

# transporte



Todos os modais

MODERNO

www.otmeditora.com Ano 56 - n° 493 - R\$ 25,00

## TRANSPORTADORES BUSCAM SOLUÇÕES PARA REDUZIR CUSTOS OPERACIONAIS



### TORA INCORPORA NA FROTA CAMINHÕES SCANIA DA NOVA GERAÇÃO



### JAMEF OPTA POR MODELOS MERCEDES-BENZ ACCELO COM CÂMBIO AUTOMATIZADO

Iveco inclui os modelos médios na linha de caminhões Tector

Ford Ranger ganha mais segurança com novas tecnologias

Renault apresenta plataforma para gestão de frotas

Frotas Conectadas: as novidades do transporte e da logística

Vendas de caminhões crescem 46% no primeiro semestre

DAF Caminhões traz Paccar Financial para o Brasil

Embraer fecha negócios vultosos no Paris Air Show

Petronas lança lubrificantes para motores híbridos

FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANs | UTILITÁRIOS | ALTERNATIVAS | MOBILIDADE

25-26

de setembro 2019

Transamérica Expo Center | SP



WORK TRANSPORT MODERNO

CONECTIVIDADE E GESTÃO DE TRANSPORTE

15 e 16 de outubro - FENATRAN



26 | Novembro  
Transamérica Hotel | SP

Maiores & Melhores  
DO TRANSPORTE & DO TRANSPORTE

**DAF CF85**

# Acelere o rendimento dos seus negócios.



Conheça o DAF CF85 com motor PACCAR MX produzido no Brasil. A DAF uniu qualidade e eficiência com o melhor custo/benefício para você acelerar o crescimento do seu negócio. Caminhões robustos, confortáveis e com alta disponibilidade.

**5**  
ANOS DE EXPERIÊNCIA



**DAF MULTISUORTE**

DAFcaminhoes DAF Caminhões dafcaminhoes

- > Disponível nas versões 4x2, 6x2
- > PACCAR MX-13: 360cv ou 410cv
- > Cabines: Sleeper Cab ou Space Cab

Acesse [dafcaminhoes.com.br](http://dafcaminhoes.com.br) e encontre a Concessionária DAF mais próxima de você.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

**DAF**

## Eletromobilidade progride na Europa



Enquanto a indústria brasileira de caminhões e ônibus se debate diante das incertezas sobre o futuro do transporte no país, apesar das evidências de que o mercado de veículos pesados começa a se recuperar da recente crise, os países mais desenvolvidos da Europa empenham-se em pôr em prática o transporte sustentável nas cidades, mediante o uso principalmente de veículos de propulsão elétrica.

Alemanha, Suécia, Inglaterra, França e Suíça são os principais defensores do transporte urbano sustentável com a implementação de frotas de veículos elétricos nos sistemas de transporte de passageiros das suas principais cidades. Diversas cidades desses países, como Londres, Paris, Gotemburgo, Hamburgo já possuem frotas significativas de ônibus elétricos em linhas de transporte urbano. O governo alemão acaba de anunciar a criação de um fundo para financiar a aquisição de ônibus elétricos em mais cinco cidades da Alemanha.

No caso de transporte de carga, a Daimler Trucks tem um programa de inovação focado no desenvolvimento de tecnologias, iniciado há alguns anos, para a introdução de novos veículos que incorporam a condução autônoma e propulsão elétrica, além da célula de combustível. Em termos práticos seu caminhão autônomo já foi testado e o modelo pesado elétrico eActros, lançado na exposição de veículos comerciais IAA em setembro do ano passado, já sendo testado em operações reais por duas transportadoras em cidades da Suíça.

A Volvo Trucks, uma das pioneiras em desenvolvimento de veículos autônomos, está realizando testes do seu ônibus elétrico e autônomo em operação regular em Cingapura, dentro do recinto de uma universidade.

Essa nova mentalidade de privilegiar o transporte sustentável nos centros urbanos certamente acelerará o ritmo da introdução de tecnologias de energia limpa no transporte de passageiros e de carga nos próximos anos.

**Eduardo Chau Ribeiro**

## REDAÇÃO

### DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

### EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com

### COLABORADORES

Sonia Moraes, Márcia Pinna Raspanti,  
Alexandre Asquini

### EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo  
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

Karoline Jones

karolinejones@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 (sequencial)

Filiada a:

## SUMÁRIO

### LANÇAMENTO

Iveco renova a linha de caminhões Tector, inclui os modelos 9.190 e 11.190, e passa a atuar no segmento de médios 6

### COMERCIAIS LEVES

Ford Ranger 2020 ganha tecnologias como sistema de frenagem autônoma e reconhecimento de sinais de trânsito 8

### COMPONENTES

ZF equipa caminhões Atego da Mercedes-Benz com a transmissão Ecomid de nove marchas e torque de até 1.300 Nm 10

### CONECTIVIDADE

Tora Transportes adquire 180 caminhões da nova geração Scania e o pacote de soluções para gestão de frotas e manutenção 12

### TRANSPORTADORAS

Jamef testa caminhões Accelo da Mercedes-Benz com câmbio automatizado e comprova benefícios prometidos pela fabricante 16

### CRÉDITO

Braço financeiro da DAF, a Paccar Financial, inicia suas operações no Brasil para financiamento de caminhões da marca 18

### SERVIÇOS

Renault lança plataforma digital para gestão de frotas, que inclui um pacote de manutenção com o serviço de localização 20

### MERCADO

Indústria de caminhões segue em expansão, com incremento de 46,1% nas vendas no primeiro semestre sustentado pelo segmentos dos pesados 22

### LUBRIFICANTES

Petronas apresenta produto para motores híbridos com tecnologia CoolTech, que visa evitar o aquecimento do motor 24

### ENERGIA LIMPA

Caminhões Actros elétricos da Daimler alemã iniciam testes em operações reais por duas transportadoras em cidades na Suíça 26

### INOVAÇÃO

Vera, o veículo elétrico autônomo da Volvo Truscks, inicia operação real de transporte de contêineres para terminal portuário de Gotemburgo, Suécia 28

### MINERAÇÃO

A Komatsu japonesa lança no Canadá seu maior caminhão autônomo para operações em minas 30

### LOCAÇÃO

Vamos, divisão da JSL, avança no mercado brasileiro com locação de caminhões e outros serviços 32

### IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

As vendas do setor apresentaram crescimento de 48% nos cinco primeiros meses do ano, alcançando 46,6 mil unidades comercializadas 34

### STARTUP

Loggi, que atua como uma espécie de Uber para entregas expressas, recebe aportes de US\$ 150 milhões e tem como meta atuar em todo o Brasil 36

### EVENTOS

A quarta edição do Frotas Conectadas reuniu mais de 500 profissionais e especialistas dos setores de transporte e de logística 38

### SEGURANÇA

Roubo de cargas apresenta redução de mais de três mil casos em 2018, mas ainda gera prejuízos de R\$ 1,47 bilhão 42

### AÉREO

A Embraer participa da 53ª edição do Paris Air Show International e contabiliza contratos vultosos de encomenda de seus jatos comerciais 46

### AVIAÇÃO COMERCIAL

Turkish Airlines incorpora na frota o primeiro Boeing 787-9 Dreamliner, das 30 aeronaves desse modelo já encomendadas 52

### CARGA AÉREA

Latam Cargo passa a oferecer serviços diretos entre a Escandinávia e a América Latina com a redução do tempo de trânsito em 48 horas 54

### AUTOPEÇAS

As operações brasileiras da Bosch representam 80% das vendas do grupo na América Latina, que totalizaram R\$ 6,5 bilhões em 2018 55

### LOGÍSTICA

Brado reforça operação ferroviária na rota entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP) com 148 vagões de dois andares 56

### UITP 2019

O Congresso Mundial de Transporte Público, realizado em junho em Estocolmo, na Suécia, teve a participação de mais de 2.700 delegados de 81 países 58

### HISTÓRIA

Arquivo histórico da empresa de navegação Hamburg Süd, criada há 150 anos, é exibido em museu marítimo de Hamburgo, Alemanha 63

### MARÍTIMO

A russa Sovcomflot adota sistema de conectividade da Orange para melhorar comunicação entre os navios 64

### NAVEGAÇÃO

Log-In implementa sistema digitalizado que armazena todas os dados de carga de contêineres 66

## SEÇÕES


Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



# Sua transportadora merece a sexta estrela.

Seu negócio já é cinco estrelas. Para ficar ainda melhor, ele merece uma Sprinter Mercedes-Benz, o chassi que oferece mais capacidade de carga, robustez, segurança e a credibilidade em cada entrega. Um veículo confiável, pronto para trazer ainda mais rentabilidade para sua empresa. Vá até o concessionário e conquiste a sua sexta estrela.

A linha de vans mais premiada do mercado

 MercedesBenzVansBr

CRC: 0800 970 9090 | [www.mercedes-benz.com.br/vans](http://www.mercedes-benz.com.br/vans)

**Mercedes-Benz**  
Vans. Nascidas para rodar.





Os Tector leves e médios tiveram atualização no design

## Iveco renova linha de caminhões Tector

Montadora inclui dois modelos no portfólio, o 9.190 e o 11.190, e passa a competir no segmento de caminhões médios

SONIA MORAES

A Iveco renova sua linha Tector e acrescenta dois modelos ao seu portfólio, o 9.190 e o 11.190. Com os novos caminhões, a montadora volta a competir no segmento de médios e amplia a oferta de produtos no mercado, com veículos de 9 até 31 toneladas. “Agora a Iveco fechou o seu leque e pode atuar em todos os segmentos”, afirma Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América do Sul.

A renovação de toda a linha de caminhões Tector demandou investimentos de US\$ 40 milhões, valor que foi extraído dos US\$ 120 milhões anunciados pela Iveco na Fenatran 2017 e que teve uma parte aplicada em novos produtos, como o modelo leve Daily City e o pesado Hi-Road.

“Foram três anos de muito trabalho antes de lançar a nova família Tector. Rodamos com os caminhões do concorrente, acompanhamos de perto a rotina dos caminhoneiros e pensamos em cada detalhe do produto, para desenvolver um veículo ideal e adequado às necessidades do cliente”,

comenta Ricardo Barion, diretor de vendas e marketing da Iveco para a América do Sul, para justificar o atraso no lançamento dos novos caminhões, que havia sido previsto para dezembro do ano passado.

Barion calcula que o segmento de médios representa 20% do mercado de transporte no Brasil, sendo 55% dominados pelos veículos de 11 toneladas e 45% pelos modelos de 9 toneladas. Neste mercado a Iveco pretende obter 10% de participação com os novos caminhões, cujos preços começam a partir de R\$ 155 mil para o modelo 9.190 e R\$ 165 mil para a versão 11.190.

“Os compradores desses caminhões são profissionais que transportam para a agricultura familiar, os supermercados, os atacadistas, os frigoríficos e os centros de distribuição; 60% são autônomos, que dirigem o seu próprio caminhão, e 40% são frotistas. E precisávamos ouvir esses clientes, para entender a sua rotina e desenvolver um produto que esteja adequado às suas necessidades”, diz Barion.

O trabalho de campo resultou em um caminhão robusto, mais ágil, econômico, seguro e confortável, segundo Barion. Os modelos de 9 e 11 toneladas estão equipados com motor NEF45 de 190 cv de potência produzido pela FPT Industrial, transmissão Eaton de seis velocidades e eixos Dana. A versão de 11 toneladas permite acrescentar um terceiro eixo, passando a ser um veículo de 13 toneladas. O serviço de adaptação pode ser feito por empresa parceira da Iveco.

Com o overdrive na sexta marcha manual, a Iveco conseguiu aumentar a performance do caminhão, mantendo a força na quarta marcha, o que evita reduzir para a terceira durante a subida e diminui o consumo de diesel. “O condutor deste tipo de caminhão roda muito, freia, acelera e precisa de um motor que corresponda a essa agilidade no ciclo urbano, e agilidade significa uma resposta mais rápida do veículo. No caminhão 9.190 conseguimos uma redução de 4% no consumo de combustível e no modelo 11.190 a economia foi de 7%”, conta Barion.

Outro diferencial dos modelos médios, segundo a Iveco, está na suspensão com molas parabólicas no eixo traseiro, que garantem segurança, dirigibilidade e um rodar mais suave, em comparação aos feixes de molas trapezoidais. A suspensão da cabine é composta por coxim, mola e amortecedor, para garantir maior conforto ao condutor do veículo.

Com a mesma frente dos caminhões da marca que rodam na Europa, os Tector leves e médios tiveram atualização no design e receberam defletores maiores e mais eficientes. Os componentes do sistema do óleo e do radiador estão posicionados na parte frontal do veículo para facilitar o acesso do condutor e evitar perda de tempo na hora de fazer a inspeção. Outra novidade é o sistema hidráulico de basculamento da cabine, que aumenta a segurança e facilita a manutenção.

Os caminhões estão com os degraus de entrada 40 centímetros mais baixos e as portas têm maior ângulo para facilitar o acesso do motorista. As cabines estão maiores, com 2,5 metros de altura, e a alavanca de câmbio foi posicionada no painel, o que garante conforto, rapidez e segurança nas trocas de marcha.

“Outro ponto forte da cabine é a visibilidade. Temos o melhor campo de visão da categoria, com o maior para-brisa do segmento, com 1,53 metro quadrado e retrovisores desenhados para garantir uma visão ampla das laterais, o que significa mais segurança e facilidade ao conduzir o veículo em manobras, ruas estreitas e docas apertadas”, informa Barion.

## SEMIPESADOS

Durante o lançamento dos caminhões leves e médios, a Iveco apresentou ainda as versões renovadas dos modelos Tector de 17, 24 e 31 toneladas, que também passam a ser comercializados com a nova cabine.

O destaque é o cavalo mecânico 17.300 4x2 com câmbio Auto-Shift, indicado para rodar com implemento de dois eixos espaçados, com capacidade máxima de tração



**Os novos modelos Tector estão equipados com motor NEF45 de 190 cv de potência**

(CMT) de 36 toneladas. “A partir de agora a Iveco tem a linha de caminhões que vai de 9 a 31 toneladas”, observa Barion. Hoje 80% dos modelos 6x2 e 8x2 da Iveco estão equipados com câmbio Auto-Shift e 20% com câmbio manual.

Para dar suporte às vendas dos novos caminhões, a Iveco está investindo na ampliação da sua rede de concessionárias. “De 67 pontos de atendimento que havia em 2017, aumentamos para 71 em 2018 e até o fim deste ano vamos chegar a 84 revendas”, promete o vice-presidente da Iveco para a América do Sul.

Com a abertura de novas concessionárias nas regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste, a Iveco passa a oferecer 80% de cobertura em todo o território nacional. “A gente sabe que somente o aumento de concessionárias não é suficiente para garantir um crescimento constante no país. Temos que oferecer um atendimento eficiente na área de vendas e pós-venda e preço competitivo para os veículos”, comenta Borba.

Com o novo padrão do pós-venda, a Iveco conseguiu uma redução de 50% no tempo de reparo de um veículo. “Todos sabem que caminhão parado não é bom para ninguém. Temos que buscar sempre reduzir esse tempo parado, sempre com trabalho conjunto com a rede”, acrescenta o executivo.

Para os novos Tector, a Iveco oferece o serviço de revisão com preço fixo. Além do suporte técnico emergencial 24 horas, os clientes têm garantia de um ano para

peças genuínas adquiridas e instaladas na rede de concessionárias da marca.

## MERCADO

O vice-presidente da Iveco recorda que a empresa começou a fazer investimentos quando o mercado brasileiro ainda estava ruim. “Mas tínhamos certeza que haveria uma recuperação, e estávamos certos. Independentemente de como fechar junho, já estamos vendo um crescimento de 50% no primeiro semestre. Para o ano, a estimativa é que o mercado de caminhão tenha uma

expansão de 30%, devido a um pequeno esfriamento no segundo semestre, mas nada expressivo que interfira na manutenção do crescimento do setor”, analisa o executivo.

Na opinião de Borba, o pior já passou e o horizonte que se desenha é muito promissor. “Este é o momento de fortalecer a marca, de acelerar para continuar garantindo o crescimento da Iveco no Brasil e na América Latina”, afirma.

Na América Latina a Iveco tem presença destacada na Argentina, Colômbia, Peru, Paraguai, Uruguai e Chile, possuindo 37 pontos de atendimento nesses países.

Na Argentina, onde tem uma fábrica em Córdoba, a Iveco está comemorando 50 anos de atividades. “Mesmo com as dificuldades econômicas que o país vem enfrentando nos últimos anos, o nosso vizinho continua tendo uma importância enorme para a Iveco. E a família Tector é um sucesso de vendas consolidadas naquele país, com a liderança na categoria acima de 16 toneladas há mais de nove anos”, comenta o vice-presidente da Iveco.

Os novos caminhões, que começaram a ser produzidos em maio na fábrica de Sete Lagoas (MG), já estão prontos para ser vendidos no Brasil, na Argentina, no Paraguai e Uruguai. Em alguns países, como Chile, Peru, Colômbia e Equador, foi preciso fazer adaptação no software para que os caminhões possam suportar a altitude elevada. A exportação desses veículos para o Paraguai terá início em dois meses.

**CTM**



**Ranger 2020 chega ao mercado com design renovado e maior oferta de equipamentos**

## Ford Ranger 2020 ganha mais tecnologia

Entre os novos equipamentos estão o sistema de frenagem autônoma, com detecção de pedestres, e o reconhecimento de sinais de trânsito

SONIA MORAES

A Ranger 2020 começa a ser vendida na rede de concessionária Ford a partir de agosto. A picape chega ao mercado brasileiro com design renovado e com maior oferta de equipamentos, sem reajuste no preço. “A nova Ranger faz parte da transformação da linha de produtos da Ford na América do Sul e no mundo, para se tornar mais competitiva com foco centrado no cliente”, afirma Lyle Watters, presidente da Ford América do Sul.

Entre os novos equipamentos da linha estão o sistema de frenagem autônoma, com detecção de pedestres, o reconhecimento de sinais de trânsito e os faróis baixos de xênon com luzes diurnas de Led. O piloto automático adaptativo e o sistema de permanência em faixa também continuam a ser

itens exclusivos da Ranger.

O assistente autônomo de frenagem, com detecção de pedestres, funciona em velocidades de cinco quilômetros por hora a 80 quilômetros por hora, com o auxílio de duas câmeras e um radar. Ao identificar um veículo parado ou pedestre à frente, o sistema emite um alerta para o motorista e prepara os freios para uma frenagem rápida. Se o motorista não realizar nenhuma ação, aciona os freios automaticamente para evitar ou reduzir danos de uma colisão.

O sistema de reconhecimento de sinais de trânsito usa as mesmas câmeras para rastrear as placas na pista, alertando o motorista sobre os limites de velocidade. O objetivo dos dois sistemas é proporcionar

uma direção mais segura e tranquila. “A nova picape é um exemplo da evolução do processo global de desenvolvimento do produto da Ford, usando a sinergia das áreas de marketing, design e engenharia de diferentes mercados para fornecer o melhor produto ao consumidor em mais de 190 países”, diz Watters.

### DESIGN

As alterações no design da Ranger ocorreram principalmente na parte frontal, incluindo grade e para-choque, com os faróis principais e de neblina redesenhados. A picape também ganhou nova suspensão, que melhora a dirigibilidade e o conforto



tanto no asfalto quanto fora de estrada. Outra novidade é a tampa da caçamba com assistente de abertura e fechamento, que reduz de 12 quilos para três quilos o peso equivalente na sua movimentação.

A picape Ranger 2020 tem duas opções de motor diesel Duratorq. De 3.2 litros de cinco cilindros, com 200 cv de potência, e de 2.2 litros de 160 cv de potência, ambos com alto torque em baixas rotações. Toda a linha vem de série com o AdvanceTrac, composto por controle eletrônico de estabilidade e tração, assistente de partida em rampa, controle automático de descida, assistência de frenagem de emergência, luzes de emergência em frenagens bruscas, controle de oscilação de reboque e os exclusivos sistema anticapotamento e controle adaptativo de carga, além do diferencial traseiro bloqueante eletrônico.

Além do reboque de 3,5 toneladas, outro atributo que destaca na Ranger é a capacidade de imersão, o que a torna apta a atravessar locais alagados com até 80 centímetros de profundidade.

## PREÇOS

Com cinco anos de garantia, a picape Ranger na versão 2.2 XLS vem equipada com ar-condicionado digital, central multimídia SYNC 3, com tela de oito polegadas, painel configurável com duas telas de 4,2 polegadas e novos faróis de neblina. Dispõe ainda de sete airbags, câmera de ré e rodas de liga leve de 17 polegadas. A versão 4x2 automática custa R\$ 128.250. Com tração 4x4 e transmissão manual sai por R\$ 147.520 e com transmissão automática é vendida por R\$ 154.610. A versão XLT 3.2, com tração 4x4 e transmissão automática, tem preço sugerido de R\$176.420. Além de bancos de couro, conta com sensor de chuva, monitoramento individual de pressão dos pneus, faróis automáticos, estribos plataforma e detalhes cromados.

A versão 3.2 Limited, topo de linha, possui faróis baixos de xênon, com luz diurna de Led, farol alto automático, sistema de acesso sem chave e botão de partida Ford



**A nova picape da Ford é equipada com central multimídia e tela de oito polegadas**

Power. O modelo possui tampa traseira com travamento elétrico e rodas de 18 polegadas com acabamento exclusivo e custa R\$ 188.990. Essa picape está equipada com sistema autônomo de frenagem com detecção de pedestres, reconhecimento de sinais de trânsito e monitoramento individual de pressão dos pneus. Outros itens são piloto automático adaptativo, sistema de permanência em faixa e sistema de personalização da luz ambiente com sete cores.

## PROJETO GLOBAL

Com um modelo importado dos Estados Unidos, a Ranger foi lançada na América do Sul em 1994 e em 1997 começou a ser produzida na fábrica de Pacheco, Argentina. Desde então, já vendeu mais de 400 mil unidades na região – sendo cerca de 285 mil da nova geração global, lançada em 2012. Em 2018, foi a segunda picape média mais vendida na região.

A nova picape 2020 é resultado de um projeto global liderado pela Austrália, unindo a experiência da equipe de design e engenharia da Ford do Brasil, Argentina,

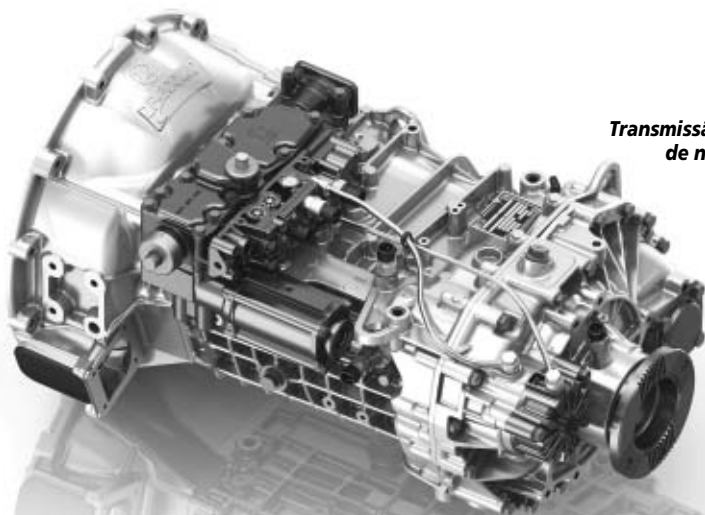
África do Sul, Tailândia, Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos. Além da Argentina, ela é produzida na África do Sul, na Tailândia e nos Estados Unidos, onde voltou ao mercado este ano após um hiato de oito anos.

“A nova Ranger traz um profundo refinamento, um impacto grande no design, do ponto de vista técnico e de equação de valor para o consumidor, no qual dá um salto enorme, oferecendo mais por menos”, observa Rogelio Golfarb, vice-presidente de assuntos corporativos, comunicação e estratégia da Ford América do Sul. “É um ganho considerável no custo-benefício, não só na hora da compra, mas também na manutenção, para esse consumidor exigente que conhece o mercado e o produto. Por isso dizemos que ela está três anos à frente da concorrência.”

“A Ford é líder mundial em picapes. Vendeu mais de um milhão de unidades em 2018 e há 42 anos é líder de mercado nos Estados Unidos. É uma marca que traz o DNA de excelência em tecnologia e engenharia em picapes. A Ranger é legítima herdeira dessa tradição na América do Sul”, afirma o presidente da Ford América do Sul. **CTM**

## ZF equipa caminhões Atego da Mercedes-Benz com câmbio Ecomid

Produzida em Sorocaba (SP), a transmissão de nove marchas possui capacidade de torque de até 1.300 Nm e PBTC máximo de 36 toneladas



**Transmissão ZF Ecomid de nove marchas**

A ZF passa a equipar os caminhões Mercedes-Benz Atego 2430 6x2 e o 3030 8x2 com a transmissão manual Ecomid de nove marchas e o conjunto de embreagem 395 mm push-type.

As transmissões serão produzidas na fábrica da ZF em Sorocaba, no interior de São Paulo. "Para as operações a que serão destinadas no fornecimento à Mercedes-Benz, a Ecomid demonstrou ser a mais

indicada, uma vez que a operação exigirá total confiabilidade e robustez do produto", afirma Silvio Furtado, diretor executivo de vendas para veículos comerciais e industriais da ZF América do Sul. "Aos caminhões da Mercedes-Benz, a Ecomid oferece vantagens relacionadas ao conforto do motorista e, principalmente, à economia de combustível e resistência."

