz ainda mais robustez às operações de limpeza urbana. Está equipado ainda com caixa compactadora de 19 m<sup>3</sup>, que potencializa o transporte de resíduos a cada viagem.

O motor MAN D08, de 256 cv de potência, torque de 900 Nm, com tecnologia EGR, é outro destaque deste caminhão. Além da redução no custo operacional por dispensar o uso do Arla 32, proporciona melhor aproveitamento do espaço no chassi, sem interferir no encarroçamento e no aumento do peso do veículo.

e deve chegar a dezembro com 72%.

Em média são 120 quilômetros rodados por dia em rotas principalmente urbanas. Os veículos carregam uma tonelada, entre carga e equipe de

Tem ainda a opção de tomada Repto para a compactação de cargas em movimento.

A família Compactor conta com itens específicos para coleta de resíduos, como banco para três passageiros, manetim para partida em rampa, espelhos retrovisores de duplo foco, espelho auxiliar de manobra, escapamento vertical e para-choque curto e reforçado, além da opção da transmissão automática.

Para esses modelos, o chicote elétrico para cargas adicionais vem instalado de fábrica, o que facilita e agiliza a instalação do implemento.

Segundo a montadora, os caminhões Volkswagen lideram há mais de cinco anos consecutivos o segmento de coleta de resíduos. No ano passado, mais de 40% das vendas para essa operação em todo o país foram de modelos VW.

operação. "Nossa aplicação é bastante severa, com uma jornada extensa sem desligar o carro por questões de segurança. E a Volkswagen desempenha muito bem nessas condições", diz o executivo.



# Editora OTM, um portfólio especializado em transporte e logística





# Vitória aposta na tecnologia

Pioneiro na implementação do VTMS, o complexo portuário da capital capixaba investe em ações para melhorar sua infraestrutura

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**Após dragagem, o porto poderá receber navios com até 70 mil toneladas de carga**

O porto de Vitória é o primeiro porto público no país a operar com o VTMS (sigla em inglês para Vessel Traffic Management Information System ou sistema de controle de tráfego marítimo), composto por um grupo de equipamentos que fornece informações de segurança, condições meteorológicas, além de monitorar e controlar a área de fundeio, canal de acesso, bacia de manobra e terminais portuários. O VTMS está integrado ao Portolog, um sistema de Informação que permite o gerenciamento do tráfego de caminhões que acessam o porto, coletando informações desde a origem da carga até seu terminal portuário de destino. O sistema também integra o Porto sem Papel, iniciativa que busca reunir em um único meio de gestão as informações e a documentação necessárias para a liberação das mercadorias nos portos brasileiros.

O diretor de infraestrutura e operações da Companhia Docas do Espírito Santo (Codesa), Guilherme Magalhães, explica que o porto de Vitória tem buscado se modernizar, com investimentos em tecnologia e segurança. "Foram investidos R\$ 27 milhões para a implantação do VTMS,

um sistema que torna as operações muito mais seguras. Mais 23 milhões de recursos federais foram empenhados para que o porto integrasse a cadeia logística inteligente. Para isso equipamos as portarias com CFTV, balanças de alta precisão, identificação por radiofrequência (Rfid)", informa.

O porto apresentou crescimento de 7% em volume de carga no ano passado e incremento de 9% em receita, no mesmo período, em comparação ao ano anterior. "Nosso objetivo é reduzir as despesas em 25% e equilibrar as contas do empreendimento. Vitória está se tornando cada vez mais produtivo", diz Magalhães. Hoje, sete milhões de toneladas passam pelo porto por ano. "Até 2020, serão 9,1 milhões", acredita. Uma iniciativa importante foi a dragagem, que, a partir de julho, permitirá ao porto receber navios com até 70 mil toneladas de carga, que antes era limitado a embarcações com 35 mil toneladas.

Com a conclusão da dragagem, já foram fechadas linhas diretas com a Ásia, Europa e Estados Unidos. "Estamos trabalhando para melhorar a infraestrutura para que o porto volte a ser competitivo", diz Magalhães. Até

final de 2018, a Codesa espera terminar o processo de concessão do terminal portuário Barra do Riacho, em Aracruz, a 80 quilômetros de Vitória. "O porto da Barra produz oito milhões de toneladas por ano e deve dobrar esse volume até 2015, com investimentos previstos de R\$ 2 bilhões. Além da celulose, o terminal irá operar soja, grânéis químicos e contêineres", informa. O arrendamento do cais de Capuaba irá ampliar o porto de Vitória. "O arrendamento dessas grandes áreas ociosas será importante para dar mais competitividade ao complexo portuário", afirma.

