

transporte

Todos os modais

MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 56 - n° 490 - R\$ 25,00



NOVA GERAÇÃO DE CAMINHÕES SCANIA VISA À MAIOR RENTABILIDADE



Veículos elétricos e autônomos, as atrações do Salão de Hannover



Ambev amplia frota de distribuição com caminhões Mercedes-Benz

Cresce a presença da Iveco no Sul do país com caminhões pesados

Omnalink fecha parceria com a plataforma digital RIO

ZF completa 60 anos de inovações tecnológicas no Brasil

Hyperloop mostra sua primeira cápsula de passageiros

Setor de implementos cresce, mas longe de recuperar perdas

Mercedes-Benz lança edição especial da van Sprinter

Em 25 anos, consórcio Volvo atinge 50 mil cotas comercializadas

Pesquisa modela o futuro da matriz do transporte



NOVA GERAÇÃO SCANIA

PARA O ÚNICO NEGÓCIO QUE IMPORTA, O SEU.

O transporte de cargas demanda um alto padrão de performance em eficiência energética, combinando economia de combustível, aerodinâmica do veículo e performance de condução do motorista.

Pensando nisso, a Scania apresenta sua nova geração de caminhões e redefine o padrão de produtividade e eficiência. Deixe-nos mostrar o que acontece quando combinamos a força das especificações técnicas corretas com soluções inteligentes em serviços otimizados.

Permita-nos apresentar uma solução feita sob medida para o único negócio que importa.

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



ATÉ 12%
de economia de combustível

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
Economia presente em todos os detalhes



NOVOS MOTORES
8%



NOVA CABINE
2%



PACOTE AERODINÂMICO
2%



Transporte sustentável, os primeiros passos



Uma das grandes tendências mundiais em termos de mobilidade é o transporte sustentável. Países da Europa e a China, principalmente, têm aderido cada vez mais aos veículos elétricos e híbridos, com o objetivo de reduzir as emissões de CO₂, a poluição sonora e o consumo de combustíveis fósseis, o que busca proteger assim o meio ambiente e a saúde da população. O Brasil também acompanha, ainda que lentamente, esse esforço para tornar a sua frota mais amigável ao planeta.

Um passo importante em direção à sustentabilidade nos transportes foi dado pela Cervejaria Ambev, em parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus, que prevê a aquisição e uso de 1,6 mil caminhões elétricos até 2023. Isso significa que 35% da frota da companhia serão movidos com energia limpa. Desenvolvidos no Brasil, os veículos contam com sistemas inteligentes para ajustar a demanda da bateria durante a operação e recuperar a energia da frenagem.

A Ambev e a Volkswagen concluíram a fase piloto de testes do primeiro caminhão e-Delivery para transporte de bebidas. Com 13 toneladas, o veículo totalmente elétrico percorreu em 30 dias mais de 900 quilômetros em rotas mais comuns de entrega e distribuição da cervejaria na cidade de São Paulo, com redução de 0,7 tonelada nas emissões de CO₂ e economia de 200 litros de diesel. O caminhão testado foi recarregado com 100% de energia solar.

A parceria com a montadora faz parte dos esforços da Ambev para desenvolver práticas mais sustentáveis de negócio. Nos últimos cinco anos, a fabricante de bebidas investiu cerca de R\$ 1 bilhão em projetos nessa área. Com essa importante iniciativa, espera-se que outras empresas também sigam nessa mesma direção. Entretanto, é necessário que haja incentivos do poder público.

A eletrificação consegue maiores avanços em países com políticas governamentais mais incisivos. França, Reino Unido, Holanda e Noruega anunciaram que a venda de novos carros a gasolina e diesel serão proibidas a partir de 2040 nos dois primeiros países, 2035 e 2025 nos outros países, respectivamente. A China planeja que os veículos elétricos e híbridos correspondam a, pelo menos, 20% das vendas até 2025.

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,
Alexndre Asquini

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carloscrisculo@otmeditora.com

Raul Urrutia

raulurrutia@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidalrodrigues@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Larissa Bernardino

laribernardino@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tanianascimento@otmeditora.com

Representante região Sul (PR/RS/SC)

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

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

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

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

Filiada a:
otmeditora@otmeditora.com

SUMÁRIO

SCANIA

A montadora já colhe bons resultados do lançamento da nova geração de caminhões pesados, com a comercialização de 300 veículos 6

IAA 2018

A grande atração do salão de Hannover, na Alemanha, são os veículos elétricos que permeiam os portfólios de quase todos os fabricantes 10

DISTRIBUIÇÃO

Ambev compra 228 caminhões Mercedes-Benz para distribuição de bebidas no período de alta demanda no verão e período de festas 16

COLETA DE RESÍDUOS

Ford vende 21 caminhões Cargo Kolector para a Ponta Grossa Ambiental, empresa paranaense de serviço de coleta de resíduos 18

COMEMORAÇÃO

Um dos maiores sistemistas do mundo, a ZF completa 60 anos no Brasil, com grandes inovações tecnológicas e pioneirismo 20

VEÍCULOS COMERCIAIS

Mercedes-Benz lança edição especial da van Sprinter para reforçar o modelo no segmento de comerciais leves 24

CAMINHÕES

Iveco amplia presença na região Sul, principalmente em Chapecó, com os caminhões pesados Hi-Way e Stralis 26

TECNOLOGIA

Hyperloop mostrou sua primeira cápsula de passageiros em escala real na Espanha, que será levada à pista de testes em Toulouse, França 28

OMNILINK

Empresa fecha parceria com o RIO, plataforma digital da Volkswagen Caminhões e Ônibus que integra os sistemas de transporte e logística 30

TRANSPORTE E LOGÍSTICA

Estudo da Fundação Dom Cabral modela o futuro da matriz do transporte de carga brasileira 32

Pesquisa encomendada pela Abol traça o perfil das empresas dedicadas à logística 34

FINANCIAMENTO

Consórcio Volvo completa 25 anos no Brasil com 51 mil cotas comercializadas e 23 mil cotas contempladas 38

MERCEDES-BENZ

Empresa cria o Mercado de Peças nos moldes de loja de conveniência para alavancar a venda de peças na rede de concessionárias 42

COMPONENTES

Alisson lança transmissão de nove marchas durante o IAA 2018 para veículos médios, bem como uma versão híbrida elétrica 44

FENABRAVE

Rede de distribuição de veículos recupera-se da crise com a retomada do setor automotivo e já abre novas filiais 48

IMPLEMENTOS

O setor de implementos rodoviários cresceu 53,4%, mas está longe de recuperar as perdas acumuladas durante os anos de crise 50

LANÇAMENTO

Petronas lança sua linha de fluidos de transmissão Tutela que utiliza a tecnologia da Fórmula 1 para proteger os sistemas auxiliares 52

AVIAÇÃO

Gol coloca em operação três aeronaves MAX 8, de um total de 135 aviões que encomendou à Boeing 54

AÉREAS

Azul Cargo utiliza o primeiro avião cargueiro da empresa, um Boeing 737-400, nas rotas do Brasil e no exterior 56

AÉREO

Helibras completa quatro décadas de atuação no mercado com a apresentação de novos modelos de helicópteros e serviços 58

FERROVIAS

MRS inicia operação em Itutinga, Minas Gerais, com um trem carregado com 40 contêineres de insumos destinados à China 65

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 60 Artigo 66




Mercedes *Club*


Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



A Voz das Estradas acabou de ganhar um Embaixador.

A Mercedes-Benz sempre ouviu as estradas, e agora irá ouvir ainda mais. Ela fez algo inédito: criou o Embaixador da Voz das Estradas, dedicado 100% a ouvir você. Para isso, escolhemos João Moita, motorista com 50 anos de estrada e que já pilotou muitos caminhões de norte a sul desse país. Ele será o seu braço direito aqui dentro e vai ouvir todas as suas necessidades. Anote aí os contatos do nosso Embaixador e prepare-se para ser ouvido ainda mais.

 (11) 97615 3374

 joao.moita@embaixadorvozdasestradas.com.br

 MercedesBenzCaminhoes  mercedesbenz_caminhoes

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

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.





Scania quer revolucionar o setor de transportes com nova geração de caminhões

Novos motores e cabines, a melhor aerodinâmica e funções inteligentes resultam em economia total de diesel de até 12% e maior rentabilidade para os transportadores

Após o pré-lançamento em agosto passado, a Nova Geração Scania de caminhões chega ao mercado já com encomendas de mais de 300 veículos na primeira semana de comercialização. As entregas serão feitas a partir de fevereiro de 2019 e os preços variam de R\$ 380 mil a R\$ 580 mil, conforme o modelo, informa a fabricante. A Scania também anuncia que o Brasil voltou este ano a ser o maior mercado da marca no mundo com o lançamento do modelo com motorização de 540 cv.

Para apresentar a nova linha de caminhões aos clientes, à sua rede de distribuidores e à imprensa latino-americana, a Scania montou uma grande exposição em dois hangares remodelados na base aérea da FAB no Guarujá, São Paulo, em fins de outubro, aos quais acorreram cerca de qua-

tro mil convidados para conhecer de perto as novidades e os detalhes dos caminhões recém-lançados, que começam a ser produzidos em janeiro próximo. Na Europa, houve três fases de apresentação da linha, a partir

de 2016. Na América Latina, toda a gama será lançada ao mesmo tempo.

Para a Scania, "é a grande prova da jornada que a marca iniciou em se tornar a parceira líder dos clientes na transição para



SCANIA ESPERA CRESCER 60% NO SEGMENTO ACIMA DE 16 TONELADAS EM 2018

um sistema de transporte mais sustentável". De acordo com a fabricante, as cabines são totalmente novas por dentro e por fora. Somando todas as vantagens, a economia total de diesel poderá ser de até 12%. Só os novos motores, equipados com nova tecnologia de alta pressão, garantem até 8% de redução de consumo em comparação com os motores da linha atual, que já são reconhecidos pela economia. A Nova Geração Scania para a América Latina é a mesma da versão global.

"A Nova Geração de caminhões é o maior investimento na história da empresa na região. Serão R\$ 2,6 bilhões investidos até 2020. A Scania avança um passo à frente da indústria no que se refere à rentabilidade dos negócios de nossos clientes e da sustentabilidade", afirma Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil. "Teremos praticamente uma nova fábrica em São Bernardo do Campo (SP), para receber a verdadeira Máquina dos Sonhos. É uma nova Scania."

"Vamos revolucionar o setor de Transportes na América Latina. Nossos clientes serão convidados a entrar na jornada mais eficiente de personalização de suas soluções, como nunca viram. Já iniciamos os preparativos para o novo mundo dos transportes. Queremos que nossos clientes embarquem nesta próxima etapa com a certeza de estarem investindo no que, de fato, precisam para sua rentabilidade. Vamos surpreender o mercado", conta Barral.

Segundo a Scania, um produto premium precisa ser fabricado em uma planta premium. A fábrica de São Bernardo do Campo é a mais moderna da América Latina – espelho do que a marca tem hoje na Europa. A tecnologia utilizada é a mais recente com o mais alto grau de automação, para obter a melhor qualidade.

Dentro do seu parque industrial em São Bernardo do Campo, a Scania tem uma nova fábrica de solda de cabines – que apresenta o estado da arte em Indústria 4.0 e impressiona pela tecnologia de ponta e 75 robôs, além de novas linhas de produção para montagem do novo caminhão.

Confiante no desempenho de sua Nova Geração e na continuidade do aquecimento da economia nacional, a Scania, parceira das operadoras na transição para um sistema de transporte mais sustentável, acredita que em 2019 o mercado de caminhões em que atua, acima de 16 t (semipesados e pesados), deverá crescer entre 10% e 20% na comparação com 2018.

"O setor de caminhões vive momento de recuperação ao longo do ano. A tendência é seguir este movimento para 2019", afirma Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil. "A ressalva é que não sabemos como se comportará o mercado em geral quando o novo presidente colocar em prática sua política econômica. Já firmamos nosso investimento de R\$ 2,6 bilhões até 2020 e confiamos no potencial do país."

Para 2018, a Scania dobra sua expectativa feita no início do ano. "A Scania deverá crescer 60% sobre os 5.754 caminhões comercializados em 2017. Prevemos que o mercado total acima de 16 toneladas somará cerca de 50 mil unidades", diz Barral.

"Estamos confiantes e animados com os desafios que teremos em 2019 pela chegada da Nova Geração de caminhões e sua promessa de economia de até 12% em relação à linha atual. A rede está na mesma sintonia e pronta para surpreender o cliente com a Máquina dos Sonhos e as

demais soluções da marca."

De janeiro a setembro de 2018, as categorias nas quais a Scania atua, acima de 16 toneladas, emplacaram 36.155 veículos – uma alta de 65,6% em relação aos 21.834 de 2017. A Scania cresceu muito próxima do mercado com 61,3%. Foram até o momento, 6.003 veículos ante 3.721 do mesmo período de 2017. A participação está em 16,6%.

Nos pesados, a indústria registrou 23.726 unidades ante as 12.544 de 2017, incremento de 89,1%. A fabricante sueca foi responsável por 5.513 (foram 3.143 em 2017), numa alta relevante de 75,4% e participação de 23,2%. Já nos semipesados, o total das marcas chegou a 12.429 veículos (9.290 em 2017) e aumento de 33,8%. A Scania emplacou 490 produtos e obteve participação de 3,9%.



Roberto Barral: previsão de 50 mil unidades no mercado total acima de 16 toneladas

Criada na Europa, a Nova Geração Scania é resultado de dez anos de desenvolvimento e investimentos ao redor de 2 bilhões de euros. No Brasil, estão sendo feitos os ajustes finais na nova linha de produção e em todas as estruturas necessárias para produzir o "melhor caminhão que rodará pelo Brasil", comenta Barral. Em dezembro, serão produzidas as históricas últimas unidades da atual linha de caminhões. Durante o mês de janeiro, a fábrica será preparada para apenas produzir a Nova Geração. As entregas para os clientes da região e de

outros países começam a partir de fevereiro.

A Nova Geração Scania também é a plataforma que a empresa encontrou para firmar-se na jornada da sustentabilidade e consolidar-se como líder na transformação de todo o setor de transporte e logística. "Estamos colocando no mercado uma ferramenta de negócio única – um pacote de produto e serviço que traz um novo sentido à indústria pelo fato de unir tecnologia, design, e eficiência, inovação, e customização e sustentabilidade, capaz de satisfazer às atuais necessidades ao mesmo tempo que



Christopher Podgorski: “A nova linha demonstra a preocupação da Scania em antecipar as principais tendências de mercado”

está pronto para o futuro”, afirma Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America.

Segundo ele, o desenvolvimento desta nova linha demonstra a preocupação da Scania em antecipar as principais tendências de mercado por um transporte com menos impacto ao meio-ambiente, com mais eficiência e rentabilidade. “A abordagem de sustentabilidade da companhia Scania é

baseada em atender três pilares principais: eficiência energética, transporte seguro e eficiente – com otimização das funções do veículo por meio da conectividade – e, por fim, a utilização dos combustíveis alternativos e eletrificação dos veículos.”, explica Podgorski.

Com a visão no agora, Christopher realça a oportunidade do uso do gás natural e do biogás. “Temos a tecnologia e temos a comprovação de que esse caminho faz todo o sentido para a América Latina. Usar motores movidos a combustível alternativo é sustentável do ponto de vista financeiro e no quesito de impacto ao meio ambiente, o que acaba beneficiando a população e a sociedade em geral”. diz.

NOVO JEITO DE VENDER

“Não é só um veículo que chega para revolucionar o mercado, mas a forma de comercializar a Nova Geração será muito diferente a partir de agora pela rede Scania”, afirma Barral. De acordo com a montadora, na análise dos elementos, a profundidade no uso inteligente de tornar um dado um fator de mudança de gestão para o cliente é um diferencial da Scania. A fabricante concentrou sua experiência em caminhões, soluções de transporte otimizados, con-

dições da indústria e necessidades reais dos clientes para criar um novo sistema de suporte de vendas.

“Portanto, os vendedores terão um sistema singular, independente do segmento e perfil de cliente, que escolhe a melhor solução de transporte, perfeita e ainda mais personalizada, conforme o tipo de aplicação”, acrescenta Barral. Aliado à experiência do vendedor, que se tornará um consultor, a ferramenta vai definir o que é preciso para obter a máxima rentabilidade. Por exemplo, qual a melhor cabine, potência, eixos, trações, programa de manutenção, solução financeira e implemento. “A especificação proporcionará um nível de detalhamento, em parceria com o cliente, nunca antes visto. Ou seja, o veículo passará a ser apenas mais um item. Serão possíveis, no mínimo, montar 500 alternativas de tipos de caminhões.”

O desafio é criar um mix de cabines que pode oferecer as soluções e funcionalidades corretas para todas as aplicações e demandas. “Sabemos que as necessidades podem variar radicalmente em diversas situações de topografia e de países, mas o objetivo é que os motoristas se sintam tão confiantes que nenhuma outra marca possa proporcionar uma solução melhor para ele e seu negócio”, reforça.

Os serviços Scania baseados no caminhão conectado terão evoluções constantes para garantir a rentabilidade. Os Programas de Manutenção (com planos para cada necessidade), o Driver Services (treinamento para o aprimoramento dos motoristas) e o Plano Flexível (cobrança por km rodado e que reduz em 16% os custos da manutenção) vão continuar a fazer a diferença no dia a dia do cliente. “Para o novo setor de transportes que está chegando e será a tendência nos próximos anos, a produtividade e a disponibilidade estarão cada vez mais ligadas ao uso inteligente dos dados gerados nas viagens”, diz Barral. Com a Nova Geração, a Scania está lançando o Fleet Care, um novo serviço de gestor de frotas coordenado pela rede de concessionárias para ajudar o cliente a obter o máximo da disponibilidade de sua frota.

CTM



JUNTOS PODEMOS GANHAR
PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA
MAIS SUA COMPETITIVIDADE



JSL
Entender para Atender

A JSL tem mais de 60 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 230 filiais, e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.



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

JSL
Entender para Atender

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

Estreias em Hannover sinalizam as tendências no transporte

As empresas Daimler, Volkswagen, Scania, Volvo e ZF são alguns dos fabricantes que mostram suas soluções criativas com as mais inovadoras tecnologias destinadas ao transporte sustentável de carga e passageiros



Em lugar dos espelhos externos convencionais, a MirrorCam interna tem numerosas funções

À parte a conectividade e a digitalização, os trens de força alternativos e a condução autônoma são os tópicos mais importantes do Salão de Veículos Comerciais (IAA) deste ano, realizado em Hannover, na Alemanha. Caminhões e ônibus elétricos e movidos a gás ou biodiesel e vans elétricas são os veículos que mais se destacaram nos estandes dos principais fabricantes internacionais, principalmente da Europa onde a pressão para preservação ambiental mais aflora nos grandes centros urbanos. Algumas cidades europeias até definiram data para restrição dos veículos movidos a gasolina e diesel. As

grandes empresas já vêm há alguns anos apresentando veículos sintonizados com o novo anseio por legar um ambiente limpo às gerações futuras. Como reflexo dessa disposição, o IAA 2018 adotou o slogan “Conduzindo o Amanhã”.

Entre os grandes fabricantes de veículos comerciais e componentes que incorporam o espírito de transporte sustentável estão a Daimler, Volkswagen Caminhões e Ônibus, Volvo, Scania e ZF, que levaram à exposição produtos e tecnologias inovadoras compatíveis com a nova tendência.

Sejam os veículos ou serviços da Daimler

Trucks, Daimler Buses ou Mercedes-Benz Vans, o grupo é pioneiro quando se trata de sistemas de propulsão ecologicamente corretos e que poupam recursos, tecnologias de segurança, condução autônoma, megatendência à digitalização e interconexão em redes, além de serviços digitais.

Isso está demonstrado na Daimler Trucks, por exemplo, com a estreia mundial do novo Mercedes-Benz Actros, juntamente com o eActros totalmente elétrico, o Actros NGT com propulsão a gás e o Fuso eCanter. A nova Sprinter e a eSprinter totalmente elétrica atualmente representam o que há de mais avançado em veículos comerciais leves. Já o conceito Vision Urbanetic proporciona a visão de um tipo de van totalmente inédito.

O REVOLUCIONÁRIO ACTROS

O novo Mercedes-Benz Actros é a estrela entre todos os caminhões presentes no estande da Daimler. Em lugar dos espelhos externos convencionais, a “MirrorCam”, câmera espelho interna com numerosas funções, auxilia o motorista, além de aprimorar a aerodinâmica do veículo. O modo como os diferentes sistemas interagem dentro do “Active Drive Assist” cria as bases para a condução autônoma.

O sistema de piloto automático preditivo do Actros, o “Predictive Powertrain Control”, agora reconhece cruzamentos e rotatórias. Isso permite que ele otimize o estilo de condução do motorista, mesmo em rotas sinuosas de longo percurso. Em conjunto com a “MirrorCam”, o novo modo “Economy+” do câmbio automatizado Powershift3 e uma nova relação do eixo

traseiro, o consumo do novo Actros em estradas pode ser reduzido entre 3% e 5% em rotas de longo percurso.

Os novos recursos com relação ao sistema de condução são igualmente importantes. Tendo feito sua estreia dois anos atrás, também no IAA de Hannover, o eActros totalmente elétrico está agora – depois de extenso desenvolvimento – em operação real como parte de test-drives em clientes. E o novo Actros NGT a gás marca o início de mais um novo capítulo dos veículos com baixas emissões na Mercedes-Benz Trucks.

Essa é uma área em que a Fuso já tradicionalmente se destaca. O eCanter totalmente elétrico, por exemplo, é o primeiro caminhão dessa natureza a ser produzido em série. Além disso, o caminhão pesado totalmente elétrico E-Fuso Vision One proporciona uma visão do futuro.

NOVA MERCEDES-BENZ SPRINTER

Quando se trata de veículos comerciais leves, o foco da Mercedes-Benz na IAA está voltado à nova Sprinter. Com a van de passageiros, o furgão e o chassi, com tração nas rodas dianteiras, nas traseiras ou em todas as rodas, motor diesel de baixas emissões, totalmente elétricos ou como na Sprinter F-Cell Conceito, com propulsão por célula de combustível, a linha Sprinter responde a todas as perguntas de hoje e do amanhã, segundo a empresa. Desde o design atraente, novos sistemas de segurança e assistência e interconexão em rede como item de série, até um cockpit totalmente novo, a Sprinter continua ampliando seu papel de líder da categoria.

Enquanto isso, o estudo de design “Vision Urbanetic” sinaliza como serão as vans no futuro, tendo como base um chassi de condução autônoma totalmente elétrico, com design surpreendentemente inovador. Com carrocerias intercambiáveis para o transporte de bens ou de passageiros, essa van compreende ampla gama de aplicações no contexto urbano, dependendo do dia da semana, hora da operação e dos requisitos



Unidade de tração autônoma VERA da Volvo é usada em operações de transporte repetitivas

individuais. O resultado é uma frota de condução autônoma eficientemente adaptada às atuais necessidades de mobilidade. A meta ambiciosa é transportar mais pessoas e bens com menos veículos.

A unidade de Vans está levando à frente a eletrificação de suas séries de modelos comerciais, com base no conceito “eDrive@VANS”, que foca soluções futuras orientadas aos clientes para o setor de transporte e logística. As entregas do novo eVito a clientes terão início no outono de 2018 na Europa. A eSprinter chegará em 2019.

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS

O IAA é palco de grandes mudanças: a Volkswagen Caminhões e Ônibus marca sua nova era no desenvolvimento de tecnolo-

gias limpas e conectividade para apoiar a evolução da indústria de transportes. Nesta nova fase, a montadora revoluciona com conceitos exclusivos de veículos elétricos em sinergia com as demais marcas do Grupo Traton, ao qual pertence.

Em outra frente, a empresa avança também em conectividade: a ferramenta RIO vai desembarcar na América Latina em 2019 para oferecer soluções digitais aos clientes da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Um dos novos expoentes desse movimento da empresa é o e-Delivery, que já ganha mercado e apresenta um novo conceito modular para construir o veículo, permitindo a configuração de diferentes capacidades de carga e autonomia. Pela primeira vez também, o veículo traz componentes de tração elétrica desenvolvidos pelo Grupo Traton para seu trem de força.