O diretor da ZF explica que a Ecomid

possui sistema de engate servoassistido, o que reduz em aproximadamente 30% os esforços de engate para o motorista. "O fato de ter menor peso, possuir nove marchas e ter uma relação direta entre elas, permite ainda que o motorista trabalhe sempre na faixa econômica de rotação, reduzindo o consumo de combustível", diz Furtado. Outro benefício, segundo ele, está na produtividade relacionada ao tempo de parada para as trocas de óleo, que poderão ser estendidas em até três vezes, se comparada com as outras transmissões disponíveis no mercado.

A versão atual da Ecomid de nove marchas foi projetada para caminhões pesados e de médio porte. Em todo o mundo foram produzidas 870 mil unidades desta transmissão, que possui capacidade de torque de até 1.300 Nm e PBTC máximo de 36 toneladas. A transmissão apresenta uma engrenagem de arranque muito potente, conhecida como a marcha crawler, a qual possibilita uma dirigibilidade rentável com baixo consumo de combustível. A transmissão também possui sistema pneumático de troca de marchas.

Devido à ótima transmissão de energia, engates de marcha menores, baixo nível de ruído e baixo peso morto, a Ecomid tem conquistado os operadores de frota e condutores por todo o mundo, segundo o diretor da ZF.

Além do Brasil, as transmissões Ecomid da ZF são produzidas em Bouthéon, na França, que fornece para todo o mercado Europeu; em Pune, na Índia; e Naberezhnye Chelny, na Rússia. Nessas localidades, a Ecomid é adaptada aos requisitos individuais de cada mercado, de acordo com o princípio design-to-market e são produzidos para os respectivos mercados locais. **CTM**



**Aos caminhões Mercedes, a Ecomid oferece vantagens de conforto e economia de combustível**



## SOMOS 24 MIL COLABORADORES QUE FAZEM A DIFERENÇA NO ENTENDER, PARA ATENDER.

A **JSL** é especialista em logística com expertise de **mais de 60 anos**, uma história que somente pode ser construída **com gente**. Hoje são 24 mil colaboradores, gente a qual se dedica em buscar o seu **melhor todos os dias**, para que possamos entender nossos clientes, todas as suas necessidades, visando atendê-los com excelência. Gente que acorda todos os dias como se fosse o primeiro dia, com **disposição para fazer diferente**.

Obrigado a todos vocês, que nos ajudam a escrever a história todos os dias.



*Entender para Atender*

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

# Tora Transportes aposta na tecnologia

Empresa de logística registra resultados positivos com a adoção das soluções da Scania para gestão de frotas e manutenção

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A Tora Transportes adquire 180 caminhões da nova geração Scania, com investimento de R\$ 69 milhões**

A Tora Transportes, empresa que atua nos segmentos siderúrgico, petroquímico, automotivo, de mineração, de cargas a granel e em contêineres, de cosméticos, de bebidas e de alimentos, adquiriu 180 caminhões da nova geração da Scania e adotou o pacote de serviços e conectividade da marca. Após cinco meses, a operadora logística já registrou 10% de economia nos custos gerais em relação aos modelos da marca da geração anterior e espera chegar a 13% com o uso do pacote completo de soluções Scania.

O investimento foi de R\$ 69 milhões. As entregas dos caminhões começaram em fevereiro e serão concluídas até outubro. O lote dos pesados está dividido em 130 modelos R 450 6x2 e 50 R 500 6x4.

Atualmente, a Tora conta com uma frota própria de 402 cavalos mecânicos, duas mil carretas, além de empilhadeiras, reach stackers (empilhadeiras de contêineres) e até uma locomotiva de manobra. A transportadora também dispõe de 800 motoristas agregados e dois mil autônomos.

A integração do transporte rodoviário com as ferrovias é fundamental nas operações porta a porta, em parceria com a MRS e VLI. O transporte rodoferroviário liga os terminais portuários do Rio de Janeiro e Santos ao Estado de Minas Gerais. A companhia também dispõe de solução para importação e exportação, com volume de mil contêineres por mês.

A Tora contratou os principais serviços para os novos veículos: solução que co-

necta caminhão e motoristas à empresa, manutenção com planos flexíveis, gestor de frota dedicado para a empresa com estrutura da concessionária dentro das instalações do cliente e treinamento para os motoristas.

“A nova geração Scania vem comprovando uma economia de diesel de até 12% em comparação com a linha anterior. Saber que a Tora Transportes já chegou, em resultados preliminares, a 10% nos permite contribuir cada vez mais a oferecer o produto ideal customizado com base no menor custo total por quilômetro rodado”, afirma o diretor comercial da Scania no Brasil, Silvio Munhoz.

Segundo a diretora presidente da Tora, Janaína Araújo, para a aquisição



**Silvio Munhoz destaca que o foco dos serviços é aumentar a rentabilidade da frota**

A Scania informa que recebeu mais de oito mil encomendas da nova geração de caminhões, lançada em outubro do ano passado, que serão entregues até o fim do ano. De janeiro a maio deste ano, a montadora emplacou 1,7 mil caminhões R 450 e 806 do modelo R 500. A expectativa da marca é que o mercado em que atua, de semipesados e pesados (acima de 16 toneladas), tenha um crescimento entre 10% e 20% em 2019.

A renovação de frota e o investimento em conectividade vêm ao encontro da modernização da Tora, que trabalha para estar em sintonia com as inovações tecnológicas que transformam o setor. A transportadora anunciou recentemente o aporte de R\$ 25 milhões no desenvolvimento da Tora Digital, em parceria com a TruckPad, para contratação de caminhoneiros autônomos.

Outras inovações da Tora Digital são: portal do cliente, avaliação do motorista, central de emissão de documentação (localizada na matriz em Contagem, Minas Gerais) e comprovante digital. A empresa faz uso de ferramentas tecnológicas desenvolvidas pela Sascar, como sensor de fadiga e rotograma falado, que têm reduzido a ocorrência de acidentes.

## SERVIÇOS SCANIA

A Scania alcançou 20 mil veículos conectados no Brasil, desde o lançamento do serviço em janeiro de 2017, com 18,8 mil caminhões e 1,2 mil ônibus. A expectativa é atingir 28 mil veículos até o fim de 2019. “Na hora de adquirir o caminhão, o cliente é orientado a respeito das soluções mais adequadas ao seu negócio. Com uma série de perguntas, é traçado um perfil completo da operação”, diz Munhoz.

A Scania utiliza o conceito de Taylor Made for Application (TMA), que significa aplicações sob medida. O diretor comer-

cial da montadora explica que o foco é aumentar a rentabilidade da empresa. “Tudo depende do tipo de operação. Com a ajuda da tecnologia, é possível identificar onde está a chave para aumentar a produtividade da frota. Algumas empresas necessitam de mais disponibilidade dos veículos, outras precisam ampliar a capacidade de carga ou a rapidez das entregas”, observa.

Ao reduzir gastos desnecessários, limitar o consumo de combustível e de peças e investir na formação dos motoristas, a empresa torna-se mais sustentável. A Scania dispõe de um pacote de serviços com foco na melhoria da gestão, com ferramentas que possibilitam redução de custos, aumento de rentabilidade, informações confiáveis para a tomada de decisões, consultoria da fabricante e apoio da rede de concessionárias.

Para ajudar o cliente a obter o máximo da disponibilidade da frota, a Scania oferece o FleetCare. O serviço funciona por meio de um gestor coordenado pela rede de concessionárias da marca, sendo baseado em cinco pilares principais. O primeiro é o gestor de frota. Para que as empresas possam concentrar-se nas suas atividades essenciais, a equipe da rede da montadora dá apoio para o transportador. Para cada cliente é designado um gestor de frota Scania para cuidar de seus veículos.

O segundo pilar é o planejamento de serviços. O gestor de frota vai garantir que o cronograma de manutenção e a utilização dos veículos sejam adaptados para servir ao cliente da melhor maneira possível, com foco nas manutenções preventivas e corretivas. Dessa forma, o transportador não vai precisar investir mais recursos para alguém fazer o planejamento de consertos. Este trabalho será auxiliado pelo gestor, que também vai monitorar os desvios, defeitos e a integridade dos veículos para rápida tomada de decisão e, assim, evitar problemas antes que ocorram panes. O FleetCare cobre todos os custos de manutenções

a empresa levou em consideração três pontos: produto, preço e disponibilidade. “Encontramos um produto de qualidade que nos coloca num patamar diferenciado no mercado. O investimento foi baseado na comprovação técnica e prática dos ganhos prometidos, porque precisamos ser competitivos e rentáveis. A disponibilidade, em duas etapas, tanto na capacidade fabril de me atender no momento de demanda quanto no dia a dia com manutenção rápida, enxuta e flexível para tirarmos o máximo do caminhão.”

O diretor de operações da Tora Transportes, Pedro Estrugiaki, enumera os benefícios da conectividade. “Esta geração tem um grande diferencial de nos indicar as manutenções preventivas e corretivas, eliminando as paradas desnecessárias dos equipamentos. A importância de termos uma frota conectada é na agilidade da tomada de decisões. O pacote permite o acompanhamento em tempo real do produto e do motorista. Dessa forma, podemos corrigir os erros que aumentam o consumo de combustível e de desgaste de pneus e de outros componentes.”

Quanto à escolha dos caminhões, Estrugiaki confirma que a opção pelos modelos R 450 e R 500 foi para manter o padrão de potência adequado. “O que também chamou a atenção da nova geração foi a sustentabilidade, pois percebemos a diminuição das emissões de CO<sub>2</sub>. Outro ponto elogiado são o conforto e a ergonomia, pois valorizamos o bem-estar dos nossos motoristas”, afirma.



**O FleetCare funciona por meio de um gestor coordenado pela rede de concessionárias**

preventivas e corretivas.

O terceiro ponto são os veículos conectados com os programas de manutenção Scania. Outro quesito fundamental, que é o quarto pilar, são os motoristas. Parte da solução Scania também inclui a análise da influência deles na disponibilidade operacional. O sistema de gestão detecta qual estilo de direção pode afetar diretamente este ponto. Assim o gestor de frota, em conjunto com a concessionária, consegue oferecer o treinamento e o acompanhamento adequados.

O quinto pilar é o relacionamento com as oficinas da rede Scania. O gestor de frota será a conexão entre o cliente e todas as oficinas da rede da marca no Brasil e também com as eventuais estruturas dentro das instalações dos transportadores, os pontos de atendimento, chamados de serviços dedicados, para efetuar atividades desde o agendamento e o planejamento dos recursos das oficinas, garantindo que o veículo fique o mínimo tempo parado. Essa gestão compartilhada permite até 75% de redução de tempo de permanência na oficina.

O portfólio da marca engloba serviços conectados, manutenção com planos flexíveis, driver services e o sistema Fleet

Care. Com acesso a informações sobre o veículo, o gestor pode avaliar diversos aspectos, como estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível e intervalos de manutenção.

O Fleet Care é o programa de manutenção e gestão mais completo da Scania. O sistema disponibiliza um opcional de garantia de disponibilidade, sendo que o cliente determina a disponibilidade mínima e o período contratado. A montadora oferece compensação em caso de indisponibilidade. O gestor de frotas está conectado ao veículo, ao motorista, às oficinas e à equipe que faz o planejamento do transporte. Os driver services incluem treinamento dos motoristas, com base no uso dos dados de condução.

Os serviços conectados da montadora fornecem dados operacionais e de manutenção que podem ser visualizados por veículo, além de diversos relatórios. As informações sobre a forma de dirigir do condutor geram a avaliação e o ranking dos motoristas. A montadora também desenvolveu os aplicativos Scania Fleet, para o gestor e para os motoristas, que mostram a posição da frota no mapa, trazendo informações resumidas da operação por veículo, além da autoavaliação do motorista.

Com a conectividade e o uso inteligente dos dados, a Scania desenvolveu planos flexíveis de manutenção individualizada e personalizada. Com isso, é possível chegar a 16% de redução no custo de manutenção e até 20% de aumento na disponibilidade do veículo, como também 12% menos combustível, de acordo com a fabricante.

A solução pode ser adquirida em diferentes tipos de pacote: o mais básico é o modelo análise, que não acarreta custos para o cliente por dez anos e faz o planejamento dos serviços de revisão e manutenção, diagnóstico remoto e relatórios de tendências (consumo, condução e desgaste do veículo) semanais, mensais e anuais.

O pacote desempenho, que foi o escolhido pela Tora, faz uma leitura mais completa de dados da operação, monitora o estilo de condução do motorista, demonstrando precisamente os pontos de melhoria da operação. Uma série de funcionalidades está incluída, como posicionamento e trajetória dos veículos, gráficos de perfis de velocidade, níveis de combustível e Arla 32, geocercas virtuais, desempenho e comparação dos veículos, avaliação e ranking dos motoristas, exportação dos dados para Excel e aplicativo para autoavaliação de cada condutor.

No pacote desempenho, o gestor conta com mais de 30 parâmetros para identificar a forma de condução de seus motoristas. Os programas de manutenção também podem ser periódicos ou flexíveis, de acordo com as necessidades de cada negócio. As manutenções são agendadas na concessionária mais próxima da empresa ou do veículo, para dar mais rapidez ao serviço.

O cliente paga apenas pelos quilômetros rodados, a redução com custos de manutenção chega a 16%, ocorre aumento do intervalo entre manutenções, a faixa de cobrança é mais dinâmica e o Scania Driver Services reduz o consumo de combustível.

**CTM**

# INTERATIVIDADE PARA SUA FROTA

## PAINEL DE INDICADORES

ACESSO À INFORMAÇÕES IMPORTANTES DE TODOS OS SEUS VEÍCULOS EM TEMPO REAL.

## NEW ENTERPRISE

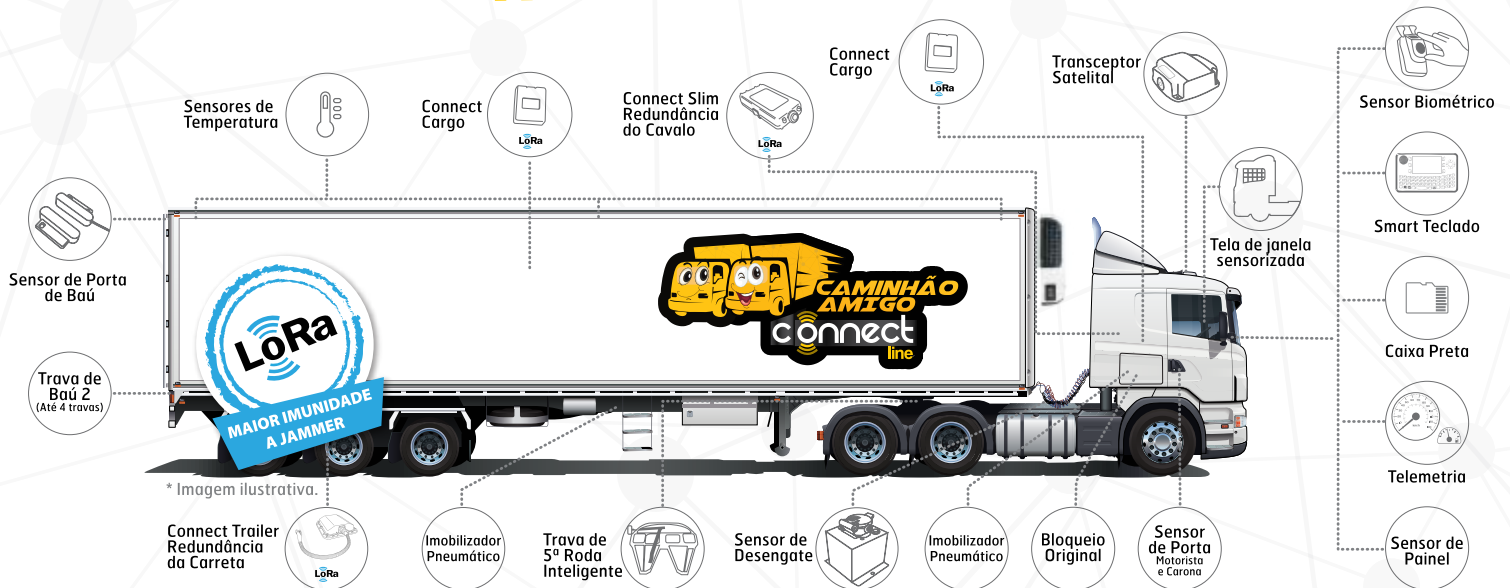
CERCA ELETRÔNICA, ACOMPANHAMENTO LOGÍSTICO E MUITO MAIS!

## NEW MAPS

INDICADORES DE CONDUÇÃO, CHECK LIST E MUITAS OUTRAS NOVIDADES!



## CONFIRA TODOS OS EQUIPAMENTOS: **TRUCKS CONTROL**



Comunicação  
Satélite de  
Alta Órbita:



Equipamento: **ORBCOMM**

**TRUCKS  
CONTROL**

# Jamef aprova o Accelo com câmbio automatizado após testes

Os testes feitos pela transportadora com caminhões Accelo em operações reais comprovaram os benefícios prometidos pela Mercedes-Benz



**Em qualquer situação, o câmbio automatizado foi totalmente aprovado, segundo a Jamef**

A Jamef Encomendas Urgentes, uma das maiores transportadoras de carga fracionada, testou o caminhão leve Mercedes-Benz Accelo com câmbio automatizado para verificar os benefícios a serem obtidos em operações reais em relação aos modelos equipados com câmbio manual. Os testes foram feitos com o caminhão médio Accelo 1316 6x2 e o modelo leve 1016 com câmbio automatizado em serviços de entregas urbanas de encomendas urgentes e nas operações de transferência de carga entre suas unidades.

“O Mercedes-Benz Accelo, que sempre satisfaz as nossas expectativas, surpreendeu na versão automatizada, com bons resultados operacionais para a empresa”, afirma Michael Oliveira, diretor de operações da Jamef. “Há uma melhora no consumo de combustível, o que traz economia para a nossa operação de transporte. Além disso,

essa tecnologia demanda menor custo de manutenção enquanto o motorista ganha em conforto de dirigibilidade, melhor performance e produtividade.”

A Jamef investe frequentemente em tecnologias e processos visando cumprir sua missão à risca, que é assegurar a entrega de encomendas urgentes dentro do prazo prometido a seus clientes. Nesse contexto, além do caminhão Accelo nas entregas urbanas, a empresa inova com a aplicação da tecnologia Sorter, sistema automatizado de distribuição de encomendas, novidade em sua unidade de Barueri, na Grande São Paulo, que proporciona mais agilidade, pontualidade e segurança durante todo o processo operacional.

“A Mercedes-Benz se encaixa na logística de transporte da nossa empresa com toda a sua linha de caminhões, do Accelo ao Actros e até a Sprinter”, comenta Oliveira.

“Dos mais de 200 veículos Mercedes-Benz da nossa frota própria, 100 unidades são do Accelo 815, um caminhão muito importante para nós pela versatilidade na distribuição urbana. Nós sempre acompanhamos a evolução deste modelo, como agora em que estamos testando os veículos com câmbio automatizado”.

## PRIMEIRA A TESTAR O NOVO ACCELO

A Jamef é um tradicional cliente e parceiro da Mercedes-Benz há 56 anos, quando iniciou suas atividades de transporte com o caminhão Mercedes LP 321, utilizado ainda hoje pela empresa. Ao reafirmar a confiança nos caminhões da marca, a Jamef é a primeira empresa a testar o Accelo automatizado, o que possibilita a comparação de dados como desempenho, consumo, custos operacionais e conforto.

“O Accelo é um caminhão excelente e ágil para coleta e entrega urbana. É o mais valente da sua categoria”, ressalta Juliano Alba, gerente de tráfego, frota e manutenção da Jamef. “Esse caminhão aguenta a pauleira do dia a dia, com conforto para os motoristas, robustez e disponibilidade. Como resultado, os Accelo rodam praticamente o tempo todo, parando apenas para manutenções preventivas.”

Alba diz que a Jamef trabalha com foco em custo por quilômetro para avaliar os gastos operacionais de sua frota própria. “O custo por quilômetro do Accelo é excelente, levando em conta a média de consumo de diesel, gasto com manutenção e disponibilidade, critérios essenciais para nossa gestão.”

O executivo relata ainda que os motoristas também aprovaram o Accelo com câmbio au-



tomatizado. “Eles já têm familiaridade com os caminhões da marca. Com o Accelo, a satisfação é ainda maior de dirigir um Mercedes-Benz, seja na distribuição urbana, fazendo a entrega das encomendas rápidas, ou nos trechos rodoviários, realizando a transferência de cargas entre as nossas unidades. Em qualquer situação, o câmbio automatizado foi totalmente aprovado”, conta.

De acordo com Alba, a Jamef busca otimizar ao máximo a logística interna de distribuição, que está sob total controle da empresa. “Quando o caminhão sai para a entrega, já não dependemos só da equipe, porque temos de encarar os desafios das ruas, como congestionamentos, tráfego intenso, stress dos horários de pico e outras ocorrências. Nessas ocasiões, o Accelo é um grande aliado dos motoristas, devido à sua agilidade no trânsito e ao conforto da cabine, que ajudam a acelerar a entrega das encomendas urgentes, que é a nossa promessa aos clientes.”

Visando acompanhar as tendências de mercado em canais de atendimento, segurança e gestão de riscos, a Jamef investe cada vez mais em inovações com tecnologias de ponta. Entre as recentes implementações inclui-se o Detector de Fadiga dentro das cabines dos caminhões, com câmeras e algoritmos de inteligência artificial e conexão 4G, que permite controlar o comportamento do motorista e alcançar o principal objetivo: detectar sono e cansaço em tempo real, além de outras ocorrências. Isso traz melhorias operacionais e, principalmente, garante mais segurança ao motorista.

A automação operacional com Sorter implantada na unidade de Barueri assegura ainda mais agilidade, pontualidade e segurança durante todo o processo operacional. O sistema automatizado de distribuição de encomendas contribui para padronizar os processos de carga e descarga e dar ainda mais velocidade e exatidão na roteirização das entregas e viagens, durante as transferências das cargas. O sistema permite a aferição das caixas, como peso e suas dimensões, gerando informações precisas.

A Jamef conta com 30 filiais no Brasil e

movimenta 100 mil volumes de carga por dia, no total de três milhões ao ano, em média. Em geral, as viagens são feitas à noite entre as cidades. A transportadora concentra-se em cargas fracionadas de alto valor agregado dos setores de e-commerce, varejo, têxtil, farmacêutico e automotivo.

## CÂMBIO AUTOMATIZADO REDUZ O CONSUMO

Segundo a Mercedes-Benz, desde 2017 foram introduzidas mais de 15 novidades nos caminhões Accelo, com destaque para a cabine estendida, banco do motorista pneumático, tanque adicional de 150 litros (total de 300 litros, a maior capacidade da categoria) e agora o câmbio automatizado. A fim de demonstrar na prática essas características e os seus benefícios no transporte e distribuição urbana, a Mercedes-Benz, em conjunto com a rede de concessionárias, começou a disponibilizar caminhões Accelo para uso em operações de empresas de transporte.

“Com o início das vendas em abril deste ano, o Accelo é a primeira linha de caminhões leves e médios a ser equipada com o câmbio automatizado no mercado brasileiro”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas e marketing caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Além disso, somos a única marca a oferecer câmbio automatizado para toda a linha de caminhões, o que reforça a liderança em tecnologia e o pioneirismo no país.”

O câmbio automatizado sem pedal de embreagem é um item opcional para clientes do Accelo, que continuam contando com a versão de câmbio manual. Para o modelo 815 está disponível a transmissão Eaton 6106A. Para o 1016 e o 1316 é a versão Eaton 6206A. Segundo Leoncini, estes câmbios de 6 marchas se caracterizam pelo ótimo escalonamento de marchas, com primeira reduzida de 6,20 e última marcha com overdrive 0,78, combinando excelente partida em rampa e altas velocidades operacionais, tornando os caminhões aptos para trafegarem no intenso tráfego urbano, assim como em rodovias.

De acordo com a Mercedes-Benz, no caso do Accelo, a redução de consumo de combustível pode atingir até 3% em operações urbanas pela automatização e inteligência aplicada no câmbio. Dessa forma, o câmbio automatizado mostra-se a melhor solução para os caminhões que circulam nas cidades, onde as trocas de marchas são constantes, aliviando o estresse do motorista e tornando a condução muito mais segura. Além disso, o câmbio automatizado prolonga a vida útil da embreagem em pelo menos duas vezes, reduzindo em muito o custo de manutenção e operação do veículo.

Esse câmbio conta com dois modos de condução: função Eco (mais econômica) e Power (para situações de subidas/serras e ultrapassagens). A tecnologia também tem sistema que reconhece a inclinação da pista e a carga do veículo e realiza a troca de marcha de forma mais correta e adequada de acordo com as condições de pista e do veículo. Além disso, vem equipado com auxílio de partida em rampa. Isso facilita a operação do veículo e aumenta a segurança. O Accelo ganha mais destaque em segurança com tecnologias como freio ABS, EBD (distribuição eletrônica da força de frenagem nos eixos) e ASR (controle de tração das rodas).