## MONITORAMENTO

O primeiro balanço do VTMS divulgado este ano pelo sistema de controle de tráfego marítimo é positivo: de janeiro a março, circularam na área de cobertura do sistema, 560 embarcações e nenhum acidente foi notificado. O relatório da coordenação de gestão do sistema registra mais de 30 mil ações de controle de tráfego pelo centro de controle operacional. O VTMS começou a funcionar em setembro de 2017. Se considerarmos o início do serviço até o final de março de 2018, o sistema monitorou cerca de 1,2 mil embarcações na área de responsabilidade no porto de Vitória, e apenas 0,03% deste total não cumpriu os procedimentos para os navegantes.

De janeiro a março de 2018, o VTMS prestou assistência aos navios, evitando acidentes marítimos; acionou os órgãos responsáveis por auxílio; transmitiu informações de tráfego aos comandantes para controle de situações e atendeu pedidos de socorro às embarcações próximas dos fatos ocorridos. O sistema registrou e pediu auxílio para casos de falhas nos motores de barcos de pesca e de uma embarcação maior.

**CTM**





Cresce o transporte de contêineres na bacia hidroviária de Lagoa dos Patos

## Multimodalidade impulsiona Tecon Rio Grande

Com a utilização da bacia hidroviária da Lagoa dos Patos e a retomada do transporte de contêineres no rio Jacuí, o terminal fica mais atraente para os setores produtivos da região

MÁRCIA PINNA RASPANTI

O Terminal de Contêineres Rio Grande (Tecon Rio Grande), do Grupo Wilson Sons, registrou crescimento de 26% na importação entre janeiro e março, em comparação a igual período de 2017. Para o diretor-presidente do terminal, Paulo Bertinetti, o incremento é resultado da modernização do porto, devido a investimentos em tecnologia, equipamentos e treinamento de pessoal. "Buscamos automatizar o processo ao máximo, mudando o sistema que hoje é mais avançado e centralizado. Assim, temos registrado recordes de produtividade muito expressivos, comparáveis aos obtidos nos mais eficientes portos asiáticos", diz.

O aumento na importação está relacionado diretamente à movimentação de cargas do setor automotivo, que apresentou alta de 14% nesses três meses ante o primeiro trimestre do ano passado. "As vendas e a produção automobilística têm avançado e os fabricantes estão mais otimistas em 2018. O setor automotivo tem grande importância para o Tecon Rio Grande, que está preparado para atender essa demanda", afirma Bertinetti. Alguns importadores já estão utilizando a navegação interior para levar suas cargas de Rio Grande às fábricas da região. "O transporte hidroviário é mais seguro e tem custos mais baixos. Temos buscado fortalecer

esse modal por meio de parcerias."

Na exportação, os destaques do trimestre foram o frango congelado (75%) e o tabaco (68%). No total, somando cargas de exportação e importação, houve crescimento de 10% nos três primeiros meses de 2017 em relação ao mesmo período de 2018. Com mais de 20 anos de atuação, o Tecon Rio Grande atua nas principais linhas de navegação que escalam o país e é utilizado por cerca de três mil importadores e exportadores. "A multimodalidade traz mais eficiência às operações. A hidrovia cria condições para que as cargas cheguem a Rio Grande sem aumentar os custos", afirma Bertinetti.

A Wilson Sons e a Braskem acertaram uma parceria para reativar a movimentação de contêineres no terminal Santa Clara, localizado no Polo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul. O transporte de cargas será feito pelo rio Jacuí, entre Triunfo e o porto de Rio Grande. O Contesc, como é chamado, tem capacidade de movimentação de carga de 100 mil TEU, que representa 15% do volume de contêineres movimentados no Tecon Rio Grande. Com capacidade de 150 TEU, a embarcação Trevo Roxo atua juntamente com a barcaça Guaíba, de 170 TEU, que ao longo de 2017 registrou índices de ocupação superiores a 95%.

As embarcações movimentam cargas de importação, exportação e cabotagem, que têm como origem ou destino as cidades de Farroupilha, Carlos Barbosa, Garibaldi, Caxias do Sul, Veranópolis, Cruz Alta, Lajeado, Serafina Corrêa e Triunfo. Os principais



produtos transportados são congelados, resinas, glicerina, utensílios domésticos, partes e peças, móveis e compensados. "O transporte de contêineres pelo rio Jacuí foi retomado e os setores produtivos da região passaram a dispor de transporte multimodal (rodoviário e hidroviário) para o porto de Rio Grande. Os clientes contam com a possibilidade acomodar produtos no armazém do Contesc, gerando uma economia de até

A celulose é levada por hidrovia até Rio Grande, de onde segue para o exterior

20%", diz Bertinetti. "O desempenho do Contesc ratifica a necessidade por alternativas logísticas para o mercado e consolida o tecon como um terminal multimodal, um dos únicos do Brasil a atuar em hidroviário, rodoviário e ferroviário", afirma.

