



ACESSE O NOVO PORTAL DA OTM EDITORA  
[www.transportemodernoonline.com.br](http://www.transportemodernoonline.com.br)  
 NOTÍCIAS DE TRANSPORTE ONDE VOCÊ ESTIVER

# transporte 5 ANOS

Todos os modais MODERNO

[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) Ano 52 - nº 471 - R\$ 25,00



05 e 06 outubro  
 FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS  
 AMCHAM | SP

SEMINÁRIO NACIONAL NTU 2015  
 1 a 3 SETEMBRO 2015  
 TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

TRANSPÚBLICO 2015  
 1 a 3 SETEMBRO 2015  
 TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO (SP)

## SCANIA LANÇA CAVALO MECÂNICO 8X2



**Campo de provas reforça atuação da Iveco no Brasil**

**Cartão Mercedes-Benz facilita abastecimento de combustível e serviços**

**No ano do centenário, ZF se torna uma das sistemistas líderes**

**Braspress impõe mais rapidez e qualidade na encomenda**

**Localfrio prova que é possível crescer na baixa demanda**

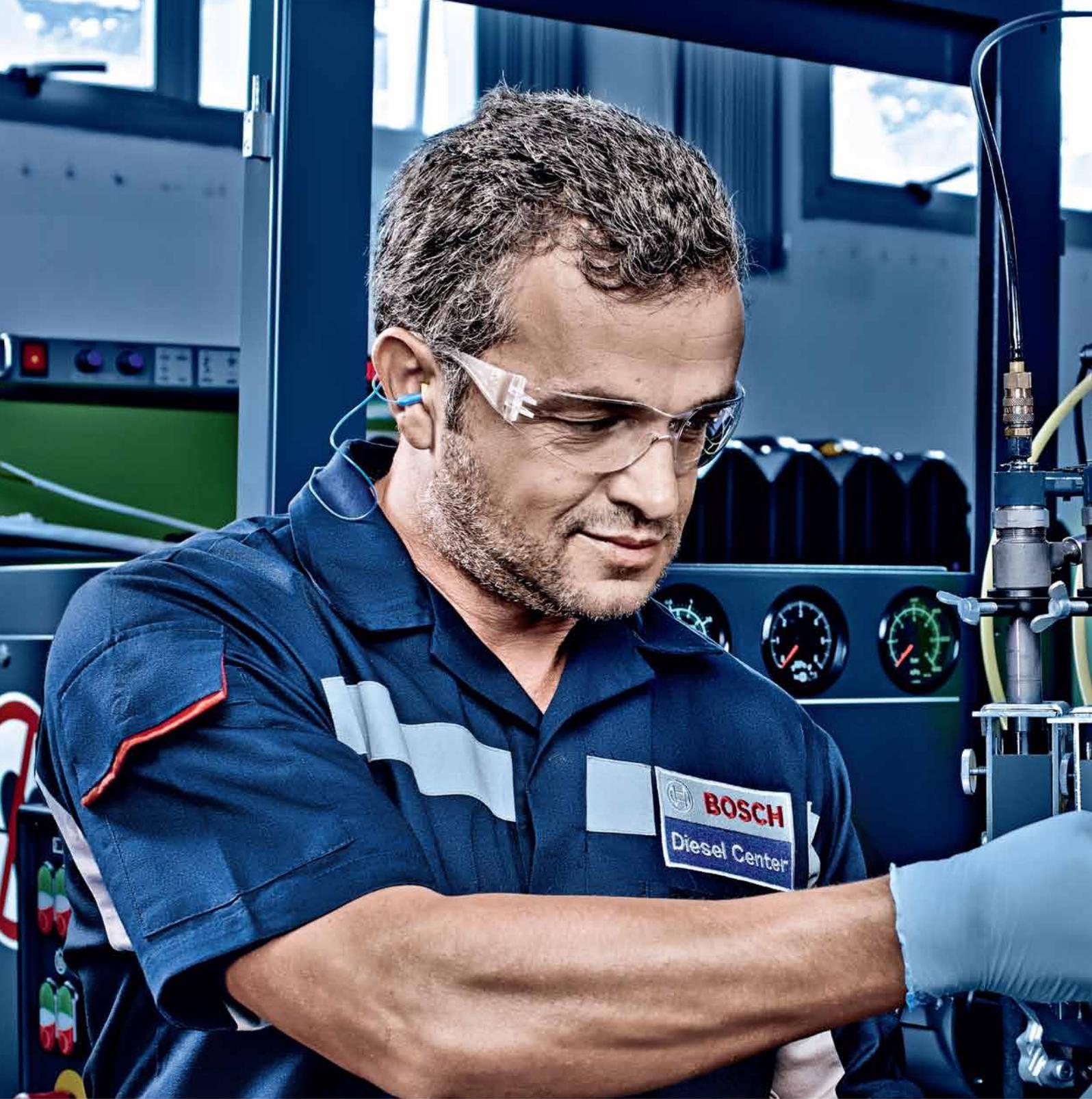
**Anfir projeta queda de 44% em implementos neste ano**

**Maior do país, Marcopolo mostra força com cinco lançamentos**

**Brink's cria estrutura em Viracopos para cargas valiosas**

**Volvo leva o VM 6x4 para aplicações rodoviárias**





## **Bosch Diesel Center.**

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.



**Oferecemos a melhor solução para reparo dos sistemas diesel, em especial, os modernos sistemas eletrônicos Common Rail. Só uma oficina Bosch Diesel Center oferece:**

- Equipamentos de última geração
- Garantia dos sistemas eletrônicos diesel
- Profissionais treinados e preparados pela Bosch
- Única rede de reparação de injetores Common Rail



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

**Faça revisões em seu veículo regularmente.**

**MONTADORAS**

• Scania lança cavalo mecânico 8x2, configuração criada por operador para reduzir custo em viagens longas 8

• Segmento de semipesados é o alvo da Scania para aumentar sua participação nas vendas de caminhões 12

• Para sair do imobilismo nas vendas, Volvo leva solução VM 6x4 ao agronegócio para transbordo da cana 14

**COMPLEXO INDUSTRIAL**

Iveco inaugura campo de provas em Sete Lagoas como parte de sua estratégia para crescer no mercado 18

**TRAJETÓRIA DE 40 ANOS**

Iveco, criada da união de cinco marcas importantes da década de 70, chega aos 40 anos como empresa de ponta 22

**VOLVO TRUCKS**

Grupo Volvo utiliza o novo campo de provas AstaZero na Suécia para testes de segurança ativa dos seus veículos comerciais 24

**ZF FRIEDRICHHAVEN**

Empresa fundada em 1915 para fornecer peças de aviões se tornou uma das líderes mundiais no setor automotivo 28

**FUSO CANTER E-CELL**

Um ano de testes com o novo caminhão leve elétrico comprovou seus benefícios no transporte de curto alcance 30

**PÓS-VENDAS**

• Mercedes-Benz amplia SelecTruck com uma nova loja em Minas, diante do sucesso da primeira unidade no ABC 32

• Em parceria com a Ticket, Mercedes-Benz lança cartão que dá descontos a empresas e ajuda no controle da frota 34

**LOGÍSTICA**

• Braspress lança serviços no eixo Rio-SP e no Nordeste para acelerar o trâmite das cargas de encomenda 36

• Enquanto o mercado cai, a Localfrío eleva o faturamento em plena crise ao criar soluções que integram serviços 38

• Pesquisa da GKO/RC Sollis revela que o embarcador privilegia mais do que nunca o cumprimento dos prazos 40

• Intecom reduz tempo de entrega de peças, ajudando a Meritor a ter índice de 98% de atendimento dos pedidos 42

**TRUCKVAN**

Entrega de 57 baús à Renault anima a Truckvan, depois do recuo de 23,8% nas vendas no primeiro semestre 44

**MAPLINK**

Nova ferramenta otimiza percurso e calcula todos os custos envolvidos na operação logística no transporte 45

**INFRAESTRUTURA**

Especialistas e governistas debatem programas de investimento da União em todos os modos do transporte 46

**ÔNIBUS**

• Começa a operação de um sistema com uma nova frota de ônibus elétricos e híbridos em Gotemburgo, Suécia 52

• Marcopolo lança cinco modelos para reforçar a estratégia comercial como a maior encarregadora do Brasil 56

**AEROPORTOS**

Brink's cria espaço em Viracopos para cargas de alto valor que exigem cuidados com temperatura e segurança 60

**IMPLEMENTOS**

Anfir projeta que vendas de 90 mil implementos em 2015, uma queda de 44% ante o resultado de 2014 63

**PNEUS**

• Devido à retração do mercado de veículos, o volume de pneus de carga fornecido caiu 44,5% neste ano 64

• Com a esperada expansão nas vendas de comerciais leves, Michelin lança o Agilis com promessa de reduzir custos 65

• Continental inaugura em Mogi das Cruzes sua primeira recapadora para o segmento de caminhões e ônibus 67

**RODOVIAS**

Finalização do trecho leste do Rodoanel reduz em 30% tempo de viagem entre Santos e Aeroporto de Guarulhos 68

**FERROVIAS**

Obra da Vale entre Belo Horizonte e Sabará elimina gargalo logístico de 120 anos em interligação ferroviária 68

**MARÍTIMO**

• Novo terminal de contêineres e complexo logístico em Liverpool ampliará capacidade de cargas 76

• Em fusão com a CSAV, Hapag-Lloyd expande atuação na América do Sul, tida como estratégica 78

**NEGÓCIOS**

Katoen Natie diversifica atividades para crescer no mercado nacional, onde opera em várias frentes de logística 80

**MERCADO**

Níveis de vendas e de produção de caminhões voltaram a subir nos últimos dois meses, mas continuam 43% abaixo dos números do ano passado 82



Ano 52 - Nº 471 - Jun-Jul - 2015 - R\$ 25,00

**REDAÇÃO**

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITOR**

Eduardo Alberto Chau Ribeiro  
ecribeiro@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti, Sonia Moraes, Wagner de Oliveira

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Elcio Raffani

elcio@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues

vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira

glenda@otmeditora.com.br

**CURSOS CORPORATIVOS**

Gabriel Menezes  
cursoscorporativos@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**

Tânia Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

**PROJETO GRÁFICO**

Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin/ João Batista A. Silva

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

**Tiragem**

11.000 exemplares

**Impressão**

AR Fernandez

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

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

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

Em estoques apenas as últimas edições.