Segundo a fabricante, o conforto da cabine é similar ao de um automóvel, assegurando bem-estar a bordo e produtividade. Entre seus diferenciais de mercado inclui-se a cabine estendida, que oferece melhor ergonomia e mais espaço para os ocupantes e para acomodação de objetos.

O tanque adicional de combustível de 150 litros e resulta na maior autonomia do segmento. Essa solução exclusiva do Accelo é ideal para aplicações interurbanas e rodoviárias, proporcionando melhor planejamento de paradas para abastecimento.

Os modelos leves Accelo 815 (8.300 kg de peso bruto total) e Accelo 1016 (9.600 kg de PBT) e o médio Accelo 1316 (13.000 kg de PBT) são equipados com o motor Mercedes-Benz OM 924 LA de 4,8 litros, o mesmo utilizado nos semipesados Atego de 17 toneladas, que se destaca pela força, economia, robustez e durabilidade, segundo a fabricante. **CTM**

# Paccar Financial inicia operações no Brasil

Braço financeiro da montadora DAF se apresenta como a mais nova opção de crédito para financiamento de caminhões da marca

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A expectativa da DAF é de que a chegada da Paccar Financial contribua para o aumento de suas vendas**

A Paccar Financial, instituição financeira do grupo Paccar, que detém as marcas DAF, Kenworth e Peterbilt, anuncia sua chegada ao Brasil. As operações tiveram início em 10 de junho com as modalidades de CDC para os clientes finais e com linhas de financiamento de estoque para os revendedores DAF (FloorPlan). A companhia também está se credenciando junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para poder dispor do Finame, que deve estar disponível ainda no segundo semestre de 2019. As opções de leasing para cliente final e de capital de giro para concessionárias

serão disponibilizadas a partir de 2020.

A Paccar Financial recebeu investimento inicial de R\$ 100 milhões, dos quais 30% foram destinados à estruturação da instituição e o restante como capital do banco. "A nossa expectativa é de que a chegada da Paccar Financial contribua para o aumento no volume de vendas da DAF. Vamos utilizar toda a expertise do grupo no segmento de financiamentos para oferecer serviços de qualidade, com foco nas necessidades específicas de nossos clientes. Dessa forma, esperamos que, em 2019, nossos negócios representem 20% do total de vendas da DAF

no país", afirma João Petry, diretor-geral da instituição financeira. Para 2020, o objetivo é atingir 30%.

O banco da DAF iniciou suas primeiras operações em junho. Pelo menos até o ano que vem, o grupo deve usar apenas recursos próprios na oferta dos financiamentos e já está pronto para fazer novos aportes, de acordo com a demanda. Com sede em Ponta Grossa, no Paraná, a DAF começou a atuar no Brasil em 2013, vendendo caminhões pesados, com os financiamentos feitos via bancos comerciais. Desde então, foram mais de seis mil veículos comercializados, sendo

2,3 mil no ano passado. A expectativa da fabricante é vender cerca de cinco mil caminhões em 2019.

A DAF Caminhões Brasil conta com 33 pontos de venda, sendo 23 concessionárias e dez postos de atendimento. A meta é ampliar a rede para atender o esperado aumento da demanda. "Nos próximos cinco anos, teremos 50 concessionárias", informa Adcley Souza, diretor de desenvolvimento de concessionárias.

As perspectivas de bons negócios no mercado nacional fizeram o grupo trazer o seu braço financeiro para o Brasil. "Optamos por trazer o banco de montadora para o país por causa do aumento dos volumes da DAF e para expandir o crédito para os clientes da marca, complementando os negócios. Tomamos decisões utilizando princípios conservadores do ponto de vista financeiro e o senso comum na visão de longo prazo", diz Carlos Ayala, presidente da DAF Caminhões Brasil.



**João Petry: "Esperamos que, em 2019, nossos negócios representem 20% do total de vendas da DAF"**

Segundo Petry, os bancos de montadoras são mais procurados em tempos de crise econômica. "Quando o mercado está desafiador, este tipo de instituição aumenta participação. Em 2018, 45% dos financiamentos de compra de caminhão foram realizados com esse tipo de insti-

tuição financeira. Em 2017, foram 55%, enquanto em 2013, com o mercado em um excelente momento, a participação dessas instituições ficou em 30%. Nos períodos de economia aquecida, os bancos comerciais disponibilizam diversas opções para o transportador renovar a sua frota, concorrendo com os bancos de montadoras. Na crise, a situação é diferente", observa.

Neudo Pessoa, diretor de riscos da Paccar Financial, conta que o processo junto ao Banco Central para a abertura do banco demorou cerca de dois anos e meio. "Considerando a complexidade e a burocracia, foi um prazo bastante razoável. São diversas fases: proposta do empreendimento, entrevista técnica, aprovação do plano de negócios e modelo financeiro, decreto presidencial, implementação da estrutura organizacional, inspeção da estrutura organizacional, até chegar a autorização para funcionamento. Correu tudo bem." **OTM**

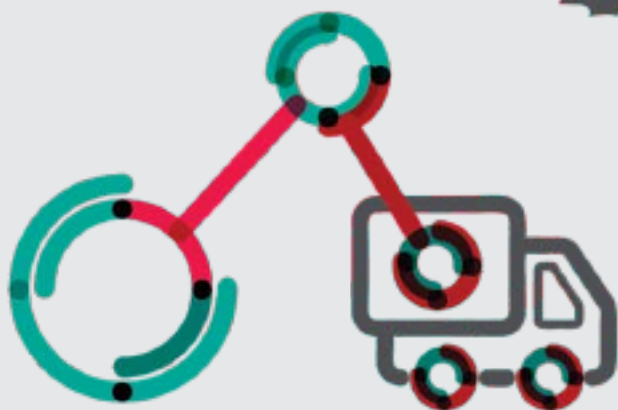
**transporte**  
Todos os modais MODERNO

&

**FENATRAN**

WORKSHOP

TRANSPORTE MODERNO



**CONNECTIVIDADE  
E GESTÃO DE TRANSPORTE**

A **OTM EDITORA** realizará a segunda edição da série de Workshops "Transporte Moderno & Fenatran", nos dias 15 e 16 de outubro de 2019, das 9h00 às 13h00, com a participação de empresários e executivos do setor de transporte, com o objetivo de abordar os principais avanços e inovações na área de tecnologia em suas áreas de atuação.

Serão abordados temas como:

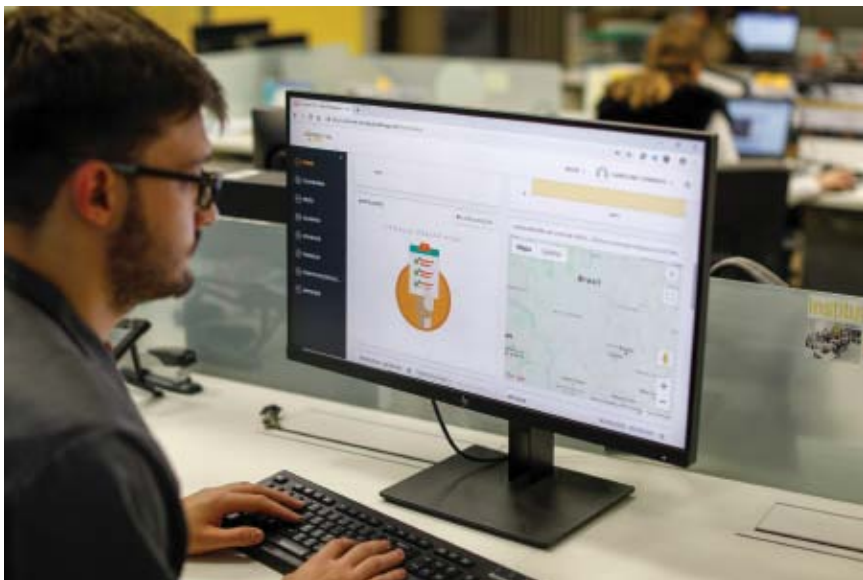
- Sistemas veiculares embarcados;
- Gestão de custos e produtividade
- Software de gestão;
- Conectividade;
- Tecnologia embarcada.

Maiores informações: [eventos@otmeditora.com](mailto:eventos@otmeditora.com)  
(11) 5096-8104

# Renault lança plataforma digital para gestão de frotas

Ao adquirir o Connect Pró, o cliente de frotas terá um pacote de manutenção com o serviço de localização agregado

SONIA MORAES



**Por meio de aplicativo ou página na web, o gestor consegue monitorar os veículos**

A Renault acrescenta mais um item no seu pacote de serviços e passa a oferecer aos seus clientes o Connect Pró, plataforma digital com revisão preventiva pré-paga, que auxilia na gestão de frotas.

A nova ferramenta, desenvolvida pela Renault na França, foi implementada na Itália no ano passado. No Brasil está disponível para os veículos zero-quilômetro financiados pelo Banco RCI Brasil, braço financeiro do grupo francês, e está embutida nos pacotes de serviços pré-pagos da marca: a revisão fácil pró e a manutenção fácil pró.

“O Connect Pró vai trazer facilidade para o cliente que trabalha com frotas, pois, ao adquirir o pacote de manutenção, terá também o serviço de localização”, afirma Alex Dias, diretor de vendas a empresas da Renault do Brasil.

Com a nova plataforma digital, o

cliente da Renault terá acesso a várias informações por meio da telemetria, como o consumo de combustível e o comportamento de condução dos motoristas, além da localização do veículo em tempo real. Por meio de aplicativo ou página na web, o gestor consegue monitorar a situação de todos os veículos, podendo gerenciar os custos da frota e agir preventivamente, antecipando manutenção e reparos para evitar desgaste prematuro de peças.

Gustava Ogawa, diretor de pós-venda, informa que nos seus 267 pontos de venda no país a Renault tem registrado a passagem média de mais de 4.700 clientes por dia e o crescimento tem sido consistente nos últimos três anos. “Por isso, lançamos essa nova ferramenta para dar mais uma opção de serviço e melhorar ainda mais o relacionamento com o cliente”, diz Ogawa.

Para a utilização do sistema de gerenciamento digital, é instalado um pequeno dispositivo junto à bateria dos veículos que serão monitorados. Após a instalação dos aparelhos de telemetria por profissionais da Renault, o gestor recebe um código de acesso para a plataforma. Todos os dados enviados pelo dispositivo por meio da rede celular 4G ficam disponíveis para uso. Também é possível importar informações para o sistema, como adicionar a ocorrência de multas e outros custos relacionados à frota.

## EVOLUÇÃO DO SERVIÇO DE FROTAS

No programa de venda e pós-venda para veículos utilizados por frotistas, lançado pela Renault em 2015, havia somente a opção de oferta do produto. “Naquela época, de 27% a 30% dos negócios eram focados em vendas diretas. Neste ano está entre 44% e 45%, e é um mercado que está



**Gustavo Ogawa: a nova ferramenta dará mais uma opção de serviço ao cliente**



**Alex Dias: o Connect Pró vai trazer facilidade ao frotista**

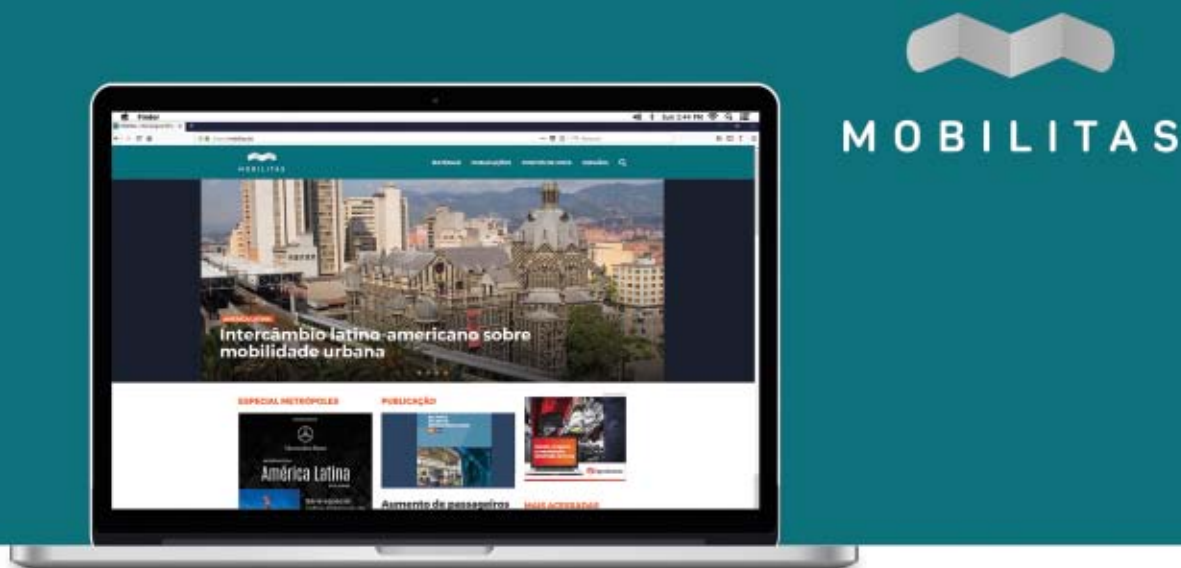
crescendo. Por isso, fomos incorporando novos produtos e serviços para o cliente profissional”, conta o diretor de vendas a empresas da Renault.

“Em 2016, junto com o Banco RCI, do grupo Renault, começamos a oferecer taxas diferenciadas para esse cliente profissional e em 2017 a empresa criou o pacote pré-pago de revisão ajustada a esse cliente, o Revisão Fácil Pró, que incluía revisões preventivas, com troca de óleo e filtro, durante o período de financiamento do carro. Em 2018, a Renault completou a oferta de produtos, com o pacote de manutenção completa – Manutenção Fácil Pró –, que inclui no contrato de financiamento o valor das peças de desgaste, como pastilhas de freios, amortecedores, embreagens, correias e velas. Neste ano, além do pacote completo de manutenção e revisão, a Renault criou o Connect Pró, com revisão preventiva pré-paga com gerenciamento digital, porque a gestão de

frota é hoje o grande desafio das empresas”, comenta Dias. “Além do serviço de localização, as empresas terão dentro de um aplicativo a solução para a gestão de suas frotas, com alertas de manutenção. Isso ajudará na redução de custo e aumentará a rentabilidade.”

Em seus 267 pontos de venda no país, a Renault tem 53 lojas especializadas para a manutenção de veículos de uso comercial. A rede possui 1.816 boxes de serviços, mil mecânicos, 400 consultores de serviços e 267 gerentes de pós-venda.

Segundo Alejandro Botero, vice-presidente comercial da Renault do Brasil, a montadora vem registrando desempenho positivo no mercado brasileiro. Ele diz que o furgão Master tem 50% de market share nas vendas do segmento no país. Com o aumento das vendas dos seus veículos, a participação de mercado da empresa, que em 2010 era de 4,8%, subiu para 8,9% em 2019. **CTM**



# **mobilitas.lat**

A PLATAFORMA DIGITAL **DA MOBILIDADE URBANA** LATINOAMERICANA



# Indústria de caminhões continua em expansão

Apesar da insegurança no país, as vendas de caminhões aumentaram 46,1% no primeiro semestre, com maior volume no segmento dos pesados

SONIA MORAES



Mesmo com o momento de insegurança, com queda no índice de confiança da indústria e do comércio por causa das dificuldades para aprovar as reformas no país, o mercado de caminhões mantém a trajetória de expansão e registra no primeiro semestre um avanço de 46,1% nas vendas ao emplacar 46.779 veículos, ante 32.025 unidades comercializadas no mesmo período de 2018, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). “Estamos em um novo patamar em caminhões e já vemos expandir também outros segmentos, como o de semipesados e de médios, que mostram um crescimento robusto”, afirma Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea.

O destaque no setor continua sendo os

caminhões pesados, que cresceram 69,4% até junho, com 24.041 veículos emplacados, ante 14.189 unidades comercializadas no primeiro semestre de 2018. Mas os semipesados também tiveram um bom desempenho e registraram aumento de 36,2% nas vendas, com 10.035 veículos, acima das 7.368 unidades comercializadas nos seis primeiros meses de 2018. O segmento de médios teve alta de 56,4%, ao vender 4.669 veículos, e o de semileves apresentou avanço de 45,6%, com 2.642 unidades vendidas. O mercado de leves registrou queda de 4,9%, com 5.392 veículos vendidos até junho deste ano.

Para Gustavo Bonini, vice-presidente da Anfavea, a alta de 46,1% nas vendas de caminhões no primeiro semestre mostra

que o setor já superou a fase difícil e segue em expansão, com as vendas mensais se estabilizando num patamar entre sete mil e nove mil unidades, o que é um indicativo de estabilidade.

Bonini considera que as oscilações mensais nas vendas, como a redução de 15,8% em junho em relação a maio (de 9.127 para 7.686), são questões pontuais e não um fator negativo para a indústria, pois a diferença de um mês em relação ao outro não é tão grande. “Existe a questão de menos dias úteis e até uma negociação que começou e foi concluída no mês seguinte ou ainda uma antecipação de compra. E neste ano os números previstos estão se confirmando e têm se mostrado robustos”, explica o vice-presidente da Anfavea.

“Embora os indicadores econômicos não mostrem uma reação, o setor de caminhões está caminhando dentro das expectativas da Anfavea, o que é muito bom e, se tiver mais um ingrediente de otimismo no mercado brasileiro, como a aprovação da reforma da Previdência, a venda de 105 mil veículos pesados (incluindo caminhões e ônibus) prevista pela Anfavea para 2019 poderá ser revista para cima”, diz Bonini. “No setor os leves ainda não têm tido uma participação expressiva no mercado devido ao fraco movimento na distribuição de produtos por causa da baixa no consumo.”

## EXPORTAÇÃO

Nas exportações, o movimento, que começou fraco no início deste ano, não apresentou reação. Por causa da crise da Argentina – o maior comprador de veículos brasileiros –, o resultado ficou muito abaixo

do previsto pela Anfavea, com queda de 58,6%. Foram embarcados 5.946 caminhões no primeiro semestre deste ano, ante 14.361 veículos vendidos ao exterior nos seis meses de 2018.

A exportação de caminhões pesados caiu 48,1%, de 5.164 unidades de janeiro a junho de 2018 para 2.678 unidades no mesmo período deste ano. A de semipesados recuou 69,4%, de 5.291 para 1.617 veículos no mesmo comparativo.

Em CKD (veículos desmontados), as exportações de caminhões também tiveram fraco desempenho e a queda foi de 62%, de 4.657 unidades no primeiro semestre de 2018 para 1.790 unidades no mesmo período deste ano. “A Argentina está causando um impacto maior do que imaginávamos. Na previsão anterior, a Anfavea considerava um primeiro semestre difícil para as exportações, mas o segundo deverá ser ainda mais e, no momento oportuno, vamos revisar os números. Isso vai impactar na produção”, comenta Moraes.

Na tentativa de evitar uma retração ainda maior nas exportações, as montadoras estão buscando outros mercados, principalmente os latino-americanos. A possibilidade de incluir caminhões no acordo de livre comércio com o México a partir do ano que vem ajudaria muito o setor, segundo o presidente da Anfavea. “O acordo do Mercosul com a União Europeia trará um impacto muito positivo para o setor, mas é preciso eliminar as aberrações do Brasil, como a elevada carga tributária, a burocracia e os entraves logísticos, para aumentar a competitividade da indústria”, diz Moraes.

Considerando que a indústria automobilística tem 40% de ociosidade e que as reformas não terão um efeito imediato na expansão do Produto Interno Bruto (PIB), a exportação seria a principal alternativa para manter a produtividade, segundo a Anfavea.

“Mas a complexidade tributária impacta também a exportação, pois as empresas que exportam mais de 30% da sua produção acumulam crédito de ICMS, que são retidos pelos estados, e estão com dificuldades de resgatar os altos valores”, analisa Moraes.

## ANFAVEA APOIA A REFORMA DA PREVIDÊNCIA

Embora haja perspectiva de queda no avanço do Produto Interno Bruto (PIB) – a projeção, que anteriormente era de 2,5%, reduziu-se para 1,2% –, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) mantém a estimativa de crescimento de 11,4% para todo o setor automotivo por confiar que o segundo semestre continue sendo melhor para os negócios e por acreditar que a reforma da Previdência seja aprovada.

“Alguns elementos estão estáveis no país, como o índice de risco, a inflação e a taxa básica de juros da economia (a Selic), mesmo com a queda da confiança da indústria e do comércio. Mas o que preocupa é o déficit fiscal e, se não atacar isso, vai faltar dinheiro para o país pagar as contas”, alerta Luiz Carlos Moraes, presidente da Anfavea.

Moraes aponta que há desigualdades no Brasil que precisam ser resolvidas. “Temos 13 milhões de brasileiros desempregados, 38 milhões de pessoas em subemprego e 40 milhões de brasileiros fora do sistema. Isso é um problema que tem que ser atacado.”

A reforma da Previdência não vai colocar dinheiro na mesa de imediato, segundo Moraes. “Mas traz um ambiente mais favorável, que propicia investimentos e pode atacar outros problemas, como o desemprego.”

Moraes critica a elevada tributação e a burocracia que, segundo ele, atrapalham a competitividade e o crescimento das empresas. “Temos que resolver a burocracia do Brasil, que tem a maior carga

tributária do mundo, com um modelo distorcido e que destrói o emprego e o dinheiro.”

O presidente da Anfavea chama de manicômio tributário a forma como os impostos são gerados no Brasil, com 391 mil normas tributárias editadas nos últimos 30 anos – sendo 50 normas editadas por dia –, das quais 96% sofrem alterações. “São 112 milhões de páginas que o setor automotivo e outros setores têm que acompanhar”, comenta Moraes.

O presidente da Anfavea cita a pesquisa realizada pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) com 827 empresas paulistas, que indica que as indústrias no Brasil gastam 1,2% do faturamento com a burocracia (0,8% com mão de obra; 0,3% com software e serviços e 0,1% com custos legais). Isso representa um gasto de R\$ 37 bilhões.

“Para o setor automotivo, o custo é de R\$ 2,3 bilhões, valor superior ao investimento anual de R\$ 1,3 bilhão em pesquisa e desenvolvimento (P&D) previsto para o Rota 2030. Ou nós acabamos com esse sistema tributário ou ele acaba com o Brasil”, alerta Moraes.

Outro entrave burocrático citado pelo presidente da Anfavea é que o setor automotivo está financiando os estados do Brasil. “São mais de R\$ 13 bilhões a receber desse distorcido sistema tributário, que gera guerra fiscal, eleva o custo de compliance e aumenta os riscos de interpretações diferenciadas”, detalha Moraes. “Precisamos ter simplificação e facilitação, além de redução da carga tributária em curto prazo.”

Mesmo com a queda das exportações, as atividades nas fábricas se mantiveram normalizadas e as montadoras registram no primeiro semestre a produção de 55.438 caminhões, 11,8% a mais que no mesmo período do ano anterior. Deste total, 30.681 são de modelos pesados, que tiveram aumento de 36,3% na produção.

Para o segmento de veículos pesados (caminhões e ônibus), a Anfavea mantém a projeção de crescimento de 11,9% na produção, de 134,1 mil veículos em 2018 para 150 mil em 2019. As vendas devem crescer 15,3%, de 91,1 mil para 105 mil veículos. E as exportações avançarão 3,7%, de 33,7 mil para 35 mil veículos.

CTM

# Petronas apresenta lubrificante para motores híbridos

A tecnologia CoolTech presente neste produto visa evitar o aquecimento do motor, melhorar o consumo de combustível e reduzir a emissão de CO<sub>2</sub>

SONIA MORAES



**O novo lubrificante da Petronas será exportado para 15 países da América do Sul**

A Petronas lança no mercado brasileiro o lubrificante Syntium 7000. É a versão OW20 da linha Premium Ultimate Series, com tecnologia CoolTech, para motores híbridos. O novo produto começou a ser distribuído em junho no país e será exportado também para 15 países da América Latina. Globalmente estará disponível a partir do segundo trimestre deste ano.

Embora o Brasil não tenha uma frota expressiva de veículos híbridos e nem seja possível prever quando e quantos desses modelos estarão em circulação no país, a Petronas avalia que esse é um caminho sem volta. “É a tendência do futuro e a empresa tem que acompanhar os movimentos globais”, afirma Luiz Sabatino, diretor-geral da Petronas para as Américas, durante a apresentação do novo produto para a imprensa em São Paulo.

Sabatino comenta que, além do RAV4 híbrido, o novo Corolla da Toyota também deverá ser equipado com motor híbrido. “O que a gente quer, não somente no Brasil, mas também na América Latina, é estar na vanguarda com esse tipo de tecnologia, oferecendo para quem optar por este tipo de veículo um produto adequado”, diz.

A Petronas não tem previsão de vender um grande volume do Syntium 7000 híbrido no Brasil, segundo Sabatino, porque ainda não possui uma estimativa assertiva de consumo.

“É um produto muito mais para ajudar a companhia a manter o seu posicionamento na vanguarda da tecnologia”, esclarece o diretor. A empresa calcula comercializar anualmente no mercado brasileiro cerca de 100 mil litros deste lubrificante, cujo frasco deverá custar por volta de R\$ 75.

O óleo lubrificante para motores híbridos é produzido na fábrica da Petronas em Contagem (MG), que tem capacidade para produzir 220 milhões de litros por ano. O desenvolvimento deste produto contou com a parceria da Mercedes-Benz AMG Petronas Motorsport, que tem contribuído como laboratório de testes nas corridas de Fórmula 1. “O maior desafio foi convencer a Mercedes-Benz de que os fluidos tinham de que ser desenvolvidos conjuntamente com os motores”, ressalta Eric Holthusen, chief technology officer (CTO) do grupo Petronas.