O e-Delivery traz componentes de tração elétrica desenvolvidos pelo Grupo Traton



A Nova Geração Scania de caminhões ampliou-se com os modelos híbridos elétricos HEV e PHEV

Na mesma linha de diversificação para atender às necessidades dos clientes, o Volksbus e-Flex revela um sistema inovador de arquitetura flexível para eletrificação. O segredo dessa solução exclusiva está em aliar tecnologias que combinam diversas possibilidades de recarga e abastecimento, com conceito que vai além da hibridização.

Outra atração que consagra a sinergia entre as marcas do grupo é o Constellation 33.440, que combina a robustez do chassi e motor MAN à consagrada cabine da família VW Constellation.

Apresentados ainda como protótipos, o caminhão e-Delivery e o ônibus Volksbus e-Flex são os grandes destaques. Ambos já têm suas fases de testes definidas e também a previsão do início da produção em série.

O modelo elétrico da Volkswagen para transporte de passageiros pode rodar como veículo elétrico a bateria (BEV, na sigla em inglês); híbrido elétrico (HEV); híbrido elétrico plug-in (PHEV); e veículo elétrico com autonomia estendida (REEV). A performance se mantém independentemente da forma de alimentação das baterias.

Com a nova configuração de baterias NMC, a autonomia máxima da nova família e-Delivery ultrapassa os 200 km, variando de acordo com a configuração do veículo para atender à aplicação do cliente. Assim como no Volksbus e-Flex, a recarga das baterias pode se dar em modo de oportunidade rápida de 30% em 15 minutos ou no de 100% em três horas, dependendo da configuração desejada.

Sempre em linha com os últimos desen-

volvimentos, a Volkswagen Caminhões e Ônibus estreia com o RIO na América Latina para oferecer aos clientes este avançado conjunto de soluções digitais em “nuvem” que vai muito além das atuais ferramentas de conectividade disponíveis no mercado.

SCANIA

A Scania expõe no IAA a linha completa da Nova Geração de caminhões, incluindo os modelos de longa distância, construção e aplicações urbanas – todos com a possibilidade de utilizar combustíveis alternativos. A Nova Geração de caminhões foi recentemente anunciada no Brasil.

No evento a Scania também apresenta veículos e ônibus com toda a linha de combustíveis alternativos, se posicionando efetivamente para a descarbonização. A fabricante avança mais um passo na oferta de alternativas ao diesel com o lançamento do caminhão híbrido plug-in para atuar na distribuição urbana. Diferentemente do híbrido convencional, ele oferece uma tomada para carregar e recarregar a bateria.

O portfólio da Scania inclui os caminhões híbrido elétrico plug-in (PHEV), baseados na Nova Geração de caminhões, e seu “irmão”, o caminhão elétrico híbrido (HEV), ambos com o novo sistema Scania Zone, já em conformidade com as regulamentações de velocidade e emissões de ruídos de determinadas zonas sensíveis na Europa.

O Scania Zone é um pacote opcional de serviços do Fleet Management da marca. Ele permite que o cliente associe uma regra

(como ‘velocidade máxima de 15 km/h’) a uma zona geográfica predefinida, de modo que, quando o veículo entra nesse perímetro, cumpra automaticamente as normas estabelecidas. As regras podem ser tanto informativas, alertando o motorista, ou voluntárias, que altera o comportamento do veículo.

Os novos caminhões híbridos são equipados com os motores Scania DC09, de 5 cilindros em linha, que poderão utilizar o HVO (óleo vegetal tratado com hidrocarbonetos) ou diesel, trabalhando em paralelo com a máquina elétrica gerando 130 kW (177 cv) de potência e 1,050 Nm. A janela de energia da bateria recarregável de lítio está definida para 7,4 kWh, garantindo uma longa duração. Os caminhões poderão ser dirigidos no modo totalmente elétrico, sem qualquer suporte do motor a combustão, graças aos auxiliares elétricos para direção e suprimento de ar de freio.

O crescimento de veículos elétricos a bateria oferece um custo-benefício mais econômico em termos de redução total do transporte pesado. Até 2031, o custo total de operação dos veículos elétricos a bateria chegará à paridade com o diesel para todos os segmentos de veículos, incluindo o transporte de longa distância.

VOLVO TRUCKS

A Volvo Trucks apresenta no IAA sua visão de transporte do futuro para as soluções de transporte, que incluem a eletromobidade, automação e conectividade, com menor impacto ao meio ambiente. A montadora exhibe uma ampla série de produtos e serviços que criarão novas oportunidades para o transporte no futuro. O caminhão que abriu caminhos adicionais para o sucesso da Volvo Trucks completou 25 anos, alcançando 1 milhão de unidades produzidas. Para celebrar o lançamento de 1993, a Volvo Trucks lança a edição especial do Volvo FH 25 Anos, com destaques externos e internos, visando ao conforto do motorista e reforçando as características de vanguarda do modelo. O milionésimo Volvo FH foi entregue oficialmente a um

cliente no IAA.

Em 2019, a Volvo Trucks começará a comercializar na Europa caminhões 100% elétricos para uso urbano e em operações de coleta de lixo. O Volvo FL e o FE Electric, introduzidos no decorrer deste ano, criam novas oportunidades para um trânsito urbano mais limpo e silencioso. Como estes veículos não têm emissões de escapamento, são muito adequados para uso em terminais, dentro de instalações ou transporte em áreas urbanas com limitações de níveis de emissões. O Volvo FL e o Volvo FE Electric estão disponíveis em PBT de 16 a 27 toneladas, com autonomia de até 300 km. A tecnologia está baseada nas soluções usadas nos ônibus eletrificados Volvo, dos quais já foram comercializadas mais de 4.000 unidades.

Caminhões pesados Volvo em conformidade com Euro 6 para operações regionais e de longa distância que operam com gás natural liquefeito (GNL) ou biogás foram introduzidos em 2017. Esses veículos oferecem o mesmo desempenho, consumo de combustível e autonomia que os veículos a diesel Volvo, mas com emissões de CO₂ de 20% a 100% mais baixas. Isto faz deles uma boa opção para clientes e operadores de serviços de transporte com alta demanda ambiental. Os novos modelos Volvo FH LNG e Volvo FM LNG estão disponíveis em opções de 420 cv ou 460 cv para operações de transporte pesado regional e de longa distância.

O aumento de consumo, o crescimento rápido do e-commerce e o desenvolvimento da sociedade trazem mais exigências por soluções de transporte eficientes. Como resposta a estes desafios, a Volvo Trucks criou soluções de transportes de vanguarda com veículos autônomos e elétricos que, a longo prazo, podem ser uma complementação importante aos caminhões de hoje.

A Volvo Trucks está agora desenvolvendo um novo tipo de solução para operações de transporte repetitivas, que requerem alta precisão de entregas entre centros de distribuição fixos, em complemento às soluções atuais com caminhões convencionais.

Denominada VERA, a solução consiste em veículos autônomos e elétricos, conectados



Terminal Yard Tractor da ZF manobra reboques e contêineres de forma autônoma nos pátios

remotamente a uma central de controle de transportes. Os veículos são usados como unidades de tração e são compatíveis com as carretas/reboques de carga atuais. A propulsão é totalmente elétrica, sem emissões de escape e com baixos níveis de ruído. O trem de força e as baterias são similares às dos caminhões elétricos da Volvo Trucks na Europa. É uma solução para o futuro e ideal para operações repetitivas caracterizadas por distâncias curtas, grandes volumes de mercadorias e alta precisão na entrega.

ZF

O setor logístico está ultrapassando a indústria de carros de passeio quando se trata da automatização das funções de condução. A ZF reforça essa tendência com conceitos inovadores e grandes investimentos. Por exemplo, veículos comerciais que são conectados de forma inteligente graças à tecnologia de produção da ZF e equipados com funções de condução autônoma, capazes de desempenhar todas as tarefas logísticas ou auxiliar os condutores de entrega de encomendas de forma independente. Com isso, caminhões autônomos tornarão mais eficientes os serviços de entregas urbanas e no futuro, ajudarão a lidar com o aumento dos volumes, ao mesmo tempo em que reduzirão o tráfego nos centros das cidades. A mobilidade elétrica e a direção autônoma são estrategicamente importantes para a ZF.

A empresa integrou suas tecnologias e – por meio de automação, conectividade e eletrificação – desenvolveu soluções atrativas para toda a cadeia logística. A condução autônoma irá prevalecer mais rapidamente no segmento de veículos comerciais em virtude da necessidade de redução dos custos operacionais do veículo, além de ajudar a melhorar a segurança e eficiência.

Os três mais recentes lançamentos mundiais da ZF – Innovation Truck, Terminal Yard Tractor e Innovation Van – mostram como a empresa está respondendo aos principais desafios da logística inteligente. Os dois primeiros veículos podem manobrar reboques e contêineres de forma totalmente autônoma, melhorando eficiência, velocidade e respeito ambiental nos terminais de cargas. Além disso, eles contribuem na redução de acidentes e danos materiais. Por fim, esses veículos também podem ser a solução para a crescente escassez de trabalhadores qualificados no setor logístico.

A ZF Innovation Van demonstra como a conexão inteligente, a direção autônoma e uma condução totalmente elétrica oferecem suporte aos serviços de entrega de encomendas para atender às futuras exigências de entregas urbanas. O veículo de distribuição, além de totalmente elétrico, vem equipado com funções de direção autônomas nível 4 e pode ser projetado para manobrar pelos centros das cidades de forma independente.

CTM

MAIS DE 10 MIL PERSONALIZAÇÕES PARA MAIS DE 10 MIL TIPOS DE NEGÓCIO. CAPACIDADE PARA GRANDES QUANTIDADES DE LUCRO.

Leo Burnett Tailor Made



CHEGOU O NOVO FIAT DUCATO

 **CABE QUALQUER NEGÓCIO.**

Espaço, capacidade e mais de 10 mil personalizações diferentes para rodar pela cidade.



CONHEÇA NOSSAS CONDIÇÕES PARA CNPJ.

DUCATO.FIAT.COM.BR

FIAT



**130 CAVALOS E CÂMBIO
DE 6 MARCHAS**



**MAIOR TORQUE
E ECONOMIA**



**LIVRE CIRCULAÇÃO
EM CENTROS URBANOS**



HABILITAÇÃO NA CATEGORIA B



SAC: 0800 707 1000 / 0800 282 1001

Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.

No trânsito, a vida vem primeiro.



Os modelos Atego farão a distribuição de bebidas dentro das cidades

Ambev reforça a frota com 228 caminhões Mercedes-Benz

Os 212 semipesados Atego farão a distribuição de bebidas aos milhares de pontos de venda no país e os 16 extrapesados Actros, a transferência de produtos entre as cervejarias e os centros de distribuição da empresa

SONIA MOARES

Em continuidade ao seu programa de renovação de frota, a Cervejaria Ambev comprou 228 caminhões Mercedes-Benz. São 212 modelos semipesados Atego e 16 extrapesados da linha Actros. O primeiro lote foi entregue às transportadoras em setembro e a previsão é que todo o fornecimento seja concluído até dezembro.

Com os novos veículos, a Cervejaria Ambev e as suas transportadoras parceiras

estarão preparadas para o aumento de vendas de bebidas que tradicionalmente ocorre no verão e nos períodos de festas.

Recentemente a Ambev fechou contrato com a Volkswagen Caminhões e Ônibus para substituir os seus veículos por modelo elétrico da marca, o VW e-Delivery, primeiro caminhão leve 100% elétrico da América Latina.

Os 1.600 caminhões elétricos e-Delivery têm previsão de entrega até 2023 e serão

usados para o transporte de bebidas. Esses veículos representam cerca de 35% da frota da Ambev, que será composta por veículos movidos a energia limpa, deixando de emitir mais de 30,4 mil toneladas de carbono em sua cadeia logística por ano. Entre 2014 e 2017, a companhia já reduziu esse índice em 33,9%.

Os caminhões da Mercedes-Benz serão utilizados pelas transportadoras parceiras

da Ambev para o transporte de bebidas em todo o Brasil. Os modelos Atego – nas versões 1719 4x2, 2426 6x2 e 3026 8x2 – farão a distribuição de bebidas aos milhares de pontos de venda no país, operando tanto dentro das cidades quanto em curtas e médias distâncias, e os extrapesados Actros 2546 6x2, com cabine-leito teto alto, a transferência de produtos entre as cervejarias e os centros de distribuição da empresa.

Além de cerveja, o portfólio da Ambev conta com refrigerantes, águas, chás, isotônicos, energéticos e sucos.

“Nessa expressiva parceria pesou muito a solução completa que entregamos ao cliente”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além de veículos já consagrados no transporte de bebidas pela eficiência e rentabilidade, como o Atego e o Actros, oferecemos planos de manutenção, negócios com veículos usados do cliente via SelecTrucks e taxas especiais do Banco Mercedes-Benz.”

O fornecimento de caminhões da Mercedes-Benz à Cervejaria Ambev e a seus parceiros envolveu um trabalho de customização para satisfazer algumas exigências específicas das transportadoras e seus colaboradores. Sob coordenação da área de Custom Tailored Trucks (CTT) – que conta com o envolvimento de profissionais de engenharia, produção, vendas, marketing, controlling e peças e serviços –, foram agregados aos caminhões Atego itens como limitador de velocidade a 80 quilômetros por hora, alarme para uso do cinto de segurança nos bancos do motorista e do acompanhante e alongamento do chassi do Atego 3026.

“Nós oferecemos mais ainda ao cliente nessa parceria”, informa Leoncini. “Cerca de 10% dos 228

Roberto Leoncini: pesou muito na parceria a solução completa entregue ao cliente



Os Actros 2546 6x2 transportarão produtos entre as cervejarias e os centros de distribuição

caminhões receberão a ativação do Fleetboard, o nosso sistema de gerenciamento da frota com funções de rastreamento e bloqueio. Esta é mais uma solução eficaz da Mercedes-Benz que visa à redução de custos operacionais e, mais importante, maior segurança para o motorista e a carga.”

De acordo com a Mercedes-Benz, assim

como acontece em diversas aplicações, no transporte de bebidas os caminhões médios e semipesados Atego se destacam pela produtividade, agilidade, alto padrão de conforto para o motorista e o acompanhante, além da elevada capacidade de carga, economia no consumo de combustível e reduzido custo operacional. Sem abrir mão

da força, robustez e resistência necessárias no severo trabalho da distribuição urbana de bebidas, com o intenso para e anda.

“Nosso top de linha, o Actros, também é reconhecido no mercado pela força, robustez, resistência, reduzido consumo de combustível, baixo custo operacional e disponibilidade para o trabalho”, assevera Leoncini. “O Actros é referência em tecnologia por conter itens exclusivos, como assistente ativo de frenagem, sistema de orientação de faixa de rolagem e controle de proximidade, que garantem ainda mais eficiência quando o assunto é a segurança e o conforto do motorista.”

CTM



Caminhões Ford Cargo Kolector operam na cidade de Ponta Grossa

A Ponta Grossa Ambiental, responsável pelo serviço de coleta urbana da cidade paranaense, renova sua frota com 21 caminhões Ford Cargo Kolector

A Ford entregou 21 caminhões Cargo 1723 Kolector para a Ponta Grossa Ambiental, empresa responsável pelo serviço de coleta urbana de Ponta Grossa, no Paraná. Os veículos foram fornecidos prontos para operar, implementados com compactadores de 15 m³ e 19 m³ de capacidade, além de um poliguindaste, por meio da Trevisa Ponta Grossa, concessionária da Rede Ford Caminhões.

A Ponta Grossa Ambiental foi criada em 2004 pelo Grupo Philus e atua desde 2008 na coleta de resíduos da cidade paranaense. Ela tem um total de 50 veículos, dos quais 41 são Ford. Todos são rastreados via satélite

e dispõem de comunicação por rádio para acompanhamento do serviço em tempo real. Esta é a segunda renovação da frota que, por contrato, deve ser realizada a cada cinco anos nesse tipo de aplicação.

“Não nos preocupamos apenas em adquirir veículos novos, mas que sejam adequados ao serviço e proporcionem o melhor custo-benefício à população”, diz Marcus Borsato, presidente do Grupo Philus.

Vitor Borsato, diretor de negócios do Grupo Philus, destaca que na escolha do Cargo Kolector pesaram diversos diferenciais e adaptações que impactam diretamente na operação. “Os motores dos caminhões são mais econômicos, duráveis e menos poluentes”, comenta. “Também optamos por veículos com sistema de transmissão específica para aplicação de coleta de lixo, assim a troca de marchas é menor e a força do veículo é maior, reduzindo os ruídos.”



Com pbt de 16 toneladas, o Ford Kolector vem preparado para operar em condições severas

Os veículos possuem sistema de escape posicionado acima da cabine, que levanta menos poeira durante a coleta em vias não pavimentadas, e tomada de força multiplicada que diminui a necessidade de alta rotação do motor para compactação, tornando a coleta mais silenciosa.

Outros itens foram levados em conta na escolha da frota, como sistema de iluminação com maior alcance para coletas noturnas, renovação da cabine para acomodar quatro pessoas e sistema de fechamento automático da tampa que agiliza o processo de descarga dos resíduos e diminui o tempo da operação.

A Ponta Grossa Ambiental recolhe diariamente cerca de 290 toneladas de lixo, atendendo uma população de 340 mil pessoas. Realiza também a coleta de resíduos recicláveis porta a porta e em 133 pontos de entrega voluntários, encaminhados para

associações de catadores mantidas pela prefeitura municipal.

Segundo a Ford, o Cargo 1723 Kolector é um dos caminhões mais usados na coleta de resíduos urbanos. Com peso bruto total é 16.000 kg, ou 23.000 kg com terceiro eixo instalado, o veículo já vem preparado para operar nas condições severas desse tipo de aplicação. A transmissão tem primeira marcha mais curta para aumentar o torque na saída. O eixo trativo, a embreagem, a suspensão e o sistema de freios são reforçados para aumentar a eficiência e a durabilidade.

O modelo vem ainda com escapamento vertical, que evita o levantamento de poeira e emissões na direção dos garis que trabalham atrás do veículo, tomada de força traseira, para-choque estreito, protetor do radiador e bancos com revestimento em vinil para facilitar a limpeza.

CTM

Nossa história só está começando

5

ANOS DE BRASIL

Há 5 anos, a DAF inaugurava sua fábrica no Brasil e trazia ao país a mesma qualidade e confiança já famosas na Europa.

E, graças a muito trabalho, estamos tendo sucesso nessa missão. Hoje, o setor de transporte pesado do Brasil já tem na DAF uma aliada para qualquer terreno, qualquer tempo, qualquer carga e desafio.

Obrigado por escolher a DAF.



DAFcaminhoes



DAF Caminhões



dafcaminhoes

ZF do Brasil: seis décadas de inovações e pioneirismo

A ZF nasceu oficialmente há 103 anos e, com uma trajetória no Brasil que acompanhou a evolução da indústria automotiva nacional, a empresa se tornou um dos mais importantes sistemistas do país

Em 2018, a ZF completa 60 anos no Brasil e colecionou marcos importantes, grandes inovações e pioneirismo tecnológico. A fábrica brasileira foi a primeira da ZF fora da Alemanha e, por todo o período, a empresa sempre transferiu ao país suas melhores práticas como, por exemplo, as modernas linhas de montagem e qualidade reconhecida dos seus produtos. “A ZF foi uma das poucas multinacionais de autopeças que participou ativamente de todo processo de instalação, desenvolvimento e expansão da indústria automotiva brasileira. No Brasil, a empresa vem evoluindo, inovando e acompanhando e suprimindo o ritmo e demandas dos seus clientes”, afirma Wilson Bricio, presidente da ZF América do Sul.

De acordo com Bricio, nas primeiras décadas no país o foco estava em produzir componentes mecânicos para atender integralmente às demandas da indústria automotiva. Hoje, além de continuar construindo e modernizando produtos mecânicos e manter sua excelência no que sempre fez, a ZF não apenas acompanha a nova tendência que se apresenta em todo o mundo, como direção autônoma, eletromobilidade e conectividade, como também mostra caminhos e abre novas possibilidades por meio de suas constantes pesquisas e inovações.

“Nossa meta também é trazer a transformação para dentro de casa, aplicando os conceitos da quarta revolução industrial, respeitando acima de tudo nossos colaboradores e preparando-os para essa nova realidade, mas também contribuindo para levar essas mudanças para clientes e sociedade, com foco em uma nova



Sistema de transmissão modular TraXon

mobilidade”, explica Bricio.

A trajetória histórica da ZF no Brasil está intimamente ligada à evolução da indústria automotiva brasileira. A empresa iniciou a construção de sua fábrica em agosto de 1958, exatamente na década de maior efervescência de toda indústria nacional.

Se em 1949 havia apenas 100 fabricantes de autopeças no Brasil, já em 1955 esse número mais do que quintuplicou, passando a 550 empresas no setor. O Brasil era o país da vez no cenário global para o setor automotivo. Em 31 de janeiro de 1956 Juscelino Kubitschek assumiu a presidência do país com o slogan “50 anos de progresso em cinco anos de realizações”. No mesmo ano foi criada a Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

O Plano de Metas estabelecido por Juscelino Kubitschek focou em cinco setores da economia nacional: energia, transportes, indústrias de base, alimentação e educação. Uma das metas foi a transferência da capital do Brasil do Rio de Janeiro para Brasília. O Brasil começava a se tornar, essencialmente, rodoviário.

Com o cenário nacional altamente promissor para o setor automotivo, a ZF decidiu montar no país sua primeira unidade industrial fora da Alemanha. E já em 1959 iniciou a produção de transmissões, em São Caetano do Sul, no ABC Paulista, o primeiro grande polo da indústria automotiva brasileira.

A empresa chegou ao Brasil a princípio para fornecer sua moderna caixa de transmissão para o lendário DKW, que era produzido sob licença pela Veículos e Máquinas Agrícolas (Vemag), cuja fábrica ficava no bairro paulistano do Ipiranga.

O BOOM DOS ANOS 60

O ano de 1960 termina com um número surpreendente: 1,2 mil fábricas de componentes automotivos instaladas no Brasil. Juscelino Kubitschek verdadeiramente acelerou a economia. Em cinco anos, o Brasil, economicamente, dobrou de tamanho com um crescimento médio do PIB da ordem de 7%. A produção da indústria automotiva estava acelerada.

Em 1967, a ZF celebrou o marco de 25

mil transmissões fabricadas localmente para os automóveis DKW. As vendas para Vemag representavam 75% das vendas totais da ZF na época. Neste mesmo ano, a Volkswagen comprou a Vemag e encerrou a produção do veículo.

Porém, neste período, a ZF já havia se consolidado no mercado brasileiro como a principal fornecedora de transmissões automotivas. Fabricantes, motoristas e mecânicos reconheciam tanto a qualidade como a confiabilidade dos produtos da marca.

A ZF rapidamente passou a ser a principal fornecedora de transmissões para a então incipiente indústria automotiva que começava a se posicionar na região do ABC Paulista. No final da década 50 e início da década de 60, Volkswagen, Scania e Ford levaram suas linhas de montagem do bairro industrial do Ipiranga para São Bernardo do Campo. Instalada em São Caetano, ZF estava também muito próxima a São Bernardo do Campo.

De 1958 a 1967, a produção de veículos no Brasil quase quadruplicou: passou de 61 mil unidades em 1958 para alcançar mais de 225 mil em 1967. A ZF respondeu rapidamente a esta vigorosa expansão da demanda com fortes investimentos para aumentar sua capacidade produtiva e na nacionalização de novos produtos.

Em 1967, a empresa lançou a primeira transmissão para veículos pesados: a AK655. Com um conceito inovador primando pelo conforto e robustez, e ainda oferecendo mais economia de combustível, a caixa foi largamente utilizada nos caminhões Mercedes-Benz LP 331. A comprovada qualidade dos produtos ZF ganhou fama por todo o país e, antes dos anos 1970, diversas montadoras passaram a equipar seus veículos com os produtos da marca.