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



**Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:**

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

otmeditora@otmeditora.com.br

Filial a:



## Força e perseverança

Empresas de transporte e logística aproveitam os tempos de dificuldade para repensarem estratégias e organização. É nessas horas difíceis que muitas provam suas habilidades e se fortalecem.

Exemplos não faltam. Com a demanda menor, a Braspress realiza desejos antigos. Acaba de lançar serviços que apressam o transporte de encomendas entre São Paulo e capitais do Nordeste. Passa a tirar mais vantagens competitivas proporcionada por sua moderna infraestrutura.

Ao integrar serviços de transporte e movimentação portuária, a Localfrio obteve aumento de 32% em sua receita no primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado. Recorde, o faturamento no período é de R\$ 5,2 milhões.

A Intecom atinge índice nunca antes alcançado de 98% de entregas das encomendas da Meritor, que distribui autopeças para todo o território nacional. A Intecom trabalha com a proposta de total integração logística, por meios de tecnologias cada vez mais avançadas.

Os três casos de otimização da eficiência e rapidez é tudo o que o mercado precisa neste instante para se recuperar o mais rápido possível.

É o que comprova pesquisa realizada entre embarcadores pela GKO Informática em parceria com a RC Sollis, divulgada com apoio da Associação Brasileira de Logística (Abralog). Se o cumprimento dos prazos já era imprescindível, em momentos de crise passa a ser vital para a maior parte das empresas que contratam os serviços de transporte. Só depois aparecem preço, informação e qualidade como pontos importantes na contratação de uma transportadora.

Operadores que não buscarem inovação, segundo os realizadores do levantamento, tendem a se enfraquecer no presente e a desaparecer em um futuro que se enseja muito mais formalizado, dinâmico e competitivo.

A situação exige força e perseverança. Muitos já entendem isso.

↑ QUILOMETRAGEM



- Motor Cummins de 6 cilindros com 290 cv
- Transmissão de 6 ou 9 velocidades
- Menor consumo e manutenção



0800-703 FORD  
3 673

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



**CARGO**  
**2429 6X2**  
**ECONÔMICO**  
**DE FÁBRICA**

**ECONOMIA**

Quem compra o Cargo 2429 6x2 ganha 1 ano de **Ford Trac\***, o melhor sistema de telemetria e monitoramento do mercado. Além disso, também pode contratar outros serviços, como o **Ford Service**, um exclusivo contrato de manutenção. Saiba mais: [www.fordcaminhoes.com.br](http://www.fordcaminhoes.com.br)



\*Serviço válido apenas para compras até 31/7/2015.

**2 ANOS**  
**DE GARANTIA**

**FORD**  
**TRAC**

**FORD**  
**SERVICE**

**S.O.S.**  
**FORD**

**DISK**  
**FORD**  
0800 703 3673



*Composição do cavalo mecânico Scania 8x2 mais implemento de três eixos custa 5% menos que o bitrem*

## Cavalo mecânico Scania 8x2 mira o segmento de longas distâncias

**A nova configuração do caminhão Scania, que permite mais uma alternativa ao transporte de cargas, foi desenvolvida em parceria com a transportadora paranaense G10**

A SCANIA LANÇA O CAVALO MECÂNICO com configuração de rodas 8x2, sua nova solução para o segmento de caminhões rodoviários. O modelo se encaixa como mais uma opção para o transporte de cargas de longas distâncias, e ficará posicionado entre a composição chamada de "vanderleia" (de eixos espaçados) e o bitrem. O veículo

pode ser 100% financiado por meio das atuais linhas de crédito disponíveis.

No início de 2011, entrou em vigor a resolução do Contran nº 210/211, que definiu a obrigatoriedade de tração dupla, tipo 6x4, para as combinações cujo peso bruto total combinado (PBTC) seja superior ou igual a 57 toneladas. O rigor dessa

lei teve forte reflexo em alguns modos de transporte, principalmente na combinação cavalo mecânico mais bitrem, que antes era tracionada por um veículo 6x2. As consequências mais impactantes no dia a dia do transportador foram o maior valor de investimento para adquirir veículos 6x4, o aumento no consumo de pneus por não

haver a possibilidade de levantar um eixo quando o implemento estivesse vazio e o acréscimo no consumo de combustível, pelo fato de a tração dupla causar maior arraste com o solo.

De olho na redução de custos, o Grupo G10, transportador rodoviário de Maringá (PR), adaptou um cavalo mecânico 6x2 para transformá-lo em 8x2, e trafegar com carretas de três eixos. A empresa fez a adaptação em oficinas independentes, e a alternativa foi copiada por outras transportadoras. A configuração 8x2 rodoviária permite o aumento de capacidade de carga em comparação à 6x2 com “vanderleia” e menor custo operacional em relação a um bitrem, mantendo a composição dentro da lei, segundo a transportadora.

Em razão de a alternativa ter virado tendência e ser cada vez mais rentável, a G10 procurou a Scania sueca para desenvolver uma solução de fábrica. A montadora, que já vinha estudando a configuração de eixos 8x2 rodoviária desde 2009, acompanhou o projeto da G10 e desenvolveu o caminhão internamente com peças e componentes capazes de atender também às demandas dessa aplicação.

“A Scania busca atender às necessidades dos clientes e aceitou o desafio de desenvolver e produzir o caminhão. Agora, a Scania traz ao mercado um modelo com garantia 100% de fábrica para o quarto eixo, com todas as suas vantagens e sem nenhum tipo de adaptação”, afirma Victor Carvalho, diretor de vendas de caminhões da Scania no Brasil. “A versão 8x2 original representa para o cliente redução do investimento inicial de compra ante uma composição de bitrem com cavalo 6x4 e também na adaptação de um quarto eixo não original no mercado. Ou seja, nossa solução oferece um conjunto confiável, rentável e com menor custo operacional. Isso é

**Victor Carvalho: “Nossa solução oferece um conjunto confiável, rentável e com menor custo operacional”**



**O modelo 8x2 conta com levantadores dos dois eixos do cavalo mecânico**

fundamental para o mercado do transporte rodoviário de cargas, que tem margens cada vez mais apertadas nos valores dos fretes.” Segundo a montadora, o investimento no novo modelo mais carroceria de três eixos é 5% menor em comparação com o bitrem.

O cavalo mecânico Scania 8x2 tem capacidade para 54,5 t de PBTC, de 37 t de carga líquida, leva carreta de três eixos e se encaixa entre a composição “vanderleia” (tração 6x2, carreta de três eixos espaçados e capacidade para 53 t) e o bitrem (o famoso sete eixos, tração 6x4, com duas carretas de dois eixos e capacidade para 57 t). Há opções das cabines R, R Highline ou R Streamline.

O pesado campeão de vendas da marca, R 440, ganhou sua versão 8x2. “Uma das aplicações do pesado R 440 LA8x2 será



no transporte de grãos. “Embora já estejamos notando a tendência para outros segmentos, como os de transporte de combustível, produtos químicos, sucos e leite, e de carga geral com caçamba para levar estruturas de construção, vamos acompanhar o mercado com nossas soluções”, diz Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de negócios da Scania no Brasil. “Os transportadores desses segmentos têm como característica usar veículos 6x2 e 6x4 em viagens pela maior parte do país. Eles buscam o máximo de produtividade, disponibilidade e rentabilidade do conjunto. O 8x2 é a nova alternativa para alcançar esses objetivos, com o benefício de não ter restrições de circulação, ao contrário do rodotrem, e ainda transportar quase a mesma quantidade de carga de um bitrem, que hoje precisa rodar com um cavalo 6x4.”

Outras vantagens do 8x2 são a maior agilidade em manobras, principalmente em portos e centros de distribuição, e uso de dois pneus a menos que o bitrem. “Nas operações carregado/vazio indo ou voltando de um serviço, o 8x2 rodoviário consome menos combustível e pneus, pois conta com levantadores dos dois eixos do cavalo mecânico e da carreta”, salienta Mendonça, acrescentando que o modelo se destina a clientes que buscam aumento de produtividade.

**CARACTERÍSTICAS** – O Scania R 440 LA8x2 sai de fábrica equipado com motor de 13 litros, que gera 440 cavalos de potência e desenvolve torque de 2.300 Nm entre 1.000 e 1.300 rpm. Seus freios são a tambor, o entre-eixos é de 3.900 mm, o eixo de tração é o R 885 (com capacidade máxima de tração de 78 t) e a relação de diferencial de 3,07:1. Tem ainda a opção de freio a disco.

Também são itens de série a caixa automatizada Scania Opticruise de quarta geração, ar-condicionado digital e Scania Driver Support, exclusiva tecnologia que serve como um tutor eletrônico, instalado no painel, para o auxílio a quem dirige com dicas de melhorias na condução em tempo real. Nos itens opcionais, freio hidráulico auxiliar Scania Retarder de 4.100 Nm, rádio com GPS e faróis de xenônio.