“Por ser um projeto secreto, a montadora encomendava o lubrificante depois de o motor estar pronto. Agora os engenheiros da Petronas e da Mercedes-Benz decidem juntos os tipos de lubrificante para os motores e garantimos a confidencialidade”, revela Holthusen.

Na cidade de Contagem a Petronas Lubrificants International (PLI) – divisão mundial da Petronas, empresa de petróleo da Malásia –, mantém o seu centro global para o desenvolvimento de fluidos industriais. Desde 2012 esta fábrica recebeu investimentos em torno de R\$







**Guilherme de Paula: missão da Petronas é contribuir para reduzir as emissões de CO<sub>2</sub>,**

350 milhões para aumentar a capacidade produtiva, melhorar o sistema de logística e ampliar os centros de distribuição e os escritórios regionais.

“Em 2018, a Petronas Lubrificants Internacional deu um grande passo para ser uma empresa diferenciada em fluidos com alta tecnologia, com a inauguração do centro de pesquisa global em Turim, na Itália, e do centro de tecnologia e pesquisa, anexo à fábrica de lubrificantes

em Contagem, que hoje é o estado da arte”, observa Guilherme de Paula, CEO da Petronas Lubrificants International para as Américas. Além de desenvolver novos produtos, este centro realiza mais de 105 metodologias de testes, para garantir o controle de qualidade dos produtos.

Com objetivo de estar cada vez mais próxima dos clientes, a Petronas tem investido também na sua rede de distribuição, para que seus produtos cheguem a localidades que hoje não são servidas pela empresa. “Para os próximos anos, o novo ciclo de crescimento da companhia no Brasil está calcado em um novo modelo de distribuição, cujos planos são dispor de 25 distribuidores exclusivos para o varejo”, diz Sabatino. Hoje a companhia tem cerca de sete mil clientes diretos e possui no país centros de distribuição em Contagem, Curitiba, Recife e São Paulo.

## TECNOLOGIA

Lançada em 2016, a tecnologia Cool-Tech, que está presente na linha de lubrificantes Syntium 7000, é desenvolvida com cadeias de moléculas, cuja função é proteger o motor dos danos causados pelo aquecimento excessivo, melhorando a eficiência no consumo de combustível e reduzindo a emissão de CO<sub>2</sub>. “Hoje 15% das emissões de CO<sub>2</sub> geradas no mundo têm origem no transporte. Portanto, a nossa missão é sempre buscar formas de



**Luiz Sabatino: a empresa quer estar na vanguarda da tecnologia**

minimizar e contribuir com a redução do volume de CO<sub>2</sub> gerado hoje no mundo”, afirma o CEO da Petronas Lubrificants. “Além de reduzir as emissões de CO<sub>2</sub>, o novo lubrificante mostra o nosso comprometimento de enfrentar as mudanças climáticas e garantir a proteção do meio ambiente, construindo um futuro mais sustentável.” No Brasil, a Petronas ficou em quarto lugar entre as maiores fabricantes de lubrificantes em 2018. A líder do setor é a Petrobras. **OTM**



# Acervo Digital OTM - acesse

1963

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

2019





O eActros em teste pela Camion Transport faz parte do projeto "centro da cidade livre de emissões" de St. Gallen

## Caminhões Actros elétricos iniciam testes em clientes na Suíça

O eActros de 18 toneladas opera em serviços de logística na região de St. Gallen e o de 25 toneladas no transporte de produtos para supermercados na área de Zurique

Dois caminhões eActros totalmente elétricos começaram a operar na Suíça. Um modelo de 2 eixos e 18 toneladas de PBT (peso bruto total) atua em serviços de logística da Camion Transport na região de St. Gallen, enquanto a rede de supermercados Migros utiliza uma versão de 3 eixos e 25 toneladas de PBT para o transporte entre seu centro de distribuição e as lojas na área de Zurique.

A entrega oficial dos veículos às empresas ocorreu em 19 de junho, na Mercedes-Benz Trucks de Schlieren, próxima à cidade de Zurique. Os veículos são parte da "Frota de Inovação" do eActros que visa testar os caminhões elétricos pesados nos clientes. Cada um dos caminhões em teste na Suíça precisa cobrir cerca de 150 km por dia, o que é plenamente possibilitado pela autonomia do eActros, de até 200 km. As baterias são recarregadas nos depósitos dos clientes durante a noite.

"Na Alemanha, o eActros livre de emis-

sões vem passando por testes práticos em vários clientes", diz Jürg Lüthi, CEO da Mercedes-Benz Trucks Suíça. "Com a participação da Camion Transport e da Migros, estamos felizes em receber os primeiros clientes da Suíça provenientes de diferentes setores, o que enriquece ainda mais os nossos testes."

### TRANSPORTE LIVRE DE EMISSÕES

Na Camion Transport, o eActros da Mercedes-Benz faz parte do projeto de sustentabilidade "centro da cidade livre de emissões". O caminhão elétrico transporta cargas em geral do centro de distribuição da Camion em Schwarzenbach até a região de St. Gallen, o que inclui entregas em pontos da área central desta cidade. A carga é transportada em uma carroceria intercambiável com plataforma de elevação.

"O tópico da gestão sustentável está profundamente enraizado em nosso grupo empresarial", diz Josef Jäger, diretor da Camion Transport. "Com os testes do eActros da Mercedes-Benz e a experiência resultante, estamos dando um passo à frente rumo à nossa meta de trazer suprimentos aos centros urbanos de maneira livre de emissões a partir de 2025."

A Migros utiliza o eActros para abastecer unidades de seus supermercados no centro de Zurique e arredores, a partir de seu centro de distribuição de Zurique-Herdern. As rotas apresentam vários desafios topográficos ao veículo, especialmente terrenos montanhosos. A pedido da Migros, o eActros recebeu uma carroceria baú com opção de refrigeração, podendo transportar paletes.

"Com o eActros da Mercedes-Benz, faremos o abastecimento das unidades de nosso supermercado de Zurique de maneira livre de emissões – um marco de progresso

alinhado com o espírito de nossa filosofia corporativa, que se caracteriza pelo senso de responsabilidade social, ecológica e econômica”, ressalta Marco Grob, chefe de Logística de Transporte da Migros em Zurique.

A base desse caminhão pesado elétrico Mercedes-Benz é fornecida pela estrutura do Actros. Porém, a arquitetura do veículo foi configurada para o sistema de propulsão elétrica, com uma alta proporção de componentes específicos. Dois motores elétricos localizados nos cubos de roda do eixo traseiro proporcionam a força de tração. Esses propulsores geram 126 kW de potência cada um, com torque máximo individual de 485 Nm. As reduções de engrenagem convertem esse torque para 11.000 Nm cada, resultando num desempenho de rotação equivalente ao de um caminhão com motor a diesel.

As baterias de íons de lítio com capacidade de 240 kWh dão ao eActros a energia necessária para uma autonomia de até 200 km. Dependendo da carga disponível, as baterias podem ser recarregadas totalmente em duas horas a 150 kW.

## FROTA DE INOVAÇÃO

Como parte dos testes práticos da “Frota de Inovação”, caminhões pesados eActros de 18 e 25 toneladas são colocados em operação por clientes de vários setores, trabalhando em suas operações regulares diárias. Os testes dessa frota são compostos de duas fases, cada uma com dez clientes. O feedback é utilizado no desenvolvimento do eActros visando à produção em série. A meta é possibilitar a distribuição limpa e silenciosa nas áreas urbanas com caminhões pesados a partir de 2021.

O desenvolvimento e os testes dos caminhões elétricos pesados para distribuição fazem parte do projeto “Concept ELV<sup>2</sup>”, que recebe fundos do Ministério Federal do Meio Ambiente da Alemanha (BMUB) e do Ministério Federal dos Assuntos Econômicos e Energia (BMW).i).



**O eActros de 2 eixos e 18 t de PBT transporta carga em uma carroceria intercambiável**



**A nova Sprinter elétrica foi apresentada na feira IAA 2018 em Hannover, na Alemanha**

O Grupo Daimler é líder no desenvolvimento de veículos comerciais elétricos. O eCanter, da marca asiática Fuso, foi o primeiro caminhão leve totalmente elétrico produzido em série. Na Daimler Trucks, destacam-se ainda o Freightliner eCascadia, caminhão pesado elétrico para operações de longo percurso e uma versão do Freightliner eM2 106 do segmento de caminhões médios (PBT de 9 a 12 toneladas). A eles, juntam-se os testes em clientes com o eActros.

Na Daimler Buses, o exemplo marcante são os ônibus elétricos eCitaro que operam no centro histórico da cidade de Heidelberg e no distrito Franklin de Mannheim, na Alemanha. Na Mercedes-Benz Vans, a eSprinter

está pronta para o lançamento no mercado, previsto para o segundo semestre de 2019.

Esses desenvolvimentos da Daimler garantem que todos os aspectos do transporte sejam cobertos por modelos elétricos. Juntamente com a capacidade de carga, os principais objetivos são a sustentabilidade e a redução de ruídos. É exatamente nessas situações, com frequentes paradas, frenagens e acelerações, que as vantagens da tecnologia de propulsão elétrica são importantes. Os habitantes das cidades ganham ar mais puro e menos ruído. E como vantagem adicional, os veículos elétricos em grande parte, não são afetados por restrições de acesso a áreas urbanas.

**CTM**

# O veículo de carga autônomo Vera da Volvo inicia operação real

Vera, o veículo de carga elétrico, conectado e autônomo, fará parte de uma solução integrada para transportar mercadorias entre um centro de logística e um terminal portuário na Suécia

O veículo autônomo Vera vai rodar numa operação real, num sistema conectado que tem fluxo contínuo de mercadorias entre o centro de logística da empresa DFDS e um terminal portuário. O novo veículo da Volvo Trucks fará o transporte de contêineres do centro de logística para um terminal portuário em Gotemburgo, Suécia. Esta primeira operação faz parte de um acordo firmado entre a Volvo Trucks e a DFDS. Sediada em Copenhague, Dinamarca, a DFDS fornece serviços de balsa e transporte na Europa e na Turquia.

Apresentado em 2018, o Vera é uma solução elétrica, conectada e autônoma para operações de transporte com alta repetição,

em centros de logística, fábricas e portos. O veículo é perfeito para operar em curtas distâncias, transportando grandes volumes de mercadorias com alta precisão. “Agora, temos a oportunidade de implementar o Vera em um cenário ideal e desenvolver ainda mais seu potencial para outras operações similares”, afirma Mikael Karlsson, vice-presidente de soluções autônomas da Volvo Trucks.

O sistema autônomo é monitorado em uma torre de controle por um operador responsável por toda a operação. A solução é adequada para transportes com fluxos repetitivos, a uma velocidade máxima de 40 km/h. As adaptações de infraestrutura

fazem parte da implementação da solução total do sistema de transporte, incluindo portões automatizados nos terminais.

O objetivo é ter um sistema conectado que consiste em vários veículos Vera monitorados por uma torre de controle. Isso vai permitir um fluxo de transporte contínuo e constante, que oferece maior eficiência, flexibilidade e sustentabilidade. A colaboração com a DFDS é um primeiro passo para implementar o Vera em uma operação de transporte real em estradas públicas, predefinidas dentro de uma área industrial.

“Queremos estar na vanguarda do transporte autônomo e conectado. Essa colaboração nos ajudará a desenvolver uma



**O veículo autônomo Vera é adequado para transportes com fluxos repetitivos, a uma velocidade máxima de 40 km/h**

solução eficiente, flexível e sustentável de longo prazo para ter veículos autônomos que chegam aos nossos portões, beneficiando nossos clientes, o meio ambiente e nossos negócios”, afirma Torben Carlsen, CEO da DFDS.

A experiência permitirá desenvolver ainda mais a solução de transporte autônomo, com avanços em tecnologia, gestão de operações e adaptações de infraestrutura, para que possa ser completamente operacional. Além disso, serão tomadas todas as precauções necessárias de segurança para cumprir os requisitos da sociedade para uma operação segura de transporte autônomo.

À medida em que a Volvo Trucks ganhe mais experiência, o Vera terá potencial para operar em aplicações semelhantes, como complemento às soluções de transporte atuais. “Transportes autônomos com baixos níveis de ruído e zero emissões de escape têm um papel importante a desempenhar no futuro da logística e beneficiarão tanto empresas quanto a sociedade. Vemos essa colaboração como um começo importante e queremos promover o progresso nessa área. O Vera pode ter um limite de velocidade, mas nós não. Os testes já vão começar e nossa intenção é implementar a solução



nos próximos anos”, acrescenta Mikael Karlsson.

Além da Volvo Trucks e da DFDS, os principais envolvidos na iniciativa, há vários outros parceiros que ajudam na implementação desta primeira operação do Vera.

A iniciativa será realizada com o apoio da agência sueca de inovação Vinnova, da administração de transportes da Suécia e da agência sueca de energia, por meio do programa de pesquisa e inovação de veículos estratégicos.

**CTM**

# Komatsu lança seu maior caminhão autônomo no Canadá

O modelo de caminhão 980E-4AT tem propulsão da GE com 3.500 cv de potência e capacidade para carregar 400 toneladas de carga



À medida em que as empresas canadenses de mineração se concentram no aumento de eficiência em suas operações, os projetos autônomos ganham força. É nesse cenário canadense, que a Komatsu criou o 980E-4AT, seu maior caminhão autônomo em operações comerciais no mundo.

Com capacidade de 400 toneladas, o Komatsu 980E-4AT foi concebido após a aprovação dos testes da série 930E (equipamento com capacidade de 320 toneladas, líder de vendas nesta categoria). Dotado de sistema hidráulico simples e sistema de propulsão da GE, o caminhão possui eficiência de consumo combustível, devido à otimização da turboalimentação de dois estágios e do motor com tecnologia Komat-

su de 3.500 cv de potência.

"A introdução dos caminhões autônomos Komatsu 980E no ambiente AHS (Autonomous Haulage System) é uma realidade, graças ao envolvimento da marca com nossos clientes e parceiros de distribuição. Eles são a razão principal pela qual os sistemas autônomos Komatsu estão presentes na maioria das minas distribuídas pelo mundo, e transportando ampla variedade de materiais", afirma Dan Funcannon, gerente geral da Divisão de Caminhões de Mineração da Komatsu America. Entre os parceiros figura a SMS Equipment (distribuidor autorizado dos produtos Komatsu), responsável em oferecer soluções tecnológicas para a indústria de mineração, trabalhando muito próxima aos seus parceiros OEM para

implantar e desenvolver tecnologias, como o transporte autônomo.

Para os clientes o caminhão autônomo de 400 toneladas 980E-4AT agrega ainda mais valor à produtividade e eficiência na mineração. "À medida que a demanda por sistemas autônomos cresce, a Komatsu aprimora esforços, favorecendo o trabalho nas minas, de modo mais seguro, maximizando a produção e reduzindo os custos operacionais", sintetiza Funcannon.

A Komatsu America Corp. é uma subsidiária americana da Komatsu Ltd., o segundo maior fabricante e fornecedor de equipamentos de construção e mineração do mundo. Através de sua rede de distribuidores, a marca oferece um amplo programa de serviços e assistência técnica. **CTM**



veloe

Piscou, passou.

# CAMINHO LIVRE PARA SUA EMPRESA CRESCER

Com Veloe na sua empresa, sua frota não fica parada em filas de pedágios e estacionamentos. E tem muito mais vantagens:

- ✿ Dê adeus à burocracia com comprovantes e tenha mais controle dos seus gastos.
- ✿ Ganhe produtividade com menos paradas e menor tempo de viagem.
- ✿ Reduza os custos de manutenção com desgaste dos veículos.
- ✿ Pagamento seguro e digital.
- ✿ Praticidade: a mesma conta pode ser vinculada a diversos veículos.
- ✿ Gerencie sua conta online, tudo pelo aplicativo ou pelo site.

Veloe também é



Aplicativo para você  
e tag para o seu veículo.



Saiba mais:  
[veloe.com.br](https://veloe.com.br)

# Vamos avança no mercado brasileiro

Em cada um dos últimos três anos, a empresa registrou crescimento de 29%, com o novo modelo de negócio que inclui locação, concessionárias e seminovos



**A frota locada da Vamos totalizou 10.900 veículos em 2018, incluindo 8.800 caminhões**

A Vamos, empresa criada em 2015 pelo grupo JSL, obteve um crescimento anual de 29% nos últimos três anos, mesmo em um ambiente de economia recessiva, por implantar um novo modelo de negócio composto por três divisões – locação, concessionárias e seminovos –, que garantem a gestão do ciclo completo dos ativos que a empresa administra.

A divisão de locação de equipamentos pesados, que inclui caminhões, máquinas agrícolas e empilhadeiras, é o principal negócio da Vamos, com uma frota de 10.900 veículos locados (8.800 caminhões e 2.100 máquinas) em 2018, número 29% a mais que o de 2016, quando tinha 6.500 equipamentos locados (5.600 caminhões e 900 máquinas). E a estimativa é de fechar 2019 com 13 mil veículos alugados, mantendo este ritmo de crescimento em 2020 e 2021.

A divisão de seminovos conta com 11 lojas espalhadas pelo Brasil, que garantem a venda de 100% dos veículos desmobilizados dos contratos de locação,

sendo responsável pela venda dos ativos da Vamos e de todo o grupo JSL. E a de concessionárias possui 29 revendas no Brasil, com 14 representantes da marca VW/MAN e 15 da Valtra, na linha de tratores e máquinas agrícolas.

Com este modelo de negócio, a Vamos registrou um aumento de 56,4% na sua receita líquida nos últimos três anos, de R\$ 629 milhões em 2016 para R\$ 983 milhões em 2018, e uma expansão de 49% no lucro líquido, de R\$ 78 milhões para R\$ 116 milhões no mesmo comparativo.

“A empresa vem conseguindo crescer com rentabilidade, após a reorganização realizada pelo grupo, com o qual as empresas passaram a focar no seu negócio, o que antes era tudo feito pela JSL”, explica Gustavo Couto, diretor-presidente do grupo Vamos. “A previsão é que esse ritmo de crescimento seja mantido nos próximos anos, com o aumento da participação nos clientes atuais e a prospecção de novos clientes em diferentes setores da economia.”

No primeiro trimestre de 2019, a receita

líquida da Vamos totalizou R\$ 237,8 milhões, 22,9% a mais que no ano passado. O crescimento foi alcançado em todos os seus negócios, com destaque para o segmento de locação, que registrou receita líquida de serviços de R\$ 129 milhões, avanço de 17,6% na comparação anual.

A Vamos credita o aumento da receita nos três primeiros meses do ano ao crescimento do setor de locação, que está de acordo com a sua estratégia de expansão desse modelo de negócio, cujo foco é a eficiência e a qualidade no atendimento ao cliente. A empresa também está ampliando o seu portfólio de contratos para aproveitar a tendência crescente de empresas que buscam a redução da imobilização de ativos e de custos para se concentrar nas atividades principais em um mercado ainda carente de oferta de serviços personalizados.

“No primeiro trimestre, assinamos contratos com 51 clientes, que representam 11 diferentes setores da economia e que geraram uma receita adicional de R\$ 605 milhões, sendo que parte importante dos negócios inclui serviços de manutenção”, informa Couto.

O recente negócio fechado pela Vamos na área de locação e o primeiro com uma transportadora foi com a Transportes Cavalinho, localizada em Vacarias, no Rio Grande do Sul, que tem 500 veículos próprios. “A empresa alugou 90 cavalos mecânicos 6x2 Volkswagen para começar a operação em um cliente em São Paulo. Os caminhões foram entregues em abril”, relata o presidente da Vamos.

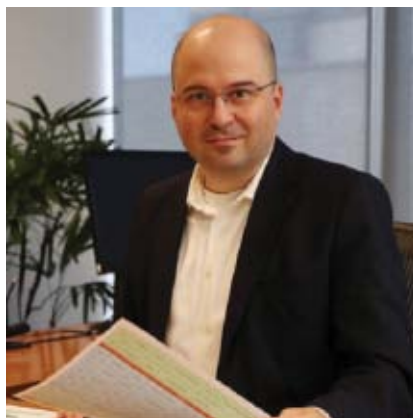
Outra empresa, a fabricante de alimentos Bimbo Brasil, que tem 1.500 caminhões



rodando no território brasileiro, havia alugado 99 caminhões da Vamos. E no início deste ano assinou contrato para a locação de mais 210 veículos. “Provavelmente, em um ou dois anos, a Bimbo vai assinar o terceiro e o quarto contratos, porque a empresa percebeu que faz mais sentido alugar em vez de manter frota própria. E isso está acontecendo com outros clientes, como a Piraquê e as empresas distribuidoras de energia elétrica”, afirma Couto.

Na área de supermercado, o Pão de Açúcar tinha 126 caminhões em operação e precisava renovar os veículos. “Otimizamos a sua frota e o grupo passou a rodar no Rio de Janeiro com 96 caminhões. Isso foi possível porque garantimos em contrato 95% de disponibilidade da frota, diminuimos a ociosidade e evitamos que o veículo fique parado esperando peça ou negociando o serviço com a oficina”, explica o presidente da Vamos.

A manutenção preventiva é a expertise da Vamos, segundo o diretor-presidente. “A empresa mantém em Mogi das Cruzes, São Paulo, uma central de controle de ativos, que monitora a rotação dos equipamentos e as peças e planeja as manutenções de maneira que garanta a disponibilidade dos veículos para o cliente.”



**Gustavo Couto: “A Vamos tem a ambição de dobrar o seu tamanho nos próximos anos”**

O serviço de locação, segundo Couto, é uma alternativa para os frotistas, as transportadoras e as indústrias que precisam renovar a sua frota sem a necessidade de alocação de capital. “É um negócio que tem se mostrado bastante interessante para os nossos clientes. Além de ajudá-los a concentrar seu capital no que de fato lhes interessa, ainda conseguimos redução de custos para eles.”

Hoje, 84% dos negócios da Vamos têm cinco anos ou mais. A empresa oferece desde um simples contrato de locação de caminhão até a locação com garantia de disponibilidade, que inclui a manutenção. “A empresa entende qual a necessidade

do cliente e monta uma solução para ele”, esclarece Couto. “Os preços são definidos de acordo com a severidade e o tipo de serviço. Conseguimos mostrar para o cliente que no fluxo de caixa de cinco anos, entre alugar e comprar um equipamento, ele consegue com contrato de manutenção uma redução de 30% nos seus custos.”

A procura pela locação de caminhões, segundo Couto, é uma tendência no setor de transporte. “O que faz sentido fechar um contrato de locação de cinco anos, em vez de comprar um caminhão novo, é o custo de aquisição e de manutenção, a garantia de disponibilidade do veículo e depois a revenda.”

## MERCADO

Couto recorda que o mercado americano chegou próximo de 20% da frota de caminhões pesados alocados nos últimos 15 anos. No Brasil, a frota alocada representa 0,8%. “Dos 3,2 milhões de caminhões que rodam atualmente no país, 1,6 milhão de veículos estão vinculados a empresas, e deste total nove mil são modelos alugados pela Vamos, que tem 70% do mercado de locação. O restante de veículos pertence a caminhoneiros autônomos”, detalha o presidente da Vamos.

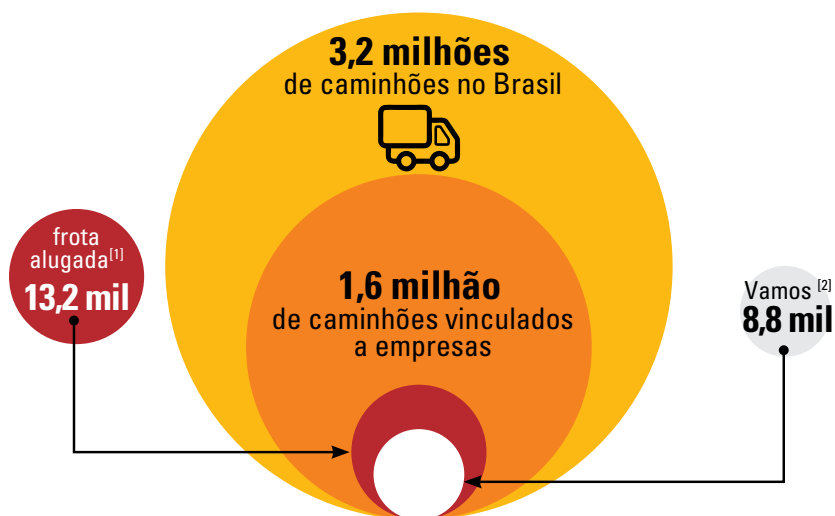
“A nossa perspectiva é que este mercado tem a oportunidade de quadruplicar nos próximos anos o número de frota locada, e a Vamos tem a ambição de dobrar o seu tamanho nos próximos anos”, comenta.

Para garantir a qualidade do seu negócio no mercado brasileiro, a Vamos conta atualmente com 1.600 oficinas credenciadas no Brasil, que executam o serviço de manutenção de toda a sua frota de caminhões, com custo menor e atendimento rápido. “Em um momento de economia recessiva a empresa não quer se endividar. Então, com um contrato de locação de cinco anos, ela consegue uma redução de custo, sem alocação de capital, e garante a renovação da sua frota antiga. Por isso, este modelo de negócio está crescendo tão rápido”, observa Couto.