Além das conceituadas transmissões, outro produto desenvolvido pela ZF também contribuiu para tornar a marca alemã

Wilson Bricio: a ZF participou de todo processo de instalação, desenvolvimento e expansão da indústria automotiva brasileira



A ZF adota o conceito Vision Zero, de zero acidentes e zero emissões, para o transporte

sinônimo de inovação automotiva. Corria o ano de 1969 quando a Chevrolet decidiu equipar seu esportivo de luxo, o Opala, com a moderna direção hidráulica desenvolvida pela ZF. Foi mais um marco histórico na indústria automotiva. Nos anos seguintes, diversos modelos, como o Passat, da Volkswagen, e o Chevette, da GM, passaram a ser oferecidos ao mercado nacional com sistemas de direção tanto hidráulica quanto mecânica da ZF.

DIVERSIFICAÇÃO NOS ANOS 70

Com pouco mais de uma década produzindo no Brasil, a ZF decide ampliar seu portfólio diversificando sua atuação no mercado nacional, buscando também atender com alta tecnologia outros setores



em franca expansão. A empresa passou a produzir, em 1974, direção hidráulica para caminhões e ônibus. As montadoras instantaneamente adotaram a nova tecnologia e os veículos aqui fabricados passaram a estabelecer um novo patamar de conforto para os motoristas profissionais.

A ZF celebrou 20 anos de Brasil em 1978 e, em apenas duas décadas, se tornou uma gigante do setor de autopeças. Neste ano a empresa já contava com mais de 2.250 colaboradores. Por atuar em diversas frentes, a ZF fez uma mudança organizacional para separar suas atuações em divisões e unidades de negócios. Neste mesmo ano foi tomada a decisão de se buscar espaço ainda maior para dar prosseguimento ao seu plano de expansão no território brasileiro.

Já no ano seguinte, a ZF adquiriu uma área de 692 mil m² no Distrito Industrial de Sorocaba (SP), local onde se encontra até hoje. Em menos de um ano, em 15 de janeiro de 1980, inaugurava-se na região a chamada Fábrica II da ZF do Brasil.

ANOS 80, RÁPIDA TRANSFERÊNCIA TECNOLÓGICA

A ZF foi uma das pioneiras na política de transferência tecnológica dentro do conceito de globalização dos processos. Em 1980, a empresa lançou simultaneamente na Alemanha e no Brasil a avançada



**Eixo elétrico
AVE 130 tipo
pórtico**

transmissão ZF-Ecosplit (família 16S). Foi incorporado nesta transmissão o conceito da sincronização. Por entregar mais eficiência à operação de transporte, essa transmissão rapidamente passou a ser utilizada pela maioria dos caminhões pesados produzidos no Brasil nesta época.

Cinco anos após inaugurar sua nova fábrica em Sorocaba, a empresa continuou crescendo e instalou, no mesmo terreno, a linha de produção para montar caixas de transmissão para ônibus, caminhões, tratores e colheitadeiras, eixos tracionados para tratores e reversores marítimos.

SALTO TECNOLÓGICO DOS ANOS 90

Os anos 90 começaram com uma radical mudança no cenário econômico do país. O governo brasileiro decidiu liberar a importação de carros, o que causou forte impacto na indústria automotiva nacional. Com a queda das barreiras, a indústria se modernizou rapidamente para se tornar ainda mais competitiva. A ZF enxergou a excelente oportunidade de produzir e trazer ao país o estado da arte em produtos automotivos. Ao mesmo tempo a ZF começou a fabricar duas novas direções hidráulicas: a Servotronic, com comando eletrônico, para picapes; e a Servocom, para caminhões leves, médios e pesados.

No ano de 1996, a ZF lançou no Brasil a transmissão 16S-1650, a segunda geração da transmissão Ecosplit, com maior capacidade de torque e maior vida útil, chegava para que os caminhões enfrentasse ainda com mais rigor o transporte pesado no

Brasil e ainda reduzia em 30% o esforço físico do motorista. Em 1997 a ZF anunciou a transferência definitiva de suas atividades na unidade de São Caetano do Sul, local onde começou sua história no Brasil, para a planta de Sorocaba.

Um ano antes de acabar a acelerada década de 90, em 1999, a marca teve alguns marcos de produção a celebrar no país: 600 mil transmissões, 85 mil eixos dianteiros tracionados para tratores, 50 mil transmissões agrícolas para colheitadeiras e mais 40 mil reversores marítimos.

ANOS 2000: EXPANSÃO ACELERADA

A ZF entrou em alta velocidade no ano 2000. Começou a década anunciando a inauguração da linha de produção da transmissão automática ZF-Ecomat, destinadas a ônibus urbanos e caminhões com aplicações especiais. No ano seguinte, Mannesmann Sachs AG foi comprada pela ZF Friedrichshafen e passou a chamar-se ZF Sachs AG.

No Brasil as plantas de São Bernardo do Campo e Araraquara tornaram-se a Divisão ZF SACHS Powertrain e seguiram produzindo as embreagens para veículos comerciais e de passeio para montadoras como Ford, General Motors, Mercedes-Benz, Volkswagen e Volvo. Na Argentina, a ZF SACHS Argentina é a única

produtora de amortecedores da marca na América do Sul.

Ainda em 2001, a ZF Lemförder do Brasil inicia as operações no complexo industrial de Sorocaba e, em 2004, conquistou liderança do mercado de barras de direção e suspensão para veículos de passeio. Dois anos depois, essa unidade foi integrada à ZF do Brasil, tornando-se a Divisão ZF Lemförder Tecnologia de Chassis Para Veículos.

Em 2005 lançou a mais avançada transmissão automatizada para caminhões pesados: a AS Tronic, desenvolvida para veículos comerciais com motores gerenciados eletronicamente, que realiza as trocas de marcha nas partidas e paradas sem necessidade de atuação do motorista.

ANOS 2010, MAIS INOVAÇÕES

Em 2012, aqui no Brasil, a ZF iniciou a produção da primeira transmissão automatizada aplicada em ônibus urbano, a AS Tronic Lite. Dois anos depois, a ZF anunciou a nacionalização da transmissão automatizada AS-Tronic, contribuindo para que os clientes atinjam os atuais requisitos governamentais de conteúdo local.

O ano de 2015 marcou um aniversário importante para a ZF: há 100 anos, em 1915, a Zahnradfabrik GmbH foi fundada. Em setembro de 1915, a Zahnradfabrik GmbH apareceu pela primeira vez em um registro comercial. E no ano de seu centenário, 2015, a empresa anuncia o processo de aquisição da gigante americana TRW Automotive. A união das duas empresas sob o guarda-chuva da ZF criou o terceiro maior fornecedor automotivo no mundo, com um volume de vendas de mais de US\$ 41 bilhões e cerca de 130.000 trabalhadores.

Em fevereiro de 2015, com a presença de executivos da ZF do Brasil e da Alemanha, a ZF inaugurou uma nova linha de montagem com a nacionalização de sua transmissão automatizada de 16 marchas para caminhões pesados, a AS

Tronic, em Sorocaba.

Em março, a ZF e a Mercedes-Benz firmaram uma parceria para a nova planta da montadora em Iracemápolis (SP). Com isso, a ZF passou a montar sistemas de chassis, eixos dianteiros e traseiros completos, bem como o conjunto de powertrain para veículos Classe C e GLA, produzidos em Iracemápolis. O Brasil foi o primeiro país da América Latina a receber esse novo modelo de negócios da ZF, após ser implementado na China, nos Estados Unidos, na Tailândia, e em diversos outros países ao redor do mundo

No início de 2017 a ZF inaugurou o primeiro Centro de Distribuição unificado da divisão de Aftermarket no mundo. Após a incorporação da TRW ao Grupo ZF, as operações de reposição das plantas de Sorocaba, Limeira e São Bernardo do Campo foram centralizadas em Itu, interior de São Paulo. Além de ser pioneira no início do processo de integração, a América do Sul foi também a primeira Região no mundo a inaugurar o Centro de Distribuição da ZF Aftermarket integrado.

E no ano em que completa seis décadas de Brasil, a ZF é considerada a melhor empresa sistemista para trabalhar no país e, no ranking geral, de acordo com pesquisa da plataforma de empregos Indeed com o apoio da revista Forbes Brasil, a empresa ficou em nono lugar entre todas companhias aqui instaladas. "Ser a melhor sistemista para trabalhar no Brasil e estar entre as dez melhores empresas para trabalhar é um orgulho para a ZF e traz a certeza de que estamos trilhando o caminho certo. Em um mundo digitalizado e de rápidas transformações, sabemos que são as pessoas, com seus atributos únicos, que fazem a diferença", diz Wilson Bricio.

Em 2018 as transmissões automatizadas TraXon e Ecotronic, que tiveram sua nacionalização anunciada em 2016, passam pelas últimas etapas de testes no mercado brasileiro e já iniciaram sua produção em escala. A nacionalização é fruto de um investimento de mais de R\$ 100 milhões de reais entre 2014 e 2018,



O e.Go Mover autônomo possui sistemas de acionamento elétrico, direção e freios da ZF

sendo que R\$ 33 milhões foram exclusivamente destinados a banco de testes, protótipos e treinamento para a TraXon. Grande parte dos investimentos foi aplicada em alterações nas linhas produtivas existentes, altamente adaptáveis ao recebimento de produtos com um conteúdo tecnológico maior, como a TraXon e a EcoTronic.

A TraXon é ideal para caminhões pesados e possui um projeto básico que pode ser configurado de acordo com a decisão do cliente, desde embreagem convencional ou dupla, conversor de torque, tomada de força ou módulo híbrido. A EcoTronic foi desenvolvida sob medida para oferecer alta eficiência aos caminhões médios e semipesados. Ambas apresentam custos operacionais reduzidos, como menor consumo de combustível, menor desgaste dos elementos de atrito da embreagem e freios, direção padronizada, tempo de manutenção reduzido e maior segurança e conforto, segundo a fabricante.

Na área de transmissões automáticas, a ZF lançou também para o mercado brasileiro as transmissões automáticas aos segmentos mais leves dos veículos comerciais. Trata-se da Powerline, uma tendência de utilização global, que está disponível com mais força ao Brasil e à América Latina por meio da ZF. A automática de oito marchas inspirada na consagrada 8 hp aplicada em

automóveis pode equipar caminhões, picapes e ônibus urbanos e interurbanos com motorização de até 1.200 Nm. Em seu projeto, a engenharia da ZF criou soluções que tornam a transmissão bem eficiente nas severas operações urbanas, onde as marchas podem ser alteradas 30 vezes por quilômetro.

O ano 2018 está sendo especial para a ZF, que acaba de dar um importante passo para a ampliação de suas atividades no Brasil e América do Sul após ser reconhecida como Centro de Competência Global na área de eixos agrícolas do Grupo ZF.

A ZF está demonstrando sua ampla experiência em sistemas também por meio do e.Go Mover, um veículo completamente inovador, fruto de um joint-venture da ZF com a recém-fundada e.GO Moove GmbH. O e.GO Mover faz parte de uma proposta logística totalmente digital, incluindo hardware, software e serviços. A ZF está equipando o e.Go Mover com sistemas de acionamento elétrico, sistemas de direção e freios, bem como com o computador central ProAI da ZF (que utiliza inteligência artificial) e sensores que permitem funções de condução automatizada. Trata-se do primeiro veículo pronto para produção com sistemas ZF que constitui um conceito de mobilidade autônoma para cidades e entrará em produção seriada já a partir de 2019.

CTM



Mercedes-Benz lança edição especial da linha Sprinter

A série limitada Golden Edition é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1 (15 assentos para os passageiros, além do banco do motorista), versão mais vendida no mercado brasileiro

SONIA MORAES

Sprinter Golden Edition é a série limitada da Sprinter que a Mercedes-Benz lançou no mercado brasileiro. Com a estratégia de reforçar ainda mais a presença do modelo no segmento, a empresa criou cem unidades exclusivas do modelo 415 CDI 15+1 (15 assentos para passageiros, além do banco do motorista), versão mais vendida no mercado brasileiro.

A série limitada Sprinter Golden Edition, é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1 (15 assentos para passageiros, além do banco do motorista), versão mais vendida no mercado brasileiro.

Todas as vans Sprinter Golden Edition ganharam uma configuração customizada e diferenciada. Entre os itens estão as avançadas tecnologias, como o programa de controle de estabilidade (ESP) adaptativo, o assistente de ventos laterais (Crosswind Assist), o assistente de partida em rampa e a câmera de ré.

A série limitada está equipada com volante multifuncional, piloto automático com limitador de velocidade, alarme, rodas de liga leve na cor preta, airbags para motorista e acompanhante e grade frontal cromada.

Esta van também ganhou um design externo único, com uma cor especial em tonalidade levemente dourada e um adesivo alusivo à Golden Edition, remetendo ao conceito de uma medalha de ouro.

“Temos muito a comemorar com o desempenho de vendas da Sprinter num mercado extremamente competitivo. Por isso, trouxemos uma edição especial, com um visual exclusivo, para retribuir a confiança e grande aceitação de nossos produtos pelos clientes”, diz Jefferson Ferrarez, diretor de vendas e marketing vans da Mercedes-Benz do Brasil.



A Sprinter Golden Edition é composta de cem unidades do modelo 415 CDI 15+1



Com produtos diferenciados no mercado, novidades em serviços e uma rede de concessionários cada vez mais especializada em comerciais leves, a Sprinter tem atraído novos clientes para a marca, segundo Ferrarez. É o caso da Azul Locadora, de São Paulo, que se tornou cliente fiel da marca, após adquirir a primeira van de passageiros da edição comemorativa de 20 anos da Sprinter.

“Somos potenciais compradores espe-

cialmente das séries customizadas, que agregam mais itens tecnológicos ao veículo e mais conforto para os passageiros. Além disso, temos vantagem até mesmo na revenda do produto, pois percebemos que, com a Sprinter, o valor de revenda é maior que o de outras marcas”, afirma Leandro Zillig, diretor comercial da Azul Locadora.

Ele conta que, depois da aquisição deste modelo da Sprinter, passou a ser normal os clientes ligarem para dizer que viram o veículo na rua, querendo, por isso, contratar o serviço de sua empresa. “Isso, para nós, é o melhor retorno”, diz.

Entre os benefícios destacados pela montadora para a linha Sprinter o diretor da locadora destaca o programa de manutenção muito forte que traz um custo/benefício vantajoso ao longo da vida útil do veículo e permite saber quanto será o gasto com o serviço. “Isso é muito importante para o nosso planejamento financeiro”, observa o diretor da Azul Locadora.

Segundo Ferrarez, com essa edição comemorativa, a Mercedes-Benz busca brindar seus clientes com um veículo especial. “Queremos encantar mais uma vez os fãs da Sprinter que desejam e apreciam um veículo exclusivo e que valorizam atributos como tecnologia, design, conforto

e segurança. Isso mexe com aqueles que prezam a marca e o que ela representa. Estamos oferecendo uma Sprinter para celebrar a liderança com nossos clientes, afinal foram eles que nos levaram a essa privilegiada posição no mercado”, afirma.

O diretor da Mercedes-Benz comenta que, no acumulado do ano, a montadora assegurou a liderança no mercado de comerciais leves, com 36% de participação, ao vender mais de 4.750 veículos entre vans, furgões e chassis. “Com isso, reafirmamos a liderança reconquistada em 2017 após dez anos. E mais: em seis anos, aumentamos o market share da Sprinter em mais de 21%, passando de 15% em 2012 para 36% em 2018. Portanto, a Golden Edition é uma medalha de ouro para nossos clientes”, comemora.

De janeiro a outubro deste ano a montadora vendeu 2.669 unidades da van Sprinter, o que lhe garantiu 57,7% de participação no mercado e um crescimento de 18% em comparação ao mesmo período de 2017. Da linha furgão foram vendidas 2.979 unidades nos dez meses do ano, assegurando uma participação de 32,8% e um crescimento de 59% sobre o mesmo período de 2017. Do modelo chassi cabine a empresa vendeu 759 unidades, 17% a mais que no mesmo período de 2017, e ficou com 18,4% do mercado. **CTM**



Jeffersob Ferrarez: “Temos muito a comemorar com o desempenho de vendas da Sprinter”

Agronegócio estimula produção de caminhões pesados

Na região sul do Brasil a atuação da Iveco cresce no oeste de Santa Catarina, principalmente em Chapecó, que registra aumento da demanda por transporte de alimentos e produtos refrigerados no país e na exportação

SONIA MOARES



O agronegócio continua estimulando a produção de caminhões pesados. E é na região sul do Brasil, cuja movimentação está aquecida, que as montadoras têm registrado aumento no volume de vendas.

A Iveco, com os seus caminhões pesados Hi-Way e Stralis, avança no mercado do oeste de Santa Catarina, principalmente em Chapecó e região, onde está concentrada a maioria das empresas que produzem alimentos no setor de refrigerados no Brasil.

Em Chapecó a Iveco vendeu neste ano 50 caminhões Stralis 440 6x2 para um único cliente, a Transportes Framento, uma das maiores transportadoras da região que presta serviço para as grandes marcas de

alimentos do Brasil. Os veículos foram entregues pelo Grupo Carboni, que tem oito concessionárias no Sul do Brasil e há mais de 20 anos representa a Iveco no país.

Os 50 caminhões Iveco adquiridos pela Framento fazem parte de um lote com 150 veículos comprados pela empresa durante a Fenatran no ano passado, que inclui também as marcas Mercedes-Benz, Scania e Volvo.

Para 2019, a Framento programou a aquisição de mais 100 caminhões, o que demandará investimento de R\$ 70 milhões. "No próximo ano o país tende a crescer mais do que em 2018, porque a demanda está boa e a expectativa é ainda maior. Depois de passar o período de inércia, o mercado

brasileiro vai crescer até por questão de sobrevivência", afirma Luiz Alberto Framento, dono da transportadora.

O que está estimulando o mercado de veículos pesados, segundo o proprietário da Framento, é o segmento de grãos e de alimentos refrigerados. "O meu ramo de negócio não teve retração durante a crise, no período de 2015 a 2017, e até manteve a compra de 50 a 100 caminhões por ano, porque as empresas buscam atendimento especializado e exigem que se tenha uma frota nova de veículos", comenta o empresário.

A Framento mantém em sua frota 700 caminhões pesados com idade média abaixo de três anos, dos quais 250 modelos são da

marca Iveco. A empresa transporta diversos tipos de alimento, como carnes, chocolates, frutas, legumes e verduras, além de produtos industrializados secos e congelados, lácteos, queijos e sorvetes.

Os novos caminhões adquiridos pela Framento foram por meio do crédito direto ao consumidor (CDC). "O Finame ficou inviável depois da substituição da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) para Taxa de Longo Prazo (TLP). Essa nova taxa de juros criada pelo governo não dá segurança. Por isso, prefiro pagar mais caro pelo CDC e saber que terei prestações fixas", observa Alberto Framento.

Outra transportadora que ampliou a frota de veículos neste ano foi a DL Transportes, da cidade de Xaxim, em Santa Catarina. A empresa é especialista no transporte de alimentos em contêineres.

Do total de 19 caminhões pesados comprados pela empresa, 15 são modelos da Iveco. O restante de oito veículos Iveco foram entregues em outubro pela distribuidora de veículos Carboni.

A DL Transportes, criada por dois irmãos caminhoneiros, começou suas atividades em 2000 com apenas um caminhão usado da marca Scania. Agora, após receber os novos veículos, a empresa vai encerrar 2018 com uma frota de 50 modelos pesados com idade média de 1,5 ano. Deste total, 25 são da Iveco, modelos Stralis e Hi-Way.

Em grandes contêineres a DL Transportes leva cargas refrigeradas até os portos para serem exportadas a 150 países. "Começamos a puxar contêineres em 2.000, transportando frutas, e tivemos um crescimento de 20%", conta Leandro Pegoraro, proprietário da empresa.

Para 2019, diante da perspectiva de melhora do mercado brasileiro, Pegoraro planeja reforçar a sua frota com novos caminhões. "Mas vamos avaliar isso com cuidado, pois a ideia é manter a estabilidade para organizar a casa e crescer com qualidade. Vamos analisar a estrutura da empresa antes de comprar mais veículos."



Osmar Carboni: "O segmento de pesados melhorou muito com o bom desempenho da economia"

mil veículos", indica Marcelo Velloso.

Na região sul a Carboni vendeu 472 caminhões Iveco no acumulado de janeiro a setembro de 2018, dos quais 244 unidades foram de modelos pesados, informa Rafael Carboni, gerente de marketing e comunicação da concessionária. Somente em Chapecó a empresa vendeu 96 caminhões, dos quais 67 deles foram de modelos pesados.

Segundo Marcelo Velloso, gerente comercial da concessionária Carboni, a cidade de Chapecó, com mais de 200 mil habitantes, teve em 2017 o maior número de vendas de caminhões pesados, mesmo com o mercado ressabiado por causa da crise. Ele calcula que 70% dos emplacamentos de caminhões frigoríficos foram feitos na região.

O Grupo Carboni, que tem 13% de participação no mercado total de caminhões pesados, está se preparando para mudar para uma sede nova, mais moderna e com maior espaço na oficina, para suprir a demanda do setor de caminhões.

Depois de uma forte retração do mercado de caminhões provocada pela crise política, a Carboni começou a ver sinais de melhora no setor a partir do segundo semestre de 2017. "O segmento de pesados melhorou muito por causa do bom desempenho da economia" diz Osmar Carboni, diretor do Grupo Carboni.

Em período áureo da economia do país, a concessionária chegou a vender 170 caminhões por mês e hoje comercializa 90 veículos mensais, dos quais 50 são modelos pesados.

O dono da concessionária conta que está com prazo mais longo de entrega de caminhões, de até 90 dias, por causa da grande demanda do setor de transporte. Apesar do aumento na procura por modelos pesados, 2018 ainda vai ficar aquém do tamanho real do mercado, segundo Velloso. "Em 2016 ficou 25% abaixo do volume de 2013 e neste ano a projeção é que sejam vendidos 80

Para reforçar a presença da marca Iveco na região, a Carboni participou da primeira edição da Feira do Transporte e Logística (Fetranslog) de Santa Catarina, que contou com seis expositores e 150 marcas, realizada em uma área de seis mil metros quadrados. A expectativa de Ivalberto Tozzo, dono da Transportes Tozzo e organizador do evento, é que os três dias de feira tenham gerado R\$ 150 milhões de negócios.

ALTA PRODUTIVIDADE

Por conta da alta demanda do mercado de caminhões, que já tem fila de espera, a Iveco está trabalhando a plena capacidade em um turno de trabalho na sua fábrica de Sete Lagoas (MG) para acolher os pedidos de 2019. "O mercado cresceu mais do que o previsto pela Iveco. Estamos trabalhando de segunda a sexta-feira e fazendo hora extra para dar conta dos pedidos. Com isso, aumentamos a produção para 90 caminhões por mês, dos quais 50% são modelos pesados, mas estamos com dificuldade de aumentar mais o número de veículos por causa da limitação da cadeia de fornecedores que ainda não conseguiu acelerar a produção, após o período de crise", observa Jesiel Tasso, gerente de trade marketing e de desenvolvimento comercial da Iveco Latin America. Em três turnos a fábrica da Iveco de Sete Lagoas tem capacidade para produzir 70 mil caminhões por ano.

CTM



Finalizada a construção da primeira cápsula Hyperloop

Primeira cápsula Hyperloop para passageiros em escala real do mundo foi construída na Espanha e será transportada para a unidade de pesquisa e desenvolvimento em Toulouse, na França

A Hyperloop Transportation Technologies (HyperloopTT) apresentou sua cápsula Hyperloop de passageiros em escala real, em cerimônia realizada em Puerto de Santa Maria, na Espanha, para comemorar o aniversário de cinco anos de sua fundação. A HyperloopTT é uma empresa inovadora de transporte e tecnologia voltada para a realização do Hyperloop, um sistema que movimentará pessoas e mercadorias a velocidades sem precedentes com segurança, eficiência e sustentabilidade. Pelo uso de tecnologia única e patenteada e um modelo de negócio

avanzado de colaboração enxuta, inovação aberta e parceria integrada, a HyperloopTT está criando e licenciando tecnologias.