Para a Scania conceber um cavalo mecânico com dois eixos direcionais, o 8x2, e manter excelente manobrabilidade e perfeita distribuição de peso, foi escolhido o entre-eixos de 3.900 mm; os tanques de combustível foram removidos das laterais, para dar espaço ao eixo, e fixados lado a lado atrás da cabine. A Scania não abre mão da segurança da operação, e indica para a solução 8x2 rodoviária o uso de dois tanques de 330 litros, que garantem autonomia nas mais diversas condições de uso do chassi. Outras diferenças da garantia de fábrica são a estrutura passar por testes em campo e ensaios vibracionais em laboratório, o suporte dos tanques ser homologado e certificado pelo Inmetro, e o veículo ser equipado com as conexões do semirreboque e de seu apoio.

O motorista sobe ao chassi de forma ergonômica e segura, pois o caminhão conta com degraus de superfície antiderrapante, e a alça de acesso está localizada no suporte do tanque, de fácil alcance. Para evitar o acúmulo de sujeira, os degraus são vazados.

Para suportar o aumento de carga sobre o cavalo 8x2, a quinta roda utilizada é a

mesma dos rodoviários 6x4, que tem capacidade de 24 t. No novo modelo Scania, a altura da quinta roda sobe em comparação ao 6x2, para evitar o contato do chassi com o implemento em situações de tráfego por terrenos irregulares ou em rampas de acesso. Outra vantagem do modelo é o reposicionamento da quinta roda em relação ao eixo de tração para melhor distribuição de carga e garantir mais equilíbrio ao conjunto durante a viagem.

Os dois eixos direcionais são independentes, idênticos e genuínos Scania, e o segundo eixo tem suspensão pneumática e suspensor. Os traseiros têm suspensão pneumática com quatro bolsões, e suspensor no segundo eixo de apoio. O novo modelo dispõe de balança eletrônica integrada, que permite ao motorista ver no painel a informação precisa da distribuição do peso nos eixos. Por segurança, há trava mecânica para impedir o contato da estrutura do eixo com o cardã quando o eixo for suspenso.

O Scania 8x2 rodoviário está em conformidade com a Lei da Balança. Para isso, o modelo foi homologado com o limite de comprimento de 18,6 metros, e os eixos direcionais são de rodagem simples, e os dois eixos traseiros são de rodagem dupla, tanto o trativo quanto o de apoio. Se fossem de outra forma, os eixos traseiros (segundo direcional mais o boogie traseiro) seriam caracterizados como tandem triplo, ferindo a lei, segundo a montadora.

**GARANTIA** – O cavalo mecânico 8x2 da Scania proporciona uma série de vantagens de serviços ao cliente. Quem adquirir o lançamento da marca terá, além do tradicional período de um ano de cobertura, um aumento de 12 meses de proteção para o trem de força. A garantia estendida para o segundo ano do trem de força engloba peças banhadas a óleo do motor, caixa de mudança e diferencial. Outro benefício está no uso de uma alternativa ao tradicional óleo mineral, o óleo sintético.



**Os tanques de combustível de 330 litros foram removidos das laterais, para dar espaço ao eixo, e fixados atrás da cabine**

A garantia estendida de dois anos, somada às manutenções realizadas na rede de concessionárias Scania, garante ainda mais vida útil, economia de combustível e redução dos custos, que podem ser ainda menores caso o cliente opte por uma das quatro categorias dos programas de manutenção disponíveis para o rodoviário 8x2 da marca. O cavalo mecânico 8x2 que utilizar o óleo mineral fará a primeira troca aos 20 mil km. Caso o cliente use o opcional óleo sintético (LDF-3), o primeiro intervalo de manutenção poderá até dobrar, chegando a até 40 mil km (dependendo da análise dos dados operacionais do veículo). Trata-se do mesmo período de um cavalo 6x2 com composição "vanderleia". Ou seja, a alternativa sintética gera maior economia na hora da troca do óleo do motor, de cerca de 15%, no custo de manutenção.

**STRENX™**  
PERFORMANCE STEEL



A BELEZA DE STRENX:  
**EU POSSO  
ECONOMIZAR  
COMBUSTÍVEL**

Na batalha interminável para melhorar o desempenho de produtos fabricados em aço, um menor peso sai na frente. Para obter produtos mais leves, você precisa de aços mais resistentes e mais finos. Um aço como o Strenx. Com o aço estrutural de alta resistência Strenx, proprietários de caminhões podem reduzir o consumo de combustível e emissão de CO<sub>2</sub>. Os fabricantes de implementos podem solicitar mais carga útil. Os agricultores podem abranger mais acres em um dia. Operadores de guindastes podem melhorar seus negócios com um maior alcance. Esta é a beleza do Strenx: seja qual for a sua aplicação, o aço estrutural Strenx irá melhorar o seu desempenho. Visite [strenx.com](http://strenx.com) para mais informações.



T: +55 11 3303 0800  
E: [contactbrazil@ssab.com](mailto:contactbrazil@ssab.com)

[strenx.com](http://strenx.com)

**SSAB**

# Scania direciona suas estratégias aos semipesados



**Para aumentar participação neste segmento, empresa amplia o portfólio de produtos e passa a oferecer aos clientes a cabine estendida para os modelos P 250 e P 310 nas versões 4x2 e 6x2**

■ SONIA MORAES

COM A ESTRATÉGIA DE MINIMIZAR A expressiva retração do mercado de caminhões, a Scania, que tem tradição em veículos pesados, volta a direcionar o seu foco nos semipesados e passa a oferecer a partir de setembro os modelos P 250 e P 310 com cabine estendida nas versões 4x2 e 6x2. Com este veículo, a empresa amplia a opção de produtos nesta categoria que já conta com o modelo de cabine curta ou leito. “Decidimos junto com a matriz na Suécia entrar no segmento de semipesados para ficar, por isso vamos brigar no mercado com uma linha de produtos diferenciados”, declara Víctor Carvalho, diretor de vendas de caminhões da Scania Brasil.

A aposta da Scania no segmento de caminhões semipesados está diretamente ligada às boas perspectivas para o avanço

dos negócios no setor de varejo que vem mantendo aquecida a demanda por este tipo de veículos para as operações nos centros urbanos. “No varejo vendemos um grande lote de caminhões semipesados para o Grupo Sonda”, declara Carvalho. Este grupo possui uma das maiores redes de supermercado do Brasil.

O caminhão cabine estendida chega ao mercado com 150 quilos de peso a menos que a versão cabine leito, oferecendo ao cliente a possibilidade de carregar até 400 quilos a mais de carga útil. Isso foi possível com a redução nas medidas, o que garantiu 100 quilos a menos de peso no eixo dianteiro. E com o uso de pneus 275, há uma diminuição de mais 50 quilos da pesagem total do caminhão.

“Estamos introduzindo a cabine estendida

como a intermediária no mix de semipesados da marca. Com este modelo, o cliente vai poder transportar mais, com a mesma qualidade, acabamento, funcionalidade, ergonomia e conforto da cabine Scania, o que ainda propicia um posicionamento comercial mais competitivo”, afirma Wagner Tillmann, gerente de vendas de semipesados da Scania no Brasil. “As versões 4x2 e 6x2 de semipesados da marca já são reconhecidas no mercado pelo baixo consumo de combustível, por ser equipadas com motores de alto torque que trabalham em baixas rotações, e oferecem maior velocidade média de operação.”

Os caminhões P 250 e P 310 nas configurações 4x2 e 6x2 com cabine estendida são indicados para a distribuição urbana em curtas e médias distâncias. Estes veículos saem de fábrica equipados com caixa automatizada Scania Opticruise de quarta geração, piloto automático Ecocruise, ar-condicionado, suspensão a ar (capaz de elevar a preservação da carga e do implemento na operação), balança digital no painel (para medir o peso nos eixos traseiros e ajudar o motorista a cumprir as exigências da lei da balança), e uma vasta lista de distâncias entre-eixos para atender diversos tipos de composições e comprimentos. Completa o pacote de itens de série o Scania Driver Support, cuja função é semelhante a de um instrutor em tempo real. Instalado no painel este equipamento atribui notas para a direção e envia dicas de melhorias para tornar a operação ainda mais rentável, segura e eficiente.

**PRIMEIRO MODELO** – A Scania começou a vender caminhões semipesados no mercado brasileiro em 2010 e emplacou somente três unidades. Mas foi em 2011 que a empresa passou a investir mais fortemente nesta

categoria de veículo, com o lançamento do modelo P 270 desenvolvido especialmente para aplicações em carga seca, caçamba, frigoríficos, tanque e sider/baú. Naquele ano conseguiu emplacar 323 veículos em um mercado altamente disputado, com vendas que totalizaram 58.424 unidades (16,9% a mais que em 2010), sendo 20.961 unidades da MAN, 15.776 da Mercedes, 11.870 da Ford, 5.006 da Volvo e 4.475 da Iveco.

“Em 2014 fechamos com 4% de participação no segmento de semipesados”, afirma o diretor da Scania. “Vamos trabalhar para crescer neste segmento de forma gradual para chegar a 6% de fatia em 2015 até consolidar o objetivo que é alcançar um market share de 10% nesta categoria”, afirma Carvalho.

No acumulado de janeiro a junho a Scania vendeu 498 caminhões semipesados no mercado brasileiro, volume 42,4% inferior aos 864 veículos vendidos no mesmo

período de 2014. Do total de semipesados comercializados neste ano, 81% foram para clientes novos. “O que fez o cliente comprar um semipesado da marca foi o conforto, a ergonomia, o torque e o consumo de combustível muito inferior ao dos concorrentes”, justifica Carvalho. “Além de manter o foco no varejo, colocamos vendedores dedicados em todo o Brasil.”

Entre as duas versões o caminhão P 310 continua liderando os emplacamentos da Scania na categoria semipesados. Segundo Carvalho, a configuração do modelo, de tração 8x2, tem sido bem aceita em virtude das múltiplas aplicações nas quais pode ser utilizada. Com a maior capacidade volumétrica de carga da categoria (entre-eixos de 6.300 mm), pode levar implementos de até 10,3 metros.