A Celulose Riograndense também usa a hidrovia para o transporte de madeira, desde Pelotas até Guaíba, sede da empresa. Ao todo são transportadas por navios cerca de 1,2 milhão toneladas por ano. Depois de processado o eucalipto em Guaíba, cerca de 1,7 milhão toneladas por ano de celulose são escoadas por hidrovia até Rio Grande, de onde segue para o exterior. Parte da madeira de eucalipto é obtida em florestas plantadas em 14 municípios como Bagé, Piratini e Pinheiro Machado. **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.**

(11) 5096.8104 > marcelofontana@otmeditora.com

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

REALIZAÇÃO



APOIO INSTITUCIONAL



COMERCIALIZAÇÃO  
E ORGANIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL





# Já são 1,8 milhão de caminhões na frota brasileira

O número de veículos pesados que circulam pelas estradas brasileiras aumentou 0,2% no ano passado e a idade média se manteve em dez anos, segundo levantamento realizado pelo Sindipeças

SONIA MOARES



A frota de veículos que circulam pelas estradas brasileiras (incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus) apresentou um crescimento de 1,2% em 2017 na comparação com o ano anterior, totalizando 43,4 milhões de unidades, segundo levantamento realizado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

A maior quantidade de veículos rodando pelo país no ano passado foi estimulada pelos automóveis que aumentou 1,1% a sua frota e fechou 2017 com 36 milhões de unidades. O número de comerciais leves cresceu 1,8% atingindo 5,1 milhões de veículos e o de caminhões avançou 0,2%, totalizando 1,8 milhão de veículos. A frota de ônibus teve uma redução de 0,9% em 2017 na comparação com 2016, totalizando 382,3 mil unidades.

Dos mais de 43 milhões de veículos que transitam no país 37,4 milhões são veículos nacionais e 5,9 milhões são importados, que participam com 13,8% da frota circulante

total do país. A maior concentração destes veículos, que corresponde a 56,1%, está na região sudeste, sendo 36,8% no Estado de São Paulo, 10,4% em Minas Gerais e 8,9% no Rio de Janeiro.

No Rio Grande do Sul circulam 8,5% da frota brasileira, no Paraná 8,1% e em Santa Catarina 4,9% dos veículos. Em Goiás estão 2,9%, na Bahia 2,7%, em Pernambuco 2,3% e no Distrito Federal 2,3%.

Segundo o Sindipeças, dos 43,4 milhões de veículos que circulam pelas estradas brasileiras, 30% (que correspondem a 12,9 milhões) têm até cinco anos de idade, 35% (equivalentes a 15,1 milhões) possuem entre seis e dez anos, 17% (7,5 milhões) entre 11 e 15 anos, 12% (5,2 milhões) entre 16 e 20 anos e 6% têm mais de 20 anos de idade. Entre os caminhões que circulam pelo país, a idade média em 2017 é de dez anos e oito meses e a dos comerciais leves, de sete anos e 11 meses. A idade média dos ônibus aumentou de nove anos e 11 meses para dez anos e dois meses. Os automóveis possuem nove anos

e seis meses de idade. “A frota envelheceu devido à queda na entrada de veículos novos, por conta da crise econômica”, avalia Elias Mufarej, conselheiro do Sindipeças responsável pela área de reposição.

O Sindipeças apurou que os veículos movidos a bicombustível (com motor flex), que em 2007 eram 17,7% da frota, representaram mais da metade da frota total em 2017, chegando a 62,7%. Os movidos à gasolina, que há dez anos eram 62,7% da frota, obtiveram no ano passado 26,5% de representatividade. Somadas, as duas categorias atingiram cerca de 90% dos automotores circulantes.

A frota movida apenas a álcool vem diminuindo ano a ano, de 9,5% em 2007 para 0,7% em 2017, e a frota de veículos movidos a diesel manteve a participação observada em anos recentes e alcançou 9,9% do total que circula no país. Os veículos movidos a GNV, os tetrafuel e os híbridos elétricos não estão presentes nas informações utilizadas, por terem participação inexpressiva.

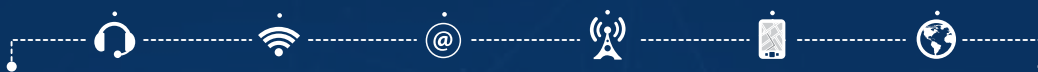
## HABITANTES POR VEÍCULO

Sobre a proporção de veículo por habitante o Sindipeças apurou que em 2017 havia no Brasil 4,8 habitantes por veículo, mantendo-se estável desde 2015. Na comparação entre 2017 e 2007, essa relação declinou 34,2%.

O levantamento do Sindipeças é realizado anualmente há mais de 20 anos e baseia-se na venda de veículos no mercado interno desde 1957. São feitos cálculos precisos por modelo, considerando-se índices de mortalidade para linha leve e pesada.

CTM





**Dias 24 e 25 de  
setembro de 2018**

AMCHAM | SP



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



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) | [11] 5096-8104



# 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.