A cápsula apresentada ao público em outubro, batizada de "Quintero One", foi construída quase inteiramente a partir do Vibranium™ da HyperloopTT, um material compósito inteligente de camada dupla, feito especialmente para essa finalidade. A montagem da cápsula ocorreu no sul da Espanha, nas instalações aeroespaciais da Airtificial, uma nova companhia formada pela fusão da Carbures, especialista em

compostos, e da empresa de engenharia Inypsa, que fabrica componentes para muitas empresas líderes do setor, incluindo a Airbus e a Boeing. O design da cápsula foi criado em colaboração com a renomada consultoria de design de transportes PriestmanGoode, e ganhou o prêmio Ouro no London Design Awards 2017.

A cápsula será entregue ao centro de pesquisa e desenvolvimento da HyperloopTT em Toulouse, França, para montagem e integração adicionais no sistema, antes de ser usado em uma das primeiras faixas co-

"QUINTERO ONE" HYPERLOOP PASSENGER CAPSULE | Especificações

- Comprimento: 32 metros
- Comprimento interno da cabine: 15 metros
- Peso: 5.000 kg
- 21.000 horas de engenharia especializada
- 5.000 horas de montagem especializada
- 82 painéis de fibra de carbono
- 72 sensores
- 75.000 rebites
- 7.200 metros quadrados de fibra (1,8 acre)



merciais Hyperloop do mundo. O início dos testes na pista dessa unidade está previsto para 2019.

“Trabalhando em conjunto com os engenheiros da HyperloopTT, estamos orgulhosos de impulsionar o desenvolvimento de materiais inteligentes em transportes e fabricação”, disse o co-fundador e presidente da Airtificial, Rafael Contreras. “Hoje, revelamos um novo tipo de veículo de transporte construído com uma alta percentagem de compósitos, o que torna a cápsula Hyperloop, possivelmente, o veículo de transporte mais seguro do mundo.”

“A criação desta cápsula representa uma jornada de mais de um ano de experiência em design, engenharia e desenvolvimento de materiais de ponta”, afirmou o co-fundador e CEO da HyperloopTT, Dirk Ahlborn. “Em apenas cinco anos, resolvemos e aprimoramos toda a tecnologia necessária para o Hyperloop com nosso novo sistema de levitação, bombas de vácuo, baterias e compósitos inteligentes. Esta cápsula será parte de um dos sistemas de transporte mais eficientes já criados.”

“Em 2019, esta cápsula estará totalmente otimizada e pronta para passageiros”, revelou Bibop Gresta, presidente e co-fundador da HyperloopTT. “Desde que tomamos medidas importantes na solução de regulamentações governamentais com nossas diretrizes de certificação de segurança e

estruturas de seguro, ficamos mais próximos do que nunca de trazer o Hyperloop para o mundo.”

O QUE É HYPERLOOP?

A empresa foi a primeira do mundo a desenvolver o sistema revolucionário de transportes Hyperloop, que já está em fase de implementação com diversos governos ao redor do mundo. A tecnologia envolve um sistema de tubos com cápsulas para transporte de pessoas e cargas por levitação magnética passiva, que atinge velocidades de até 1.223 km/h.

É também um dos modais mais seguros, eficientes e sustentáveis do mundo, por utilizar uma combinação de tecnologias que geram até 30% mais energia do que o sistema consome.

Por meio de um modelo avançado de negócios apoiado na colaboração, inovação aberta e parcerias integradas, a HyperloopTT apostou em crowdsourcing para reunir algumas das mentes mais brilhantes da atualidade. Ao todo, são mais de 900 colaboradores, incluindo engenheiros e tecnólogos, reunidos em 52 times multidisciplinares em 38 países, além de 40 parcerias importantes com universidades, instituições de pesquisa e empresas.

O Brasil também foi escolhido para sediar o único Centro Global de Inovação

em Logística da HyperloopTT, inaugurado em abril deste ano, em uma área de 22 mil metros quadrados no município de Contagem (MG). O empreendimento abrigará pesquisas para desenvolver novas soluções de mobilidade para indústrias brasileiras e globais. Ligada ao centro, funcionará a Hyperloop Academy, programa que visa apoiar e treinar as mentes envolvidas no projeto e as parcerias com universidades, startups e outras organizações.

Fundada em 2013 e sediada em Los Angeles, Estados Unidos, a HyperloopTT possui escritórios em Abu Dhabi e em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos; Bratislava, Eslováquia; Toulouse, França; e Barcelona, Espanha, além de Contagem, Brasil.

A HyperloopTT anunciou a nomeação da empresa de design e engenharia Dar Al-Handasah para auxiliar na implementação do primeiro sistema comercial da Hyperloop, em Abu Dhabi. “Estamos trazendo o futuro da tecnologia de transporte rápido para todos aqueles que vivem nos Emirados Árabes Unidos”, declarou Bibop Gresta. “O anúncio de hoje é um testemunho do compromisso contínuo e determinação de todos os nossos parceiros, tanto nos Emirados Árabes Unidos quanto no exterior. À medida que avançamos com o sistema, convidamos outras organizações interessadas na região e em todo o mundo a se unirem a nós no processo de fazer história.”

CTM

Omnalink firma parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus

Empresa é fornecedora oficial e atua de maneira exclusiva na oferta do RIO Security, aplicativo para gestão de riscos que evita roubos de cargas e chega ao Brasil em 2019

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Omnilink, empresa de soluções de IoT e telemetria voltadas à segurança, prevenção de riscos e gestão de frotas, firmou uma parceria com o RIO, plataforma digital recém-apresentada pela Volkswagen Caminhões e Ônibus. O RIO é a marca digital aberta baseada na nuvem do grupo Traton, composta pelas marcas MAN, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus, que iniciará suas operações em 2019 no mercado brasileiro, com o objetivo de interligar todos os operadores do ecossistema de transporte e logística.

Julio Steg, supervisor de desenvolvimento de negócios, gestão de parceiros e vendas e marketing da VW Caminhões e Ônibus, explica que o RIO é uma plataforma baseada em nuvem, para aplicações próprias e de terceiros. "Nossos serviços têm foco em solucionar desde pequenas até grandes necessidades logísticas, tudo em um único lugar. No marketplace é possível combinar apenas os serviços que fazem sentido para cada tipo e tamanho de operação e de frota, evitando pacotes de serviços que não terão utilização", afirma.

Segundo Steg, o gestor pode centralizar as informações de uma frota mista em um único sistema, como também adicionar ou remover veículos no momento que quiser, pagando apenas pelo período que utilizar o serviço. "Tudo foi pensado no usuário, por isso é muito intuitivo e sem burocracia", diz. A plataforma RIO é multimodal e multimarca. Na Europa, os caminhões novos produzidos pela MAN já vêm equipados de série com a solução desde o fim de 2017, com mais de 50 mil equipamentos instalados. Os veículos de outras marcas



THE LOGISTICS FLOW.

podem receber o RIO Box, o que facilita as operações diárias, principalmente dos clientes com frotas mistas.

Com a integração total entre veículo, frotista, pós-vendas, motorista e cliente final, a Volkswagen Caminhões e Ônibus e o RIO, a tecnologia é voltada para todos os perfis de frotista, não importando seu tamanho ou rota. "A inovação está em nosso DNA. O lançamento do RIO agregará soluções digitais para ecossistemas completos de transporte e logística. Isso vai representar uma evolução na tecnologia pioneira do Volksnet, incorporando suas funções e oferecendo muito mais. O transporte na América Latina será muito mais seguro e eficiente", comenta Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

O Brasil será o primeiro mercado atendido antes dos planos do RIO de desembarcar no México, Argentina e Chile. A plataforma também contará com serviços exclusivos para a América Latina. "Ao longo do próximo ano, os caminhões VW Delivery, VW

Constellation e MAN, além dos ônibus Volksbus, destinados ao mercado brasileiro, sairão gradualmente de fábrica prontos para conexão digital através do RIO Box, que também será oferecido para instalação a quem já possui veículos da marca com interface aberta FMS. Esperamos fornecer o sistema aos demais mercados latinos em breve, começando pelas operações de transporte em nossas fronteiras", explica Cortes.

A interface vai gerar também benefícios em outros serviços que a montadora oferece a seus clientes. Nos caminhões e ônibus Volkswagen conectados com o RIO Box, a prestação de serviço aos clientes pelo ChameVolks será muito mais ágil. Ao receber uma chamada, o consultor prontamente identificará a localização e o histórico dos indicadores que auxiliarão no correto diagnóstico do veículo. Os veículos equipados com o RIO Box vêm com um pacote básico sem custos, chamado Essentials, e terão acesso a mais soluções exclusivas oferecidas no mercado virtual.

O RIO Essentials dispõe de mapas digitais com a posição do veículo, análise de desempenho, consumo médio de combustível, distância percorrida no período, tempos de direção e parada, além de horas de funcionamento do motor. Além do Essentials, os serviços RIO disponíveis aos clientes da marca serão: avaliação de desempenho do veículo com maior armazenamento dos dados na nuvem; treinamentos do motorista e monitoramento; gerenciamento de tacógrafos; e planejamento de manutenção. Serão oferecidos outros serviços dedicados à logística avançada, como localização, cer-

cas e alertas; gestão de entregas e troca de mensagens com o motorista; e identificação e administração de implementos.

SEGURANÇA

O RIO permite a contratação ou cancelamento dos serviços via web, sem burocracia, taxas de adesão ou cancelamento e sem complicações. "Todo veículo equipado com o RIO Box tem acesso ao serviço RIO Essentials sem custos, com posicionamento do veículo, análise de desempenho do veículo e histórico de uso por um tempo limitado. Em breve iremos agregar novos serviços de parceiros à plataforma, assim como a desenvolvida com a Omnilink no RIO Security, para que possam prestar seus serviços no marketplace do RIO, aproveitando a estrutura e a conectividade do veículo", informa Steg.

Rafael de Podestá, gerente de produtos e marketing da Omnilink, afirma que o RIO Security é uma das soluções da plataforma que oferece um grande diferencial de mercado pela interação com o caminhão desenvolvida pela empresa, em parceria com o RIO. "As soluções possuem atuação direta nos veículos Volkswagen e MAN, sem violação da garantia e com homologação em seguradoras e gestoras de risco. Os produtos para gestão de risco da Omnilink,



Michel Levy: "O RIO Security tem o objetivo de gerir dados precisos para uma operação mais eficiente e segura"



Julio Steg: "O cliente terá acesso a serviços disponíveis na Europa"

juntamente com a plataforma RIO, estão prontos para receber diversos aplicativos de logística e telemetria, proporcionando ao cliente uma solução completa com um custo acessível e com o respaldo da própria montadora", informa.

O RIO Security é voltado para todos os gestores de frota que necessitam de uma solução de segurança, seja ela de entrada ou completa com acessórios e comunicação via satélite, capaz de tornar o transporte de carga mais seguro. "O cliente terá acesso a serviços disponíveis na Europa e muito mais. O RIO Security, por exemplo, foi desenvolvido no Brasil em parceria com a Omnilink, pensando nas necessidades do consumidor brasileiro quanto à segurança da carga homologada pelas gerenciadoras de risco. Estamos desenvolvendo outros serviços RIO exclusivos, de acordo com a demanda do mercado brasileiro, além de incluir os serviços de parceiros", diz Steg.

No Brasil, os caminhões das marcas Volkswagen e MAN também sairão de fábrica com o RIO Box, o equipamento que conecta o veículo à plataforma e proporciona todos os serviços aos gestores de frotas. "Já existem veículos próprios e de parceiros selecionados equipados e operando com o sistema RIO no Brasil. Em breve iremos demonstrar todas as funcionalidades e benefícios de veículos na operação em diversos segmentos", completa Steg.

Além do RIO Security, voltado à gestão de riscos para evitar roubos de cargas e outros delitos, no marketplace do RIO o cliente encontrará uma ampla oferta de serviços que irão servir diferentes requisitos das operações. Por um lado, há serviços próprios do RIO, por outro, os clientes também poderão contratar aplicações OEM para maximizar o uso do veículo, como ainda serviços de empresas parceiras de relevância no setor, como Continental, Bosch, Cummins e a própria Omnilink.

A Omnilink é a parceira oficial no desenvolvimento e serviço do produto direcionado à segurança da carga. "Essa nova parceria com o RIO certamente irá aprimorar a forma de monitorar o transporte de cargas, ao proporcionar uma maior segurança para as empresas e motoristas do grupo. Com uma tecnologia consistente, o RIO Security tem o objetivo de gerir dados precisos para uma operação mais eficiente e segura", declara Michel Levy, CEO da Omnilink.

Assim a Omnilink estende a parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus iniciada em 2008, a partir de sua solução Volksnet e posteriormente com o MAN Guard, que utilizam a tecnologia para o mercado de transporte, oferecendo inteligência em telemetria, logística, rastreamento e monitoramento de veículos em tempo real, o que gera mais segurança nas operações e um gerenciamento de frota mais eficiente.

CTM



Vocação rodoviária

Estudo da Fundação Dom Cabral modela o futuro da matriz de transporte de carga brasileira e confirma predominância do caminhão no modelo de distribuição de carga doméstica

VALERIA BURSZTEIN

Com menos de um ano de existência, a Plataforma de Infraestrutura Logística de Transporte (PILT), um centro de estudos avançados dentro do núcleo de logística, infraestrutura e supply chain da Fundação Dom Cabral (FDC), produziu o primeiro grande estudo com foco na matriz de transporte de carga, tendo como horizonte o comportamento das demandas de distribuição em 2015, 2025 e 2035. Trata-se do Estudo Projeções para a Infraestrutura de Logística de Transportes no Brasil.

“É um diagnóstico da nossa infraestrutura”, diz o diretor da PILT/FDC e coordenador do Núcleo de Logística, Infraestrutura e Supply Chain da Fundação Dom Cabral, Paulo Resende. “É chegada no Brasil o momento de termos estudos de demanda, ou seja, mapas que nos dêem o caminho da infraestrutura. Qual é o propósito disso tudo: a qualificação do debate. Passamos da hora de qualificar o debate e deixar para

trás a noção que investimento em infraestrutura no Brasil é uma questão ideológica”.

A PILT é um laboratório físico, equipado com computadores de última geração, que rodam softwares especificamente desenvolvidos para modelar e fazer diagnósticos para infraestrutura de transporte. A estrutura de inteligência da plataforma permite, por exemplo, prever qual seria o impacto da duplicação de um determinado trecho de rodovia no Brasil, com os desdobramentos econômicos na geração de empregos, no desenvolvimento das regiões e em toda a rede de transporte multimodal da região. “Estamos trabalhando hoje no transporte de longa distância de carga, mas a partir do ano que vem vamos incorporar logística e mobilidade urbana de passageiros”, conta Resende.

A plataforma é alimentada com os dados primários de diversas fontes, tais como a matriz de origem e destino do IPEA, DNIT,

ANTT, CNT, praças de pedágio, Ministério da Agricultura, entre vários outros, assim como de empresas privadas. A partir dessas informações é possível modelar cenários com variáveis pré-definidas. “A base de dados que temos contempla 200 mil quilômetros em trechos de 10 quilômetros, o que nos permite saber a qualidade de pista, os volumes médios de tráfego de 23 setores, facilitando a organização de matrizes segmentadas e colhendo dados setoriais, dando margem a ter acesso a detalhes, por exemplo, de percentuais de caminhões vazios rodando naquele trecho da rodovia. A mesma regra vale para o setor ferroviário, aquaviário e portos. Isso nos permite ser o centro mais avançado de estudos de demanda e projetos estruturados da América Latina”, conta Resende.

A análise dos cenários considerou a prospecção de simulação de fluxos de cargas e de passageiros, o nível de saturação

da malha e os prováveis gargalos para os decênios 2015, 2025 e 2035. Estima-se que, no período de 2015 a 2035, a evolução do volume de produção de cargas irá crescer 36,8% e a de transporte em toneladas, 43,7%. O estudo analisou também o crescimento conforme o perfil das cargas, sendo as de caráter geral as que mais circularão por rodovias.

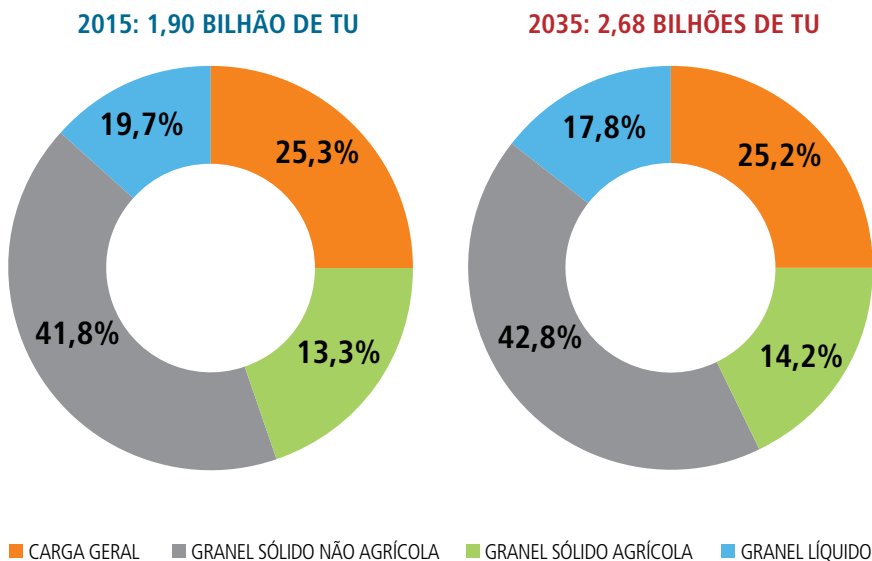
Conforme Resende, uma das conclusões do estudo é que “devemos melhorar o quadro existente, considerando o multimodalismo, antes de sair construindo elefantes brancos. Nosso sonho é ser o primeiro país de dimensões continentais com concessões de corredores logísticos”, sugere Resende.

Entretanto, o especialista em transporte e infraestrutura sabe da tradição rodoviarista do país e alerta para os impactos dessa inércia. Segundo ele, o grave problema é que esse modelo logístico perpetua a baixa competitividade dos produtos brasileiros. “Uma preocupação é que o mercado interno se expande na direção do interior do país, com caminhões percorrendo longas distâncias nas estradas brasileiras, muito acima da média mundial, transportando cargas gerais. Aqui, aponta-se, pela primeira vez no Brasil, uma questão crucial para os caminhões: os veículos trafegam, em média, 1.114 km por viagem com cargas gerais, quando, em países desenvolvidos de dimensões continentais, esse valor está em torno de 400 km para cargas de mesma natureza.”

50% CAMINHÃO

Atualmente, os 195,2 mil km de rodovias brasileiras respondem pela maior parte do transporte de cargas no país (54% segundo o governo federal), seguidos por 26,4% de participação das ferrovias, 16,5% de aquaviário e 3,1% de dutoviário. E mesmo os expressivos projetos governamentais previstos para o país (a exemplo da Transnordestina Norte-Sul, que ligará Ouro Verde/GO e chegará a Estrela d'Oeste, São Paulo, em execução) e a Ferrogrão (prevista para conectar os estados de Mato Grosso

DIVISÃO DO VOLUME DE CARGAS TRANSPORTADAS | POR GRUPO

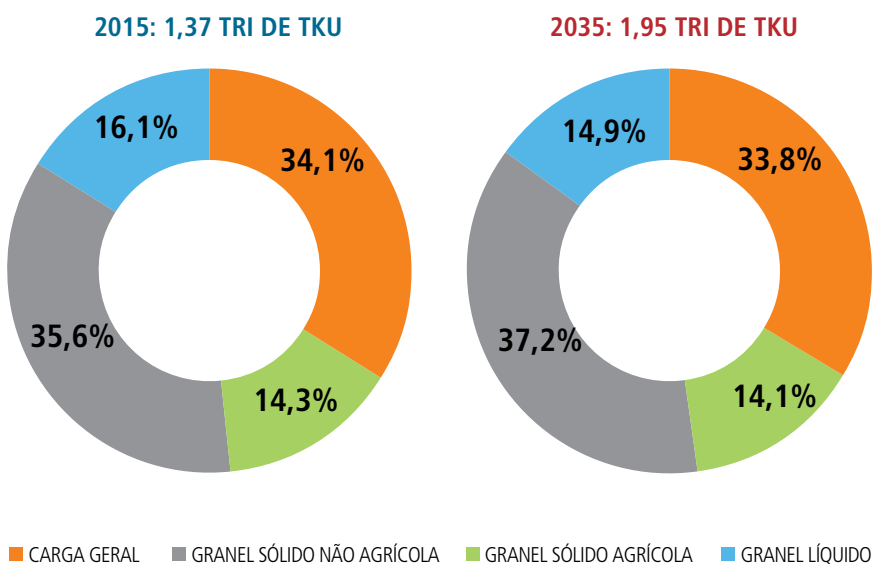


A participação destacada da carga geral (CG) na matriz em toneladas (cerca de 25%) e sua característica tipicamente rodoviária reforçam a importância do caminhão nesse mercado

e Pará), ainda em edital, por exemplo, não darão conta de alterações drásticas na matriz de transporte nacional, que tornariam a distribuição entre os modais mais equilibrada. Segundo Resende, até 2025, as ferrovias têm oportunidade de avançar

sua representatividade de 26% para 29,5%, “mas esse fôlego terá sido diluído nos dez anos posteriores. E, em 2035, as rodovias voltarão a responder por 52% do transporte de cargas em toneladas. Para complicar, até 2025, cerca de 50% das estradas brasileiras

DIVISÃO DA PRODUÇÃO DE TRANSPORTE | POR GRUPO DE CARGAS



Os elevados volumes de granéis a transportar em distâncias cada vez mais longas ressaltam as oportunidades de expansão dos modais mais apropriados a estas cargas.

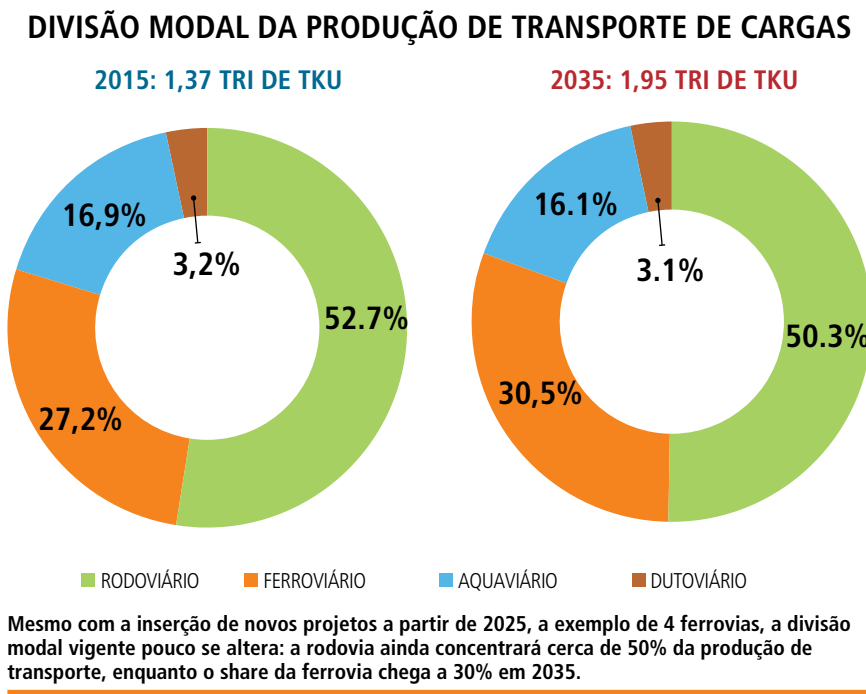
vão estar em péssimas ou inaceitáveis condições de conforto e conveniência”.

O estudo da PILT focou zonas de tráfego internas definidas pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), por geo-referenciamento, fazendo simulações de demandas para identificar os gargalos. Foram considerados 26 setores econômicos, considerando uma média de crescimento econômico na casa dos 2,75%, até 2035. “Podemos observar um adensamento de veículos nas estradas brasileiras na direção do interior do país. Por isso, acredito que o governo deveria olhar muito mais para dentro do que para a costa e para o Atlântico”, avalia Resende.