**PREVISÃO** – Depois de um período difícil, Carvalho acredita que o segundo semestre

seja um pouco melhor para a Scania. “A empresa sofreu muito no primeiro semestre por não ter produto para enfrentar o excesso de estoque de caminhões no mercado e por causa da contenção de compras dos frotistas que são os seus maiores clientes”, relata Carvalho. “Agora a Scania entra na disputa com igualdade de produção.”

No mercado de semipesados o grande potencial de vendas, segundo Carvalho, está nas regiões norte e nordeste, que chegam a emplacar o dobro dos modelos pesados, com destaque para Pernambuco. “Tem também o Ceará, onde o índice de emplacamento de semipesados chega a 70%, bem acima do volume registrado no centro-sul do país.”

Em um momento de mercado retraído a estratégia da Scania, segundo Carvalho, é ter criatividade e ir ao mercado para ver o que o cliente precisa. “O nosso plano agora é regional e estamos indo no detalhe de cada região”, destaca o diretor. ■



# Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 52 anos do transporte no Brasil.

1963

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

2015



# Volvo reforça VM para o transporte de cana

**Com as adaptações, foi possível melhorar a eficiência do modelo 6x4 de 270 cv no recebimento da cana colhida e na transferência para os caminhões rodoviários com maior capacidade de carga**

■ SONIA MORAES



COMO ALTERNATIVA PARA COMPENSAR a forte queda no segmento em que atua — o de pesados e semipesados — a Volvo amplia a atuação em novos nichos no mercado de caminhão e aperfeiçoa o seu modelo VM para o uso no transbordo de cana-de-açúcar.

Para evitar que componentes ficassem sujeitos à poeira e à agressividade do ambiente durante as operações nos canaviais, várias modificações foram feitas no caminhão VM, como proteção no catalisador, no injetor de ureia, nas válvulas pneumáticas e na chave geral. Além de realocado, o radiador do ar-condicionado recebeu vedações. “São mudanças que proporcionaram melhorias no transporte fora de estrada e diminuíram a necessidade de manutenção”, destaca Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo no Brasil.

Para facilitar a montagem do implemento, alguns chicotes elétricos tiveram o comprimento aumentado. O VM também recebeu reforço no eixo traseiro e alteração nas suspensões, com aumento em 30 milímetros na dianteira e em 20 milímetros na traseira, além de ter sido aumentado o ângulo de ataque do caminhão. “Isso diminui bastante a probabilidade de ocorrência de problemas na parte de baixo do caminhão provocados por resíduos da colheita”, observa Ricardo Tomasi, engenheiro de vendas da Volvo no Brasil.

O caminhão adaptado para o canavial está equipado com bloqueio de diferencial, o que possibilita saídas suaves em terrenos mais acidentados e escorregadios. Também foi montado um sistema de bloqueio automático das rodas. “O VM se tornou a

solução ideal no transbordo de cana-de-açúcar”, afirma Bernardo Fedalto, diretor de caminhões no Brasil do Grupo Volvo América Latina.

“Com as adaptações, o veículo faz manobras mais rápidas, garantindo mais agilidade na lavoura. Este caminhão também tem um custo de aquisição menor, velocidades maiores e consumo de combustível menor em relação aos tratores agrícolas que tradicionalmente puxam um implemento para receber a cana ao lado da colheitadeira.”

Francisco Mendonça, gerente de caminhões da linha VM, explica que no serviço de transbordo de cana este caminhão roda praticamente 24 horas por dia, parando apenas para abastecimento e troca de motorista. “Quanto menos avarias sofrer,



**Álvaro Menoncin: as mudanças feitas no VM resultaram em melhorias no transporte fora de estrada**

maior disponibilidade o veículo oferecerá”, afirma o gerente.

**PARCERIA** – As mudanças no caminhão VM foram feitas pela equipe de engenharia da Volvo em conjunto com a área técnica da Usina Santa Terezinha (Usaçucar) que está sediada em Maringá, no noroeste do Paraná. “Temos uma parceria forte, muito positiva e de longa data com a Santa Terezinha, que está próxima de completar a sua frota com 1.000 veículos Volvo”, declara Claes Nilsson, presidente do Grupo Volvo America Latina. A frota atual da Santa Terezinha é composta de 932 caminhões, dois quais 62 unidades são do novo VM adaptado, que estão em operação na usina desde março.

O caminhão VM adaptado custa 15% a mais que o modelo convencional. Além da Usina Santa Terezinha, a Volvo tem 15 unidades deste veículo em operação em outras localidades do país, nas usinas do interior de São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás.

Em seu portfólio a Volvo possui uma diversificada linha de caminhões que supre as necessidades de transporte do setor sucroenergético. Estes veículos estão presentes em todo o ciclo, desde o plantio,

## CRISE NÃO ABALA CONFIANÇA DA VOLVO NO BRASIL

A estimativa de Claes Nilsson, presidente do Grupo Volvo America Latina, é que o mercado de caminhões comece a se recuperar lentamente até o final deste ano. “Estamos preparando a empresa para o nível que está hoje, mas temos capacidade para acelerar a produção se o mercado reagir rapidamente”, destaca Nilsson. A Volvo encerrou o primeiro semestre com 12,4% de participação no segmento de semipesados e emplacou 1.518 unidades. Nos pesados a participação atingiu 30,4%, com 2.789 veículos vendidos.

Com a necessidade de ajustar o nível de produção de acordo com a demanda do mercado, a Volvo reduziu um turno de trabalho na sua fábrica de Curitiba (PR). “Mas seguimos firmes e continuamos acreditando no potencial do Brasil e na recuperação do mercado”, diz o presidente do Grupo Volvo America Latina. “Somos uma marca forte e estamos mantendo os investimentos em nossa fábrica, em produto, em solução de transporte e na expansão da rede, por isso temos muita razão para acreditar que vamos superar este momento e sair mais forte para continuar oferecendo o melhor para os nossos clientes.”

O presidente do Grupo Volvo afirma que em um período de fraco desempenho a área de pós-venda da empresa conseguiu manter a operação com toda a equipe por

acompanhamento e apoio na lavoura (passando pela colheita e processamento), até o transporte dos produtos. “Temos uma ampla gama de modelos e diversas especificações para cumprir as diferentes demandas que esta atividade exige”, declara Fedalto.

“Além da aplicação de transbordo, fazendo o recebimento da cana e posterior transferência para os caminhões com maiores capacidades de carga e potência, a linha VM é bastante indicada em atividades de apoio e para locais onde há



**Claes Nilsson: “Somos uma marca forte e estamos mantendo os investimentos”**

causa do grande número de veículos da marca vendidos nos últimos anos. “Hoje temos uma frota de 140 mil caminhões rodando no Brasil”, relata Nilsson.

Bernardo Fedalto, diretor de caminhões no Brasil do Grupo Volvo América Latina, prevê que o mercado de caminhão comece a se recuperar a partir do segundo semestre de 2016.

“Nas reuniões feitas com a matriz sempre destacamos a capacidade econômica que tem o Brasil. Não há motivos para se desesperar porque há muito a se fazer no país e isso vai gerar mais demanda para o caminhão”, afirma Fedalto. “Se não mexer em nada e deixar como está o mercado de caminhão reagirá naturalmente e a Volvo está preparada, mas vai demorar três anos para o mercado se recuperar.”

restrições para tráfego de composições maiores”, afirma Mendonça.

O gerente de caminhões destaca que os VM têm uma diversificada atuação neste segmento, chegando a qualquer ponto do canal. “Podem atuar como caminhão bombeiro, oficina, implementados com caçamba ou tanque para transporte de vinhaça, com carreta três eixos para transporte de insumos, apoio ao plantio e ainda servindo como veículo de lubrificação ou guindaste”. Estes veículos são oferecidos

## USINA SANTA TEREZINHA

A Usina Santa Terezinha (Usaçucar) produz em sua sede no Maringá, noroeste do Paraná, açúcar, etanol e energia de biomassa. A empresa foi fundada em 1961 pelos irmãos Meneguetti (Albino, Felizardo, Hélio, Irineu, José e Mauro), que se associaram ao cunhado Alberto Seghese e à irmã, Terezinha Meneguetti. Juntos, eles transformaram um pequeno engenho de aguardente localizado no distrito maringaense de Iguatemi em uma fábrica de açúcar e iniciaram o que é atualmente um dos maiores complexos sucroenergéticos do Brasil e um dos maiores exportadores de açúcar do país.

Em 1979 a empresa ingressou no Programa Nacional do Álcool (Proálcool) para ampliação de seu parque industrial. Alguns anos depois, inicia seu projeto de expansão, adquirindo as unidades de Paranacity (1987), Tapejara (1989) e Ivaté (1993). Em todas elas o Grupo Usaçucar reforma e melhora a parte industrial e promove o plantio de cana.

Para se manter em um mercado cada vez mais exigente e competitivo, a empresa mais uma vez expande suas atividades e constrói em Maringá o seu terminal logístico, um complexo formado por armazéns graneleiros para açúcar e grãos, um terminal de calcário e uma misturadora de adubos, além de tanques para estocagem de líquidos. O terminal iniciou as operações em 2002 e, já em 2003, o grupo constrói e começa a operar o terminal rodoferroviário de fertilizantes.

Neste mesmo ano, inicia o projeto para a implantação de uma nova unidade na cidade de Terra Rica (PR). Em 2006, adquire a Destilaria de Álcool Cocamar, localizada em São Tomé (PR), criando uma nova empresa – a Usina São Tomé. Em 2008, arrenda as instalações da Coocarol, no município de Rondon (PR), e em 2009 assume a Usina Usaciga, situada

em Cidade Gaúcha. Mais recentemente, o Grupo Usaçucar assumiu as operações das unidades de Goioerê e Umuarama, no Paraná, e Rio Paraná, em Eldorado, no Mato Grosso do Sul.