**CTM**

## Frota de caminhões alugados no Brasil

Fonte: Companhia, ABLA, Fenabrave e Neoway.



[1] Número de caminhões de companhias de locação em 2017. Inclui caminhões e insumos. (ABLA)

[2] Considera caminhões, cavalos mecânicos, carretas, utilitários e ônibus da VAMOS em dezembro de 2018.

# Vendas crescem 48%

De janeiro a maio de 2019, foram entregues ao mercado 46,6 mil unidades de implementos rodoviários; em 22 segmentos de produtos avaliados, quatro ainda apresentam resultado negativo

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A indústria de implementos rodoviários apresentou expansão de 48% nos primeiros cinco meses de 2019, em comparação com o mesmo período do ano anterior. De janeiro a maio deste ano, foram entregues 46.668 implementos, ante 31.532 produtos no mesmo período de 2018. Os dados são da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), que espera um reaquecimento mais equilibrado do mercado neste ano. “No processo de recuperação é importante que todos os segmentos reajam de forma a termos o mercado sustentável. O mercado saudável responde de forma uniforme, com os negócios acontecendo em diversos segmentos, o que prova que a economia está reagindo como um todo, e não somente em alguns setores”, afirma Norberto Fabris, presidente da entidade.

A Anfir mantém a expectativa, divulgada em janeiro, de uma expansão de 10% a 15% do mercado em 2019. “Nossa proje-

ção de crescimento segue inalterada. Isso significa que, sobre as 90.195 unidades emplacadas no ano passado, poderemos atingir um resultado entre 99 mil e 104 mil produtos neste ano”, diz Fabris. Entretanto, ainda é cedo para afirmar que a indústria de implementos já superou a crise dos últimos anos. “O processo de recuperação é lento, porque perdemos dois terços do nosso mercado”, acredita. “O agronegócio já está exercendo um importante papel no reaquecimento das vendas e acredito que os demais setores, como a construção civil e o mercado de varejo, por exemplo, deverão também dar sua contribuição. Mas depende de a economia reagir de maneira mais uniforme”, ressalta.

Dos 22 segmentos avaliados pela Anfir, 18 registram desempenho positivo. Entre os quatro itens ainda com resultado negativo, três são do setor pesado e um do leve. Dos 15 produtos de reboques e semirreboques, baú frigorífico, tanque inox e implementos

para o mercado canavieiro tiveram queda. “Os dois primeiros são produtos importantes, mas, como seu volume é pequeno no momento, eles têm pouca influência no resultado da indústria”, explica Fabris. O segmento canavieiro apresenta recuo nas vendas por causa do momento da colheita do maior estado produtor, São Paulo, que iniciou os trabalhos em abril. “As vendas de produtos desse segmento são feitas antes da safra”, completa.

No setor de carroceria sobre chassis, dos sete produtos classificados pela Anfir, o único a apresentar resultado negativo foi o de baú lonado, com menos 4,7%, justamente o de menor desempenho de vendas nos primeiros cinco meses do ano. “A diferença de seis produtos é pequena, então é como se as vendas tivessem sido iguais”, considera o presidente da entidade.

De janeiro a maio deste ano, foram emplacados 25.597 implementos do segmento pesado, o que representa variação positiva de 63%. Nos primeiros cinco meses de 2018, foram entregues ao mercado 15.690 produtos. No segmento de carroceria sobre chassis, as vendas ao mercado interno de janeiro a maio deste ano totalizaram 21.071 unidades, ante 15.842 produtos no mesmo período de 2018. Isso representa variação positiva de 33%.

De janeiro a abril de 2019, foram vendidas ao mercado externo 1.051 unidades, enquanto internamente foram emplacados 35.589 implementos rodoviários. “As exportações ainda não representam um volume grande. Mas é um mercado de expansão importante, porque somos o país com a maior base produtiva e a maior diversidade de produtos para atender às mais diversas demandas”, diz Fabris. Em 2018, foram exportados 896 implementos no primeiro quadrimestre. **CTM**

# FRETA- MENTO 2019\_

UNIDAS EM MAIS UMA REALIZAÇÃO

ANTTUR

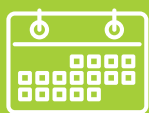


Encontro Nacional  
dos Transportadores de  
Fretamento e Turismo

FRESP



20º Encontro  
das Empresas de  
Fretamento e Turismo



8 A 10  
NOVEMBRO



TAUÁ ATIBAIA  
RESORT

INSCRIÇÕES E HOSPEDAGEM:  
0800 77 32060

REALIZAÇÃO



APOIO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO



PARA PATROCINAR:  
(11) 5096-8104  
eventos@otmeditora.com

# Loggi: logística com tecnologia

Startup utiliza um conceito semelhante a um marketplace ou ao Uber, com vários motociclistas disponíveis para fazer a entrega dos produtos

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A Loggi, startup de logística fundada em 2013, recebeu um investimento de US\$ 150 milhões, no início de junho. Com o aporte, que teve participação de investidores como SoftBank e Microsoft, a companhia atingiu o valor de mercado de US\$ 1 bilhão. A empresa havia levantado US\$ 150 milhões nos últimos quatro anos, e alcançou o break-even em dezembro de 2017, equilibrando crescimento e rentabilidade. Agora, a meta é realizar entregas em todo o território nacional.

A startup serve a pessoas físicas e empresas, com entregas de documentos, produtos comercializados por e-commerce e restaurantes. “A Loggi é uma empresa de tecnologia, que por meio de uma plataforma conecta os clientes que precisam de uma entrega a um mensageiro disponível. Não somos uma empresa de motofretista, somos a ponte entre cliente e mensageiro”, explica Grégóire Balasko, diretor financeiro da companhia. “Grandes investidores acreditam em nosso potencial de crescimento.”

Balasko afirma que a Loggi está formando a melhor equipe de engenharia de computadores do Brasil. “Tudo é desenvolvido internamente, como a roteirização e os sistemas

de prevenção de fraudes. A implementação de tecnologias como robótica e inteligência artificial para calcular as melhores rotas de entrega são a chave para atingir os objetivos que estabeleceu para a empresa”, conta.

O comércio virtual representa um grande mercado para a Loggi. “O e-commerce está bombando no Brasil. Teremos 70% de par-



**Grégóire Balasko: “Grandes investidores acreditam em nosso potencial”**

ticipação nas entregas expressas em 2020. Oferecemos entregas expressas pelo mesmo preço, ou por preços melhores, que a entrega convencional ao maximizar a densidade do último trecho. Fazemos entregas para e-commerce e para restaurantes. Nossa meta é atingir 40% do market share em delivery”, diz Balasko.

O próximo passo são as entregas no mesmo dia. Balasko acredita que existe um enorme potencial no mercado brasileiro para esse tipo de serviço. “É o novo modelo de entregas para o consumidor moderno e conectado. Para o e-commerce, é a oportunidade de gerar mais conversão, recompra e uma experiência única para seus clientes”, explica.

Para usar os serviços da Loggi, basta utilizar o aplicativo no celular ou no site. É só fazer o pedido, que o mensageiro disponível mais próximo do ponto de retirada será notificado e, se aceitar a solicitação, estará pronto para realizar a entrega. A Loggi disponibiliza o acompanhamento online do pedido em tempo real e protocolos de retirada e de entrega digitais. Para acompanhar os gastos, o cliente tem acesso ao seu histórico na plataforma a qualquer hora, inclusive divididos por centro de custo.

A startup é baseada na economia compartilhada com operação própria. “Por meio da tecnologia, alavancamos um conjunto de milhões de parceiros independentes em cada etapa da cadeia logística, como caminhoneiros, motociclistas, motoristas de carros e vans, e estabelecimentos comerciais. “Contamos com instalações para cross docking e centros de entregas próprios. Também fazemos uso da tecnologia para realizar a entrega perfeita: soluções para gestão de frota, acompanhamento do pedido em tempo real e atendimento automatizado”, informa.

**CTM**

# FENATRAN

22º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

EVENTO SIMULTÂNEO:



**VOCÊ  
NA ROTA  
DOS MELHORES  
NEGÓCIOS**

# 14 A 18

**OUTUBRO 2019**

**SÃO PAULO EXPO**

**SÃO PAULO/SP - BRASIL**

Consolidado como o principal evento voltado ao segmento de transporte rodoviário de cargas na América Latina, a Fenatran é vitrine completa de soluções integradas. Além de estar representada por 100% das marcas de fabricantes de caminhões, a feira reúne implementos rodoviários, serviços, sistemas de segurança, ferramentas, tecnologia e autopeças para uma intensiva agenda de negócios com os principais compradores do setor.

**+350**

MARCAS  
EXPOSITORAS

**+50 MIL**

VISITANTES

**+ DE 4  
BILHÕES**

GERADOS NA  
ÚLTIMA EDIÇÃO



[WWW.FENATRAN.COM.BR](http://WWW.FENATRAN.COM.BR)

/FENATRAN

Iniciativa:



Apoio Institucional:



Organização e Promoção:



# Frotas Conectadas: o futuro é agora

Empresas, startups, universidades e representantes do poder público apresentaram o que existe de mais moderno em transporte e logística e traçaram um cenário do que ainda está por vir

MÁRCIA PINNA RASPANTI



A quarta edição do seminário Frotas Conectadas, um encontro que discute as principais tendências para os segmentos de mobilidade, transporte de cargas e logística, reuniu mais de 500 profissionais e especialistas, em São Paulo, nos dias 21 e 22 de maio. Durante o evento, foram debatidos temas como tecnologia embarcada, e-commerce, sustentabilidade, digitalização de processos, além de serem apresentados cases de empresas nas mais diversas áreas de atuação e o que acontece de mais relevante no mundo das startups. Marcelo Fontana, diretor da MF Promoções, organizadora do seminário, observou: "O evento criou ambiente propício para networking de qualidade."

Para Jurandir Fernandes, presidente da Divisão América Latina da Associação Internacional de Transporte Público (UITP, na sigla em inglês), a mobilidade já é

influenciada por inovações como inteligência artificial, robótica, blockchain, carros autônomos e elétricos e aplicativos para transporte. "A mobilidade passa a ser um serviço integrado. O mundo está cada vez mais conectado, o que afeta diretamente a forma como nos locomovemos", afirmou. O especialista abordou as tendências e desafios para o transporte público, sob o aspecto público-privado.

Alguns dos maiores players do mercado brasileiro trouxeram o que há de mais avançado em seus portfólios. A ConectCar está buscando se atualizar cada vez mais para acompanhar o estilo de vida dos usuários. "Antes, os clientes utilizavam tags para fazer o pagamento do pedágio sem perder tempo. Agora, isso é feito por um adesivo, que não utiliza baterias, sendo mais discreto e acarretando menor índice de falhas", disse Newton Ferrer, da ConectCar. O sistema uti-

liza tecnologias RFID, NFC e QR Code. Para o segundo semestre, a empresa irá lançar o Vale Pedágio ConnectCar. O Delivery Pay foi criado para auxiliar as empresas que trabalham com entrega de produtos, por



**Marcelo Fontana: "O evento criou ambiente propício para networking de qualidade"**

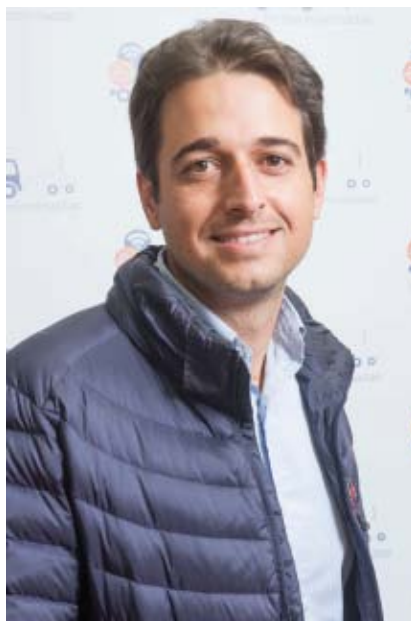
meio de um sistema de gestão logística que integra tecnologias financeiras.

RIO é a marca digital aberta baseada na nuvem do grupo Traton, composta pelas marcas MAN, Scania e Volkswagen Caminhões e Ônibus, que iniciou suas operações em 2019 no mercado brasileiro, com o objetivo de interligar todos os operadores do ecossistema de transporte e logística. Para trazer a tecnologia para o Brasil, foi firmada uma parceria com a Omnalink, empresa de soluções de IoT (internet das coisas) e telemetria. 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 podem receber o RIO Box, facilitando as operações diárias, principalmente dos clientes com frotas mistas.

A Mercedes-Benz destacou a vantagem do sistema de gestão de frotas Fleetboard, que promete redução nos gastos com combustíveis, maior produtividade e menos desgaste do veículo. Érico Fernandes, gerente sênior de vendas da montadora, apresentou a experiência da Raizen, que conseguiu atingir resultados positivos com a tecnologia da marca. “A empresa utiliza nossos serviços conectados, contando com



**Fernando Fontes, da GIZ: soluções para promover a micromobilidade**



**Gabriel Arcon, da E-Moving, o mercado bicicletas elétricas deve crescer bastante**

uma oficina dedicada, soluções de telemetria e plano de manutenção”, comentou.

O diretor de desenvolvimento de negócios no Brasil da Hyperloop Transportation Technologies, Ricardo Penzin, abordou a solução de transporte idealizada em 2013 por Elon Musk, fundador da Tesla, que consiste em uma cápsula que levita em tubos de vácuo e velocidade que pode atingir até 1,1 mil quilômetros por hora. Em 2020, nos limites entre Abu Dhabi e Dubai, começará a operar a primeira linha comercial Hyperloop, em um trecho de dez quilômetros. “Não fazemos obras de infraestrutura, mas licenciamos nossa tecnologia para quem quiser fazer, como ocorreu em Abu Dhabi. Isso pode ser feito no Brasil”, enfatizou.

## ELÉTRICOS

Em termos de micromobilidade, as bicicletas e os patinetes começam a fazer parte da paisagem dos grandes centros urbanos do país. “Temos observado uma grande transformação, sobretudo no que se refere ao comportamento das pessoas”, disse Paula Nader, da Grow Mobility, especializada em bicicletas e patinetes compartilhados. “A companhia já está presente em 20 cidades de sete países, sempre focada na sustentabi-

lidade. Com a atuação da empresa, 2,68 mil toneladas de CO<sub>2</sub> deixaram de ser emitidas. Temos também uma preocupação social e empregamos jovens da periferia e pessoas vindas do sistema prisional, que têm poucas chances no mercado de trabalho”, contou.

A E-Moving atua no segmento de locação de bicicletas elétricas. “O mercado deve crescer bastante. Em 2022, as bikes elétricas devem corresponder a 6% das vendas de bicicletas no país, com cerca de 280 mil unidades comercializadas por ano. Há muito espaço para crescer nesse segmento. Nossa empresa utiliza um sistema de assinaturas para pessoas e empresas”, comentou Gabriel Arcon, CEO da E-Moving. Segundo o relatório “Análise e Projeções da demanda por bicicletas elétricas no Brasil”, desenvolvido pela Aliança Bike, as vendas dos modelos movidos a eletricidade ainda representam 0,3% do total de vendas. Em países como Bélgica e Holanda, este percentual chega a ultrapassar 25%. Atualmente, mais de 900 cidades oferecem diversos programas de bicicletas compartilhadas.

O Promob-e é um projeto de cooperação técnica executado pelo governo brasileiro e pela Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. A iniciativa surgiu para apoiar o Brasil a alcançar sua



**Victor Arakawa, da ANTT: a conectividade gera informações relevantes**

## O QUE HÁ DE NOVO NO MUNDO DO TRANSPORTE E DA LOGÍSTICA

As startups têm gerado cada vez mais interesse no mercado brasileiro, formando um ambiente propício para a criação de soluções inovadoras para resolver antigos problemas do setor de transporte e logística. A quarta edição do Frotas Conectadas apresentou um panorama do que acontece nesse universo efervescente.

A LogPyx desenvolve tecnologias baseadas em localização de alta precisão para indústria e logística, atuando em gestão de pátios logísticos, sistema de gestão de mão de obra, rastreamento de veículos industriais e armazém inteligente. A empresa disponibiliza a linha Revolog, que faz uso de recursos como Internet Industrial das Coisas, otimização matemática e estatística, pesquisa operacional, heurísticas e Indústria 4.0.

Aurélio de Pádua, diretor geral no Brasil da Foxtrot Systems, contou, em apresentação no Frotas Conectadas, que a empresa oferece um sistema de aprimoramento de rotas para motoristas utilizando inteligência artificial e analytics. "Acompanhando as variáveis em tempo real, como tráfego e clima, é possível



**Aurélio de Pádua, da Foxtrot: aprimoramento de rotas com inteligência**

recomendar a melhor próxima parada. A Foxtrot mostra os principais indicadores de desempenho que mais influenciam o

custo e o nível de serviço."

A Qargo é uma startup que atua no last mile, contratando terceirizados, pequenos autônomos com veículos devidamente registrados nos órgãos competentes. Basta fazer o pedido no site ou aplicativo, que ela já informa o custo da entrega. Com uma rede de 500 veículos (de motos a caminhões) cadastrados em São Pulo, a empresa permite o acompanhamento do processo em tempo real e fornece todos os comprovantes de forma digital.

A carga pode sofrer avarias quando manuseada. Por este motivo, para armazéns e terminais é preciso realizar inspeções visuais e gerar "evidências de condição de carga" tanto no recebimento como na expedição. Com a CargoSnap é possível executar as rotinas operacionais de inspeção, fotografar, preencher check-lists e coletar documentos de forma rápida e fácil e também compartilhar e gerar relatórios.

A Cheap2Ship promete uma nova forma de contratar fretes, que traz mais economia e rapidez para as empresas. De acordo com Jociano Mota, CEO da

meta global de redução de emissão de gases de efeito estufa. Desde 2017, o Promob-e atua pela promoção da mobilidade elétrica no Brasil por meio da formulação de políticas federais. "Disponibilizamos um estudo sobre os impactos dos sistemas de compartilhamento de bicicletas e patinetes elétricos no Brasil. Para avançar nessa área, é preciso evoluir a proposta de valor para prover soluções de micromobilidade urbana que contribuam efetivamente com a sustentabilidade", disse Fernando Fontes, representante da GIZ.

A eletrificação é uma das grandes tendências no transporte público e de cargas. A BYD e a Eletra mostraram suas soluções de mobilidade elétrica, destacando as vantagens técnicas e ambientais em relação aos veículos movidos a combustíveis

fósseis. "Para o transporte de cargas, a Eletra disponibiliza a tecnologia Retrofit, que transforma um modelo de tração a diesel em tração elétrica. O transportador percebe os benefícios rapidamente: menos ruído, menos custos e menos poluição", explicou Lêda Oliveira, gerente comercial da companhia.

## INFORMAÇÃO

A imensa quantidade de dados produzidos da emissão de CIOT, Vale-Pedágios, RNTRC e da fiscalização eletrônica abrirá novas oportunidades, lembrou Victor Haselmann Arakawa, coordenador de transporte rodoviário nacional de cargas da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). "Utilizando métodos estatísticos, podemos

aprender o que faz sentido na hora de realizar uma operação de frete, dependendo da localização, da frota e de características da carga. A maior oportunidade da conectividade no setor é a quantidade de informações produzidas em cada viagem. O maior desafio é como aplicar inteligência para sintetizar o dado em algo que tem valor e, por fim, como monetizá-lo."

O Moovit é um dos aplicativos para transporte público mais populares no mundo, utilizado por mais de 360 milhões de usuários em 90 países. "O app faz a interface de todos os modos de transporte, meios de pagamento e outros aplicativos de transporte sob demanda. O banco de dados do Moovit é usado para criar soluções de MaaS (Mobility as a Service)", informou Pedro Palhares, gerente nacional da empresa. O app recebe



startup, a redução dos valores de fretes é obtida por meio de bid reverso. “É o fim das intermináveis trocas de e-mails, pois toda a comunicação fica centralizada na plataforma, que faz ainda a cobrança diária dos fornecedores para que lancem suas propostas. O gestor tem à mão todos os valores da operação, calculados e ordenados do menor para o maior.”

O JettaCargo é um software desenvolvido com a finalidade de melhorar o uso de espaços de carga, gerando economia de espaço e aumento de produtividade. A ferramenta pode ser utilizada para a montagem de cargas em um contêiner ou furgão ou até mesmo para fazer a montagem de mercadorias e caixas em cima de um palete. O funcionamento do software resume-se, basicamente, em lançar as cargas no sistema para que este calcule algoritmicamente a posição ideal para cada item.

A dLieve Tecnologia Logística desenvolveu um sistema de gestão de entregas e monitoramento em tempo real que garante o aumento de eficiência logística, reduzindo as devoluções e as reclamações

cerca de quatro bilhões de dados por dia. “A informação é fundamental no momento atual. O setor público já começa a trabalhar com dados abertos, mas as empresas privadas ainda precisam liberar os dados operacionais”, completou.

O Mapillary é uma plataforma colaborativa criada por uma startup sueca que coleta imagens de rua, extraindo dados para mapas em escala. Atualmente, tem cinco milhões de quilômetros mapeados e 510 milhões de imagens. A ferramenta é associada ao OpenStreetMaps (OSM), um projeto de mapeamento colaborativo para criar um mapa livre e editável no mundo, que já conta com cinco milhões de usuários. Thierry Jean, colaborador do OpenStreet-Map, contou como as inovações em mapas são fundamentais para a conectividade



**Jociano Mota, da Cheap2Ship: “uma nova forma de contratar fretes”**

e proporcionando mais transparência ao processo. Entre as diversas funcionalidades da solução destacam-se: previsão do horário da entrega para o cliente, alertas de atraso, chat com o motorista e visibilidade em tempo real de cada entrega.

A Turbi é uma locadora de veículos digital que faturou R\$ 2 milhões em 2018. Tudo é feito por meio de um aplicativo.

das frotas. “A quantidade de dados gerada resultou em um grande interesse comercial no projeto, alimentando o crescimento mundial. Diversos aplicativos ligados à mobilidade utilizam nossas informações, como Moovit, Trip Advisor, Uber, Microsoft, Infoamazonia.”

Jean acredita que a facilidade de edição no OpenStreetMap é também responsável pela popularidade do sistema. “Criou-se um rico ecossistema de aplicações complementares. Esses dados são fundamentais também em ações humanitárias e em situação de desastres naturais. As equipes de resgate precisam de mapas com as novas condições do lugar. Voluntários do mundo inteiro se juntam para mapear as áreas atingidas em algumas horas com imagens satélites de alta resolução. O OSM conta ainda com

A empresa criou um equipamento que permite destravar o carro com o celular sem usar chaves, além de um dispositivo que registra a quantidade exata de combustível consumida pelos locatários. Os carros disponíveis para os usuários não são da Turbi. A startup fez parcerias com locadoras tradicionais e montadoras que disponibilizam os veículos.

um depósito livre de imagens feitas por drones”, relatou.

No Brasil, Jean acredita que o setor de logística poderia utilizar a tecnologia do OSM para obter mais eficiência e segurança em suas operações. “Com a união de alguns atores-chave, como órgãos de governo e empresas, já é possível começar. É necessário um servidor de qualidade, algumas semanas de programação para fazer o site e as API, além de uma estrutura para manter o projeto”, comentou. “O retorno sobre investimento é claro. A logística representa 12% do PIB no Brasil. Uma base de endereços aberta de qualidade pode aumentar em 5% a eficiência da logística, o que iria impactar o PIB brasileiro em 0,6%, ou R\$ 40 bilhões. O investimento seria em torno de R\$ 100 mil.”

**CTM**

# Roubo de cargas cai em 2018

Dados apontam redução de mais de três mil casos em relação ao ano anterior, mas os prejuízos para o país ainda são altos: R\$ 1,47 bilhão

MÁRCIA PINNA RASPANTI

No ano passado, foi registrado um total de 22.183 ocorrências de roubos de carga pelo país. Já no ano anterior, esta soma chegava a 25.970 casos. Os dados são da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), que divulga anualmente, desde 1998, a estatística nacional de roubos de carga. O número de ataques foi levantado a partir do cruzamento de dados da Polícia Civil, da Polícia Militar e da Polícia Rodoviária Federal. Em 2018, houve uma queda de mais de três mil incidentes, cerca de 15%, com relação a 2017. E também é um número menor registrado em comparação

com 2016, que apontou 24.550 casos.

Apesar da redução do número de ocorrências, a entidade avalia que o resultado ainda é considerado muito preocupante. Os prejuízos foram calculados em R\$ 1,47 bilhão. Segundo o presidente da NTC&Logística, José Hélio Fernandes, a situação continua crítica. "Mesmo a pesquisa apontando uma considerável redução de ocorrências se comparadas às do ano de 2017, estamos falando de milhares de roubos em todo o Brasil, e isso não é aceitável", ressalta.

Em 2012, o país registrou 14.400 roubos de carga, número que não parou

de crescer até 2017. Fernandes ainda comenta que a redução ocorrida no ano passado está relacionada ao trabalho desenvolvido no Rio de Janeiro, onde o Exército, por ordem do governo federal, interveio com o objetivo de amenizar a situação da segurança interna, impactando positivamente os resultados da pesquisa.