AVALIAÇÃO POR SERVIÇO

O estudo da PILT incorporou o conceito de qualidade de serviço relacionado à infraestrutura, que revelou uma situação alarmante: quase 50% das estradas no Brasil com média de mais de 2.000 veículos por dia obtiveram nível de serviços nível F, o pior. “Se não fizermos nada, teremos essa condição dilatada em breve. Esta é a dramaticidade com que temos que lidar. É um somatório de duas variáveis: em 1998, tudo o que o Brasil tinha de valor eram os ativos de infraestrutura de transporte e se resolvêssemos vendê-los, representariam 22% em relação ao PIB. Hoje, se considerarmos todo os ativos de transporte e resolvêssemos vendê-los, não corresponderiam a 12% do PIB. Estamos com uma casa envelhecida em termos rodoviários e que precisa fazer mais. E este é o grande drama”, avalia Resende.

Para o pesquisador Resende, o valor atual dos estoques de infraestrutura de transportes exige programas robustos e sustentados de investimentos em conservação da malha existente. Os custos logísticos crescentes consomem a margem das cadeias produtivas e, conseqüentemente, a competitividade ou o potencial de investimentos. A projeção da demanda, associada aos novos projetos, exige investimentos de longo prazo e protegidos dos programas conectados com



agendas políticas de curto prazo.

Segundo ele, é imprescindível melhorar as rodovias imediatamente e interromper o ciclo de deterioração para tentar modificar a matriz de transporte nacional. Caso contrário, o futuro não é dos mais auspiciosos. Segundo o estudo da PILT, a parcela do tráfego rodoviário operando em péssimas ou inaceitáveis condições de conforto e conveniência (níveis E e F) deverá crescer cerca de 80% entre 2015 e 2035. “Temos hoje 45% de estradas em situação de nível de serviços D, E, F. A continuar desse jeito, com todos os projetos governamentais engatilhados, chegaríamos a 50% em 2025 e 57% em 2035. Esse é o nosso drama”, diz.

O estudo da PILT indica que, se nada for feito, a matriz de transporte não sofrerá alterações nas próximas décadas, permanecendo em torno de 53% no rodovia, passaríamos a 41%, na ferrovia de 27% para 28,4%. O que pode ser feito, segundo Resende, é reduzir o custo unitário médio no transporte rodoviário, que hoje está na casa dos R\$ 121,00 por cada mil toneladas. “Com um cenário otimizado podemos baixar para R\$ 114,00. Não precisamos mudar drasticamente a nossa matriz de trans-

porte. Vamos implementando aos poucos o transporte de cabotagem, as ferrovias, as hidrovias, melhoramos aos poucos e o mercado cuidará para que a demanda e a oferta sigam na sua própria dinâmica, sem a influência de governos. É só não atrapalhar”, afirma Resende.

Em termos de custos logísticos, apenas de 2015 a 2017, houve um gasto adicional com custos logísticos da ordem de R\$ 15,5 bilhões devido à baixa eficiência dos modelos de transporte.

Para Resende, uma melhor distribuição multimodal pode resultar em uma economia de R\$ 23 bilhões em 2035, com uma matriz de transporte mais equilibrada, com 50% de rodoviário, 31% ferroviário e elevando a participação do aquaviário, “com cada modal transportando na distância mais adequada à carga transportada, com foco na multimodal”.

Fundamental para Resende é tirar de Brasília o planejamento de longa distância no país. “Não é possível colocar nas mãos dos políticos eleitos que o único compromisso que têm é com os próximos anos. Vamos começar a pensar na construção de círculo virtuoso”, sugere.



MELHORES SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO



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

SOLICITE SEU ORÇAMENTO

43 3377.5222 • vendas@truckscomercial.com.br

Equipamento: **ORBCOMM™**

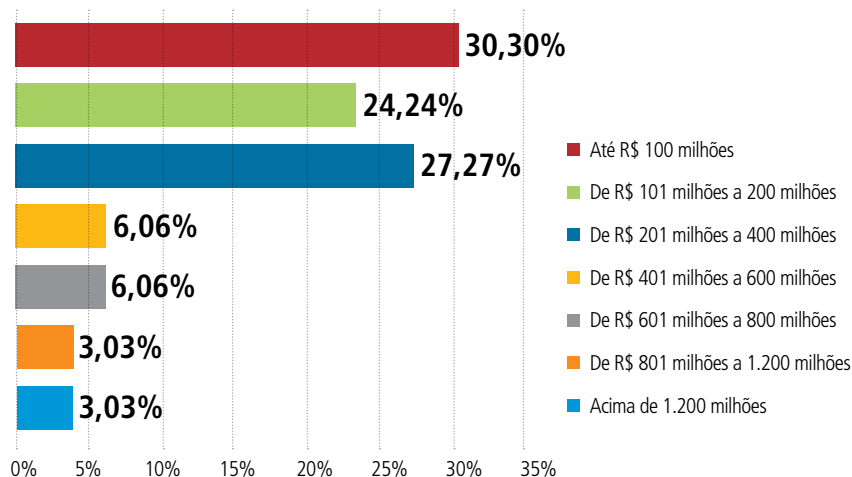
Comunicação
Satélite de
Alta Órbita: **inmarsat**

www.truckscomercio.com.br

Quem é o operador logístico hoje

Pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral, a pedido da ABOL, traça o perfil das empresas dedicadas à logística no Brasil e evidencia a necessidade de uma regulação clara da atividade

RECEITA OPERACIONAL BRUTA (ROB)



As empresas atuantes deste mercado possuem faturamento expressivo, frente a grande maioria das empresas brasileiras, ou seja, mais de 80% das empresas respondentes possuem ROB de até R\$400 milhões.

A Fundação Dom Cabral (FDC) participou também da compilação de outra pesquisa, esta voltada para a definição de um perfil dos operadores logísticos no Brasil. O estudo, uma iniciativa que a Associação Brasileira de Operadores Logísticos (Abol) encabeça desde 2014, promove a contextualização, definição, caracterização de melhores práticas, níveis de serviço, indicadores de desempenho e certificações para o setor e conta também com a participação da KPMG Consulting, Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Júnior e Quiroga Advogados.

Na primeira versão, feita em 2015 com dados de 2013, o estudo partiu de um universo de 159 empresas com o perfil do operador logístico. Essas empresas produziam à época uma Receita Operacional Bruta (ROB) superior a R\$ 44,3 bilhões por ano, tinham como faturamento médio por empresa R\$ 278,6 milhões, gerando cerca de 710.084 empregos diretos e indiretos.

A atividade, que investe aproximadamente 3,0% da ROB anual, ainda é um robusto contribuinte, conquanto, naquele primeiro estudo, mostrava arrecadar algo como R\$ 9,2 bilhões em impostos, tributos, contribuições e encargos sociais.

Agora, a compilação da Abol iniciada em maio deste ano e que toma por base 2017, utilizou-se de metodologias para cálculo dos cenários e indicadores, que permitiu chegar aos seguintes números: o mercado é composto por aproximadamente 269 empresas, com ROB anual igual a R\$ 81,4 bilhões, o que representa um faturamento médio de R\$ 302,6 milhões por empresa. Intensivo de mão de obra, o setor emprega, de forma direta (CLT e Terceiros) e indireta (Cadeias Periféricas), 1.462.248 brasileiros, o que demonstra a extrema relevância socioeconômica do país. A elevada carga tributária imposta mantém-se elevada, com R\$ 23,1 bilhões arrecadados anualmente,

em tributos, impostos, contribuições e encargos trabalhistas.

Mesmo com a pujança operacional indicada pela pesquisa, o setor ainda sofre com a falta de regulamentação e falta de uma CNAE – Classificação Nacional da Atividade Econômica própria. “Sendo um integrador de atividades logísticas, o operador logístico termina sendo um gestor de CNAE, dentro do portfólio de serviços prestados, o que lhe confere expertise operacional com a exata compreensão dos aspectos fiscais, tributários, trabalhistas e sindicais dos elos da cadeia logística de valor, incumbindo-se da gestão profissional e responsável do compliance das operações, propiciando segurança jurídica ao embarcador”, explica o presidente executivo da Abol, Carlos Cesar Meireles Vieira Filho.

O reclamo por uma CNAE única é pertinente, pois fragiliza sobremaneira os níveis de eficiência das empresas. “Definimos operador logístico como uma somatória de CNAEs associadas ao transporte rodoviários de cargas, armazenagem, carga e descarga. O Brasil tem hoje 269 empresas associadas a duas ou mais dessas CNAEs que poderiam ser consideradas operadores logísticos”, avalia o professor e coordenador do Núcleo de Logística, Supply Chain e Infraestrutura da Fundação Dom Cabral, Paulo Resende.

Outra questão salientada por Resende é sobre o impacto do crescimento do comércio eletrônico. “Existem muitos pequenos operadores logísticos que estão especializando-se em fracionamento, separação e embalagem, montagem de kits, logística reversa. Começa a haver também uma nova espécie de varejo aparecendo, com lojas de conveniência ampliando o escopo de produtos e serviços oferecidos, com redes de farmácias vendendo muito mais que remédios, que passam a ser servidas por

EM DETALHE, O OPERADOR LOGÍSTICO:

SEGMENTO DE ATUAÇÃO POR CNAE:

- 85% das empresas possuem o CNAE no segmento de Transporte (em qualquer modal ou condição), seguido por Armazenagem (em qualquer regime fiscal ou condição física), com 79%.

REGIÕES DE ATUAÇÃO:

- 26% das empresas que compreendem a amostra são da região Sudeste do Brasil, em seguida temos as regiões Sul e Nordeste com 23% e 19%, respectivamente. A sede (matriz) de 65% das empresas pesquisadas também está na região Sudeste.

SERVIÇOS PRESTADOS:

- Na maioria das empresas pesquisadas, a Armazenagem Geral e o Transporte de Carga são os maiores destaques de atuação.

FROTA: VEÍCULOS PRÓPRIOS VS. AGREGADOS:

- A terceirização se faz presente de forma expressiva no segmento de mercado, corroborando a característica de um setor asset light, ou seja, detentor de poucos ativos. A relação entre eles é de quase 1 para 5 veículos.

CAUSAS DA TERCEIRIZAÇÃO NO SETOR:

- As principais causas da terceirização estão atreladas à atividade fim das empresas, uma vez que 20% optam pela flexibilização nas operações, 17% em função dos encargos trabalhistas e 16% preza pela qualidade dos serviços prestados.

PERCENTAGEM DA ROB INVESTIDA EM MÃO DE OBRA CLT:

- Aproximadamente 80% das empresas reinvestem de 1% a 30% da ROB em seus funcionários, o que comprova a preocupação constante com o Desenvolvimento do Capital Humano.

PERCENTAGEM DA ROB INVESTIDA EM MÃO DE OBRA TERCEIRIZADA:

- Em contrapartida, 76% das empresas respondentes investem até 10% em colaboradores terceirizados.

PERCENTAGEM DA ROB PAGA EM IMPOSTOS:

- 75% das empresas respondentes pagaram até 20% de sua ROB em impostos. Principais Tributos Incidentes na operação: ICMS, PIS, COFINS, IRPJ,CSLL e ISS.

PERCENTAGEM DA ROB PAGA EM ENCARGOS TRABALHISTAS:

- 70% das empresas pagaram até 10% de sua ROB em Encargos Trabalhistas. Principais Encargos incidentes: INSS e FGTS.

PERCENTAGEM DA ROB INVESTIDA EM OPEX:

- Aproximadamente 85% das empresas respondentes, investiram até 20% em OPEX. Do total, mais de 50 empresas investiram até 10% de sua ROB em OPEX.

PERCENTAGEM DA ROB INVESTIDA EM CAPEX:

- Aproximadamente 90% das empresas respondentes investiram até 20% em CAPEX. Do total, mais de 50 empresas investiram até 10% de sua ROB em CAPEX.

ÁREAS DE INVESTIMENTO:

- O principal foco de investimento é para aumentar a área de armazenagem, uma vez que 20% das empresas demonstraram este destino ao investimento. Em seguida vieram a modernização de instalações e infraestrutura e a inovação tecnológica (máquinas, equipamentos e software), ambas com 15%.

VALOR DE CARGA TRANSPORTADA:

- As empresas respondentes comprovam o alto valor agregado das cargas transportadas, uma vez que 42% transportaram cargas que, somadas, são avaliadas em mais de R\$ 2 bilhões.

O QUE TEM SIDO FEITO PARA REDUZIR OS CUSTOS LOGÍSTICOS:

- A terceirização de frota e serviços logísticos é novamente destaque entre os respondentes, de forma que pode ser considerada um diferencial competitivo destas empresas, uma vez que a regionalidade influencia diretamente neste quesito.

operadores logísticos robustos o suficiente para consolidar toda essa variedade de cargas. É preciso regularizar essa situação”, avalia Resende.

CONCLUSÕES

Entre as conclusões da ABOL e da FDC, fica evidenciado como a precariedade da infraestrutura viária nacional impacta na eficiência e eficácia operacional. Enfatiza também o quanto a carga tributária e a complexidade fiscal são maléficas para a prestação de ser-

viços logísticos. Outra evidência é o impacto negativo da insegurança no transporte.

Segundo Meireles, a pesquisa confirma o “comprometimento do setor com a excelência operacional, com a operação segura a baixo custo para o embarcador, evidenciado o quanto se investe no desenvolvimento do capital humano, em áreas operacionais, em equipamentos (hardware), em sistemas (software), em inovação tecnológica”.

Meireles antecipa que, para o próximo ano, entre os desafios da agenda Abol, está a tramitação de Projeto de Lei que venha

reconhecer o operador logístico como atividade econômica regular, buscando atualizar o regramento da armazenagem, dado ser o decreto original de 1903. “Deve-se ainda, buscar a implantação da NPQ-OL – Norma de Pré-Qualificação do Operador Logístico, para que melhor se veja contabilizado o universo do mercado, e a formulação do Selo de Qualidade e Compliance Abol, visando oferecer ao mercado um plantel de empresas com elevado grau de qualidade e responsabilidade em largo espectro”, afirma Resende.

CTM

Consórcio Volvo atinge R\$ 5 bilhões de créditos pagos

O Consórcio Volvo completa 25 anos de atividades no Brasil, acumulando 51 mil cotas comercializadas e 23 mil cotas de clientes contempladas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



Desde 1993, o Consórcio Volvo disponibilizou R\$ 5 bilhões em cartas de crédito para compra de caminhões, ônibus e equipamentos de construção da marca, que foi a primeira a lançar um consórcio de fábrica para veículos pesados do Brasil. São 170 grupos abertos ao longo dos 25 anos. Somente nos últimos três anos, novos recordes foram atingidos, alcançando cerca de R\$ 1 bilhão anuais em novas vendas de cartas de crédito de consórcio. Atualmente, são dez mil cotas ativas.

O consórcio é um dos produtos da Volvo Financial Services que financia 40% das vendas do Grupo Volvo no país. A empresa nasceu como um banco no início dos anos 90. Na época, a Volvo e a rede de concessionárias formaram uma parceria para oferecer financiamento para aquisições de produtos

da marca. “A criação do banco foi resultado da expansão das vendas de caminhões e ônibus no mercado brasileiro. A empresa é o braço financeiro da Volvo e está presente em 90% das áreas em que se comercializam produtos da marca. Há 40 unidades da VFS no mundo”, diz Ruy Meirelles, presidente da VFS Brasil.

Os caminhões correspondem a 75% dos financiamentos da Volvo Financial Services, enquanto que os ônibus correspondem a 16% e as máquinas a 9%. Entre as modalidades de financiamento, o Finame ainda é a principal, mas há outras opções como taxa fixa do BNDES e o CDB (certificado de depósito bancário). “Temos observado uma queda significativa na inadimplência, que chegou a 60% em comparação ao pico que ocorreu em 2017. A VFS foi a primeira

corretora do país para financiar caminhões”, conta Meirelles.

Segundo o presidente da VFS, o Consórcio Volvo representa uma importante ferramenta de renovação e ampliação de frotas de caminhões e ônibus e do parque de máquinas de muitos clientes da marca. “O nosso consórcio sempre teve uma excelente reputação, desde o início. É uma questão de confiança e demonstra a solidez da Volvo Administradora de Consórcio”, complementa.

BENEFÍCIOS

Comercializado exclusivamente pelas equipes de vendas da rede de concessionárias de caminhões e ônibus e de distribuidores de equipamentos de construção, o Consórcio Volvo promete algumas vantagens como a possibilidade da empresa fazer uma compra planejada, sem juros e com um prazo longo para pagamento e quitação do bem, sendo que o cliente paga apenas uma taxa de administração, diluída no período de duração do grupo, que na maioria dos grupos é de 100 meses.

No Consórcio Volvo, o participante pode pagar parcelas de valor reduzido até a data da contemplação, facilitando o seu fluxo de caixa. “O sistema de consórcio permite muitas possibilidades, mas o essencial é que as regras são sempre iguais para todos os participantes. E um dos vários diferenciais em relação a outros produtos financeiros é que os clientes adquirem seus bens sem as taxas de juros”, diz Valter Viapiana, diretor comercial de financiamentos e consórcio da Volvo Financial Services Brasil.

Ao ser contemplado, o cliente do con-

sórcio pode inclusive usar o crédito para quitar financiamentos em andamento, por exemplo, e reduzir sua dívida. Os planos e mensalidades são compatíveis com o perfil de clientes pequenos e médios e com o orçamento de cada empresa ou transportador. Viapiana informa que 70% dos clientes do consórcio, no segmento de caminhões, são pequenos frotistas. “Temos clientes nas mais diversas áreas do mercado de transporte”, informa.

Em 2008, para garantir maior segurança aos participantes, foi criada a Lei nº 11.795, que dispõe sobre o sistema de consórcio. O sistema é também regulado pelo Banco Central com normas rígidas que asseguram confiabilidade. “O consorciado é um investidor. Ele sabe que, em todo o investimento, é preciso ter segurança e qualidade”, diz Viapiana. Segundo o diretor, nenhum cliente ficou sem receber a carta de crédito em toda a história do consórcio da marca.

A Volvo Financial Services adotou o conceito do seguro inteligente, uma solução que customizava a oferta nesta área, oferecendo diferentes modalidades de seguro, dependendo da atividade de transporte de cada cliente e do risco de cada aplicação. “A Volvo conseguiu reduzir o custo do seguro, de acordo com o risco de cada segmento”, lembra Meirelles. Outra segmentação importante foi a vinculação do seguro ao treinamento de motoristas e à tecnologia embarcada de segurança dos veículos da marca. De acordo com o executivo, a Volvo demonstrou que os seguros poderiam ter um custo menor, em uma operação de transporte com caminhões da marca, com motoristas treinados pela fábrica.

A VFS Brasil é especializada no setor de transportes, seja o transportador de cargas, de passageiros ou de movimentação de materiais. “Focando suas soluções no financiamento de produtos da marca, permite que os clientes planejem a aquisição e renovação de frota sem impactar suas linhas de capital de giro junto ao mercado”, diz Meirelles. A customização de soluções também foi muito importante no mercado de transportes, de acordo com o executivo.



Ruy Meirelles: o Consórcio Volvo representa uma importante ferramenta de renovação e ampliação de frotas de caminhões e ônibus

É o caso, por exemplo, do financiamento sazonal, quando a sazonalidade de algum segmento da economia demanda que o cliente possa pagar parcelas menores nos períodos de menor atividade.

TECNOLOGIA

O Consórcio Volvo está lançando um aplicativo para celulares e tablets. “Trata-se de um aplicativo pioneiro para consórcio direto de fábrica e voltado para o segmento de transportes comerciais no Brasil. Ele traz muitos benefícios para o consorciado, facilitando o acesso, tornando mais rápida a busca por informações e trazendo todos os assuntos relacionados ao consórcio”, afirma Viapiana. “Agora, o Consórcio Volvo está na palma da mão”, completa.

Viapiana lembra que muitas das ações e serviços que antes demandavam telefonemas para um call center, por exemplo, ou até contato pessoal com um funcionário da rede de concessionários e distribuidores da marca, agora podem ser feitos diretamente no aplicativo. É o caso, por exemplo, da geração de boletos de parcelas em aberto. Se o participante de um grupo não localizar

o boleto físico, enviado pelo correio ou por e-mail, ele pode gerar em segundos uma segunda via e quitar via internet.

Com o aplicativo, o cliente pode ainda visualizar o extrato das contas de consórcio, checando toda a movimentação, como parcelas já pagas, antecipação de parcelas, saldo devedor, datas e pagamentos a vencer, e valor do crédito. É possível fazer a oferta de lances via celular para adquirir o caminhão, o ônibus ou o equipamento de construção. Assim como ocorre no computador, laptop ou no tablet, o usuário também pode assistir ao vivo a assembleia pelo aplicativo no smartphone e fazer o lance, caso deseje.

O consorciado pode ainda ver o resultado de assembleias anteriores, consultar o calendário das próximas assembleias, ver qual a posição consolidada das cotas e visualizar a disponibilidade financeira do seu grupo e, assim, se planejar melhor.

MERCADO

O mercado de consórcios já está consolidado no segmento de transportes pesados, entre autônomos e transportadores rodoviários de carga e de passageiros. Nascido nos anos 60 com o objetivo de viabilizar a comercialização de automóveis, o sistema está presente atualmente em praticamente todos os setores da economia brasileira, participando com 3,1% do PIB no ano passado. “Tivemos um crescimento de 2,7% desde agosto do ano passado. O setor sofreu com a crise econômica, mas não foi tão grave quanto para outros segmentos da economia”, afirma Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio).

Em agosto de 2018, o setor de consórcios atraiu 221 mil novos consorciados. De janeiro a agosto, as adesões atingiram 1,64 milhão de novas cotas, com uma alta de 7,9%. Nos primeiros oito meses do ano, foram realizados R\$ 66,2 bilhões em negócios, um montante 4,3% superior ao volume alcançado no mesmo período do ano passado. Com mais de sete milhões de participantes, o consórcio tem uma gran-

de importância na indústria automotiva, com 86% dos usuários pertencendo ao segmento de veículos automotores. Deste total, quase cinco pontos percentuais estão ligados aos caminhões, junto com equipamentos de construção, máquinas agrícolas e implementos.

De acordo com Rossi, um dos objetivos principais do consórcio no segmento de transportes é a possibilidade de renovação e ampliação de frotas com um custo adequado. “De forma planejada, é um aliado na manutenção de uma frota atualizada, com redução de despesas de manutenção, bem como da possibilidade de cumprimento de limites de idade de veículos estabelecidos em contratos”, afirma.

Nos veículos automotores, em geral, houve evolução de 8,3% no acumulado de adesões e de 6% dos correspondentes de créditos comercializados, de janeiro a agosto de 2018. No segmento de pesados, que inclui caminhões, ônibus, tratores, implementos agrícolas e rodoviários, as adesões e negócios cresceram mais de 20% até agosto.

Segundo a Abac, o perfil do participante é de pessoas voltadas ao planejamento financeiro. A reputação do consórcio é bastante positiva. Em recente pesquisa realizada pela Quórum Brasil, a pedido da entidade, os consorciados deram uma média de 8,1 no nível de satisfação. Os principais atrativos



Valter Viapiana: 70% dos clientes do Consórcio Volvo de caminhões são pequenos frotistas

apontados pelos participantes são a entrega do bem, o valor da parcela, atendimento ao cliente e marca idônea. Outra afirmação importante indicada pelos pesquisados foi o percentual de recomendação: do total de entrevistados, 82% recomendariam o consórcio a um amigo.

O acumulado de contemplações de janeiro a agosto de 2018 chegou a 792,6 mil, o que representa uma ligeira queda de 2% ante o

total registrado no mesmo período do ano passado. Os créditos concedidos relativos a esses contemplados assinalaram alta de 2,9%. Enquanto em 2017 somaram R\$ 26 bilhões, neste ano foram R\$ 26,8 bilhões. “O setor é um importante propulsor de negócios em toda a cadeia produtiva”, acredita Rossi. No transporte, os segmentos que mais utilizam os consórcios são: veículos leves 51%, motocicletas 31% e pesados 5,7%. “No segmento de pesados tivemos um crescimento de 23% neste ano”, diz Rossi. Nas contemplações, o incremento foi de 12,7%.