Hoje, o Grupo Usaçucar emprega 21,1 mil funcionários em suas 11 unidades industriais e agrícolas – dez no Paraná e uma no Mato Grosso do Sul. Na Usina Santa Terezinha cerca de 77% de todo o mix de produção é açucareiro, sendo que 100% deste volume é destinado ao mercado externo. Em 2013, a empresa exportou 1,52 milhão de toneladas de açúcar e 121,68 mil metros cúbicos de etanol. O faturamento naquele ano chegou a R\$ 2,02 bilhões.

Em 2015 a estimativa é de produzir 1,89 milhão de tonelada de açúcar que será 100% exportada e de fabricar 492 milhões de litros de álcool, sendo a maior parte para suprir a demanda do mercado interno. “O escoamento da produção de açúcar exige uma logística muito eficiente”, afirma Paulo Meneguetti, diretor financeiro da Usina Santa Terezinha. “Até o terminal de logística em Maringá a operação de transporte é feita por rodovia e do terminal até o porto de Paranaguá é por ferrovia, trajeto que é realizado pela ALL”, explica Meneguetti.

Com este movimento a previsão é que o faturamento alcance neste ano R\$ 2,58 bilhões, sendo 70% provenientes de exportação e 30% de vendas no mercado interno.

Atualmente 95% da área de produção de cana que a Usina Santa Terezinha explora são de propriedade de terceiros. A unidade tem capacidade instalada para processar 21,6 milhões de toneladas de cana e vai moer neste ano 19,8 milhões de toneladas, volume 10% inferior aos 22 milhões previstos para este ano por causa da retração do mercado brasileiro.



**Ricardo Tomasi: alteração nas suspensões evita problemas na parte inferior do veículo**

com motores nas potências de 220 cv, 270 cv e 330 cv e muitas configurações de chassis, caixas de câmbio e entre-eixos.

A Volvo, que até então produzia apenas caminhões pesados, comemora neste mês a venda de 50 mil unidades do caminhão VM, desde o lançamento deste modelo em 2003 no Brasil e nos demais países da América Latina.

O número 50 mil do VM é um veículo rígido, na versão 6x4 com motor de 270 cv, que está trabalhando na operação de transbordo de cana na Usina Santa Terezinha. Além do baixo consumo de combustível, este caminhão se destaca pelo conforto, maior segurança e menor custo de manutenção com a introdução da caixa de câmbio I-Shift que atualmente equipa 76% dos VM produzidos no Brasil.

Com este caminhão a Volvo inaugurou no segmento de semipesados o conceito de veículos com cabine mais confortável e motores mais potentes. Além dos itens de segurança, o veículo tem mais de 20 opcionais. “Estamos muito orgulhosos, pois a linha VM representa atualmente cerca de 40% da produção de caminhões da marca no país”, afirma Fedalto.

## QUALIDADE E AGILIDADE EM LOGÍSTICA.

A JSL ATUA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL  
E EM MAIS QUATRO PAÍSES DO MERCOSUL.

Aumentar a satisfação de seus  
clientes, otimizar custos e  
potencializar os resultados da  
sua empresa. Esses são alguns dos  
benefícios das soluções logísticas da JSL.  
Nosso maior diferencial é **entender** o seu  
negócio para melhor **atender**.



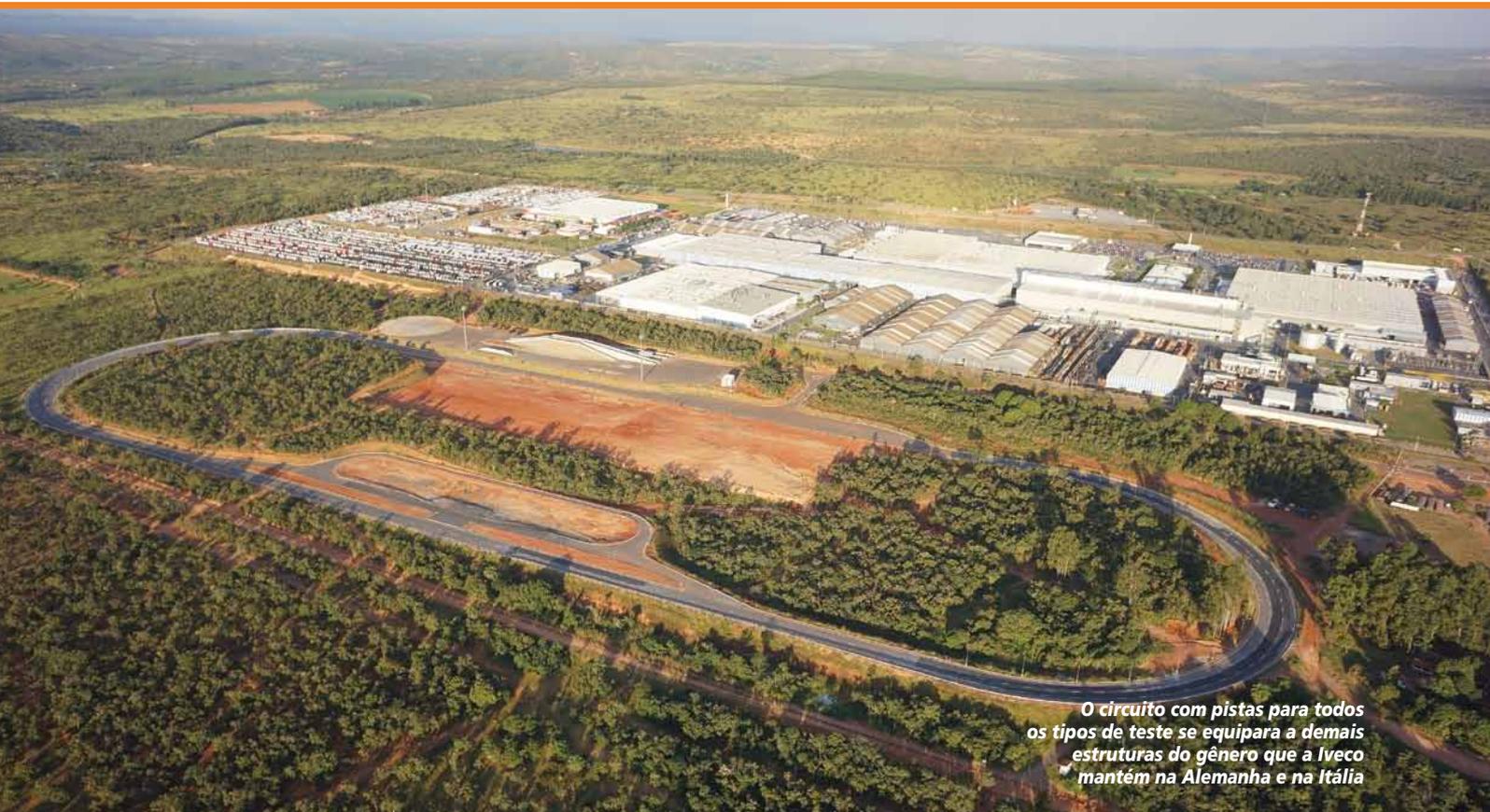
SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS - GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE DE PASSAGEIROS - TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

 **JSL**  
*Entender para Atender*

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

Tel.: (11) 2377-7000

TRANSPORTE MODERNO - 471 | 17



*O circuito com pistas para todos os tipos de teste se equipara a demais estruturas do gênero que a Iveco mantém na Alemanha e na Itália*

# Novo campo de provas reforça validação de veículos Iveco

**O circuito de testes no complexo industrial da montadora em Minas Gerais, com estrutura de nível mundial, faz parte do pacote de investimentos de R\$ 650 milhões anunciado pela fabricante no Brasil**

UMA DAS MAIS COMPLETAS ESTRUTURAS do Brasil para testes de veículos comerciais e de defesa já está em funcionamento em Minas Gerais, mais precisamente em Sete Lagoas, no complexo Industrial da Iveco. Com a inauguração do campo de provas, a empresa adicionou às suas dependências mais um valioso instrumento para assegurar aos clientes a qualidade final de todas as linhas de produtos fabricadas no local.

“Nosso objetivo é tornar ainda melhor o processo final de validação dos produtos, desde a linha de veículos leves e pesados até o blindado Guarani, com a realização de

aproximadamente três mil testes anuais, que comprovam qualidades como a durabilidade e a robustez dos veículos que oferecemos aos nossos clientes”, afirma Marco Borba, vice-presidente da Iveco para a América Latina.

Ao todo, foram investidos R\$ 24 milhões para o projeto se tornar realidade. O valor integral do montante de R\$ 650 milhões anunciado recentemente pela Iveco em um grande projeto de fortalecimento da competitividade. Os recursos serão aplicados até 2016, em áreas como a nacionalização dos componentes, aprimoramentos de processos industriais e sistemas de qualidade, pesquisa,

desenvolvimento e inovação.

“De tão completa, a estrutura será também utilizada para a validação de produtos comercializados pela Iveco em outros países da América Latina. Tudo isso prova que os investimentos já são uma realidade concreta em nosso complexo industrial”, completa Borba.

**CONSTRUÇÃO** – Segundo a Iveco, o campo de provas é uma ambição antiga, que começou a despontar como projeto em 2011. A ideia era trazer para “dentro de casa” as avaliações nos modelos

da marca testadas em pistas particulares, contratadas para esse fim específico. “A construção do campo de provas significa, entre outros benefícios, economia de tempo e recursos para a Iveco, além de impor ainda mais qualidade e confiabilidade total aos procedimentos de validação”, avalia Darwin Viegas, diretor de desenvolvimento do produto para a América Latina e responsável pela obra.