"Isso ocorre porque os roubos de carga acabaram se tornando um negócio que formou quadrilhas especializadas no assunto, englobando traficantes de drogas e facções criminosas", afirma o vice-presidente para assuntos de segurança da NTC&Logística, Roberto Mira.



**José Hélio Fernandes: "O número de roubos de cargas que ocorrem no Brasil é inaceitável"**

Nesse cenário, a região Sudeste é a mais afetada, representando 84,79% das ocorrências. Em seguida, aparecem as regiões Nordeste, com 6,43%; Sul, com 5,69%; Centro-Oeste, 2,34%; e por último a região Norte, com 0,75%.

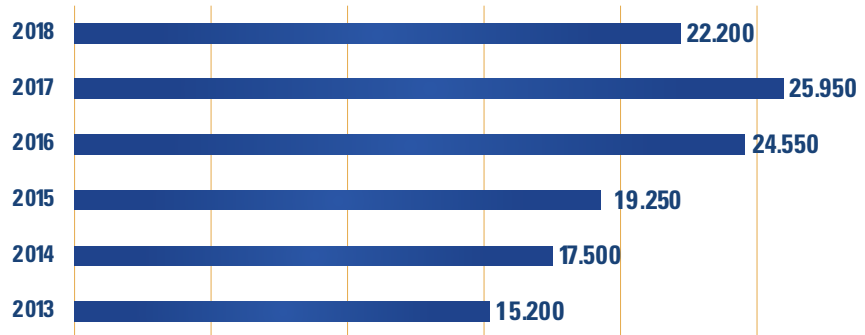
Ao analisar os estados da região Sudeste, o campeão de incidentes é o Rio de Janeiro, onde os registros chegaram a 41,39%, seguido por São Paulo, 39,39%. Juntamente com Espírito Santo e Minas Gerais, chega-se a um total de R\$ 937,76 milhões de prejuízo. Logo depois aparecem as regiões Nordeste, com R\$ 238,96 milhões; Sul, com R\$ 152,13 milhões; Centro-Oeste, com R\$ 108,03 milhões; e Norte, atingindo R\$ 36,25 milhões. Enquanto a região Norte chegou em 2016 ao seu pico de registros com 237 casos, a Sudeste nunca apresentou menos de 16 mil ocorrências.

## RIO DE JANEIRO

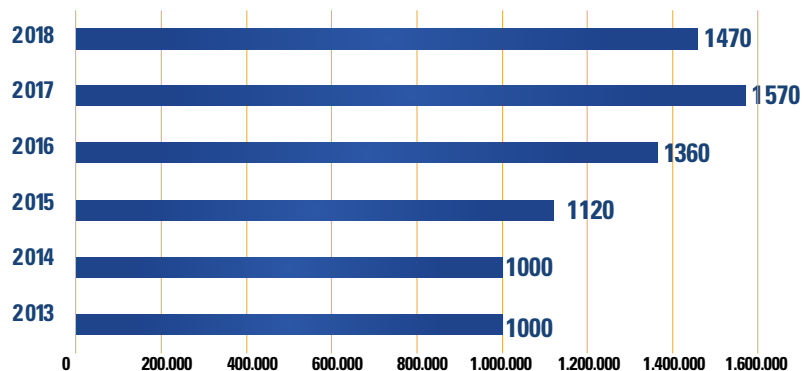
Apesar dos números assustadores da região, a queda nacional se deve, no Rio de Janeiro, à intervenção federal na área da segurança, que resultou também na diminuição de casos, de acordo com a análise da NTC&Logística. Em 2017, o Sudeste acumulava a soma do país em 2018: 22.212 casos. Já em São Paulo, a

## Roubo de Cargas - Brasil

### Evolução Anual - Ocorrências



### Evolução Anual - Valores subtraídos (em milhões)



Fonte: Assessoria de Segurança/ NTC&Logística (dados estimados - rodovias e áreas urbanas)

forte retração não é devida ao trabalho policial, mas, em especial, ao forte investimento das empresas em tecnologias de segurança. Mesmo assim, representantes do setor ainda reivindicam uma melhor articulação do governo em segurança rodoviária para o setor de transportes.

O "Panorama do roubo de carga no Estado do Rio de Janeiro", elaborado pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan), também aponta uma queda nos ataques de 13,4% no estado, em relação a 2017, após quatro anos de alta. O levantamento se baseia nos dados do Instituto de Segurança Pública (ISP). Ao todo, foram 9.182 ocorrências. Apesar do resultado positivo, os números ainda são alarmantes: ocorreram, em média, 25 casos de roubo de carga por dia em 2018, gerando um custo

de R\$ 580 milhões, considerando apenas o valor médio das cargas roubadas.

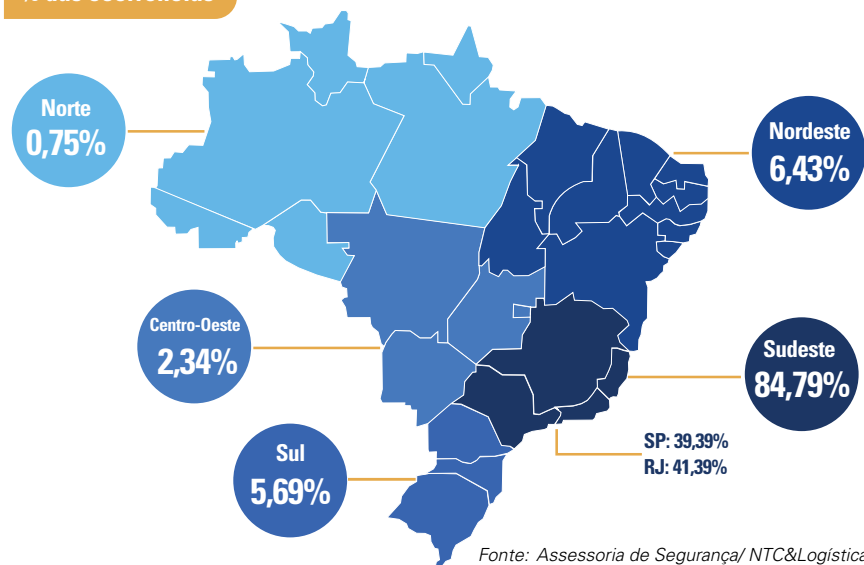
De acordo com o diagnóstico da Firjan, os casos de roubo de cargas passaram a ter forte presença na região leste do estado em 2018. O destaque negativo é o município de São Gonçalo, que em 2015 estava fora do mapa de concentração desse tipo de crime. No ano passado, três das quatro circunscrições da cidade (Alcântara, São Gonçalo e Rio do Ouro) aparecem entre as que reúnem o maior número de casos do estado, respondendo por 15,6% do total de ocorrências.

## CRIMINALIDADE

O Brasil é o país que possui a maior concentração rodoviária de transporte de cargas entre as principais economias

## Roubo de Cargas - Brasil

% das ocorrências



Fonte: Assessoria de Segurança/ NTC&Logística



**Roberto Mira: "O roubo de cargas se tornou negócio de quadrilhas especializadas"**

Mira acredita que o trabalho integrado com as polícias vem trazendo grandes resultados. "Isso deve continuar para que, no próximo ano, os estados mais afetados, como São Paulo e Rio de Janeiro, possam ter uma diminuição considerável."

A criminalidade afeta o preço dos fretes e faz com que muitas empresas optem por transportar suas mercadorias por meios de transporte mais seguros, como o aeroviário. Outro fator que influencia os preços do mercado é o custo do seguro das cargas, que tem aumentado significativamente. As empresas de transporte também são obrigadas a recorrer a escoltas armadas e sistemas de segurança. O setor espera que o governo federal dê continuidade ao plano nacional de segurança pública, lançado na gestão anterior.

Hoje, a maioria das seguradoras exige que os transportadores implementem soluções avançadas de segurança para que seja feita a cobertura da carga em caso de roubo. Entre as principais tecnologias de proteção de carga estão o monitoramento remoto e o bloqueio automático do veículo, mas até drones já são usados para tal finalidade. Veículos equipados com soluções de rastreamento podem ser monitorados em tempo real por meio de GPS, pela triangulação de antenas da rede móvel GPRS ou até por satélites. As iscas eletrônicas também ajudam na recuperação dos produtos roubados. **CTM**

## Panorama regional

Situação Regional - 2018

Região	Ocorrências	R\$milhões
Norte	165 (0,75%)	36,25 (2,46%)
Nordeste	1.427 (6,43%)	238,96 (16,22%)
Centro-Oeste	520 (2,34%)	108,03 (7,33%)
Sudeste	18.809 (84,79%)	937,76 (63,66%)
Sul	1.262	152,13 (10,33%)
<b>Total</b>	(5,69%) <b>22.183</b>	<b>1.473,13</b>

do mundo. A malha rodoviária concentra 61% do escoamento da produção do país. "Isso representa que quase tudo que é produzido aqui viaja pelas estradas brasileiras para chegar a seu destino, ficando à mercê de redes criminosas que concentram suas ações nos itens que mais lhe proveriam lucros", declara a NTC&Logística.

Os produtos mais procurados nos roubos em que o tráfico tem interesse, como cigarros, eletrodomésticos, produtos alimentícios, combustíveis, bebidas, artigos farmacêuticos, produtos químicos,

autopeças e têxteis e confecções. A maior parte dos assaltos, 78%, ocorre em áreas urbanas, quae sempre realizada pela manhã. Assim, apenas 22% dos assaltos acontecem em rodovias, onde as quadrilhas dão preferência ao período da noite.

O presidente NTC&Logística, contudo, se mostra otimista. "O que sabemos é que temos que continuar fazendo um trabalho integrado na repressão, cobrando uma legislação mais punitiva, além de atrelar informação e tecnologia, buscando todas as frentes para tentar atenuar ao máximo esse delito". E o vice-presidente Roberto

XXV Fórum  
Internacional  
Supply Chain  
Expo.Logística 2019



**23 A 25 DE SETEMBRO**

HOTEL TIVOLI MOFARREJ - SÃO PAULO



**INSCRIÇÕES ABERTAS!**  
GARANTA ATÉ 32% DE DESCONTO  
NESTE PRIMEIRO LOTE!

### POR QUE PARTICIPAR?



#### RELEVÂNCIA

Evento internacional de Logística e Supply Chain mais tradicional do Brasil



#### PERSPECTIVA GLOBAL

Além de apresentar e discutir tendências, abordagens gerenciais e melhores práticas, o Fórum ILOS também se destaca pelas pesquisas, instituições e palestrantes internacionais, que elevam o nível de discussão e conhecimento ao patamar global.



#### NETWORKING

Ambiente propício para troca de experiências e novas parcerias, durante almoço, coffee break e happy hour.



#### AMBIENTE EXPO.LOGÍSTICA

Soluções, serviços e produtos inovadores das principais empresas relacionadas ao setor.



#### DIVERSIDADE DE CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Mais de 40 palestras, incluindo 5 Verticais Temáticas, que abordam tópicos relevantes em maior profundidade. Quais sejam:

- Execução de Estratégias de Omnichannel;
- Startups: Empreendedorismo e Inovação em Logística e Supply Chain;
- Transportes de Cargas e Infraestrutura no Brasil;
- Jornada de Transformação Digital do Supply Chain;
- Planejamento da Demanda e Suprimentos.

### PARTICIPANTES DAS MISSÕES TÉCNICAS INTERNACIONAIS GARANTEM INGRESSO CORTESIA PARA O FORUM.

foruns@ilos.com.br  
+55 (21) 3445-3000  
+55 (11) 3847-1909

Acesse o site para mais informações,  
conheça as condições especiais e inscreva-se!  
[www.forum.ilos.com.br](http://www.forum.ilos.com.br)

Patrocinadores | Expositores confirmados



Realização:



Apoio:



# Embraer amplia negócios na feira de aviação

O maior contrato, no valor de US\$ 2,48 bilhões, foi fechado com a KLM Cityhopper para a compra de 35 jatos Embraer E195-E2

SONIA MORAES



**O novo jato E195-E2 da Embraer obteve enorme sucesso comercial na feira de Paris**

A Embraer garantiu bons resultados na 53ª edição do Paris Air Show International, evento realizado em junho no aeroporto de Le Bourget, nos arredores de Paris, na França. O maior contrato fechado pela fabricante brasileira neste evento foi com a KLM Cityhopper, no valor de US\$ 2,48 bilhões, e envolveu a compra de 35 jatos E195-E2, sendo 15 pedidos firmes com direitos de compra para outras 20 aeronaves do mesmo modelo.

“Com uma frota de 49 E-Jets, a KLM já é a maior operadora da Embraer na Europa e adicioná-la à família E2 de operadores seria um grande voto de confiança em nosso atendimento pós-venda e no programa E2. A aeronave usa 30% menos combustível por assento em comparação aos atuais E190 da KLM Cityhopper. E, em termos de ruído, é a mais silenciosa de sua classe, tanto internamente para os passageiros quanto externamente, por

uma margem significativa”, afirma John Slattery, presidente e CEO da Embraer Aviação Comercial.

Pieter Elbers, presidente e CEO da KLM, comenta que a Embraer tem sido um parceiro fundamental para a KLM e a KLM Cityhopper nos últimos dez anos. “Nossos clientes apreciam o E190 e o E175. O E2 seria uma adição bem-vinda à frota da KLM, proporcionando maior flexibilidade de capacidade e ajudando a reduzir custos. Além disso, o E195-E2

também suporta os nossos objetivos de sustentabilidade com níveis mais baixos de ruído e emissões.”

O desempenho econômico e ambiental torna o E195-E2 a aeronave ideal para o crescimento dos negócios europeus da KLM e o apoio à operação em grandes centros de conexão (hub-and-spoke), complementando as frotas da linha principal. É por isso que a Embraer apelidou o jato de “The Profit Hunter” (O Caçador de Lucros).

## EMBRAER PREVÊ DEMANDA MUNDIAL DE 10.550 AERONAVES

A Embraer prevê uma demanda mundial de 10.550 aeronaves com até 150 assentos nos próximos 20 anos, no valor de US\$ 600 bilhões. O crescimento do mercado impulsionará 55% da demanda total e os 45% restantes serão entregues para substituir aeronaves antigas.

Embora as perspectivas específicas de

cada região variem consideravelmente, a eficiência e a sustentabilidade continuam sendo os principais impulsionadores dessa projeção de mercado, segundo a fabricante brasileira. “O segmento de até 150 assentos formará uma parte cada vez mais essencial do ecossistema de transporte aéreo global”, calcula a companhia.

## UNITED AIRLINES

Com a United Airlines, o contrato é de US\$ 1,9 bilhão e envolveu a venda de 39 jatos E175, incluindo 20 pedidos firmes e 19 opções com as aeronaves configuradas com 70 assentos.

Este pedido firme será incluído na carteira de encomendas (backlog) da Embraer do segundo trimestre de 2019 e as entregas devem começar no segundo trimestre de 2020.

As aeronaves substituirão os aviões de 70 lugares mais antigos, que atualmente operam com os parceiros regionais da United. “Com este contrato, temos a oportunidade de continuar a prover à frota da United com nossa plataforma E175 que é líder do segmento”, afirma Charlie Hillis, diretor de vendas e marketing para América do Norte da Embraer Aviação Comercial. “O foco da Embraer em encontrar soluções conforme as necessidades de nossos clientes é a principal razão pela qual continuamos liderando este segmento de mercado.”

Gerry Laderman, vice-presidente financeiro da United Airlines, comenta que o E175, operado por seus parceiros regionais, provou ser uma parte importante da frota à medida que a companhia continua expandindo sua linha aérea principal e proporcionando uma experiência ao cliente cada vez melhor. “Ao nos concentrarmos em fornecer aos nossos clientes o máximo em conforto e conveniência, contamos com aeronaves como o E175 para nos ajudar a atingir nossa meta de oferecer a melhor experiência no céu.”

Dentro deste novo contrato, a Embraer vendeu mais de 585 jatos E175 para companhias aéreas na América do Norte desde janeiro de 2013, sendo responsável por mais de 80% de todos os pedidos neste segmento de jatos de 70 a 76 assentos.

## BINTER

Com a Binter, companhia aérea da Es-

## SISTEMA DE ALERTA P600 AEW CRIA NOVO SEGMENTO



No evento de Paris a Embraer Defesa & Segurança e a ELTA Systems Ltd (ELTA), subsidiária da Israel Aerospace Industries (IAI), assinaram um acordo de cooperação estratégica para o desenvolvimento do P600 AEW (alerta aéreo antecipado).

Com este acordo, as duas companhias criam um novo segmento de mercado, de AEW, com aeronave de última geração baseada na plataforma super midsize do jato executivo Embraer Praetor 600. O sensor primário do P600 AEW é o radar AESA (Digital Active Scanned Array) de quarta geração da IAI/ELTA com capacidade de IFF integrada.

Nesta cooperação, a Embraer Defesa & Segurança fornecerá a plataforma aérea, sistemas de solo, sistemas de comunicações e integração de aeronaves, enquanto a IAI-ELTA fornecerá o radar AEW, SIGINT (inteligência de sinais) e outros sistemas eletrônicos.

“O P600 AEW abrange o crescente mercado para capacidade aeroembarcadas de

inteligência, vigilância e reconhecimento para países que exigem soluções economicamente viáveis, de alto desempenho e flexíveis para missões de defesa e segurança interna”, explica a Embraer em nota.

Segundo a fabricante, o P600 AEW pode fornecer imagens situacionais de aérea integradas e estendidas monitorando a atividade aérea em áreas fora da cobertura dos radares terrestres. Pode executar várias missões, tais como defesa aérea, alerta antecipado, comando e controle, eficiência da frota de combate, defesa territorial e vigilância marítima. Além disso, o P600 AEW pode ser configurado com uma vasta gama de sistemas de sensores de controle para alerta antecipado, incluindo a quarta geração de radar AEW AESA Digital, IFF civil e militar, ESM/ELINT com capacidade de recepção de ameaças-radar, comando e controle, pacote de comunicação abrangente, incluindo redes de dados e links via satélite, além do sistema de autoproteção (SPS).

panha, o contrato de US\$ 141,8 milhões é para a compra de dois jatos E195-E2 adicionais, confirmando os direitos de compra do contrato original, firmado em 2018.

A Binter receberá seu primeiro jato E195-E2 no segundo semestre de 2019, tornando-se o primeiro cliente europeu do maior modelo dos E-Jets E2. A companhia aérea configurará as aeronaves

## CONTRATOS DE MANUTENÇÃO AVANÇAM NA EUROPA

Com as companhias aéreas da Europa, a fabricante brasileira fechou contratos de manutenção e de fornecimento de componentes, reforçando a confiança dos clientes no suporte de última geração para manter a eficiência operacional com a experiência técnica da TechCare.

A suíça Helvetic Airways adquiriu um pool de serviços que darão suporte a quatro jatos E190 recém-adquiridos e Aurigny Air Services e prorrogou seu contrato atual de manutenção de peças para o jato E195 operado pela companhia aérea da ilha de Guernsey, no Canal da Mancha.

O programa de suporte a componentes da Embraer inclui o acesso e a manutenção de uma grande lista de peças, incluindo unidades de substituição de linha para motores, e a maior parte dos componentes da fuselagem, além da disponibilidade de uma vasta rede de

serviços de reparo. O resultado para as companhias aéreas, segundo a Embraer, é uma significativa economia nos custos de reparo e estoque, redução no espaço necessário para armazenamento e eliminação de recursos necessários para gerenciamento de reparos, oferecendo níveis de desempenho garantido.

“Assinar esses acordos de serviços com a Helvetic Airways e a Aurigny Air Services significa um importante endosso desses clientes importantes à qualidade e ao escopo superior do portfólio de serviços da Embraer, abrindo caminho para reforçar nossa parceria em negócios futuros”, diz Johann Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte.

“O suporte direto do fabricante é uma grande vantagem e se ajusta naturalmente à estratégia da companhia. O apoio da Embraer garante à Helvetic Airways

uma operação altamente confiável, prazos e custos reduzidos e a satisfação do cliente”, afirma Tobias Pogorevc, CEO da Helvetic Airways. “O suporte do fabricante é a melhor opção para a Aurigny, uma vez que garante a cobertura desejada e a confiabilidade dos componentes com um valor competitivo. Isso nos ajuda a atingir nossas metas de confiabilidade no despacho de aeronaves, garantindo as operações diárias com soluções eficientes”, diz John Paul Williams, diretor técnico da Aurigny, que começou a operar o E195 em julho de 2014 e conta, desde então, com suporte da Embraer.

O programa de solução de componentes faz parte de um conjunto de serviços que a Embraer oferece para dar suporte à crescente frota mundial de aeronaves Embraer por meio da TechCare, que reúne todo o portfólio de produtos e soluções para proporcionar a melhor experiência de serviços e suporte.



**A Embraer também exibiu na feira o cargueiro militar multimissão KC-390**

com 132 assentos em um confortável layout de classe única. “Estamos felizes em confirmar o pedido firme desses dois novos E195-E2 da Embraer”, afirma Rodolfo Núñez, vice-presidente da Binter. “Sabemos que o E195-E2 é o modelo de

aeronave ideal para nossas operações e, com a eficiência da Embraer, a certificação de tipo ocorreu precisamente dentro do cronograma. Isto, aliado ao consumo de combustível e outros indicadores de desempenho se mostrando ainda me-

lhores do que o inicialmente esperado, nos deu total confiança para este novo pedido firme.”

A Binter celebra 30 anos de operações em 2019. “Estamos extremamente orgulhosos em ver a Binter reforçar o compromisso com o programa E2, tendo confirmado estas novas aquisições antes mesmo da entrega do primeiro jato à companhia aérea. Desejamos sucesso contínuo à empresa, que está modernizando a frota e dando continuidade à expansão para novos mercados internacionais na Europa e na África”, diz Martyn Holmes, diretor da Embraer Aviação Comercial para Europa, Rússia e Ásia Central.

## FUJI DREAM

Com a japonesa Fuji Dream Airlines (FDA) o contrato de US\$ 97,2 milhões é referente à compra de dois jatos E175. “Estamos extremamente satisfeitos em aumentar continuamente nossa frota e nosso relacionamento com a Embraer”,



**AZUL LINHAS AÉREAS** – Com a Azul Linhas Aéreas Brasileiras, a empresa fechou um contrato de longo prazo para um programa de suporte de peças reparáveis à nova frota de jatos E195-E2, a segunda geração de aeronaves comerciais da família de E-Jets da Embraer.

A Azul, que encomendou um total de 51 jatos E195-E2, será o cliente de lançamento deste modelo e receberá a primeira unidade no segundo semestre deste ano. O contrato com duração de vários anos inclui serviços de engenharia e manutenção avançada de peças a partir dos armazéns de componentes da Embraer em Fort Lauderdale, na Flórida (Estados Unidos).

A Azul aderiu ao programa de pool de serviços da Embraer em dezembro de 2008, quando começou a operar os E-Jets da primeira geração, e mais recentemente ao programa de gestão de manutenção. Com este novo contrato de

suporte, a companhia aérea passa a ter cobertura para toda a sua frota de jatos Embraer. “Estamos orgulhosos de que a Azul reforçou sua confiança na Embraer para prestar serviços à companhia e à sua nova frota de jatos E195-E2, reforçando nossa parceria estratégica de longa data”, afirma Johann Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte.

“A adesão a esse serviço da Embraer reforça a nossa filosofia de valorizar o produto brasileiro. Somos a única companhia aérea do país a adquirir aeronaves fabricadas no Brasil e, fortalecendo nossa parceria com a Embraer, seremos os lançadores da nova geração dos jatos da empresa. Esse suporte que firmamos com eles nos garantirá uma operação ainda mais eficiente, com maior competitividade e disponibilidade de aeronaves, o que também influenciará na satisfação de quem voa Azul”, diz Alex Malfitani, vice-presidente financeiro da Azul.

O programa pool de serviços da Embraer, que atualmente apoia mais de 40 companhias aéreas em todo o mundo, permite aos operadores minimizar investimentos em recursos e estoques de alto custo. Também garante acesso à expertise técnica da Embraer e sua ampla rede de provedores de serviços para reparo de componentes. Os resultados são uma significativa economia nos custos de reparo e estoque, redução no espaço necessário para armazenamento e eliminação de recursos necessários para gerenciamento de reparos, o que garantiu níveis de desempenho.

O E195-E2 é o segundo dos três novos modelos de aeronave da família de jatos E2 desenvolvidos para suceder a primeira geração dos E-Jets. Jatos E190-E2 já estão sendo utilizados pela norueguesa Widerøe, a maior companhia aérea regional da Escandinávia, e pela Air Astana, do Cazaquistão.

comenta Yohei Suzuki, presidente do conselho de administração e CEO da Fuji Dream Airlines. “A FDA opera atualmente 14 aeronaves – três modelos E170 e onze jatos E175. Essas novas aeronaves nos permitirão aumentar nossa capacidade, nos permitindo adicionar mais rotas e frequências, além de oferecer aos nossos passageiros a melhor cabine em sua categoria.”