A Abac quer que todos os profissionais de vendas de consórcios tenham uma certificação, em um prazo de cinco anos. Para isso, lançou em outubro o Programa de Certificação Abac. O objetivo é atestar o nível de conhecimento técnico do profissional que atua na comercialização de cotas, oferecendo mais segurança para o consumidor. “É importante que o profissional de vendas de consórcios seja mais que um vendedor, sendo verdadeiramente um consultor financeiro”, explica Rossi. Nos primeiros três anos, a expectativa é certificar 20% dos profissionais ou 200 mil pessoas. **CTM**



Atualmente o Consórcio Volvo tem 10 mil cotas ativas e financia 40% das vendas da Volvo



Saia na frente e reserve espaço em sua agenda para o único encontro do setor metroferroviário na América Latina. Traga sua empresa para a **NT Expo** e aproveite esta plataforma estratégica de relacionamento e bons negócios.

RESERVE JÁ SEU ESTANDE!

Na **NT Expo**, sua empresa pode



Conectar-se a um grupo de profissionais **altamente qualificado**



Realizar negócios com mais de **5 mil profissionais** do setor



Mostrar a força de sua marca, expondo seus produtos e soluções entre os **principais fornecedores** do setor metroferroviário



Vender mais, fechar negócios e bater a concorrência, realizando **contato direto com os tomadores de decisão**



Lançar produtos, serviços e **aumentar sua visibilidade**



Ampliar sua carteira de clientes no único evento que reúne todos os operadores de carga e passageiros do continente

Participe do único evento do setor metroferroviário na América do Sul.

Seja um expositor NT Expo



contato@ntexpo.com.br
55 11 4878-5990

ntexpo.com.br

Mídia Oficial



Realização



Mercedes-Benz cria nova forma de vender peças nas concessionárias

Com o Mercado de Peças, o cliente terá acesso aos produtos que antes ficavam escondidos no estoque e agora estão expostos em prateleiras, igual aos supermercados, farmácias e lojas de conveniência

SONIA MOARES



Espaço reúne peças genuínas, remanufaturadas e acessórios

Com o objetivo de alavancar a venda de peças de reposição para caminhões, ônibus e veículos comerciais leves, a Mercedes-Benz criou nova forma de vender peças na rede de concessionárias com a inauguração do Mercado de Peças. Neste local o cliente tem acesso aos produtos que antes ficavam escondidos no estoque e agora estão expostos em prateleiras, igual aos supermercados, farmácias e lojas de conveniência.

“Com esse novo modelo de venda,

queremos oferecer opções de compra de peças e acessórios de maneira rápida e com a garantia de qualidade da marca”, afirma Jaqueline Neves, gerente sênior de vendas e marketing de peças e serviços ao cliente da Mercedes-Benz do Brasil.

A iniciativa pioneira foi desenvolvida em parceria com a concessionária De Nigris de Sorocaba, no interior de São Paulo, a primeira a criar um ambiente exclusivo para vender peças, eliminando o conceito de balcão. “Por enquanto temos 200 itens

de peças na loja de Sorocaba que servem a todos os modelos de veículos”, diz Afabio Freitas, diretor da De Nigris de Sorocaba, Itu e Itapeva. Entre a variedade de peças estão as genuínas Mercedes-Benz, as remanufaturadas da linha Renov e as peças e acessórios da linha Alliance.

Além da rapidez, conveniência e praticidade, o Mercado de Peças oferece mais vantagens para os clientes, como o menor tempo de espera para serem atendidos, maior variedade de produtos e isenção de

pagamento de frete. E mais: eles podem aproveitar as ofertas e promoções de peças. “Esse projeto foi desenvolvido dentro do espaço disponível nas nossas instalações, conforme as necessidades comerciais”, explica o diretor da De Nigris. “No caso de peças, demonstrar os produtos é tão importante quanto uma boa promoção. Especialistas no tema dizem que a demonstração adequada pode ser até mais eficaz, sem contar que o ambiente fica agradável para o cliente, que pode sentir o produto e decidir a compra”.

Freitas comenta que a De Nigris sempre procurou estar cada vez mais próxima dos clientes. “Por isso, inovamos e trazemos para dentro da concessionária um ambiente melhor para que o cliente possa ver e pegar as peças como se faz em um supermercado”, afirma o diretor.

A gerente de vendas e marketing da Mercedes-Benz esclarece que a De Nigris tem ampla atuação nas empresas de ônibus, que recebem serviço diferenciado nas próprias garagens e compram as peças em lote. “Mas queremos aumentar o portfólio de serviços também para esse mercado e atrair esses clientes para conhecer a loja.”

Segundo o diretor da De Nigris, a rede de concessionárias trabalha com aproximadamente dez mil itens de peças. Deste total, 800 itens são responsáveis por 80% das vendas, que são os produtos que mais giram normalmente. “O que precisamos é aproveitar mais esse leque de itens de peças e quebrar a barreira, mostrando ao cliente que na concessionária o preço é competitivo.”

Jaqueline Neves acredita que, com as peças expostas em prateleiras, é possível



Jaqueline Neves: “Peças expostas em prateleiras podem estimular venda de outros produtos”

estimular a venda de outros produtos que não estavam nos planos do cliente, como uma peça de acessório que ficava escondida atrás do balcão. “A gente quer propiciar uma experiência diferente ao cliente de escolher a peça, porque o consumidor moderno não quer ser abordado pelo vendedor. Se precisar, ele pode falar com o técnico para tirar dúvidas ou fazer uma compra casada ao adquirir o filtro de óleo, levar o lubrificante e ainda conhecer uma peça remanufaturada.”

Com o Mercado de Peças, de acordo com Jaqueline Neves, o cliente vai ter acesso àquilo que estava escondido no estoque e por vezes vai se lembrar de outras coisas que ele poderia levar e fazer essa compra adicional ou se informar sobre o portfólio de peças que está disponível nas concessionárias. “Podemos também oferecer kits de

peças, incluindo em uma única caixa vários itens de reparação e dar 15% de desconto. Além de garantir a maior disponibilidade do veículo, facilita o serviço de reparação”, acrescenta a gerente da Mercedes-Benz. “Em 2018, a Mercedes-Benz criou mais de 200 kits de peças em parceria com as concessionárias.”

A gerente informa que, além da concessionária de Sorocaba, a Mercedes-Benz tem planos de ter cinco lojas de autoatendimento de peças instaladas em locais estratégicos do país até o fim de 2019. “O objetivo é levar essa solução comercial a toda a rede de concessionárias, modernizando a atuação no segmento, promovendo maior conveniência e comodidade aos clientes e, ao mesmo tempo, ampliando a rentabilidade do negócio de vendas de peças e serviços à rede.”

OTM



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 56 anos do transporte no Brasil

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2018



Allison lança transmissão de nove marchas

No seu portfólio de eletrificação a empresa incluiu um sistema híbrido elétrico com autonomia aumentada até 15 quilômetros, ideal para aplicações em ônibus urbanos e em modelos articulados

SONIA MOARES



Transmissão automática de nove velocidades para veículos médios

A Allison Transmission anunciou no salão IAA 2018, de Hannover, Alemanha, que vai fornecer sua nova transmissão totalmente automática de nove velocidades para veículos médios em todo o mundo.

“Este é um momento emocionante de fazer parte do quadro de colaboradores da Allison e também de integrar a nossa indústria como um todo”, diz David S. Graziosi, presidente e diretor executivo da Allison Transmission. “As mudanças estão acontecendo rapidamente no nosso segmento e, no momento, a Allison tem um número de projetos em desenvolvimento muito superior ao de qualquer outro período da última década.”

Com uma relação de primeira marcha mais curta e uma gama de relações de marchas que é referência na indústria, a transmissão de nove velocidades proporciona economia de combustível significativa, pois o trem de engrenagens permite que o conversor de torque lock up atue prontamente na primeira marcha. Além disso, a transmissão inclui opcionalmente um sistema integrado de stop-start do motor, o que proporciona o engate imediato da transmissão e a imobilidade do veículo enquanto o motor é automaticamente religado.

A transmissão de nove marchas é ideal para caminhões de distribuição, de aluguel e de locação e para ônibus escolares. “Com

essa nova transmissão, a Allison continua demonstrando seu compromisso em ajudar a alcançar os padrões de eficiência de combustível e emissões veiculares”, comenta Graziosi.

O modelo Allison de nove marchas dispõe da mesma durabilidade das transmissões de seis marchas da Série 2000, que acumularam mais de 170 bilhões de quilômetros rodados em todo o mundo. A nova transmissão foi projetada para utilizar as mesmas interfaces propostas pelas fabricantes de veículos que sua antecessora de seis velocidades.

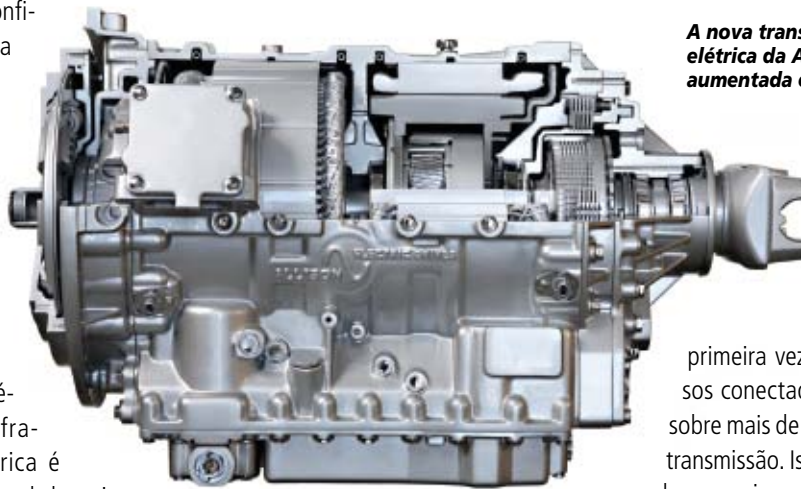
Além da transmissão de nove marchas, a Allison anunciou a ampliação do seu portfólio de eletrificação, que inclui um sistema híbrido elétrico com autonomia aumentada até 15 quilômetros. Ideal para aplicações em ônibus urbanos e em modelos articulados, o sistema apresenta emissões zero com o motor desligado, inclusive durante as aproximações e as partidas dos pontos de parada, criando um ambiente mais silencioso e saudável.

Recursos adicionais incluem uma bateria de íon de lítio com maior armazenamento de energia, o que proporciona maior autonomia para o motor; um inversor duplo menor e mais leve com resfriamento a água e etileno glicol para uma operação mais eficiente; e o Increased Power Accessory II, para melhorar o consumo de combustível usando o sistema híbrido para alimentar componentes acessórios, como ar-condicionado, compressores de ar e direção hidráulica.

“Este híbrido com autonomia elétrica ampliada se baseia em um dos sistemas de

propulsão híbrida mais confiáveis e eficientes”, explica Graziosi. “Com mais de oito mil ônibus em todo o mundo circulando com nosso sistema desde 2003, a Allison foi pioneira em eletrificação e continua sendo uma marca particularmente confiável.”

O sistema é apenas elétrico, mas nenhuma infraestrutura de carga elétrica é necessária. O carregamento da bateria é realizado por meio das frenagens regenerativas e pelo funcionamento do motor. A sua capacidade de frenagem regenerativa pode prolongar significativamente o intervalo de troca dos freios, aumentando sua vida útil em até 350%. A arquitetura paralela dividida em dois modos melhora a economia de combustível em até 25%.



A nova transmissão híbrida elétrica da Allison tem autonomia aumentada em 15 km

Compatível com a versão anterior de controles eletrônicos de quarta geração, que foram produzidos pela primeira vez em 2005, os novos recursos conectados fornecerão informações sobre mais de 170 diferentes condições de transmissão. Isso vai proporcionar à equipe de gerenciamento e manutenção da frota as informações necessárias para melhorar o tempo de atividade do veículo.

A Allison começará a fornecer informações sobre as condições das transmissões por meio de vários PSTs americanos até o fim do ano. E o suporte para aplicativos adicionais em regiões globais já está planejado.

CTM

25ª EDIÇÃO
INTERMODAL
2019 SOUTH AMERICA

UM NOVO MOVIMENTO PARA 2019:
GERAR MAIS NEGÓCIOS.

NÓS JÁ ESTAMOS PREPARANDO A PRÓXIMA EDIÇÃO DA MAIOR FEIRA DE LOGÍSTICA, TRANSPORTE DE CARGAS E COMÉRCIO EXTERIOR DAS AMÉRICAS.

19 A 21 DE
MARÇO DE 2019
SÃO PAULO EXPO - SP - BRASIL



NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS, TENDÊNCIAS DE MERCADO, TECNOLOGIAS E MUITO MAIS.
ESPERAMOS VOCÊ NA INTERMODAL SOUTH AMERICA 2019.

Kelly Lima - Gerente Key Account
klima@ubmbrazil.com.br
+55 11 4878-5921

Bruno Nascimento - Comercial
bnascimento@ubmbrazil.com.br
+55 11 4878-5939

Realização



Proteção do patrimônio empresarial: gestão eficaz de passivos e riscos

LEONARDO CORDEIRO



Após anos de crise econômica profunda, que deprimiu sensivelmente os negócios e levou um sem-número de empresas à bancarrota, o Brasil pós-eleições 2018 parece ter, ao menos, uma indicação de qual o caminho a ser seguido: reformas institucionais profundas (e mais do que necessárias) e liberalismo econômico.

Ser empresário no Brasil sempre foi um ato de bravura. Nos últimos anos, mais do que isso, foi quase uma insanidade, dada a quantidade de problemas a serem administrados numa época em que se manter vivo era o desafio.

Mas o cenário futuro parece ser promissor. Uma onda de otimismo se avizinha, e desde que o novo governo faça a parte dele (um pouco, ao menos), a tendência é, de fato, essa onda se concretizar. Com isso, devem surgir novos investimentos, aumen-

to da produção para atender ao consumo futuro e, junto com tudo isso, a necessidade massiva de transporte.

O mercado como um todo cresce e, nesse momento, entram em campo dois desafios de fato muito importantes: como se posicionar para o crescimento num setor altamente competitivo como o de transportes e logística e, ao mesmo tempo, como administrar os passivos carregados ao longo dos anos de crise e que merecem total atenção para não inviabilizarem o negócio?

Quanto ao primeiro desafio, cabe a cada gestor de empresas criar seu plano. São eles, afinal, os grandes conhecedores de seus mercados. Já quanto à gestão dos passivos, é recomendável a ajuda profissional. Não qualquer ajuda profissional, mas de pessoas com domínio de técnicas avançadas de gestão de passivos, capaz de obter resul-

tados eficazes e permitir que os ativos empresariais relevantes fiquem protegidos e permitam uma negociação mais justa com eventuais credores.

O tema da proteção patrimonial (tanto a pessoal quanto a empresarial) é tão sensível quanto obscuro. O uso corriqueiro do termo “blindagem patrimonial” e a massificação das offshore companies e outras estruturas agressivas de proteção acabaram gerando um equivocado (e infundado) preconceito com a prática. Mas a realidade é que, após anos de agressiva atuação fiscalizadora das autoridades tributárias, onda de demissões que gerou um considerável passivo trabalhista (com uma “ajuda” da benevolência do judiciário trabalhista) e juros bancários escorchantes, é raro

encontrar empresas que estejam convivendo tranquilamente com o lado direito do seu balanço patrimonial.

E, num momento de retomada, o objetivo é focar em fazer negócios, é olhar o futuro, e não gastar toda a energia gerindo o passado. Por isso, o objetivo, aqui, é demonstrar que, antes de ser apenas uma medida isolada, que resulta na implantação de uma estrutura estanque, a proteção patrimonial é algo que beira o essencial num Brasil que joga contra o empreendedorismo e faz o lucro passado pagar por problemas futuros.

E a primeira verdade essencial sobre a proteção patrimonial é que não existe “bolo pronto”, nem tampouco estrutura inquebrável. Qualquer solução “de prateleira” tende a ser pouco eficaz, e quem diz que a proteção é infalível tem altíssima chance de estar mentindo.

Sob o ponto de vista jurídico, a gestão de passivos deve partir de um processo estruturado que deve envolver diversas áreas do conhecimento jurídico, mas essencialmente ela nasce na estruturação societária da empresa. Infelizmente, no Brasil, a cultura judicial (notadamente a trabalhista) não entendeu o conceito de responsabilidade limitada da pessoa jurídica, o que gera a necessidade de se estar sempre um passo à frente.

E estar um passo à frente é estruturar o negócio sob o ponto de vista societário com a menor exposição dos titulares do capital, uma gestão adequada do caixa (por meio da implementação de estruturas de proteção de caixa e fluxo de recebíveis) e a proteção da propriedade dos ativos essenciais do negócio.

O uso de estruturas mais complexas – mas que não inviabilizem a gestão – é essencial. Sociedades anônimas oferecem, por exemplo, melhores alternativas de proteção dos titulares do capital, existindo instrumentos que permitem manter o controle das decisões com quem de direito, sem a desnecessária exposição pública do titular das ações. É o caso da montagem de um ghost-board, ou conselho-fantasma, em que as decisões dos controladores não são publicamente exteriorizadas.

Também se tem intensificado o uso de sociedades em conta de participação voltadas à gestão de participações societárias, um mecanismo eficaz e de gestão menos complexa que a estrutura de S/A.

Estruturas mais sofisticadas têm sido feitas a partir de fundos de investimentos (notadamente os Fundos de Investimento em Participações, os chamados FIPs), que só se justificam, no entanto, em empresas de maior envergadura, dado o custo elevado de manutenção da estrutura.

Na gestão dos recebíveis, mecanismos como a cessão fiduciária dos recebíveis

e de Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (“FIDC”), acompanhados da custódia dos recursos por terceiros – mesmo em operações in-house – têm garantido uma adequada blindagem do caixa e dos recebíveis contra indesejáveis surpresas decorrentes de ordens judiciais de bloqueio de contas bancárias, ainda mais com a crescente modernização e ampliação do sistema bacenjud.

Toda a movimentação societária deve ser, ainda, objeto de um adequado planejamento tributário. Afinal, há inúmeras consequências fiscais que podem advir de um processo de reorganização societária, e é preciso, senão obter ganhos, ao menos evitar qualquer perda ou dissabor fiscal futuro ao longo do processo. Não são poucas as estruturas que temos visto que foram mal pensadas do ponto de vista tributário e criaram diversas “bombas-relógio” fiscais.

Na esteira dessas medidas (apenas exemplos, claro), é fundamental que se organize a estratégia de gestão e, se for o caso, liquidação dos passivos. Aí entram outras especialidades jurídicas, a depender da estrutura do passivo e características do credor. Se estamos diante de credores trabalhistas, o método de gestão é um; se o risco é bancário, o método é outro. Aliás, o pleno conhecimento da estrutura do passivo

e de seus riscos atuais é fundamental para a própria montagem da estrutura de proteção, dado que cada tipo de passivo (ou mesmo de credor) pode oferecer um grau de risco que demanda mitigação específica.

Observação fundamental: estruturas de proteção não são estáticas. Elas necessariamente são criadas para serem dinâmicas, dando “mobilidade” aos ativos cujo objetivo é proteger, à medida que os riscos avançam. Portanto, o trabalho não termina com a implantação da estrutura. Na verdade, essa é a etapa inicial.

O importante é que haja uma estratégia de gestão dos passivos que dialogue com a estrutura criada. O manejo das alternativas jurídicas vai depender do plano traçado, e a evolução dos riscos precisam ser conhecidos imediatamente pelos gestores estratégicos, para viabilizar a adequação da estrutura antes que ela seja desmontada.

MEDIDAS DE PROTEÇÃO PATRIMONIAL

dentro da lei, sem uso de medidas ilegais ou pouco eficazes, que criam mais riscos que soluções – são instrumentos poderosos de renegociação de passivos, dado que, e tempos de retomada da atividade econômica, muitos credores passam a achar que os efeitos financeiros para o devedor são imediatos, que há caixa fluindo na empresa, e se negam a negociar, ou “jogam pesado” na negociação. Novamente: no momento de retomar o fôlego, o empresário não pode perder o foco cuidando apenas dos problemas passados.

Proteger o patrimônio empresarial pode garantir a perenidade da empresa, porque viabiliza que, se muita coisa der errado, a “alma” da empresa ainda conserve valor. Longe de ser um mecanismo de desfalque em credores, a implementação de mecanismos de proteção é uma medida salutar de gestão patrimonial, que permite à empresa estar mais bem posicionada num cenário de saída de recessão, momento próprio para planejar o futuro sem manter a cabeça focada no passado.

CTM



Leonardo Cordeiro é sócio do Cordeiro, Lima e Advogados, especialista em Direito Tributário pela PUC/SP, ex-professor de planejamento tributário e possui LL.M em Direito Societário pelo Insper

Setor de distribuição de veículos recupera perdas

Com a retomada do mercado automotivo e a melhora nas vendas de veículos, alguns grupos de concessionárias estão abrindo filiais

SONIA MOARES

A fase de recuperação do setor automotivo já reflete positivamente na rede de distribuição de veículos, que depois de enfrentar a mais dura crise no período de 2015-2016, começa a retomar o ritmo normal. "Alguns grupos de empresários estão inclusive abrindo filiais para suprir a demanda do mercado", afirma Alarico Assumpção Júnior, presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave).

No período de 2015-2016, considerado pela Fenabrave como o pior para a rede de distribuição e todo o setor automotivo, houve o fechamento de 1.926 concessionárias, o que corresponde à perda de 171 mil empregos. Hoje o setor tem 6.800 pontos de venda no país.

A partir do segundo semestre de 2017, com a recuperação do mercado automotivo, o setor de distribuição começa a registrar resultado positivo de vendas de veículos, o que ajudou a conter o fechamento de concessionárias e a manter o emprego. "O que pode ocorrer agora, e isso é natural da própria situação do mercado, é a troca de titularidade de um grupo para outro, mas o fechamento de concessionárias foi estancado. Isso é uma poeira deixada para trás", comenta Assumpção.

De todo o país, as regiões sul e sudeste foram as mais afetadas pela crise, segundo o presidente da Fenabrave, pelo fato de ter maior concentração populacional e um número maior de concessionárias. "No mercado automotivo todos os setores sofreram, mas a queda maior foi no segmento de caminhões, que chegou a uma retração de 33% nas vendas em janeiro de 2017", conta Assumpção.



Alarico Assumpção: o fechamento de concessionárias foi estancado, ficou para trás

Em sua análise sobre o mercado automotivo, o presidente da Fenabrave afirma que é perceptível a retomada consistente do setor de distribuição e os números de vendas estão de acordo com as previsões da entidade. "Os primeiros três trimestres do ano só não foram melhores por causa da greve dos caminhoneiros, da Copa do Mundo, que provocou queda no fluxo de pessoas nas lojas, e das eleições, que deixaram a população em compasso de espera em relação à decisão de comprar um veículo."

Embora o avanço do mercado automotivo esteja sendo comparado a uma base muito baixa de vendas contabilizadas no período de crise, mesmo assim Sérgio Zonta, vice-presidente da Fenabrave para a área de caminhões, considera que o momento está muito favorável para os veículos pesados, devido a fatores macroeconômicos positivos, como a projeção para o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em 1,6% (mesmo que abaixo dos 3% projetados no começo de 2018), a redução da taxa básica

de juros da economia (a Selic) de 14,25% para 6,5% ao ano (o que deixou o crédito direto ao consumidor mais atrativo para o financiamento de caminhões) e a volta da confiança do transportador. "O crescimento do mercado de caminhões está atrelado ao PIB; quando ele cresce a indústria avança mais. Isso estimula a venda de caminhões, principalmente os pesados e extrapesados, que estão sendo beneficiados pela boa safra agrícola", explica Zonta.

"Sabemos que 70% da carga transportada no Brasil está na carroceria dos caminhões. Além desse grande impulso do agronegócio puxado pela safra de grãos, ainda temos uma frota velha de veículos que precisa ser substituída", observa o presidente da Fenabrave.

Com a demanda elevada do agronegócio, o estoque de caminhões pesados e extrapesados está zerado nas concessionárias e todas as vendas estão programadas para janeiro e fevereiro de 2019. "Hoje estamos com falta de caminhões pesados e extrapesados para entregar aos nossos clientes", diz o presidente da Fenabrave.

Por conta desses fatores favoráveis, que ajudaram na recuperação das vendas de veículos, refletindo em resultados positivos de emplacamento até setembro, a Fenabrave revisou para cima suas projeções para 2018.

Para o segmento de caminhões o crescimento estimado para este ano é de 38,2%, com 71.960 veículos vendidos em todo o país, ante um avanço de 24,8% projetado em julho passado. "Este é o maior crescimento para segmento de caminhões pesados e extrapesados", observa Assumpção.