A estrutura começou a ganhar forma gradativamente. Em primeiro lugar, veio a pista de durabilidade acelerada, utilizada para analisar e evitar danos em componentes e na estrutura dos veículos. O passo seguinte foi ativar o anel de alta velocidade, a pista para teste de ruídos e o circuito planejado para testar veículos comerciais e as linhas de transporte de passageiros Daily Minibus, Iveco CityClass e o chassi 170S28. Paralelamente foi erguida também, no mesmo espaço, a área de testes específica para o blindado Guarani.

De acordo com Viegas, esse circuito “full liner” se equipara a demais estruturas do mesmo gênero que a marca mantém na Alemanha e na Itália. “Ao longo do tempo, nosso plano é somar novas formas de testar os veículos nesse mesmo espaço. O campo de provas reflete a filosofia da Iveco de jamais parar de investir e evoluir em nome da excelência dos nossos produtos”, afirma.



**No complexo industrial, a Iveco fabrica comerciais leves, caminhões, ônibus e blindados**

O zelo pelo meio ambiente foi uma preocupação constante do projeto. A Iveco obteve o aval do Ibama para a construção do campo de provas e, como contrapartida, realizou o plantio de 25 mudas de pequi, espécie nativa da região, para cada árvore retirada do terreno. Além disso, ninhos de aves que habitavam o local foram transferidos para regiões vizinhas.

A área de 300 mil metros quadrados do campo de provas tem três pistas de testes para validar sua linha de produtos, dos leves aos pesados, e ainda veículos de defesa, como o Guarani.

Numa pista de alta velocidade, do tipo oval, com 1.650 metros de extensão, onde são feitos testes para simular situações reais, como, por exemplo, mudança de faixa em alta velocidade. Essas avaliações servem para avaliar componentes da suspensão, dos freios e da direção.

**O campo de provas engloba a área de testes específica para o blindado Guarani**



Uma pista para teste de ruído e um circuito projetado para atender à demanda dos veículos comerciais e para o Guarani completam o conjunto. “Os testes dinâmicos, ou seja, que envolvem a movimentação dos nossos veículos, já podem ser feitos totalmente nas nossas dependências”, afirma o diretor Darwin Viegas.

No caso do blindado Guarani da Iveco, a estrutura conta com testes específicos solicitados pelas Forças Armadas, como obstáculos verticais de 0,4 m e 0,5 m, fosso com água para prova de navegabilidade, área plana para ensaios dinâmicos, pista de inclinação lateral de 20%, rampas com inclinações de 12%, 20%, 24% e 60% e fosso seco de 1,2 m de profundidade. Os obstáculos servem para comprovar a capacidade de partida em rampa, potência em trechos íngremes, durabilidade do freio de estacionamento e da embreagem.

“Embora o Guarani venha sendo utilizado pelo Exército exclusivamente para missões de paz e proteções de áreas de fronteira, o compromisso que temos o prazer de honrar é tornar esse veículo fabricado pela Iveco capaz de superar qualquer obstáculo, mesmo nos cenários mais adversos”, afirma Giovanni D’Ambrosio, diretor de pesquisa e desenvolvimento da linha de Veículos de Defesa da Iveco.



# TRUCKPAD

Precisa contratar caminhoneiros 'terceiros' para sua operação?  
Localize no mapa e contrate "on-line" caminhoneiros autônomos pelo **TruckPad**



**VEJA COMO É FÁCIL:**

## Adicione suas Cargas

Entre no site - [www.TruckPad.com.br](http://www.TruckPad.com.br), faça seu cadastro e adicione sua carga. Acesse imediatamente os caminhoneiros mais próximos do ponto de embarque

## Encontre caminhoneiros

Encontre - no mapa, caminhoneiros disponíveis e saiba quais motoristas podem fazer o transporte para você



### AGILIDADE E RAPIDEZ

Sua oferta de carga é enviada direto para o celular do caminhoneiro. Com apenas um clique, você negocia e contrata os melhores profissionais da estrada.



### SEGURANÇA

Seus dados são armazenados em um ambiente seguro e a negociação do frete é feita diretamente com o caminhoneiro cadastrado.

Para saber mais  
Fale com a gente

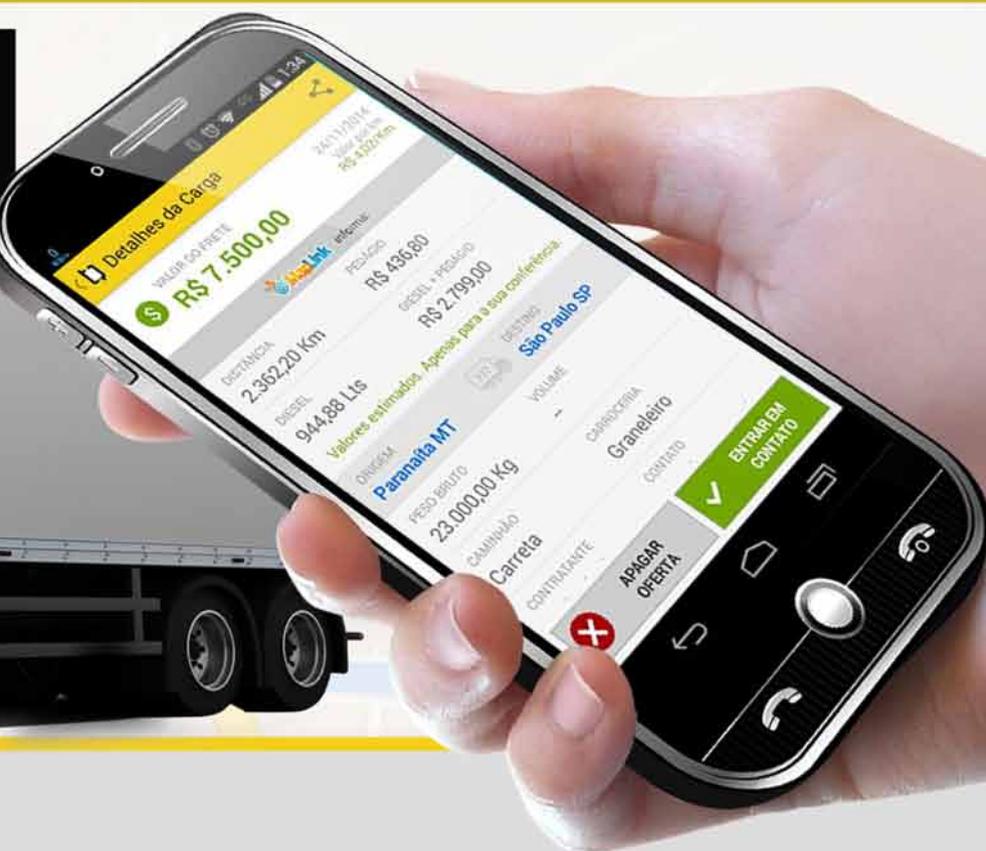
[contato@truckpad.com.br](mailto:contato@truckpad.com.br)

Whatsapp



(11) 99891-1122

# ENCONTRE CAMINHONEIROS PARA SUA CARGA, COM AGILIDADE E RAPIDEZ



**MAIS DE 50.000**  
Caminhoneiros já usam nosso aplicativo, todos os dias!

- ❑ Faça contato direto com os caminhoneiros**  
Entre em contato direto com os caminhoneiros por telefone ou por mensagem, ainda acesse a ficha cadastral do motorista
- ❑ Acompanhe a viagem**  
Visualize a posição do motorista contratado ao longo da rota até a entrega final da mercadoria, no destino
- ❑ Gerencie seus fretes**  
Gerencie seus envios em um único lugar e aumente sua produtividade operacional
- ❑ Acesse os melhores caminhoneiros autônomos com o TruckPad !**  
Você pode monitorar e acompanhar seus motoristas Favoritos\*



## ECONOMIA

Economize tempo em busca de caminhoneiros, ache os mais próximos da sua carga. O sistema é totalmente gratuito para as empresas.



## COMPARTILHAMENTO DE LOCALIZAÇÃO

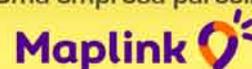
Acompanhe a viagem do motorista contratado até a realização da entrega. Acesse em tempo real suas operações, da coleta ao protocolo de entrega.



facebook.com/TruckPad

www.TruckPad.com.br/TM

Uma empresa parceira



# A marca Iveco chega aos 40 anos

**Marca do grupo italiano CNH Industrial, a Iveco fabrica veículos comerciais e militares, motores e outros componentes na Europa, China, Austrália, Brasil, Argentina e África, com atividades comerciais em mais de 160 países**

CHEGAR AOS 40 ANOS É UM MARCO importante para uma grande marca que contribuiu consideravelmente para a evolução do transporte comercial mundial. Seus veículos se tornaram presentes em estradas de todo o mundo e que hoje transmitem uma mensagem de tecnologia e de transporte sustentável.

A Iveco é uma marca da CNH Industrial, uma das líderes mundiais no setor de bens de capital, e conta com linhas de produção na Europa, China, Austrália, Brasil, Argentina e África, com atividades comerciais em mais de 160 países.

Para celebrar esse aniversário, a Iveco criou um logotipo especial em homenagem à ocasião, que representa um veículo estilizado com o slogan "40 years of Iveco, 150 years of experience" (40 anos de Iveco, 150 anos de experiência). O logotipo aparecerá em todas as comunicações por escrito da marca até o final de 2015.

Grande parte das celebrações está sendo apresentada em um site específico da Iveco, em 14 idiomas. Esse aniversário especial também foi comemorado com um vídeo, que pode ser assistido online e narra os principais eventos da história da Iveco, década a década, de 1975 até hoje.