Os novos E175 da Fuji Dream Airlines serão configurados em um leiaute de classe única com 84 lugares, com entregas a partir de 2019. A Embraer entregou o primeiro E-Jet, um E170, para a empresa aérea em 2009. “Após quase dez anos de operação, a Fuji Dream Airlines se estabeleceu como um modelo exemplar para o crescimento sustentável com o apoio dos atributos inigualáveis do E175, sustentando o sucesso de sua expansão contínua da rede com novos serviços ponto a ponto”, diz Cesar Pereira, diretor para Ásia-Pacífico da Embraer Aviação Comercial. “Como prova dos méritos da



**A Azul, que opera com jatos Embraer, encomendou até agora um total de 51 jatos E195-E2**

Embraer, haverá um total de 48 E-Jets voando no Japão até o final de 2019. Desses, a frota da FDA de 14 aviões da Embraer representa a maior do seu tipo na Ásia e possui liderança mundial com confiabilidade operacional de 99,8% – mais um exemplo de como os produtos

da Embraer e o suporte ao cliente têm estabelecido novos padrões no setor.”

O E175 é o jato mais vendido da família de E-Jets, com mais de 770 pedidos de companhias aéreas e empresas de leasing em todo o mundo. Desde janeiro de 2013, a Embraer vendeu mais de 585

## SISTEMA DE MANUTENÇÃO PREDITIVA IKON É A NOVIDADE EM PARIS

No evento de Paris a Embraer lançou o IKON, sistema em nuvem para captação, armazenamento e análise de alto volume de dados para manutenção preditiva da família de E-Jets. O novo sistema é baseado na plataforma da Amazon Web Services (AWS) e foi desenvolvido pela Embraer, com apoio dos fornecedores AWS ProServe e Claranet, utilizando tecnologias de Big Data e Analytics para oferecer um ganho de 96% de produtividade em análise e processamento de dados das aeronaves, o que estabelece novos padrões em serviços e suporte aeronáuticos.

Usando o conjunto de serviços analíticos da AWS, a nova tecnologia identifica padrões de dados e é capaz de detectar e resolver problemas potenciais de aeronaves antes que eles ocorram. Essa capacidade de executar a manutenção preditiva ajudará a fornecer novos aprimoramentos de recursos ao E2 e a acelerar a entrega de melhorias aos modelos anteriores. “Vemos no IKON uma ferramenta totalmente agnóstica que abre novos horizontes para lidar com dados e uma evolução que reconhece possibilidades de melhorias, fazendo com que possamos funcionar como um monitor de saúde da aeronave. A manutenção preditiva se traduz no aumento da eficiência com custos

reduzidos, maior competitividade e disponibilidade da aeronave”, diz Johann Bordais, presidente e CEO da Embraer Serviços & Suporte. Somado a isso, o sistema permite novos avanços no processo de digitalização da indústria aeronáutica. Hoje, a segunda geração de aeronaves comerciais da Embraer produz cerca de 100 GB de informações diretamente acessíveis por ano.

Com o IKON, a coleta automática de dados passou de 12 dias para um processo imediato, garantindo que os dados estejam prontos para serem analisados cinco minutos após sua geração na aeronave. O alto volume de dados e a demanda por decisões mais rápidas e precisas exigem tecnologias capazes de captar, armazenar e conectar informações em rede. No momento em que o avião pousa, os dados são automaticamente transmitidos para o IKON por meio de um módulo instalado na aeronave chamado WSU (wireless server unit).

Para assegurar o recebimento das informações com assertividade e agilidade, o Embraer Ground Server (EGS) utiliza a AWS para a conexão automática do avião a fim de permitir o download dos dados de voo. Após o pouso, a transmissão para a plataforma é feita em cerca de cinco minutos. Na sequência, migram para a camada de Data Lake do

IKON, onde são disponibilizados para que os engenheiros analisem essas informações com eficiência. “O IKON e o EGS implementam conceitos de Big Data e Analytics na prática. Isso dá à Embraer enorme vantagem na oferta de serviços exclusivos às necessidades de seus clientes”, explica Andre Doro, Chief Information Office da Embraer.

A AWS é a provedora de toda a infraestrutura de nuvem, que oferece segurança, agilidade, alto poder de processamento, ferramentas analíticas e gerenciamento de custo – serviço disponibilizado via pay-per-use, ou seja, os usuários só pagam pelo que utilizarem. A equipe da AWS ProServe, área de serviços profissionais da companhia, trabalhou junto com a Claranet no design e implementação do projeto IKON e buscou garantir a qualidade e melhores práticas de análise de dados, provendo uma arquitetura no estado da arte em termos de eficiência, qualidade de dados e escalabilidade. “O IKON é um projeto extremamente inovador, ao aliar o poder da nuvem a ferramentas avançadas de Big Data e Analytics Services, o que faz com que dados complexos se tornem simples e possíveis de serem analisados em um curto espaço de tempo”, comenta Cleber Morais, gerente da AWS no Brasil.

modelos E175 para companhias aéreas somente na América do Norte, recebendo mais de 80% de todas as encomendas no segmento de jatos de 70-76 lugares. A FDA e a Embraer também assinaram uma extensão do Programa Pool para cobrir a frota de E170 e E175, incluindo esses novos pedidos. O programa cobre substituições programadas e gestão de manutenção de mais de 300 componentes importantes da aeronave.

### A EXPOSIÇÃO

Neste evento a Embraer contou com ampla área para a exposição de aeronaves de última geração em demonstração

estática e aérea, além de um pavilhão, com 300 metros quadrados de área total, dedicado à sua história ao longo de meio século na indústria da aviação.

Na área de demonstração o destaque foi o novo E195-E2 – maior aeronave da segunda geração da família de jatos comerciais da companhia –, a aeronave militar multimissão de transporte e reabastecimento em voo KC-390, a aeronave de treinamento de ataque leve A-29 Super Tucano e o Praetor 600, o melhor jato executivo da categoria super-midsize já desenvolvido.

Os fatos memoráveis das cinco décadas da Embraer foram lembrados por meio de informações e imagens dos seus pro-

dutores que fizeram história na indústria aeronáutica global.

Por meio de vídeo o público conheceu os momentos mais marcantes da empresa brasileira exibido em um painel de Led com 14 metros de largura.

Líder mundial de aeronaves comerciais com até 150 assentos, a Embraer possui mais de 100 clientes em todo o mundo. Somente para o programa de E-Jets, a companhia registrou mais de 1.800 pedidos e 1.500 aeronaves entregues. Hoje, os E-Jets estão voando na frota de 75 clientes em 50 países. A família de 70 a 150 assentos voa com companhias aéreas de baixo custo, bem como com operadoras regionais e tradicionais. **CTM**



# VEÍCULO ELÉTRICO

## LATINO-AMERICANO

15ª Plataforma Latino-Americana de Veículos Híbridos-Elétricos, Componentes e Novas Tecnologias

A VE Latino Americano é o ambiente ideal para conhecer lançamentos e soluções para mobilidade urbana, infraestrutura e políticas para veículos híbridos e elétricos.

O evento promove conteúdos e discussões sobre o desenvolvimento do setor elétrico entre autoridades, iniciativa privada e sociedade.

# 01-03 OUTUBRO

TRANSAMERICA EXPO CENTER  
SÃO PAULO - SP

# 2019



CONGRESSO DA MOBILIDADE E VEÍCULOS ELÉTRICOS

O congresso discutirá o futuro da mobilidade e dos veículos elétricos e híbridos no Brasil.  
**INSCREVA-SE!**

### SETORES DO EVENTO:



COMPONENTES



INFRAESTRUTURA



LEVES



LEVÍSSIMOS



PESADOS



SERVIÇOS

**FAÇA O SEU CREDENCIAMENTO E PARTICIPE!**

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

Apoio



Patrocínio Congresso

**SCHAEFFLER**

Apoio Institucional



Evento Paralelo



Realização



Organização & Promoção

**NÜRNBERG MESSE**

# Decola o primeiro Boeing 787-9 Dreamliner da Turkish Airlines

Nos próximos quatro anos a empresa aérea turca vai incorporar à sua frota 30 aeronaves Boeing 787-9 Dreamliner, que contam com novas cabines da Classe Executiva



O primeiro voo do Boeing 787-9 Dreamliner partirá da nova casa da Turkish Airlines, o Aeroporto de Istambul, para Antalya em 8 de julho de 2019. Seu primeiro voo internacional será de Istambul a Denpasar (Bali) em 17 de julho, uma das novas rotas para ser adicionada à rede em 2019. Na sequência, continuará a transportar passageiros em várias rotas exóticas de médio e longo cursos durante o verão. Elas incluem rotas para Londres, Dubai, Washington, Nova York, Atlanta, Cidade do México, Cancun, Amsterdã, Delhi, Cidade do Panamá e Bogotá. Até o final de agosto de 2019, seis aeronaves 787-9 Dreamliner estarão ativas e voando em rotas internacionais, anunciando o início de um novo capítulo no crescimento da

frota jovem e moderna da Turkish Airlines.

A Turkish Airlines anunciou que cerca de 30 novas aeronaves Boeing 787-9 Dreamliner serão incorporadas à sua frota de crescimento rápido, nos próximos quatro anos. Cada uma delas contará com as novas cabines, sob medida, da companhia aérea. A empresa solicitou 25 pedidos mais cinco opcionais no ano passado para o 787-9 Dreamliner, que será gradualmente adicionado à sua frota – a mais jovem do mundo – entre 2019 e 2023.

Considerado como uma das aeronaves mais avançadas por sua eficiência em combustível e a flexibilidade de autonomia, o 787-9 Dreamliner abrirá novas rotas para a Turkish Airlines, reforçando seu status de companhia aérea que voa para mais países

do que qualquer outra. A nova aeronave oferecerá aos passageiros conforto sofisticado durante as viagens mais longas nos 311 destinos em 124 países.

Como parte da família 787 Dreamliner, o 787-9 é impulsionado por um conjunto de novas tecnologias e um design revolucionário. Pode voar 7.635 milhas náuticas (14.140 km) além de transportar mais carga e permitir que a companhia aérea aumente suas rotas de maneira lucrativa. O avião permite que os operadores obtenham uma melhor eficiência de combustível por assento em comparação aos aviões anteriores de sua classe.

O Dreamliner da Turkish Airlines tem capacidade para 300 passageiros, incluindo 270 assentos na classe econômica e 30



**As espaçosas cabines de fuselagem larga têm bagageiros maiores e janelas extragrandes**

assentos na Classe Executiva. O 787-9 da transportadora inclui assentos de classe econômica de longo curso e cabines da Classe Executiva produzidos na Turquia por fornecedores turcos.

Dentro de uma espaçosa cabine de fuselagem larga, com compartimentos de bagageiro maiores e janelas extragrandes, as persianas Led reguláveis proporcionam maior controle da entrada de luz na cabine. Uma nova filtragem, melhor pressão de ar e maior umidade ajudam os passageiros a sentirem menos ressecamento e reduzem a fadiga. Enquanto isso, os motores, o interior, os sistemas e o equipamento contam com isolamento de vibração para criar uma ex-

periência a bordo mais silenciosa.

As cabines modernas proporcionam o cenário perfeito para que se desfrute de refeições premiadas e entretenimento a bordo da Turkish Airlines. Para os passageiros da Classe Executiva, o 787-9 Dreamliner eleva ainda mais essa experiência. Eles apresentam 30 assentos excepcionais e totalmente novos da Classe Executiva, que oferecem uma experiência única em voo, segundo a Turkish Airlines.

A iluminação da Classe Executiva foi inspirada nos coloridos pores-do-sol da região central da Turquia na Capadócia e nas idílicas praias azul-turquesas, um moderno e amigável layout 1-2-1 destinado



**As 30 cabines da Classe Executiva são produzidas na Turquia por fornecedores turcos**

aos passageiros, com painéis de privacidade aprimorados, espaço de arrumação pessoal fechado. O espelho de autocuidado e a ampla mesa de coquetel maximizam o espaço para oferecer o maior conforto e apresentam uma experiência privilegiada. Quarenta e quatro polegadas de espaço para as pernas e um total de 180 polegadas de comprimento total de 76 polegadas são fornecidos para cada um dos 30 lugares. A reclusão aumentada vem do painel de privacidade ajustável entre as poltronas centrais emparelhadas e o revestimento de assento recém-projetado, enquanto um monitor de vídeo HD de 18 polegadas e o controle remoto, com tela sensível ao toque, aumentam a oferta de entretenimento. Alcantara de camurça — comumente encontrada em carros esportivos —, usada para o corte interior de cada assento da Classe Executiva, acrescentam mais um toque de luxo e requinte.

Produzido por fornecedores turcos locais e nacionais, o assento da Classe Econômica oferece aos passageiros da Turkish Airlines uma viagem agradável com telas HD de 12 polegadas nas primeiras 6 aeronaves e telas HD de 13 polegadas na sequência, além de novo design funcional de bolso de literatura, reclinção de 6 polegadas e espaço para pernas de 31 polegadas.

“A Turkish Airlines está empenhada em expandir continuamente sua gama de serviços dentro e fora do território, à medida que cresce e alcança voos para mais destinos internacionais do que qualquer outra operadora no mundo. Com este objetivo em mente, estamos entusiasmados em alcançar novos horizontes com a aquisição do 787-9 Dreamliner para nossa frota e voando de nossa nova casa, o Aeroporto de Istambul”, disse M. Ilker Ayci, presidente do Conselho e do Comitê Executivo da Turkish Airlines. “A tecnologia avançada da aeronave, a economia de combustível e o design da cabine centrada no passageiro nos ajudarão a continuar como a primeira escolha para os viajantes e fornecerão aos nossos passageiros fiéis em todo o mundo uma experiência de primeira classe nos próximos anos.”

**CTM**

# Latam Cargo inaugura rota entre Copenhague e América do Sul

A rota será usada exclusivamente para carga e reduzirá o tempo de trânsito para a América Latina em até 48 horas

SONIA MORAES



**A nova rota da Latam beneficia as indústrias farmacêutica, alimentícia e de peças automotivas**

A Latam Cargo passa a oferecer serviços diretos entre a Escandinávia e a América Latina, acrescentando Copenhague, capital da Dinamarca, como um novo destino para sua rede.

A nova rota, iniciada em junho, proporcionará aos clientes deste mercado alternativas para o crescente interesse na América Latina. Ao reduzir significativamente a necessidade de transporte terrestre, a nova rota reduz o tempo de trânsito em até 48 horas.

Esta rota será usada exclusivamente para carga em aeronave B767-300F e possui estimativa inicial de transportar de 20 a 25 toneladas em cada voo semanal. Caso seja necessário, a capacidade ou frequências do voo podem ser aumentadas pela companhia.

De acordo com a Latam, Copenhague é a sétima rota inaugurada mundialmente nos últimos 12 meses e a segunda rota europeia usada exclusivamente para cargas lançada pela companhia dentro

da América Latina.

A viagem de ida e volta aumentará a conectividade entre a região escandinava e diferentes partes da América Latina, caminho que inclui Copenhague (Dinamarca) – Viracopos (Brasil) – Montevideu (Uruguai) – Santiago (Chile) e Quito no Equador. O retorno, por outro lado, é realizado por Miami (Estados Unidos) – Bruxelas (Bélgica) e Copenhague na Dinamarca.

“Como líder na América Latina, assumimos a responsabilidade de conectar a região com o mundo e vice-versa. Prova disso são as mais de 150 saídas atualmente oferecidas pelo grupo Latam Cargo. O tamanho e a força da nossa rede são os pilares que nos tornam um parceiro estratégico para nossos clientes, fornecendo o suporte necessário para levar suas encomendas ao seu destino final em menos tempo”, afirma Gabriel Oliva, vice-presidente sênior da Latam Cargo para a América do Norte, Europa e Ásia.

Segundo a Latam, os principais beneficiários da indústria escandinava são as empresas farmacêuticas, os fabricantes de automóveis e a indústria petrolífera, embora, em curto prazo, o transporte de máquinas e outras empresas também desempenhem um papel importante.

“Com a nova rota, a Latam Cargo está agora conectando a Escandinávia à América Latina com um link direto. Isso proporcionará aos transportadores escandinavos e agentes de carga uma operação eficiente de frete aéreo diretamente para a América Latina. Adicionar esta ligação é importante não apenas para o transporte de produtos farmacêuticos, mas também para a indústria de ingredientes alimentícios e peças automotivas. Sendo uma transportadora certificada pela CEIV, a Latam Cargo agora oferecerá uma solução farmacêutica exclusiva para a América do Sul”, diz Kaspar Andreas Nissen, especialista em carga aérea dos aeroportos de Copenhague.

“Avaliamos permanentemente a abertura de novas origens e destinos para suprir as necessidades de nossos clientes. Nesta oportunidade, escolhemos fortalecer a conectividade entre nossos clientes na Escandinávia e na Europa com a América Latina. Isso, por meio de uma rota que reduz os tempos de trânsito e disponibiliza nossos serviços de portfólio de produtos e opções de atendimento. Sempre que os clientes pensam na América Latina, queremos que a Latam Cargo venha à mente, afirma Alfredo Noguerales, gerente de vendas sênior da Latam Airlines na Europa, Oriente Médio e África. **CTM**

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

No ano fiscal de 2018, as vendas do grupo totalizaram R\$ 6,5 bilhões na região, um crescimento de 12% em comparação ao registrado em 2017

SONIA MORAES

O Brasil mantém grande representatividade no faturamento do grupo Bosch na América Latina. Com resultado de R\$ 5,3 bilhões, dos quais 30% provenientes das exportações, as operações brasileiras garantiram uma participação de 80% nas vendas do grupo na região, que totalizaram R\$ 6,5 bilhões no ano fiscal de 2018.

Este resultado, que inclui as exportações e as vendas das empresas coligadas, representou um avanço de 12% em comparação a 2017. “Nosso crescimento consistente no ano anterior mostra a importância da América Latina para o grupo Bosch, e todos os nossos setores de negócios contribuíram positivamente para este resultado”, afirma Besaliel Botelho, presidente da Robert Bosch América Latina.

Em 2019, o grupo Bosch espera que as suas vendas tenham um ligeiro crescimento em relação às de 2018 e aponta que as questões econômicas, políticas e sociais continuam a ser os principais desafios na América Latina. “Há uma alta expectativa para que o novo governo no Brasil seja capaz de aprovar as reformas necessárias, como a da Previdência e a tributária, com o objetivo de colocar a economia novamente no curso correto. Essas reformas podem contribuir positivamente para os nossos negócios nos setores da mobilidade, bens de consumo, industrial, agronegócios e mineração”, observa Botelho.

## EXPANSÃO NA AMÉRICA LATINA

O grupo Bosch está presente na América Latina desde o início do século

20, com operações na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Panamá, Peru, Uruguai, Venezuela e, mais recentemente, com um escritório de vendas no Paraguai. Na região emprega cerca de 9.800 funcionários, sendo 8.300 no Brasil.

Para as suas fábricas na América Latina, a companhia prevê investir R\$ 160 milhões em 2019. Este valor será direcionado principalmente para a modernização de suas linhas de produção, assim como para impulsionar a sua estratégia local (desenvolvimento e fabricação no mercado local) não só na produção e compras de insumos, mas também na engenharia para atendimento dos seus clientes locais.

Mundialmente o grupo investiu cerca de 7,3 bilhões de euros em pesquisa e desenvolvimento (P&D) em 2018. Na América Latina, mantém o patamar de investimento em torno de 3,5% do seu faturamento total em P&D, o que representou cerca de R\$ 185 milhões no ano passado. “É por meio dessa política constante de investimento que a empresa pode continuamente apoiar os seus clientes no desenvolvimento de novas soluções tecnológicas com alto valor agregado”, declara a companhia em seu comunicado.

Um exemplo citado pela empresa está diretamente atrelado à expertise da Bosch em sensores, softwares e serviços, na



**Besaliel Botelho: internet das coisas cresce na região**

qual ela está moldando o mundo conectado e criando novas oportunidades de negócios. “A demanda por soluções de internet das coisas (IoT) na região também está crescendo. Estamos expandindo nossos negócios com base em soluções inteligentes para as áreas de mobilidade, agronegócios, mineração e indústria”, comenta Botelho.

A expectativa do grupo Bosch mundial é que a economia global

tenha um desenvolvimento moderado em 2019. Apesar do ambiente difícil em alguns setores e regiões que são importantes para a empresa, a Bosch espera que as vendas superem minimamente as de 2018. Independentemente das perspectivas de curto prazo, a companhia está intensificando seus esforços no combate à mudança climática e no desenvolvimento da qualidade do ar. “A mudança climática não é uma ficção científica, está realmente acontecendo. Se quisermos levar a sério o Acordo de Paris, a ação climática precisa ser vista não só como uma aspiração a longo prazo, como também ela precisa ocorrer em curto prazo”, afirma Volkmar Denner, presidente mundial do grupo Bosch. “Também estamos comprometidos em atender à demanda pública por uma melhor qualidade do ar nas cidades. Como uma empresa líder em inovação, queremos fornecer soluções tecnológicas para os problemas ambientais.”

CTM

# Brado reforça operação ferroviária com vagões double-stack

Dos 148 carros que a Brado usará na rota entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP), 68 começaram a operar em junho levando mais de 60 tipos de produtos

SONIA MORAES



A Brado Logística está reforçando sua operação na rota entre Rondonópolis (MT) e Sumaré (SP). Para este projeto, cujo investimento alcança em torno de R\$ 60 milhões, a empresa terá 148 vagões double-stack (dois andares) para uso neste trecho.

Do total de vagões que usará nas operações ferroviárias, 74 veículos foram adquiridos em 2018 da Greenbrier Maxion, fabricante de Hortolândia, no interior de São Paulo. O segundo lote, abrangendo mais 74 vagões, a empresa comprou recentemente.

Nos contêineres empilhados em dois níveis a Brado irá transportar diariamente por ferrovia mais de 60 tipos de produtos

nesta rota e a expectativa da empresa é que, com esta operação, consiga aumentar em 40% a sua capacidade de transporte nos trens de carga.

O primeiro trem composto por 68 vagões double-stack, com 136 contêineres, partiu dia 19 de junho do terminal do interior paulista com destino a Rondonópolis.

Para suas operações, a Brado não tem um número de vagões padronizado, e sempre depende da disponibilidade de carga agendada para a data da operação. "Temos dois trens por semana, em um total de quatro viagens – duas para Rondonópolis, em Mato Grosso, e outras duas para Sumaré, em São Paulo", explica Marcelo Saraiva, diretor comercial e de

operações da Brado.

A capacidade do trem varia muito de acordo com o tipo de carga, que pode ser seca, refrigerada ou líquida. "Por isso, não há um peso padrão que possamos informar como média de capacidade. Em relação a uma composição com contêineres single (um andar), os double-stack (dois andares) elevam em 40% a capacidade de carga que pode ser transportada", esclarece o diretor da Brado.

Dos mais de 60 tipos de produtos que são transportados nos vagões double stack, três têm maior demanda na rota Sumaré-Rondonópolis, segundo Saraiva, como o milho (para ração animal), bebidas (cerveja, isotônicos, refrigerantes) e



carnes congeladas (bovina).

Considerado um modelo de referência nos Estados Unidos, esse tipo de operação está sendo utilizado pela primeira vez em trajetos de longa distância no Brasil. Os trens são formados com vagões que podem carregar até três contêineres empilhados (um de 40 pés e dois de 20 pés).

“É uma operação que satisfaz um mercado em expansão, percorrendo um trajeto de aproximadamente 1.400 quilômetros entre as regiões Sudeste e Centro-Oeste do país”, afirma o diretor da Brado. “O double-stack é um sistema eficiente que dobra a capacidade em relação ao vagão convencional, além de outros benefícios, como redução no consumo de combustível e segurança operacional.”

Com os vagões double-stack, a Brado estima um crescimento superior a 20% no volume de cargas transportado em 2019, atingindo a marca de 330 mil TEU no ano, o que significa transportar 2,5 milhões de toneladas de cargas. Em 2018, as mercadorias transportadas pela empresa totalizaram dois milhões de toneladas, ou 267 mil TEU.

Para colocar os vagões double stack em operação, a Brado fechou uma parceria com a Rumo, a fim de executar obras



**Vagões irão transportar diariamente mais de 60 tipos de produtos**

de readequação da malha ferroviária norte-sul para permitir a passagem dos novos vagões, dividindo parte dos investimentos. Segundo Saraiva, a Brado está reconstruindo cinco pontes e viadutos num trecho de 1.400 quilômetros, para dar mais segurança na malha ferroviária.

A Brado ainda não tem contabilizado o valor do investimento que será dividido com a Rumo. Segundo Saraiva, as obras de readequação da malha norte-sul ainda não foram concluídas. “Estimamos um prazo de dois anos para o início efetivo

das operações”, avalia.

Saraiva conta que a Brado está negociando com a MRS para captar cargas de Minas Gerais e do Rio de Janeiro e entregar no Rio Grande do Sul, principalmente bobinas de aço. “Depois subimos com arroz do Rio Grande do Sul para São Paulo, onde faremos o transbordo”, informa.

## ESTRUTURA

Para a sua operação logística, a Brado conta com uma estrutura própria composta por 16 locomotivas, mais de três mil contêineres e 2,4 mil vagões, equipamentos, armazéns e terminais. Seu leque de serviços especializados e customizados envolve diversos produtos e clientes nos segmentos reefer (com refrigeração para perecíveis) e dry (cargas em geral).

A empresa está presente nas cidades de Cuiabá e Rondonópolis, no Mato Grosso; São Paulo, Santos, Cubatão, Bauru, Araraquara e Sumaré, em São Paulo; e Curitiba, Cambé, Cascavel, Guarapuava, Ponta Grossa e Paranaguá, no Paraná.