O mercado de implementos rodoviários, devido à recuperação do segmento de caminhões e da reposição de equipamentos, continua com projeções extremamente positivas, segundo a Fenabrave. “Após a revisão, projetamos um aumento de 75,7% ante a previsão de 58,6% em julho deste ano. Com isso, deveremos emplacar 44.993 unidades neste ano”, calcula o presidente da Fenabrave.

Para o mercado de ônibus, cuja estimativa feita em julho era de uma queda de 4,1% sobre 2017, a projeção atual aponta para um crescimento de 23,2%, o que significa que serão emplacados 18.605 veículos no país. “A estimativa foi refeita devido à retomada das vendas para o programa Caminho da Escola e ao bom desempenho do setor de rodoviários, que está se antecipando à adaptação de mobilidade reduzida para atender à nova regulamentação de acessibilidade”, esclarece o presidente da Fenabrave.

De janeiro a setembro, as vendas de caminhões aumentaram 50,37% em relação ao mesmo período de 2017, passando de 35.344 para 53.147 unidades. “Notamos um expressivo aumento nos níveis de financiamento, com o advento dos bancos privados no segmento e a participação ativa dos bancos ligados às montadoras, bem como a queda acentuada da inadimplência do setor”, comenta Zonta. “Vale ressaltar que o índice de confiança dos frotistas e dos transportadores vem crescendo, o que impacta favoravelmente no segmento.”

O mercado de implementos rodoviários apresenta um crescimento de 82,9% no acumulado de janeiro a setembro de 2018, com o resultado da reposição de equipamentos e das vendas de caminhões pesados e extrapesados. “O setor praticamente dobrou o volume, ao passar de 17.822 unidades de janeiro a setembro de 2017 para 32.599 unidades no mesmo período de 2018”, compara Zonta.

O mercado de ônibus também acompanhou a fase de retomada do mercado automotivo e registra de janeiro a setembro um aumento de 21,91% nas vendas, com 13.264 veículos emplacados, ante 10.880 unidades vendidas no mesmo período de 2017.

Incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus o mercado automotivo somou até setembro 1,84 milhão de veículos, um crescimento de 13,97% em relação aos 1,61 milhão de veículos que foram emplacados no mesmo período de 2017.

Para todo o setor automotivo a expectativa do presidente da Fenabrave é que a trajetória de crescimento nas vendas de veículos continuará em 2019. “Com certeza o mercado vai crescer. Pela experiência que tenho em balcão de concessionária, o que vende caminhão é o crescimento do PIB, o que vende automóvel é a taxa de juros baixa e o que vende moto é a garantia do emprego”, diz Assumpção. **CTM**



Register Now!



www.uitpsummit.org

Local host



Desempenho melhora, mas longe do ritmo registrado antes da crise

Apesar da expansão, o setor de implementos rodoviários ainda reflete o ritmo lento do crescimento econômico, o que reduz a capacidade de recuperar as perdas acumuladas nos anos de crise

MÁRCIA PINNA RASPANTI

De janeiro a setembro deste ano, a indústria entregou ao mercado 63,8 mil implementos rodoviários, um aumento de 53,4% em comparação ao mesmo período do ano passado. O resultado representa pouco mais da metade do registrado em igual período de 2014, antes do início da crise, um reflexo da reação econômica em ritmo lento do Brasil. "A economia como um todo está reagindo lentamente, apesar do desempenho aquecido do agronegócio", afirma Norberto Fabris, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

Segundo Fabris, é necessário que haja uma retomada dos diferentes setores do mercado. "O Brasil tem uma economia bastante diversificada e não podemos projetar crescimento olhando só para um setor, mas sim considerando todos os segmentos. Sem a recuperação completa, ficamos diante de dados parciais que resultam em efeito estatístico que mascara a realidade", explica.

Sem a retomada sólida dos negócios, diz o presidente da Anfir, a indústria deve demorar mais tempo para repor as perdas acumuladas nos anos de crise. Na comparação com o mesmo período de 2017, no segmento de reboques e semirreboques houve crescimento de 83,5%, registrando a venda de 31,7 mil unidades. Já em carrocerias sobre chassis, o incremento foi de 31,9%, com um total de 32 mil



No segmento de semirreboques houve expansão de 83,5% em relação a 2017

implementos entregues nos primeiros nove meses do ano. Para o mercado externo, as vendas foram reduzidas em 7,8%, com 2,2 mil unidades exportadas.

TRUCKVAN

As fabricantes de implementos rodoviários já observam uma melhora no mercado. "A nossa expectativa é crescer 30% em 2018. Para alcançar este resultado, a Truckvan unificou suas três fábricas em um só local de 50 mil m², dos quais 17,5 mil m² de área construída, localizado na rodovia Presidente Dutra, no bairro de Bonsucesso, em Guarulhos, dobrando sua área física, com o objetivo de ter um ganho significativo em sinergia entre todos os departamentos, além de aumentos extraordinários de produtividade e agilidade", informa Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

Entre 2008 e 2014, de acordo com Braga, a empresa cresceu 600%. "Porém,

assim como todo o país, sentimos os efeitos da crise econômica no último triênio (2015-2017), o que nos estimulou a ingressar em outros setores, fabricando contêineres Data Center e outras soluções para tecnologia da informação, como também semirreboques blindados para transporte de cargas valiosas. Além disso, aumentamos o nosso portfólio de locações rápidas para o mercado de eventos, o que nos tornou

referência no segmento e fornecedor de grandes agências de propaganda, publicidade e live marketing", conta.

Em abril de 2017, a Truckvan tornou-se distribuidora da Randon Implementos na Grande São Paulo, sendo responsável por atuar em 29 municípios da região metropolitana em toda a linha de produtos, pesados, leves, peças, serviços, consórcios e pneus. "A Truckvan cresceu 44% em relação a 2016, saindo de R\$ 50 milhões para R\$ 72 milhões. Pretendemos faturar mais de R\$ 100 milhões neste ano", diz Braga. "A empresa tem como estratégia e DNA ser multissetorial. Fornecemos aos segmentos de saúde, capacitação profissional, eventos, serviços e defesa e segurança, além de customizar contêineres e atuar na área de soluções para proteção de dados e equipamentos de tecnologia da informação", completa.

Os produtos mais vendidos da marca são semirreboques de 15 metros customizados como escolas móveis de capa-

citação profissional e clínicas médicas. “Acrescentamos mais um produto ao nosso portfólio que tem como objetivo contribuir com o meio ambiente, estimular o empreendedorismo e ser uma importante alternativa em mobilidade. Trata-se da Cargo Bike, bicicleta elétrica para transporte de cargas. Segundo estudo realizado pelo Cyclelogistics, 51% de todas as viagens motorizadas para transporte de bens poderiam ser realizados por bicicletas de carga”, diz Braga. O modelo da Truckvan é fabricado em alumínio, chega até 25 quilômetros por hora, tem capacidade de 300 quilos e foi desenvolvido para operar em áreas urbanas densas, em rotas de entrega curtas, o chamado last mile.

O departamento internacional da Truckvan foi criado em 2015 com o objetivo de atender às demandas dos mercados externos de acordo com as diretrizes e legislações de cada país. Desde então, a empresa tem intensificado sua consolidação no exterior, mediante participação de feiras e eventos na Alemanha, Estados Unidos, Emirados Árabes, Chile, Peru e Paraguai, a fim de se tornar uma fornecedora mundial de soluções sobre rodas para diversas áreas. A Truckvan exportou nove agências bancárias móveis para Angola, cinco unidades móveis de treinamento profissional para a Nigéria e

uma de capacitação para a Costa Rica e está em tratativas comerciais com diversos países”, conta Braga.

RANDON

De acordo com Alexandre Gazzi, COO de Divisão Montadoras do conglomerado Randon, o ano tem sido positivo. “Ainda não voltamos aos patamares do passado, mas 2018 foi melhor do que imaginávamos, tanto que prevemos um crescimento de 30%. Lembrando que a nova linha de equipamentos de transporte de cargas que a Randon levou para a última Fenatran foi um marco nos negócios, o que comprova que a inovação é um traço forte da marca. Neste período, lançamos produtos, melhoramos processos e controles, não paramos os investimentos, apenas reprogramamos e fortalecemos os canais de venda”, informa.

Gazzi explica que o incremento de 30% no mercado de semirreboques não significa que serão retomados os volumes de negócios registrados no passado, que chegaram a um volume de 70 mil unidades no mercado interno. “Mas estamos trabalhando para a ampliação, porque sabemos que há espaço disponível para crescer. Entre os principais produtos, os destaques têm sido os semirreboques basculantes, tanques graneleiros, canavieiros, florestais e frigoríficos. De uma maneira geral, todas



Alcides Braga: “Pretendemos faturar mais de R\$ 100 milhões neste ano”

as famílias de produtos têm boa demanda, graças ao diversificado portfólio da Randon”, acredita.

O lançamento mais recente da marca foi feito em outubro: o semirreboque frigorífico. “Graças a um novo conceito de projeto e à utilização de materiais de alta tecnologia, foi possível reduzir a tara, o que tornou o frigorífico ainda mais leve do que o modelo anterior. Além disso, o investimento de mais de R\$ 5 milhões em P&D e novos processos produtivos também contribuíram para ampliar a durabilidade e a capacidade de isolamento térmico, tradicionais atributos dos frigoríficos Randon. Para completar, a combinação do novo chassi e suspensão, ambos de bitola larga, oferece ainda maior estabilidade”, explica Gazzi.

A exportação tem sido o principal fator de melhora do desempenho do setor automotivo, na opinião de Gazzi. “Este fenômeno, que começou ainda em 2017 e ao longo do ano, principalmente no último trimestre, garantiu ao setor automotivo uma carteira de produção que se estendeu para o primeiro semestre de 2018, fortalecendo um cenário positivo para o início do ano corrente, algo que não acontecia nos últimos três exercícios. Em particular, a Randon exporta desde a década de 70, alcançando os mercados da América Latina e do continente africano, além do Oriente Médio. E deverá fechar o ano com bons números na exportação”, relata o executivo.

CTM



Alexandre Gazzi: “2018 foi melhor do que imaginávamos; prevemos um crescimento de 30%”

Chega ao mercado a nova linha de lubrificantes Petronas

Os fluidos de transmissão da família Tutela utilizam a tecnologia da Fórmula 1 para melhorar a eficiência e o desempenho do veículo

MÁRCIA PINNA RASPANTI

A Petronas Lubricants International fez o lançamento global, em São Paulo, da sua linha de fluidos de transmissão Tutela, desenvolvida para proteger os sistemas auxiliares vitais para um melhor desempenho dos veículos. O evento contou com a presença do pentacampeão de Fórmula 1 Lewis Hamilton, que esteve no país para participar do Grande Prêmio do Brasil de Fórmula 1.

A marca é patrocinadora da equipe Mercedes-AMG Petronas Motorsports. "Um veículo possui diversos sistemas vitais, que são essenciais para o desempenho e normalmente acabam menosprezados pelos motoristas, como transmissão, freios, arrefecimento, rolamentos e sistemas hidráulicos. A Petronas é a única fabricante que oferece uma proteção tão direcionada e eficiente para esses sistemas", afirma o CEO da companhia, Giuseppe D'Arrigo.

Com a presença do pentacampeão de



Giuseppe D'Arrigo: "A Petronas é a única fabricante que oferece uma proteção tão direcionada e eficiente para esses sistemas",

Fórmula 1, a Petronas busca reforçar a ideia de que as inovações nas pistas podem ser trazidas para o dia a dia dos veículos para melhorar o desempenho e confiabilidade. A Petronas patrocina também equipes de motos e caminhões em diversas competições. "As exigências quanto aos fluidos têm aumentado. Com motores mais potentes e compactos, as temperaturas e a pressão aumentam bastante. Em um caminhão, por exemplo, a temperatura nos eixos supera a dos motores. A caixa de marchas também precisa de lubrificação para proporcionar mais conforto ao motorista. Por isso, é importante ter um cuidado especial com esses sistemas que chamamos de 'heróis invisíveis' do veículo", informa Eric Holthusen, Group Chief Technology Officer.

Cada produto da linha Tutela é voltado para diferentes tipos de aplicação e veículos, incluindo caminhões, carros, motocicletas e equipamentos agrícolas e industriais. O investimento foi de US\$ 12 milhões. "Altas temperaturas, atrito e pressão são os vilões das transmissões. Os fluidos da linha Tutela foram desenvolvidos para proteger os equipamentos e ainda contribuir para a economia de combustível", comenta D'Arrigo.

Ao todo, são 31 produtos para transmissão, dos quais alguns estão em transição para os novos nomes globais, com objetivo de facilitar o entendimento do consumidor. Há novas especificações, abrangendo diferentes necessidades do mercado, como MAN, GM, Ford, ZF, Voith, Mercedes-Benz, Allison e Volvo. Na primeira fase, no Brasil, serão introduzidos 23 produtos. Entre eles, seis são totalmente novos no mercado e voltados para veículos pesados, ônibus e caminhões. A nova linha estará disponível para venda a partir de janeiro de 2019.



Eric Holthusen: "É importante ter um cuidado especial com esses sistemas que chamamos de 'heróis invisíveis' do veículo"

A nova linha Petronas Tutela de lubrificantes foi desenvolvida e testada no Centro de Pesquisa e Tecnologia Global da empresa, em Turim, na Itália. Em parceria com a Original Equipment Manufacturer, foram realizadas pesquisas e testes que resultaram no desenvolvimento de fluidos personalizados para os sistemas de transmissão.

O produto é testado no mais difícil ambiente do automobilismo, a equipe tetracampeã mundial de Fórmula 1. "Durante a corrida, contamos com um pequeno laboratório que analisa todos os fluidos que são adicionados ao carro. Como cada equipe só pode utilizar até três motores durante o campeonato, é necessário avaliar cada aspecto do veículo cuidadosamente", conta Hamilton. "Não há melhor laboratório de testes que os veículos de competição", completa Holthusen.

CTM

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!

0300 77 FROTA

• 0300 77 37682

ituran.com.br

Gol coloca em operação novas aeronaves Boeing MAX 8

Com o programa de renovação de frota a ser concluído até 2028, a empresa terá até o fim deste ano seis aviões novos em operação, de um total de 135 modelos encomendados à Boeing, dos quais 105 são 737 MAX 8 e trinta, 737 MAX 10

SONIA MOARES



Até o fim de 2024, a frota da Gol terá 78 aeronaves Boeing MAX e idade média de 5,5 anos

A Gol Linhas Aéreas Inteligentes colocou em operação três aeronaves MAX 8 e até o fim de 2018 adicionará mais três modelos MAX 8 à sua frota, de um total de 135 aviões que a empresa encomendou à Boeing, dos quais 30 unidades são do modelo 737 MAX 10. Os novos Boeing 737 MAX fazem parte da estratégia da companhia de renovação total da sua frota, que deverá ser concluída até 2028.

Os aviões MAX 8 têm realizado voos domésticos de curto e longo alcance, mas serão usados também nas rotas internacionais para Miami e Orlando, nos Estados Unidos, e Quito, no Equador, cujas operações terão início a partir de novembro.

A empresa informa que o seu plano de

modernização garante que a sua frota mantenha o status de ela ser uma das aéreas mais jovens e modernas do mundo. Até o fim de 2024, mais de 50% da frota será composta por 78 aeronaves MAX, reduzindo a idade média da frota para 5,5 anos. No fim de 2027, mais de 75% da frota será composta de aeronaves do modelo 737-MAX, reduzindo a idade média da frota para 4,8 anos.

Com o programa de renovação de frota, a Gol substituirá os modelos Next Generation (NG). "A frota adicional de aeronaves Boeing 737 MAX nos permite expandir nossas operações no exterior e melhorar a eficiência por meio de uma frota de aeronaves mais novas e modernas", afirma Richard

Lark, vice-presidente financeiro da Gol.

O Boeing 737 MAX 8 foi desenvolvido pela fabricante americana com a ajuda de pilotos, engenheiros e técnicos da Gol. As novas aeronaves são equipadas com tecnologia de ponta, oferecendo o melhor desempenho operacional, além de ter maior autonomia de voo, de cerca de 6.500 quilômetros, permitindo que a Gol voe para novos destinos. Entre outras melhorias e inovações, o Boeing 737 MAX 8 também se destaca por menor consumo de combustível e redução na emissão de gases poluentes.

Outra aeronave, o modelo 737 MAX 10, tem previsão de realizar o primeiro voo em 2022 e, assim como o MAX 8, irá operar em rotas domésticas e internacionais. Segundo a Gol, este avião acomodará confortavelmente 30 passageiros adicionais em comparação com a configuração de assentos do MAX 8, que tem capacidade para até 186 pessoas. Este aumento no número de passageiros confere à Gol maior flexibilidade de rede e uma vantagem competitiva em relação aos custos de longo prazo, já que o MAX 10 terá o menor custo por assento de qualquer aeronave de corredor único no mercado.

"Ao padronizar nossa frota com o Boeing 737 MAX, reduziremos os custos, aumentaremos a produtividade e seremos mais ágeis operacionalmente. Isso nos dá maior flexibilidade para realizar manutenções e trocas de aeronaves em toda a rede. O mesmo avião pode ser usado nos segmentos doméstico e internacional. Isso garante que continuemos oferecendo uma experiência de viagem diferenciada aos

NOVO LABORATÓRIO DE INOVAÇÃO

Com o objetivo de desenvolver soluções tecnológicas que melhorem a experiência de voo dos seus 32 milhões de clientes que voam todo ano, a Gol inaugurou a GOLlabs, nova unidade de negócios focada em desenvolver tecnologia e inovação para produtos de serviços. “A Gol investe continuamente em produtos e serviços inovadores que melhorem a experiência de voo dos clientes”, diz Eduardo Bernardes, vice-presidente de vendas e marketing.

Segundo Bernardes, a companhia é líder em inovação de voo. “Foi a primeira aérea brasileira a vender passagens online, a primeira na América do Sul a oferecer wi-fi a bordo e a primeira no mundo a oferecer o serviço Selfie Check-in por meio de um aplicativo mobile. Com a GOLlabs, estamos alavancando ainda mais a cultura da inovação para

criar a próxima grande onda de novidades em tecnologia de voo,” comenta.

As inovações já oferecidas pela companhia têm se popularizado cada vez mais entre os clientes. Mais de 1,4 milhão de alterações de voo já foram feitas no aplicativo da Gol por meio de serviços de geolocalização – recurso que permite aos clientes antecipar ou postergar voos diretamente pelo celular, além de possibilitar o recebimento de informações sobre o tempo previsto para locomoção até o aeroporto.

Além disso, desde o lançamento, há mais de um ano, o serviço de Selfie Check-in registrou mais de um milhão de check-ins feitos a partir de software de reconhecimento facial. Cerca de 500 mil clientes já se registraram na plataforma, disponível para voos domésticos e internacionais da companhia.

clientes, com saídas pontuais em aeronaves de última geração”, comenta Lark.

A bordo dos novos 737 MAX, os clientes da Gol aproveitarão a excepcional experiência de viagem pela qual a companhia é reconhecida. A cabine Sky Interior, já presente na frota atual da Gol, inclui um novo sistema de iluminação Led e maior compartimento de bagagem. Os assentos de couro são mais leves e mais ergonômicos para garantir maior conforto e eficiência operacional. A aeronave também será equipada com uma antena para permitir a conexão à internet durante os voos e acesso gratuito à plataforma de entretenimento a bordo, com filmes e TV ao vivo.

A Gol anunciou uma reformulação no contrato de compra de aeronaves com a Boeing em junho de 2017, para a aquisição adicional de 15 jatos 737-MAX 8, aumentando o total de pedidos para 135 aeronaves, e a conversão de 30 pedidos atuais de MAX 8 para 737 MAX 10. **CTM**



MOBILITAS

mobilitas.lat

A PLATAFORMA DIGITAL **DA MOBILIDADE URBANA** LATINOAMERICANA



Primeiro cargueiro da Azul já voa nas rotas de alta demanda

O novo modelo 737-400 F, produzido pela Boeing, tem capacidade para transportar até 20 toneladas de carga ou 11 paletes e será utilizado em rotas com alta demanda no mercado brasileiro e no exterior

SONIA MOARES

A Azul Cargo Express, unidade de cargas da Azul Linhas Aéreas Brasileiras, colocou em operação o seu primeiro avião cargueiro, que tem capacidade para transportar até 20 toneladas de carga ou 11 paletes. O novo modelo 737-400 F, produzido pela Boeing, será utilizado em rotas com alta demanda, passando pelas bases de operação de Campinas (SP), Recife (PE) e Manaus (AM). Outras cidades como Fortaleza (CE), Belém (PA) e Rio de Janeiro (RJ) também devem receber os voos do cargueiro.

A Azul informa que, com a certificação para levar carga paletizada, a aeronave dará mais flexibilidade para a companhia definir as estratégias de malha, fortalecendo a capacidade de ofertar soluções customizadas para os clientes, além de ampliar os negócios da empresa.

Para as suas operações de carga, a Divisão Express da Azul utiliza atualmente o porão das 120 aeronaves comerciais que a companhia mantém em sua frota. São 66 E-Jet, 33 ATR, 14 A320neo e sete A330, com idade média de 5,6 anos. Esses aviões têm capacidade para levar de 0,8 a 3,5 toneladas de carga.

A segunda aeronave cargueira estava prevista para chegar ao Brasil até o fim de outubro. Segundo a Azul, os aviões cargueiros Boeing 737 foram escolhidos por conta do baixo custo operacional e pelo histórico de confiabilidade desse modelo para o transporte de cargas. Com mais espaço e versatilidade, a companhia pretende movimentar 40% a mais de carga



O novo Boeing 737-400 F transporta 20 toneladas de carga

neste ano em comparação a 2017, quando transportou 40 mil toneladas no mercado doméstico, assegurando 11,5% de market share, e 15 mil toneladas nas suas rotas internacionais. Com isso, espera ampliar a oferta de serviços para regiões e rotas de maior volume.

Das mercadorias transportadas 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, na Flórida (Estados Unidos) além de Lisboa, Buenos Aires e Montevideú.

Na importação, o produto que teve maior demanda em 2017 foram peças automotivas para as indústrias da região metropolitana de São Paulo. "O novo avião cargueiro será fundamental para produzir novas oportunidades de negócio para a empresa", disse Izabel Reis, diretora da Azul Cargo Express, durante a apresentação da aeronave às autoridades, tripulan-

tes e jornalistas no aeroporto de Viracopos, em Campinas.

"Os aviões cargueiros vão proporcionar mais flexibilidade para definir a malha de acordo com as necessidades dos nossos clientes e contribuirão para oferecermos novos serviços, como o fretamento. Esperamos, com isso, aprimorar nossa atuação e continuar oferecendo um produto diferenciado e extremamente eficiente, contribuindo para a satisfação de quem contrata nosso serviço de cargas", completou a diretora.

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 carga, a empresa investiu nos últimos 12 meses cerca de R\$ 5 milhões, aplicados principalmente em tecnologias e infraestrutura.

A Azul Cargo Express iniciou suas operações em 26 de agosto de 2009, com o transporte de mercadorias entre os aeroportos de Viracopos, Fortaleza, Recife e Salvador. Hoje está presente em mais de 3.200 municípios brasileiros.

Com a utilização da capacidade dos porões das aeronaves da Azul, a divisão de carga desenvolveu o seu modelo de negócio com foco nas remessas de cargas e encomendas expressas. Desde novembro de 2009 oferece o serviço porta a porta de entregas expressas. A rede Azul Cargo Express atende mais de 90 aeroportos e tem 200 lojas no país e no exterior. **CTM**

AGENDE-SE

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2019



DATA:

20 e 21 de agosto de 2019



LOCAL:

Hotel Royal Tulip Brasília Alvorada

CONTATO COMERCIAL:



(11) 5096-8104



marcelofontana@otmeditora.com



Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

Helibras reforça atuação no mercado civil

Ao completar quatro décadas de atuação, empresa apresenta novos modelos de helicópteros e concretiza vendas para diferentes segmentos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Líder Táxi Aéreo encomendou dois modelos H135 para operar no segmento de óleo e gás

No ano em que comemora 40 anos, a Helibras, única fabricante brasileira de helicópteros e subsidiária da Airbus Helicopters, apresenta o primeiro modelo H145 em operação no país, vendido para a CAF Táxi Aéreo. A empresa destaca também investimentos em produtos e serviços para manter a sua posição no mercado de aviação civil nacional, com 54% de participação na frota em operação. O H145 pode ser equipado com o sistema aviônico Helionix, piloto automático de quatro eixos e motores Arriel 2E. O modelo pode ser configurado para diversos tipos de segmento, como, por exemplo, aviação executiva, operações policiais e resgate aeromédico.