A Iveco é uma marca que demonstrou capacidade de adotar uma abordagem ousada de mudança ao longo dos anos. Graças à atenção contínua dada à inovação e às novas tecnologias, a Iveco se tornou uma das líderes europeias na área de tração alternativa, antecipando soluções que contribuirão para reduzir ainda mais o

impacto ambiental no setor dos transportes e se tornando a parceira ideal para o transporte sustentável.

A empresa lançou seu desafio no mercado em 1975, quando foi criada da união das cinco principais empresas europeias da época, com experiência de mais de 150 anos em projetos e fabricação de veículos industriais: Magirus-Deutz, Fiat, Lancia, Unic e OM. Uma visão global com raízes internacionais, formada pela fusão de cinco empresas já existentes, cada uma das quais tendo feito sua própria importante contribuição para a história do setor de veículos comerciais na Europa a partir do final do século 19: a Fiat Veículos Industriais de Turim, na Itália; OM de Bréscia, na Itália; Lancia Veículos Especiais de Bolzano, na Itália; Unic de Puteaux, na França, e Magirus-Deutz de Ulm, na Alemanha.

Em 1986, como parte desse patrimônio, a Iveco Ford Truck, nasceu como uma joint

venture (e efetivamente uma fusão) com a divisão de caminhões da Ford da Europa. Em 1990, a Iveco adquiriu a Pegaso, uma fabricante de veículos industriais espanhola.

Ao longo de sua história, a Iveco obteve reconhecimento internacional e várias honras, incluindo três prêmios "International Truck of the Year" (Caminhão Internacional do Ano) – pelo Eurocargo em 1992, EuroTech em 1993 e Stralis em 2013. Além disso, o New Daily recebeu recentemente o prêmio de "International Van of the Year 2015" (Van internacional do ano de 2015).

A Iveco sempre canalizou sua energia aos maiores nomes do esporte internacional, como a gigante dos esportes automobilísticos, a Scuderia Ferrari, e a equipe de rugby nacional da Nova Zelândia, os All Blacks, assim como às principais iniciativas das quais o público ainda se lembra muitos anos depois.

Um exemplo é o famoso projeto Overland, lançado em 1995 com uma expedição Roma-Nova York, durante a qual o uso da tecnologia Iveco desempenhou um importante papel na promoção de uma imagem positiva dos caminhões em todo o mundo. Esse desafio continua com o Dakar, o mais famoso rali off-road do mundo, que atrai milhões e é oficialmente patrocinado pela Iveco. A marca continua seu patrocínio à equipe Petronas De Rooy Iveco em suas aventuras pela América do Sul. A Iveco venceu o Dakar em 2012 com a Equipe De Rooy, conquistando o primeiro, segundo e sexto lugares. Uma aventura lendária. ■





## **DIFERENCIAL PARA FROTAS** **INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO**

◆ A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.

### **SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS** **CONFIRA AS VANTAGENS**



**PREÇO  
COMPETITIVO**



**IMUNE AO  
JAMMER**



**RASTREADOR  
SEM FIO**



**RECURSOS  
DE TELEMETRIA**



**GERENCIAMENTO  
DE FROTAS**



**AVALIAÇÃO ATIVA  
DO MOTORISTA**



**MONITORAMENTO  
ONLINE**



**IDENTIFICAÇÃO  
DO MOTORISTA**



**RELATÓRIOS  
DIVERSIFICADOS**



**SOLUÇÕES  
PERSONALIZADAS**

## **Ligue agora e solicite uma visita!**

### **0800 33 FROTA**

◆ 0800 33 37682

### **0300 77 FROTA**

◆ 0300 77 37682



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



# AstaZero, uma área singular para testes de segurança ativa

**Inaugurada há um ano na região rural perto da cidade de Gotemburgo, a infraestrutura é utilizada pela Volvo Trucks para realizar os testes dos sistemas de segurança de veículos comerciais em pistas que simulam situações reais de tráfego**

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE GOTENBURGO, SUÉCIA

SEMPRE FOCADA NA SEGURANÇA, UM dos pilares da empresa, a Volvo Trucks já realiza testes de seus mais recentes sistemas de segurança veicular na AstaZero, denominação comercial de ASTA – Active Safety Test Area (Área de Testes de Segurança Ativa), infraestrutura destinada a satisfazer diversas necessidades específicas, que variam de testes de veículos comerciais e certificações de qualidade até verificação dos componentes de sistema de tráfego (como sinalizações e guardrails), sistemas de comunicação ativa bem como pesquisa e ensaios.

A recém-inaugurada infraestrutura, construída em colaboração entre o setor acadêmico, a indústria automotiva e as autoridades suecas, funcionará como uma plataforma internacional aberta para

todos os interessados, incluindo fabricantes de veículos, fornecedores, legisladores, gestores rodoviários, universidades e institutos técnicos do mundo todo. O Instituto de Pesquisa Técnica SP da Suécia e a Universidade de Tecnologia Chalmers são os proprietários e garantem uma operação independente da instalação.

A AstaZero está localizada a cerca de 50 quilômetros da cidade de Gotemburgo, sede da Volvo Trucks, no sul da Suécia, onde o clima permite testes o ano todo com verões quentes e invernos gelados. O local escolhido fica em uma região rural para manter distantes os olhares dos curiosos como convém no desenvolvimento de tecnologias de ponta. Acessível por rodovia, está apenas a meia hora de condução do aeroporto internacional da cidade.

A área total de 2 milhões de metros quadrados possui ambiente apropriado para desenvolver, testar e homologar novas soluções de segurança de tráfego, tornando possível testar literalmente todos os aspectos de segurança ativa em um único lugar. A AstaZero conta ainda com um centro de excelência no desenvolvimento de métodos e equipamentos de teste e locais para pré-testes ou para os primeiros estágios de pesquisa e desenvolvimento. Há um centro de visitantes, instalações para apresentações e conferências bem como áreas para eventos corporativos e demonstração de produtos. Além disso, oferece uma série de serviços complementares para os clientes durante a permanência.

A pesquisa realizada nos anos recentes resultou em grandes avanços tecnológicos

no campo de segurança ativa. Algumas das funções básicas de sistemas de segurança ativa, como a frenagem automática de emergência, já estão sendo instaladas em novos modelos de veículo. Outras novas funções automáticas deverão ser desenvolvidas nos próximos anos. Condução semiautônoma, por exemplo, com comboios de veículos está previsto para ser introduzida em larga escala dentro de cinco a dez anos.

### **CARACTERÍSTICAS DA ASTAZERO –**

A infraestrutura consiste em quatro ambientes de provas, onde os testes podem ser realizados de maneira repetida e estruturada. A Estrada Multifaixas tem 700 metros de comprimento e consiste em quatro faixas de rodagem, que estão ligadas à Área de Alta Velocidade com aproximadamente 300 metros de comprimento e sete de largura com uma curva apropriada para veículos longos. Diversos cenários diferentes podem ser testados na Estrada Multifaixas, como mudanças de faixa, diversas situações de colisão e de cruzamento. Nessa área pode-se colocar barreiras, balões com formato de carro e robôs controlados remotamente.

A Estrada Rural circunda o campo de provas. Tem cerca de 5,7 quilômetros de extensão, dos quais metade está adaptada para a de velocidade 70 quilômetros por hora e a outra metade para 90 quilômetro por hora. A estrada destina-se a testar o comportamento do motorista e serve bem para a utilização de obstáculos ocultos ou que surgem de repente. Há junções em T e cruzamentos, além de pontos de ônibus em dois locais.

A Área Urbana está localizada na parte sul do campo e ligada à Estrada Rural em dois lugares. Inicialmente tem quatro cenários que imitam prédios e é utilizada principalmente para testar a capacidade do veículo de interagir com o ambiente em volta para evitar colisão com ônibus,