Na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, a Brado mantém um terminal destinado a acolher mercadorias de todas as ferrovias. “Criamos lá um hub para receber e expedir as cargas”, relata o diretor. **CTM**



**Marcelo Saraiva: "Temos dois trens por semana, em um total de quatro viagens"**

# Congresso mundial debate os avanços em mobilidade urbana

O mundo da mobilidade urbana reuniu-se em Estocolmo, na Suécia, de 9 a 12 de junho de 2019, para descobrir os novos caminhos para o transporte sustentável



**A Mercedes-Benz mostrou na exposição da UITP, em Estocolmo, seu eCitaro lançado recentemente, que já teve muitas unidades vendidas**

Re Com o tema central “A arte do transporte público”, o Congresso Mundial da Associação Internacional de Transporte Público (UITP) teve lugar na capital da Suécia, Estocolmo, entre os dias 9 e 12 de junho e reuniu países 2.718 participantes de 81 países, entre autoridades e gestores de transporte, técnicos, especialistas em tecnologias de transporte e empresários do setor.

como operadores e fornecedores. A exposição realizada paralelamente no mesmo local contou com 474 expositores de produtos e serviços provenientes de 46 países.e atriu 15 visitantes.

Durante o congresso mundial, os cerca de 300 palestrante mostraram o momento emocionante e positivo para o transporte público. Na sessão inaugural, após os comentários do presidente da UITP, Pere Calvet, sobre o atual estágio do transporte público no mundo e os objetivos a serem alcançados pelos gestores do setor, o artista e animador Christoph Niemann mostrou como “um verdadeiro amor pelo transporte público” pode trazer cultura, propriedade e oportunidade em todas as nossas cidades. Com isso, a visão criativa para a mobilidade urbana continuou por toda parte, na sua visão.

O programa incluiu 53 sessões e eventos paralelos, já que este ano o tema especial “Redefinindo o Transporte Público” chamou a atenção com a série de minidocumentários relacionados com o transporte urbano e produzidos pela BBC StoryWorks que chegou às telas mundias na semana seguinte ao evento.

Com uma exposição maior do que nunca, o alcance internacional da UITP estava em pleno destaque enquanto os 473 expositores exibiam seu trabalho e novos produtos, permitindo que a inovação ocupasse o centro do palco.

A diversidade também desempenhou um

papel importante no congresso de 2019, com um evento paralelo sobre o emprego feminino no transporte público, com a campanha da UITP que firma a promessa de avançar com vozes femininas no programa: a edição deste ano contou com 126 mulheres palestrantes, representando 42% do total, mais que o dobro do congresso mundial de 2017, em Toronto, Canadá.

No contexto da Assembleia Geral realizada no evento, a UITP reelegeu o presidente Pere Calvet, diretor geral da Ferrocarriles de la Generalitat de Catalunya (FGC), da Espanha, para outro mandato de dois anos.

“A liderança da UITP no setor só será mantida se continuar forçando seus próprios limites para alcançar novos patamares”, disse Calvet. “Porque, como você ouviu nas sessões, a definição de transporte público está mudando e a UITP tem a responsabilidade de se mover um passo à frente do setor.”

Na cerimônia de encerramento, o secretário-geral da UITP, Mohamed Mezghani, resumiu as principais mensagens do congresso mundial em quatro pilares principais: Parcerias, Lugares, Desempenho, Pessoas.

O primeiro pilar, Parcerias, é unir forças para melhorar a mobilidade e melhorar o serviço, enfatizando a multiplicidade e a diversidade das partes interessadas na mobilidade que advogam conjuntamente os benefícios do transporte público. O segundo



**Pere Calvet: “A definição de transporte público está mudando e a UITP tem a responsabilidade de se mover um passo à frente do setor”**



**O veículo elétrico para transporte de pessoas que utiliza tecnologias desenvolvidas pela ZF**



**A chinesa Huawei apresentou na feira tecnologias destinadas ao transporte**

pilar, Lugares, refere-se às reflexões sobre as expectativas das pessoas em que o espaço urbano deve ser feito para pessoas e não veículos. O terceiro pilar, Desempenho, trata de defender os benefícios do transporte público e, ao mesmo tempo, melhorar sua eficiência em esforços conjuntos para alcançar os objetivos de desenvolvimento sustentável na acessibilidade urbana. O quarto e último pilar, Pessoas, diz respeito à nova mentalidade orientada para as pessoas a que o setor precisa se adaptar, colocando as pessoas no

coração do transporte público, à medida que redefine seus serviços para melhor atender às suas necessidades.

“Em termos pessoais, estou orgulhoso do que a UITP conquistou ao lado de nossos filiados para o congresso Estocolmo 2019”, declarou Mohamed em seu discurso de encerramento. “Em nível profissional, estou convencido de que esta cúpula é um ponto de virada na forma como nós falamos sobre transporte público a partir de agora. Estou ansioso para dar os próximos passos.” **CTM**

## DAF comemora a venda do caminhão número 6.000



A DAF Caminhões Brasil registra a venda de seis mil caminhões no mercado brasileiro desde sua chegada ao país há seis anos. O veículo, produzido na fábrica de Ponta Grossa (PR), foi adquirido pela Dellmar Transporte, que está ampliando sua frota com a aquisição de mais 65 veículos da marca a serem entregues até agosto.

O caminhão número 6.000 é um DAF XF105 versão 6x2, com 460 cv de potência, e cabine Space Cab na cor branca. “A DAF Caminhões Brasil cresce em vendas ano a ano e isso nos permite aproximarmos de grandes players do mercado. É uma honra celebrar a entrega do caminhão de número 6.000, o que reforça nossa posição de seguir crescendo no mercado nacional”, afirma Luís Gambim, diretor comercial da DAF Caminhões Brasil.

A negociação foi feita pela concessionária DAF Vitória, responsável pelo Estado do Espírito Santo e pelo sul da Bahia. A revenda possui mais de 500 m<sup>2</sup> de área construída, showroom e quatro boxes de atendimento, com toda a estrutura de pós-venda.

## Ônibus Mercedes-Benz transportarão atletas dos Jogos Pan-Americanos

A cidade de Lima, que será sede dos Jogos Pan-Americanos, receberá em julho 200 ônibus urbanos Mercedes-Benz para transportar os atletas de várias modalidades de esportes, bem como os torcedores e profissionais da imprensa, que farão a cobertura do evento.

Os chassis urbanos modelo OF 1721 foram adquiridos pela Divemotor, representante local da marca. Esses ônibus estarão disponíveis para cerca de 15 mil pessoas, incluindo os atletas, delegações e equipe de imprensa, que irão aos estádios e ginásios.

Os Jogos Pan-Americanos acontecerão entre 26 de julho e 11 de agosto. A entrega dos 200 ônibus para a Divemotor tem acontecido em lotes e todos os modelos estarão prontos para entrar em operação no Peru a partir de 3 de julho, segundo



informa Marcio Querichelli, diretor do regional Center Daimler Latina Caminhões e Ônibus.

“Nos Jogos Pan-Americanos e Parapan-Americanos de 2019, os ônibus Mercedes-Benz, com a motorização Euro 5, serão o maior legado para a população. Afinal, após o término dos jogos, todos os ônibus estarão circulando nas principais avenidas da cidade de Lima, com menores índices de emissão de poluentes no meio ambiente”, afirma Juan Valdez, gerente da divisão de ônibus da concessionária Divemotor.

## Agrale Marruá será plataforma de veículo elétrico da Austrália



O utilitário elétrico 4x4 Bortana EV, que está sendo desenvolvido na Austrália, será montado sobre a plataforma do Marruá Agrale. O veículo é para o setor de mineração, mercado que vai absorver também as versões 4x4 diesel

RHD cabines dupla e simples.

A primeira versão do Bortana EV, montado sob a plataforma de um Marruá AM 200 cabine dupla, foi apresentada em maio na Austmine 2019, feira voltada ao setor de serviços e produtos de

mineração na cidade de Brisbane, capital do estado de Queensland e principal hub econômico e administrativo do leste do país.

O projeto do veículo nasceu de uma parceria entre Agrale, a Safescape, empresa australiana de equipamentos para mineração, e a 3ME Technology, que detém a tecnologia do sistema elétrico, também da Austrália.

No lugar do motor Cummins diesel que equipa o Marruá AM 200, a Safescape instalou um propulsor elétrico com potência equivalente a 184 cv, desenvolvido pela 3ME Technology. Com um conjunto de baterias de 50

kWh, o veículo será capaz de rodar até 150 km com uma carga.

Para o Bortana EV, a Agrale exportará a plataforma do Marruá desmontado e prestará o apoio nas questões técnicas e de engenharia para o empacotamento dos componentes. Para as versões 4x4 diesel RHD cabines dupla e simples, a empresa exporta e participa com o know-how do veículo. Ambas as versões serão testadas por grandes mineradoras e, aos poucos, serão introduzidas em segmentos como forças especiais, bombeiros e resgate médico.

## JAC Motors traz seu primeiro caminhão elétrico para o Brasil



O primeiro caminhão 100% elétrico da JAC Motors chegará ao Brasil em agosto ao preço de R\$ 259,9 mil. Trazido da China,

mercado que representa mais da metade de todos os modelos elétricos do mundo, o modelo iET 1200 irá estreiar no Brasil

a eletrificação no segmento de semileves, que teve cerca de 15 mil unidades vendidas em 2018, sendo a maioria adquirida para transporte de cargas urbanas nas grandes cidades.

A sigla iET 1200 identifica o termo Intelligent Energy Truck, enquanto o 1200 exibe uma das maiores vantagens do modelo: o torque máximo, com 1200 Nm, o que equivale ao valor empregado em motores convencionais a diesel para caminhões de 25 a 30 toneladas de PBT.

O iET 1200 terá 177 cv de

potência, PBT de 5,8 toneladas e 97 kWh de capacidade máxima de carga, com autonomia de 200 quilômetros.

O carregamento no modo carga lenta será concluído em 17 horas em uma tomada de 220 volts. Na tensão trifásica e 380 V, ele será abastecido em duas horas. Enquanto o caminhão movido a diesel exige um custo de R\$ 150 para rodar 200 quilômetros na cidade, o JAC iET 1200 vai gastar R\$ 30", afirma Sergio Habib, presidente do Grupo SHC e da JAC Motors Brasil.

## Novo berço da TCP entra em operação com calado de 12,5 metros

O novo berço de atracação da TCP – empresa que administra o Terminal de Contêineres de Paranaguá – entrou em operação no final de junho, com a atracação do navio Maersk Londrina de 229,9 metros.

Construído a partir das obras de ampliação do terminal, o berço 218, que teve o calado de 12,5 metros aprovado pelas autoridades marítima e portuária e a autorização de operação pelo órgão ambiental licenciador (Ibama), faz com que Paranaguá seja um dos primeiros portos brasileiros a estar preparado para receber os maiores navios de comércio exterior.

Juarez Moraes e Silva, diretor institucional da TCP, esclarece que a homologação do novo calado operacional leva em consideração as normas de tráfego marítimo e permanência nos portos de Paranaguá e Antonina. "Isso significa

que obedecemos a todas as condicionantes operacionais, nos capacitando a iniciar as operações da nova estrutura, e integrando-a a estrutura já existente."

A liberação foi possível devido ao alinhamento entre as autoridades e operadores portuários. "É resultado de um trabalho de planejamento estratégico e alinhamento entre todos os atores envolvidos. Como resultado, a TCP e, conseqüentemente, o porto de Paranaguá, oferecem ainda mais capacidade operacional para os usuários e os armadores. É um berço apto a operar, se necessário, além de contêineres, também carga projeto, carga geral e veículos", afirma o executivo. Com a liberação do berço 218, o cais passou de 879 metros para 1.099 metros de extensão, totalizando quatro berços.



## VW exporta Volksbus para Aruba

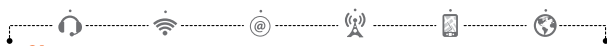
A Volkswagen Caminhões e Ônibus vendeu 15 Volksbus 17.280 OT, equipados com transmissão automática e com carroceria Mascarello, para Aruba. Esta é a primeira exportação da empresa para o país caribenhino, que tem o turismo como um dos principais pilares de sua economia. Anualmente recebe com cerca de dois milhões de visitantes.

A conquista do novo mercado faz parte do plano de internacionalização da VW Caminhões e Ônibus, baseado em dois pilares principais: crescer onde já está presente e abrir novos mercados.

"O centro mundial de desen-

volvimento da VW Caminhões e Ônibus, sediado em Resende (RJ), permite oferecer 17 diferentes modelos, sempre com a melhor relação custo-benefício. É muito gratificante entrar num novo mercado que apostou em nosso conceito sob medida, tanto no que diz respeito à concepção do produto quanto de serviço e atendimento", comenta Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da VW Caminhões e Ônibus.

Em 26 anos, a marca Volksbus acumula mais de 150 mil chassis produzidos e 30 mil deles rodam por mais de 30 países.



# FÓRUM DE GESTÃO E CONECTIVIDADE DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



**Dias 25 e 26 de  
setembro de 2019**

Transamérica Expo Center | SP



Realização:



Organização:



Apoio editorial:



# Museu de Hamburgo vai exibir arquivo histórico da Hamburg Süd

O arquivo histórico da Hamburg Süd, que completa 150 anos em 2021, será catalogado pelo Museu Marítimo Internacional de Hamburgo com financiamento de pesquisa graças à doação da família Oetker



A Hamburg Süd e o Museu Marítimo Internacional de Hamburgo (International Maritime Museum) assinaram um acordo para catalogar e exibir a coleção histórica da companhia de navegação, fundada em 1871. Usando imagens importantes, modelos de navios, documentos e outros artefatos do arquivo da Hamburg Süd, o projeto visa tornar a história do armador acessível ao público em geral, sob a forma de uma exposição permanente. Há também planos para organizar uma exposição especial para 2021 para marcar o 150º aniversário da empresa. Além disso, a coleção histórica abrangente estará permanentemente disponível para fins de pesquisa no Museu Marítimo Internacional.

O financiamento necessário para vários anos de trabalho preparatório, bem como as exposições, foi assegurado graças a uma importante doação da família Oetker, que detinha o controle da Hamburg Süd há mais de oito décadas. Em 2017, a família vendeu a empresa para sua atual proprietária, a Maersk, a maior do setor de transporte marítimo do mundo, com sede em Cope-

nhague. A Maersk também está fornecendo suporte para o trabalho no museu.

Os planos pedem que o Museu Marítimo Internacional projete uma exposição que retrate vividamente a história da Hamburg Süd, desde sua fundação durante os anos de emigração da Europa para a América do Norte e do Sul na segunda metade do século 19, até as turbulentas décadas entre a Primeira Guerra Mundial, a crise econômica global, a Segunda Guerra Mundial e o pós-guerra, mostrando o transporte de carga geral e, finalmente, a era da contêinerização.

O desenvolvimento da Hamburg Süd ao longo deste século e meio servirá como um exemplo do que várias empresas de transporte marítimo, a partir desse período, também passaram. Por exemplo, os destinos de milhares de pessoas que emigraram nos primeiros anos estão intimamente ligados ao nome Hamburg Süd e, até hoje, muitos de seus descendentes — a maioria da América do Sul — ainda enviam questionamentos ao escritório da empresa em Hamburgo solicitando informações sobre passageiros.

Os fundadores da Hamburg Süd também viram a importância de estabelecer uma conexão confiável de transporte marítimo para o transporte seguro de seus produtos comerciais para e da América do Sul. Naquela época, os navios de luxo das grandes companhias de navegação eram a única maneira de viajar de continente a continente. Depois mudaram o foco para o transporte de mercadorias de todos os tipos.

A Hamburg Süd é famosa neste setor pela alta qualidade de seus transportes de alimentos, como frutas do sul, café e carne de alta qualidade. Hoje, a empresa está entre os líderes não apenas em mercados como o Brasil, Argentina, Chile e Colômbia, mas também na Austrália e Nova Zelândia. As mercadorias são transportadas desses locais para a Europa, Ásia e América do Norte, em sua maior parte nas tradicionais rotas comerciais Norte-Sul.

“Desde a era da emigração europeia até a do transporte marítimo de contêineres, a Hamburg Süd ajudou a moldar as tendências globais, assim como a própria empresa foi influenciada por esses processos”, diz August Oetker em nome da família Oetker. “Com a nossa doação, desejamos tornar este rico legado histórico, bem como as circunstâncias que envolvem o transporte marítimo internacional nos séculos 19 e 20, ganhando vida para um público amplo.”

“Nossas raízes estão entre o Rio Elba e o Lago Alster”, diz Arnt Vespermann, CEO da Hamburg Süd. “A Hamburg Süd é e continuará a ser parte integrante do hub marítimo em Hamburgo, bem como um dos seus maiores empregadores. E graças a essa colaboração, isso se tornará ainda mais visível para o mundo exterior no futuro.”

**CTM**

# Frota do Ártico da Sovcomflot adota solução de conectividade da Orange

Centro de Operações da Frota da empresa de navegação russa é capaz de acessar dados de telemetria dos navios em tempo real

A companhia de navegação russa Sovcomflot escolheu a Orange Business Services para implantar uma avançada solução marítima VSAT em oito embarcações. Essa solução manterá os navios conectados mesmo quando estiverem operando em alto mar, melhorando a segurança e otimizando a navegação em



condições desafiadoras. Além disso, esta solução tornará mais fácil para as tripulações manterem contato com amigos e familiares, o que é essencial para manter a equipe motivada.

Os primeiros navios a receberem a solução durante esta fase inicial de implantação são os navios-tanque do Ártico, "Mikhail Ulyanov" e "Kirill Lavrov", que são os maiores petroleiros construídos na Rússia. Três outros petroleiros que operam no Ártico também serão conectados, assim como três navios de suprimento, que garantem a operação segura de plataformas offshore no extremo leste da Rússia.

A solução da Orange escolhe automaticamente o satélite de melhor qualidade disponível para otimizar a conexão das embarcações à rede corporativa. A Sovcomflot usará a rede para transmitir os dados de telemetria das embarcações de câmeras e senso-

res a bordo para o Centro de Operações da Frota, em São Petersburgo. Isso permite que a Sovcomflot monitore a condição de sua frota em tempo real e otimize o roteamento com base em fatores como o clima ou os movimentos do gelo do mar.

A Sovcomflot é a maior empresa de expedição marítima na Rússia e uma das líderes mundiais em transporte de combustíveis. A companhia transporta petróleo e gás liquefeito e presta serviços de exploração e produção offshore de petróleo e gás, com foco especial na operação em ambientes adversos. A Sovcomflot tem uma frota de 146 embarcações, das quais mais de 80 estão na classe denominada "gelo", permitindo operações seguras em regiões com condições de deslocamento de gelo desafiadoras, pois possuem um nível adicional de fortalecimento do casco, bem como outros arranjos que permitem que um navio navegue pelo

gelo marinho.

"Com a Sovcomflot, a Orange Business Services mais uma vez demonstra sua experiência como líder em soluções de Satélite Marítimo e reafirma sua ambição de conectar pessoas e empresas onde quer que estejam no globo, até nas regiões remotas do Ártico. Graças à solução de satélite inteligente, que se conecta

automaticamente à rede da mais alta qualidade, a Sovcomflot pode apoiar o bem-estar e a segurança da tripulação, garantindo a continuidade dos negócios", diz Richard Van Wageningen, vice-presidente sênior da Orange Business Services, responsável pela área de Canais Indiretos e pelas regiões do Oriente Médio, África e Rússia.

Como a divisão B2B do Grupo Orange, a Orange Business Services se concentra em servir a empresas em todo o mundo. Tanto uma operadora de rede quanto uma integradora de serviços digitais, a Orange Business Services possui expertise nas áreas de IoT, Cloud, Data e AI, desenvolvimento de aplicativos e segurança cibernética. A empresa suporta e protege os clientes em todos os estágios do ciclo de vida de seus dados, desde a coleta, transporte, armazenamento e processamento até a análise e compartilhamento. **CTM**



Faça parte do futuro  
da mobilidade urbana.  
Marque na sua agenda!



# LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte

11 — 13 AGOSTO — 2020

SÃO PAULO TRANSAMERICA EXPO CENTER SP



11 5096-8104



[eventos@otmeditora.com](mailto:eventos@otmeditora.com)



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com)

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

# Log-In digitaliza 100% da frota de contêineres

A companhia brasileira de cabotagem começa a implementar um sistema capaz de colher as principais informações relevantes sobre as condições das cargas

MÁRCIA PINNA RASPANTI



**A Log-In terá toda a sua frota de contêineres convertidos em contêineres inteligentes**

A Log-In Logística Intermodal, empresa brasileira especializada em cabotagem, foi a vencedora da competição The Contopia (Container Utopia) Factor, criada pela Loginno, uma startup de IoT (sigla em inglês para internet das coisas) em logística de Israel, e terá toda a sua frota de contêineres convertidos em contêineres inteligentes, para se tornar a primeira empresa de navegação realmente digital do mundo. “Instalaremos um dispositivo eletrônico desenvolvido pela Loginno em cada um de nossos contêineres. Estes dispositivos têm as mesmas dimensões de um container vent e enviarão, em tempo real, uma série de informações para a Log-In”, explica Luis Henrique Godoi, gerente-geral de operações e fretamento da companhia.

Godoi comenta que o processo vai muito além da instalação de uma simples solução de telemetria. “O sistema irá gerar muito mais informações do que apenas posição dos contêineres. Com o dispositivo, nós seremos capazes de ter informações sobre temperatura, colisões, danos na carga e rompimento de lacres, além da posição efetiva das unidades. Com um número maior

de informações sobre os contêineres em tempo real, ganharemos muitos benefícios, como maior controle e segurança sobre as cargas”, informa.

Depois de ter sido anunciada como a vencedora da Contopia, a Log-In dá início ao processo de implementação do sistema. “Estamos trabalhando muito fortemente para adaptar nosso modelo operacional ao novo volume de dados que passaremos a receber com os contêineres inteligentes, além de promover os novos serviços e produtos para nossos clientes e embarcadores. Este processo deverá ocorrer até o fim deste ano”, afirma Godoi.

A competição teve início há seis meses. Dezessete companhias de navegação de todo o mundo passaram pelo processo de candidatura e quatro de diferentes regiões foram selecionadas como finalistas. “Os fatores que levaram à vitória foram a prontidão da Log-In para lidar com um projeto estratégico e complexo da Contopia, sua abertura e honestidade em todo o processo de seleção e a qualidade de sua equipe executiva, que demonstrou comprometimento

ao formarmos juntos o plano vencedor. Tudo isso juntamente com uma operação adequada, que poderia demonstrar muito claramente os valores da Contopia e obter um bom retorno sobre o investimento; algo que é crítico para nós comprovarmos”, diz Shachar Tal, um dos fundadores da Loginno.

Marco Cauduro, CEO da Log-In, acredita que o projeto representa um salto fantástico para a companhia, que se coloca como a primeira empresa de navegação por cabotagem digital do mundo. “Estamos ansiosos para compartilhar essa novidade com nossos colaboradores, clientes, parceiros e acionistas. A vitória é ainda mais relevante, considerando que a concorrência da Log-In na região é formada por duas das três principais empresas de navegação. Temos sido bem-sucedidos até agora como uma empresa de navegação menor em relação aos gigantes, mas agora esperamos ter uma vantagem substancial em nosso mercado, permitindo que nossos clientes tenham acesso a uma visibilidade de ponta a ponta e às numerosas vantagens da Contopia. É um jogo totalmente diferente agora.”

Em breve, a Log-In e a Loginno vão finalizar o plano de implementação da Contopia. O projeto é composto por um plano de eficiência operacional interno baseado em tempo real e por um aplicativo de visibilidade para embarcadores, para ser vendido como um serviço de valor agregado para todas as remessas da Log-In, acessíveis diretamente pelo portal da companhia. “Normalmente somos elogiados pela parte de hardware do nosso serviço, mas também planejamos algumas surpresas realmente relevantes para os clientes da Log-In no aplicativo”, diz um dos fundadores da Loginno, Amit Aflalo.

**CTM**



26  
NOVEMBRO  
2019

Transamérica Hotel | SP

As Maiores e Melhores empresas do setor de transporte e logística irão se encontrar aqui

para exibir, em números, a capacidade do setor em se reinventar e ser competitivo.

A premiação das **Maiores do Transporte e Melhores do Transporte**, em sua 32ª edição, apresenta, mais uma vez, os resultados e a eficiência do transporte e logística que, no cenário atual de retomada da economia, se reveste de especial importância e realça a capacidade de adaptação e as estratégias das empresas para manterem-se relevantes e competitivas.

**Dia 26 de novembro de 2019 | Transamérica Hotel | SP**

**Maiores & Melhores**  
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



**transporte**  
MODERNO



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) | [otmeditora@otmeditora.com](mailto:otmeditora@otmeditora.com) | 55 11 5096-8104

O Volvo VM tem tudo.

**TUDO PARA  
SER SEU**



No trânsito, dê sentido à vida.



O **Volvo VM** é um caminhão robusto e econômico, com a qualidade e segurança **Volvo**. Sempre disponível para o trabalho e acessível **ao seu bolso**. Se depender de nós, o **Volvo VM** tem tudo **para ser seu**.

**CONSULTE CONDIÇÕES DE VALORIZAÇÃO DO SEU USADO, DE TAXAS E DE FINANCIAMENTO.**

**Venha negociar com a gente.**



Acesse e saiba mais.  
[www.meuvolvovm.com.br](http://www.meuvolvovm.com.br)

Volvo Caminhões. Acelerando o Futuro