A Helibras concretizou a venda de mais quatro aeronaves para o mercado civil. Uma empresa do ramo de agronegócio adquiriu o seu primeiro helicóptero, modelo H125, que será utilizado em configuração VIP. Além disso, assinou um contrato para venda de

um H130 para um cliente executivo. Já a Líder Táxi Aéreo, que atua em vários segmentos da aviação civil, encomendou dois modelos H135, que irão operar no segmento de óleo e gás. Estes são os primeiros modelos da Airbus Helicopters a serem operados pela empresa.

O H125 conta com configuração VIP, acabamento de luxo, piloto automático opcional, espaço para cinco passageiros mais o piloto, motor Safran Arriel 2D, equipamentos e acessórios para voo visual e sistema de advertência de tráfego. O modelo acumula mais de 25 milhões de horas de voo e é líder de vendas da marca, com aproximadamente quatro mil unidades atualmente em operação por todo o mundo. "A aeronave H125 conta com financiamento do BNDES, por meio do programa Finame, em até 120 meses, por ser um produto de fabricação brasileira. Além disso, na classe dos biturbinas, os modelos H135 e H145

também são sucessos mundiais", diz Mauro Ayres, gerente de marketing e operações comerciais da Helibras.

O modelo H135 é conhecido por sua alta resistência, construção compacta, baixos níveis de ruído, versatilidade e baixo custo. Esse modelo inclui o sistema Helionix, que reduz a carga de trabalho do piloto e oferece maior flexibilidade e segurança nas operações.

O H130 é próprio para operações de passeios turísticos, principalmente por causa das janelas amplas, além de atrair clientes de transporte e fretamento e segurança pública. Aprimorado com uma potente turbina, em conjunto com outras melhorias que conquistaram a popularidade do helicóptero. Neste ano, a área de suporte e serviços da Helibras ganhou destaque com as linhas HCare, que oferecem serviços de manutenção, reparos e trocas de peças customizados e com prazos definidos, com o objetivo de proporcionar aos clientes maior previsibilidade de gastos e disponibilidade das aeronaves.

No acumulado de 2018 até setembro, a empresa registrou um aumento de aproximadamente 35% nas vendas em relação a 2017. "Tivemos um bom início de ano, com intenções de venda para o mercado civil e algumas entregas no mercado corporativo. Até o momento, foram nove aeronaves vendidas. Para o segundo semestre, acreditamos que após as eleições, com um cenário político mais estável, as perspectivas serão ainda melhores. Estamos confiantes de que a economia do Brasil vai se recuperar e prevemos a retomada do crescimento do tráfego e uma demanda por aeronaves de longo prazo", comenta Ayres. **CTM**

Participe do maior evento que premia as empresas que se destacaram em seus segmentos de atuação, conseguindo resultados favoráveis em seus balanços financeiros, com planejamento, investimentos e gestão eficiente



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, em sua 31ª edição, destaca mais uma vez os bons resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística.

Além de publicar um ranking de empresas, classificadas por setores e modais, a edição traz reportagens com as melhores e maiores empresas de cada setor, um dos pontos altos da edição.

Como resultado desta publicação, estaremos homenageando, diversas empresas e personalidades, em um almoço que reunirá mais de 500 convidados, entre empresários, autoridades e profissionais ligados ao setor.

A sua marca não pode ficar de fora do maior evento do ano!



Fechamento: 14/11/18 | Entrega de material - 18/11/18 | Circulação - 27/11/2018 no almoço de premiação

Patrocinadores:



Uma das principais bandeiras da atual gestão do SETCESP é a Sustentabilidade. Prova disso é a continuidade e recente valorização do **Prêmio de Sustentabilidade**, entregue aos associados que de alguma maneira promovem pelo menos um dos três princípios que fundamentam a premiação.

Repetindo a parceria dos anos anteriores com a revista Transporte Moderno, o SETCESP homenageará os melhores cases nas categorias “Responsabilidade Ambiental”, “Responsabilidade Social” e “Gestão Econômica Sustentável”, durante o almoço de premiação do evento Maiores do Transporte e Melhores do Transporte.

Pela segunda vez, a **OTM Editora** e a **ABOL - Associação Brasileira de Operadores Logísticos**, reeditam importante parceria para pesquisar, analisar e publicar os **Melhores Operadores Logísticos (3PLs - Third Party Logistics Provider)** através da performance dos operadores em 2017, com base na percepção daquele que é o elo mais importante da cadeia, o embarcador!

A homenagem será realizada dentro do almoço de premiação Maiores do Transporte e Melhores do Transporte



www.otmeditora.com | otmeditora@otmeditora.com | 55 11 5096-8104

Mercedes-Benz exporta 20 caminhões Atego para Filipinas

A Mercedes-Benz vendeu 20 caminhões semipesados Atego para as Filipinas. Segundo a montadora, é a primeira vez que o país asiático recebe caminhões da marca fabricados em São Bernardo do Campo (SP) e isso é reflexo da presença da empresa no maior salão de veículos comerciais do mundo, o IAA 2018 de Hannover, na Alemanha.

O lote de Atego 1726 4x4 para operações fora de estrada foi adquirido pela Semirara Mining and Power Corporation, um dos maiores produtores de carvão e energia das Filipinas. Os veículos serão utilizados para transporte de funcionários de uma grande mineradora da companhia.

A previsão é que os 20



caminhões, após passarem pela área de customização da Mercedes-Benz do Brasil – Custom Tailored Trucks (CTT) – para receberem tomada de ar traseira, sejam embarcados para as Filipinas em dezembro, onde serão implementados localmente para transporte de pessoas.

“O Atego brasileiro e tam-

bém o Accelo complementam o portfólio global da Daimler Trucks. Com base nos modelos de série, nós customizamos esses caminhões no Brasil para atender demandas específicas de regiões como Ásia, África e Oriente Médio”, informa Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus

da Mercedes-Benz do Brasil. “Para isso, contamos com larga experiência de mais de 50 anos de atendimento a países de vários continentes e também com a competência da área de exportação e do centro de desenvolvimento tecnológico para suprir cada nova necessidade.”

A Mercedes-Benz do Brasil prevê exportar 350 caminhões para Oriente Médio e África em 2018, o que significa um crescimento de cerca de 40% nas exportações destes veículos para essas regiões. Atualmente, a empresa exporta caminhões e ônibus para cerca de 50 países. Além desses mercados, os outros destinos são América Latina, Ásia e Oceania.

Eletra fecha parceria com a Volkswagen Caminhões e Ônibus

A Volkswagen Caminhões e Ônibus e a Eletra, fabricante de ônibus elétrico, assinaram memorando de entendimentos para uma parceria na busca de novas soluções para eletromobilidade.

A parceria prevê a cooperação para o desenvolvimento conjunto de soluções e conceitos relacionados à eletrificação, tanto no transporte público quanto no transporte de carga. Prevê também testes em produtos, parcerias comerciais e operacionais, além do desenvolvimento de peças, componentes e sistemas especificamente adaptados a mercados como o brasileiro.

“A Eletra é uma empresa brasileira que utiliza largamente sistemas de tração elétrica em

seus ônibus, bem como outros complementos que os integram. Sua equipe é altamente especializada e o seu know-how é comprovado. Estamos muito satisfeitos com essa parceria”, afirma Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

A busca contínua de alternativas voltadas à eletromobilidade que se mostrem viáveis, eficientes e, ao mesmo tempo, competitivas é o que fundamenta os compromissos da Volkswagen Caminhões e Ônibus e a Eletra.

Essa parceria e valores em comum puderam ser comprovados na prática durante o recente desenvolvimento conjunto do primeiro protótipo de caminhão elétrico da Volkswa-



gen Caminhões e Ônibus, no Brasil. E que também envolveu as empresas Weg e Allison. “Inovar está no DNA da Eletra e da Volkswagen Caminhões e Ônibus. O resultado dessa

aproximação colocará o Brasil em destaque ainda maior no cenário mundial da eletromobilidade”, comenta Maria Beatriz Setti Braga, sócia-proprietária da Eletra.

Meritor lança serviço de entrega expressa

A Meritor, fornecedora de eixos e sistema de transmissão para veículos comerciais na América do Sul, lançou nova plataforma de serviço de entregas emergenciais, a Entrega Xpressa. Em parceria com a Prestex, transportadora especializada no transporte de cargas urgentes, o novo serviço tem por objetivo levar mais praticidade e satisfação até o consumidor, diminuindo a distância entre o fornecedor e o cliente.

Para Flavio Farias, gerente de Supply Chain Aftermarket da Meritor para a América do Sul, a novidade valoriza o que há de mais importante nos serviços da empresa. “Nós trabalhamos com o foco em oferecer um serviço de qualidade para o cliente

e a melhor experiência possível ao adquirir um produto Meritor, gerando valor para todas as partes interessadas.”

Após optar pela contratação da nova modalidade de entrega, o cliente pode acompanhar a sua encomenda pelo aplicativo mobile e fazer monitoramento on-line através do site, além de receber informações atualizadas da área de suporte ao cliente.

O Entrega Xpressa simboliza mais um passo dado pela Meritor rumo a um serviço cada vez mais digital. “O novo modelo é pioneiro para o setor e chega em um momento de crescimento da indústria, mostrando que estamos no caminho certo em busca da inovação”, afirma Farias.

Goodyear lança o Cargo Marathon 2

A Goodyear começou a produzir na sua fábrica de Americana, no interior de São Paulo, o novo Cargo Marathon 2, pneu para vans e veículos utilitários, que substitui o modelo G32 Cargo. Na etapa inicial estão sendo fabricadas três medidas (225/70R15, 225/75R16 e 205/75R16) e na segunda etapa, antes do fim do ano, serão mais cinco, completando o portfólio da linha para este segmento.

Com o Cargo Marathon 2, a Goodyear pretende aumentar a participação no segmento de vans. “Com este lançamento, vamos cobrir até o fim do ano quase 85% dos modelos de vans e

utilitários de serviços presentes na frota nacional”, afirma Rodrigo Falcão, coordenador de marketing consumer da empresa.

Em comparação ao pneu G32 Cargo, o Cargo Marathon 2 é 5% mais silencioso, 5% superior em dirigibilidade e 10% melhor em resistência ao rolamento. Os motivos que tornaram o Cargo Marathon 2 superior aos concorrentes, segundo a Goodyear, são o desenho da banda de rodagem (que facilita a dispersão da água acumulada), a carcaça otimizada de acordo com as necessidades do segmento de serviço e a melhor distribuição de carga.

Latam inicia operação cargueira para Brasília



A Latam Cargo Brasil, unidade de cargas do Grupo Latam Airlines, aumentou a capacidade com novo trecho e novas frequências na operação de aeronaves cargueiras. A ação é para suprir a demanda durante a alta temporada de fim de ano.

Desde o dia quatro de outu-

bro a companhia está operando no trecho Manaus-Brasília-Guarulhos, com uma frequência semanal às quintas-feiras. A operação serve não apenas para redistribuir as encomendas da Zona Franca de Manaus a partir de Brasília, hub doméstico da Latam, para outros destinos

do Norte e do Nordeste, como também levar os produtos dessas regiões a partir da capital federal para Guarulhos, onde serão encaminhados para os demais destinos do Sudeste e do Sul do país.

A Latam Cargo também adicionou duas frequências semanais extras à rota Guarulhos-Manaus, a principal da companhia, a partir de 25 de setembro e vai funcionar até 21 de dezembro deste ano, totalizando duas frequências diárias, às terças e às quintas-feiras.

“Queremos aproveitar a alta temporada de fim de ano, e a Black Friday, quando somos mais demandados pelas indústrias, além do atendimento de

e-commerce, considerando que estes produtos industrializados são o transporte de maior valor agregado, para otimizar nossas operações e oferecer mais espaço em nossos porões”, afirma Diogo Elias, diretor-geral da Latam Cargo Brasil.

Para essas operações, a companhia utiliza aeronaves cargueiras modelo Boeing 767-300F, com capacidade para 55 toneladas. Os produtos transportados que estão apresentando maior taxa de crescimento no Brasil são os fármacos, autopeças, confecções e eletrônicos (celulares e notebooks), os quais respondem mais 50% do total transportado pela Latam Cargo.

Mercedes-Benz amplia a venda de caminhões extrapesados na região Sul



A Mercedes-Benz aumentou em cerca de 110% as vendas de caminhões extrapesados no Sul do Brasil. No acumulado de

janeiro a setembro, foram emplacados 1.825 veículos na região, entre modelos das linhas Axor e Actros, além do Atron 1635.

“Este ano, as vendas de caminhões extrapesados estão sendo puxadas por renovações de frotas e novas demandas de setores do agronegócio, como transporte de grãos e cana-de-açúcar, assim como da mineração, logística, transporte de combustíveis e produtos químicos”, afirma Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

O destaque da marca é o Actros. “Mais de 980 caminhões da linha Actros foram vendidos na região este ano, alcançando 170% de crescimento frente aos nove meses do ano passado”, informa o diretor. “O Actros segue ganhando a aprovação no Sul,

tanto de frotistas, como de motoristas. Isso é reflexo das nossas iniciativas de levar o produto aos clientes, por meio de teste-drives e demonstrações junto às suas operações de transporte”.

Ainda na região Sul, a Mercedes-Benz emplacou até setembro cerca de 500 unidades do Actros 2651 6x4, modelo top de linha da marca, que obteve mais de 320% de aumento nas vendas nesse período. “O Actros 2651 foi também o extrapesado mais vendido em 2018, com o emplacamento de 2.070 unidades”, diz Carvalho. “Isso significa cerca de 350% de crescimento em relação ao volume obtido no mesmo período do ano passado.”

Marcopolo alcança produção de mais de 100 ônibus rodoviários NEW G7

A Marcopolo superou em setembro a produção de mais de 100 ônibus rodoviários da linha New G7. Os veículos são dos modelos Paradiso 1200, Paradiso 1350 e Paradiso 1800 Double Decker, para operadores de transportes do Brasil e de países como África do Sul, Bolívia, Chile e República Dominicana.

No Brasil, as empresas que atuam nos mercados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Mato Grosso já receberam os novos ônibus. No exterior, a ETM do Chile; Flota Bolivar e Quirquincho, da Bolívia, além de Eldo Coaches, Intercap e Intercity Express, da África do Sul, já contam com esses novos modelos.

“Os ônibus da linha New G7 foram concebidos para proporcionar a melhor experiência de viagem para o passageiro, com



maior conforto e segurança, para o motorista, pela dirigibilidade e ergonomia, e também para o frotista, pelo elevado padrão de sofisticação”, destaca Rodrigo Pikussa, diretor do negócio ônibus, da Marcopolo.

Segundo José Luiz Moraes Goes, gerente executivo para a região Américas, os veículos New G7 estão fazendo grande sucesso no mercado externo. “Mais da metade dos veículos que estão sendo produzidos é

para clientes internacionais. Isto porque a linha de rodoviários reúne avanços e aprimoramentos que mantêm o desempenho já reconhecido pelos operadores e valorizam o prazer de viajar de ônibus”, explica Goes.

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

transporte
 Todos os modais MODERNO

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



Com 56 anos de circulação ininterrupta e a primeira revista especializada de transporte de carga e de passageiros lançada no Brasil, a Transporte Moderno tem foco principal o transporte e logística na cadeia de produção, distribuição e consumo, uma atividade crucial para o desenvolvimento econômico do país. Os acontecimentos e as novidades mais relevantes do setor têm espaço garantido na revista Transporte Moderno, que retrata com fidelidade e profissionalismo a evolução tecnológica e econômica dos modos de transporte rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e hidroviário.

R\$
250,00

TECHNI
bus
 TRANSPORTE COLETIVO
 E MOBILIDADE URBANA

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



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

R\$
225,00

Formas de pagamento:

1- Cartão de crédito
 VISA | Mastercard | AMEX

2- Boleto bancário emitido pela editora e enviado via Correio ou e-mail

3- Cheque nominal à OTM Editora Ltda.

4- Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú Agência 0772 | Conta Corrente 54283-3 Com envio de comprovante de depósito com os dados do assinante via e-mail para: tanianascimento@otmeditora.com ou via fax: (11) 5096-8104

Para mais informações ligue
11-5096-8104

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

Acesse www.otmeditora.com e faça já sua assinatura



Editora OTM, um portfólio especializado em transporte e logística



MRS inicia operação em Itutinga, Minas Gerais

O trem carregado com 40 contêineres deixou o terminal com destino ao Sepetiba Tecon, no porto de Itaguaí (RJ), levando insumo usado na produção de baterias de lítio para ser exportado para a China

SONIA MOARES

A MRS iniciou em setembro a operação em Itutinga, Minas Gerais, com um trem carregado com 40 contêineres, que deixou o terminal com destino ao Sepetiba Tecon, no porto de Itaguaí (RJ). O insumo, usado na produção de baterias de lítio, foi levado ao porto para ser enviado para a China.

Segundo Rodrigo Napoleão, gerente de industrializados e granéis da MRS, essa solução trouxe para a empresa um bom volume no primeiro cliente, com demanda anual de 90 mil toneladas. “Com o terminal de Itutinga, temos uma nova porta de entrada para a ferrovia, que nos possibilitou ampliar nosso raio de atuação. Com esse primeiro cliente, já garantimos um volume bastante significativo e já iniciamos as conversas para prorrogar o contrato de um ano para, pelo menos, mais três. Há possibilidade de

transportamos, inclusive, outros tipos de carga, como agrícolas e industrializados”, afirma Napoleão.

O ciclo da operação dura sete dias – com a saída do Sepetiba Tecon ou do porto do Rio até o retorno do trem carregado com o insumo a ser exportado –, e circulará semanalmente pela malha da MRS um trem. A expectativa é de que nos próximos meses passem a circular dois ou três trens por semana.

Operado pela Link, empresa parceira da MRS em outros dois terminais (Tecaf, com contêineres, e TCS, com gusa), o terminal de Itutinga é uma das apostas para fomentar o transporte ferroviário na região do sul de Minas Gerais. Com área coberta de 1,5 mil metros quadrados, o espaço permanece adequado para carregamento de

granéis, como manganês e calcário, mas, com as adaptações, a estrutura passa a suportar também contêineres e produtos siderúrgicos.

“A abertura deste novo terminal reforça que estamos no caminho correto. O desafio é entender a região, o mercado, o tipo de terminal e de parceiro que precisamos em cada situação. Com isso, conseguimos buscar novas soluções e, conseqüentemente, ampliar o leque de segmentos em que podemos atuar”, comenta Magela Titoneli, gerente de logística e soluções intermodais da MRS.

Além da parceria, a Link é certificada como operadora de transporte multimodal, o que concede à empresa a permissão de atuar também com o modal rodoviário, importante complemento à ferrovia na cadeia intermodal.

CTM

PARCERIA COM SEPETIBA TECON COMPLETA 20 ANOS

A parceria entre a MRS e o Sepetiba Tecon completou 20 anos no dia 11 de setembro. Considerado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) o quinto colocado no ranking nacional dos principais terminais instalados em portos públicos que operam contêineres, o Sepetiba Tecon tem registrado expressivo crescimento do transporte ferroviário em seus fluxos de importação e exportação.

A movimentação ferroviária dentro do terminal mais do que duplicou em apenas três anos, saltando de 3,9 mil TEU em 2014 para 8,5 mil TEU em 2017, o que representa 113% de aumento.

“E nós temos conseguido incrementar,

ainda mais, esse ritmo de crescimento em 2018. No período de janeiro a agosto, o volume de contêineres transportados pela MRS por meio do Sepetiba Tecon cresceu 44%, na comparação com 2017, o que já representava um recorde da nossa parceria com o terminal”, informa Guilherme Alvisi, gerente-geral de negócios/carga geral da MRS.

O símbolo desse crescimento sustentável foi o recorde histórico de movimentação ferroviária de contêineres no terminal registrado no mês passado, de 1.442 TEU.

“É uma grande satisfação ter a MRS como parceira na construção da história do Sepetiba Tecon. Nesses 20 anos de trajetória

e trabalho em conjunto, obtivemos várias conquistas que nos possibilitaram ofertar para nossos clientes, através da ferrovia, um serviço logístico eficiente, competitivo e de excelência”, diz Cesar Maas, diretor comercial do Sepetiba Tecon.

Para Alvisi, o Sepetiba Tecon é um parceiro importante não só para a MRS, mas também para todos os players do setor de logística que possuam fluxos de importação, exportação ou cabotagem e que possam utilizar o porto de Itaguaí para o transporte de cargas containerizadas. “Pelas suas vantagens competitivas – custo inferior, maior segurança operacional e da carga, além de previsibilidade –, a ferrovia, é a melhor opção de acesso ao porto”, avalia o gerente da MRS.

Logística no Brasil: como ser estratégico com as particularidades do país

Diogo Louro*

Independentemente do setor ou do tamanho do negócio, uma área que pode ser considerada a principal preocupação dos empresários brasileiros é a logística. Responsável pela circulação de produtos no território nacional, este conceito faz com que a grande maioria das corporações enfrente diariamente uma série de particularidades e desafios para que consiga, de fato, crescer. Para isso, a tecnologia é um auxílio poderoso nesta busca pela automatização e eficiência.

Os custos logísticos são componentes bastante significativos nas despesas operacionais das empresas brasileiras. Pesquisa realizada pela Fundação Dom Cabral indica que os gastos com transporte e armazenagem correspondem a 12,37% do faturamento bruto anual das corporações – um crescimento de 7,4% nos últimos três anos. Assim, uma boa gestão nessa área é vital para a garantia dos resultados das organizações.

Para isso, é preciso vencer duas características bem

desafiadoras do Brasil. A primeira delas remete às dificuldades de transporte. O Brasil é uma nação com dimensões continentais e, se não bastasse, ainda possui uma grande dependência do modal rodoviário com infraestrutura pouco desenvolvida fora dos grandes centros. Além disso, há a questão tributária, com uma série de exigências fiscais e legais que tornam ainda mais complexos os desafios nesta área.

Reverter essas particularidades não é fácil porque não existe um cenário único ideal. As soluções dependem de cada segmento de atuação e do porte das empresas envolvidas. Contudo, algumas dicas são importantes. O primeiro passo para ter uma logística mais eficiente e menos dispendiosa, por exemplo, é garantir a visibilidade das operações e dos processos. Assim, os profissionais conseguem identificar os pontos fracos e executar planos estruturados para melhorar essa questão, otimizando e aumentando a eficiência.

As empresas e os gestores precisam compreender que o setor está no momento de uma mudança significativa na forma como as operações são geridas. O uso da tecnologia como ferramenta de gestão e a busca constante pela inovação devem guiar todos os objetivos. Um bom começo é identificar parceiros especializados no assunto que podem ajudar nesta migração e na adoção de novos recursos. A visibilidade necessária para melhorar a eficiência depende diretamente da utilização da tecnologia.

Portanto, o posicionamento de uma organização em nível competitivo a médio e longo prazo demanda uma otimização constante das operações e processos. O mercado brasileiro já percebeu a necessidade de inovação e tecnologia e certamente intensificará mais essa procura nos próximos anos. Aos poucos, as empresas do Brasil conseguem deixar para trás todas as particularidades e desafios e começarão a apresentar, finalmente, uma evolução significativa na maturidade da gestão logística.

*Diogo Louro é sócio-diretor da Nimbi, especialista em tecnologia para a cadeia de suprimentos. www.nimbi.com.br

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.



Trânsito Seguro: Eu faço a diferença.



Rubens não sabe quantos alqueires de cana-de-açúcar terá no futuro, mas sabe que os caminhões autônomos ajudarão na colheita. Como o Volvo VM que ele tem hoje.



Veículos Autônomos, Eletromobilidade e Conectividade. Onde tem Volvo, já tem futuro.