**Os testes de sistema anti-tombamento também são feitos em pista molhada**

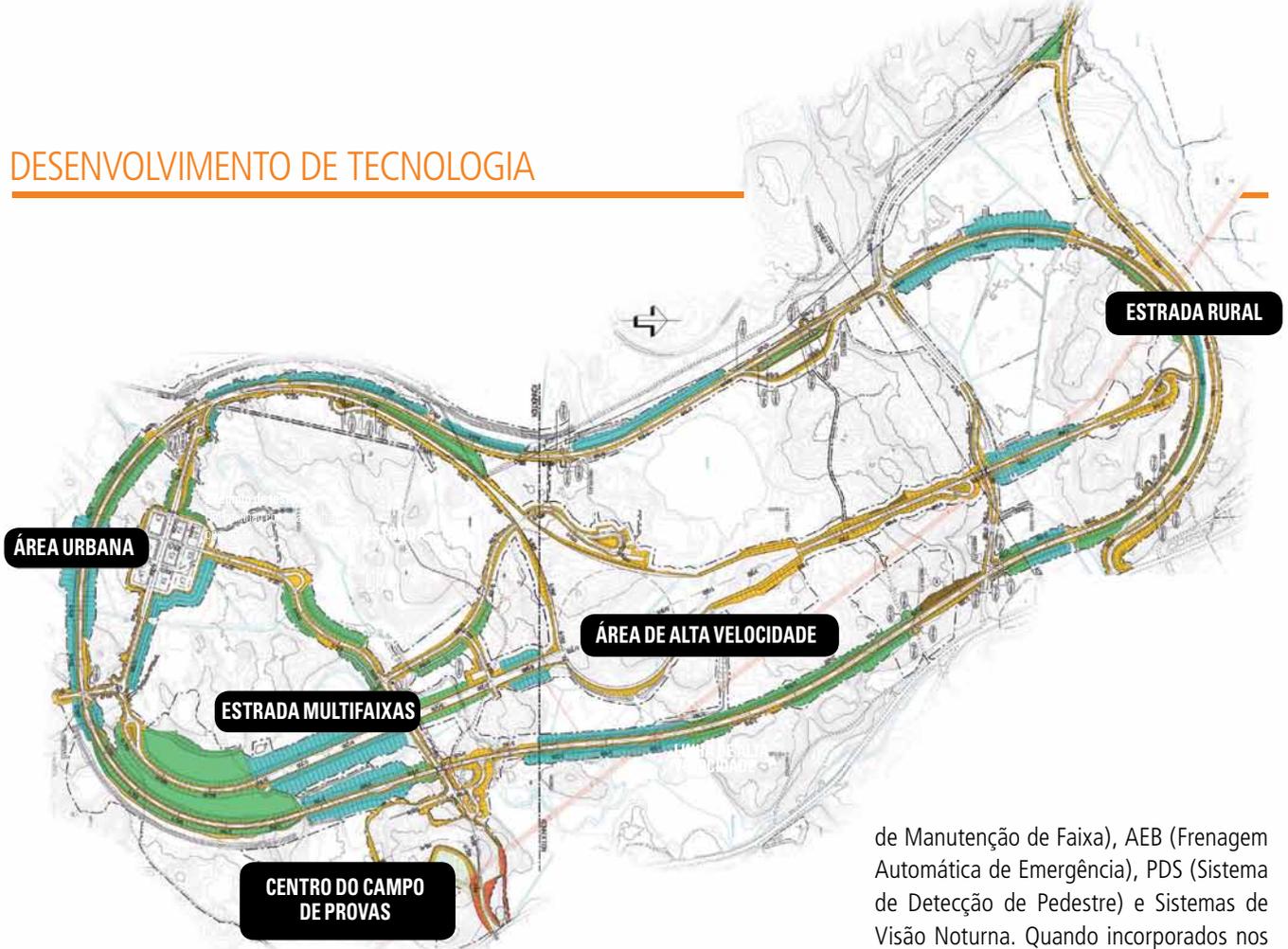


**Os sistemas de segurança ativa para evitar colisão são testados em diversas velocidades**



**A pista com múltiplas faixas, de alta velocidade, serve para testar o sistema de frenagem controlado eletronicamente**

## DESENVOLVIMENTO DE TECNOLOGIA



ciclistas, pedestres ou outros usuários da rua. A Área Urbana tem um sistema viário diferente com rotatórias, junções em T e curva em U.

**MENOS ACIDENTES** – Os sistemas de segurança ativa são aqueles que ajudam o motorista a evitar acidentes ou reduzir as consequências de um acidente alertando-o ou assumindo o controle do veículo. Esses

sistemas, portanto, funcionam de forma oposta aos sistemas de segurança passiva como cintos de segurança e airbags, já que estes foram desenvolvidos para fornecer proteção quando uma colisão já tenha ocorrido. Alguns exemplos de sistemas de segurança ativa incluem o ABS (Sistema de Frenagem Antibloqueio), ESP (Programa Eletrônico de Estabilidade), LDWE (Sistema de Alerta de Saída de Faixa), LKS (Sistema

de Manutenção de Faixa), AEB (Frenagem Automática de Emergência), PDS (Sistema de Detecção de Pedestre) e Sistemas de Visão Noturna. Quando incorporados nos veículos, são sistemas que ajudam a reduzir os acidentes de trânsito.

Um importante aspecto da segurança ativa baseia-se em novas e sofisticadas tecnologias que permitem aos veículos comunicarem entre si. Estão sendo testadas e deverão ser homologadas dentro de algum tempo.

Segundo os especialistas, todos os anos cerca de 1,3 milhão de pessoas morrem em decorrência de acidentes de trânsito. Além disso, cerca de 20 a 50 milhões de pessoas sofrem ferimentos não letais. Se nenhuma ação for adotada para corrigir a atual situação, as mortes em acidentes viários no mundo deverão dobrar em 2030, a quinta maior causa de mortes.

Hoje a maioria dos acidentes de trânsito resulta de fatores humanos, como distração ou cansaço. Uma forma de aumentar a segurança nas estradas, portanto, é encontrar um modo que permita aos veículos ajudarem os motoristas, tornando o fator humano menos influente. Isto se tornou possível com o progresso tecnológico recente que se materializou nos sistemas de segurança ativa muito avançados. ■

Da fábrica até as prateleiras,  
um seguro sob medida.

O Porto Seguro Transportes Mais Simples Têxteis oferece mais agilidade para seu negócio e as coberturas que você precisa. Dispensa a averbação e seu pagamento é facilitado em até 10 parcelas mensais. Voltado para empresas do setor têxtil com movimentações mensais de até R\$ 3 milhões, o seguro permite a contratação de um limite de indenização mínimo de R\$ 10 mil e máximo de R\$ 200 mil. Assim, você ganha tranquilidade para cuidar do que mais importa: o crescimento dos seus negócios.

#### Conheça as outras vantagens:

Guincho gratuito, desconto de 5% na contratação de todos os serviços do Porto Seguro Faz, desconto em despachantes e na distribuidora de autopeças Morelate.\*

A Porto Seguro também oferece soluções em seguro para empresas nos segmentos de cosméticos e perfumaria, calçados e produtos de limpeza.



Para saber mais, consulte o seu Corretor ou acesse  
[www.portoseguro.com.br/transportesmaissimples](http://www.portoseguro.com.br/transportesmaissimples).

\*Consulte condições em [www.portoseguro.com.br/transportes](http://www.portoseguro.com.br/transportes). Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP Mais Simples: 15414.001855/2008-71. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autoridade, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Transportes  
Mais Simples  
Têxteis**



**PORTO  
SEGURO**  
SEGUROS

# ZF Friedrichshafen comemora seu centenário

**Uma história extraordinária que começou em setembro de 1915 com uma inovação pioneira na área de tecnologia aeronáutica e chega aos dias de hoje como uma empresa automotiva mundialmente reconhecida**



A FINALIZAÇÃO DA INTEGRAÇÃO DA TRW Automotive no Grupo ZF, em maio, criou a terceira maior fornecedora de autopeças do mundo, com volume de vendas superior a 30 bilhões de euros (mais de 40 bilhões de dólares) e mais de 130 mil colaboradores. Com a incorporação da TRW, o Grupo ZF oferece um portfólio amplo e complementar de produtos nas áreas de sistemas de transmissão e tecnologia de chassis, bem como sistemas eletrônicos e de segurança, com uma carteira balanceada de clientes regionais no segmento premium e no mercado de grande volume, registrando forte presença nos principais mercados automobilísticos da Europa Ocidental, dos Estados Unidos, da Ásia-Pacífico e América do Sul.

“A história da ZF é um exemplo de como é possível aproveitar oportunidades de negócios se trabalharmos juntos”, declara Stefan Sommer, CEO da ZF. “É por isso que todos os colaboradores da ZF podem se sentir orgulhosos – não importando se trabalham no departamento de engenharia ou na produção, em uma divisão alemã que sempre pertenceu à empresa ou em uma unidade integrada posteriormente.”

Mas tudo começou no dia 9 de setembro de 1915 com a fundação da Zahnradfabrik GmbH, com sede na cidade de Friedrichshafen, na Alemanha, há cem anos. A crônica da ZF relata a rica história de desenvolvimento de uma companhia, que evoluiu de suas raízes como fornecedora especializada em componentes para o

setor de aviação e se tornou uma empresa global em tecnologia da mobilidade. A Zahnradfabrik foi estabelecida às margens do Lago de Constança, no sul da Alemanha, a partir da Luftschiffbau Zeppelin GmbH (a famosa fabricante de dirigíveis), na época sediada na região e proprietária da nova companhia, com o objetivo de desenvolver, testar e produzir engrenagens e transmissões para aeronaves, veículos e barcos motorizados.

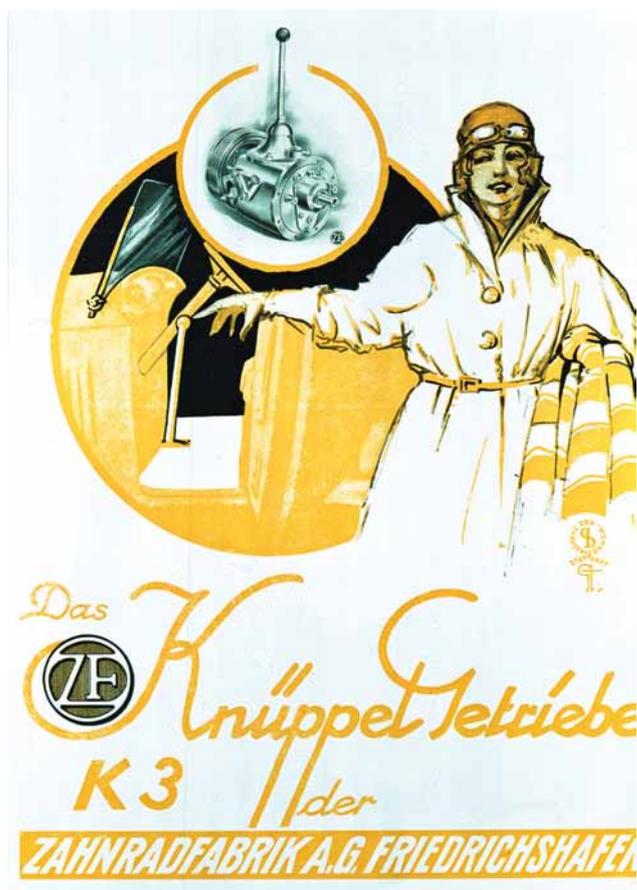
Poucos anos depois, a ZF começou a oferecer sua tecnologia para as montadoras, tornando-se uma das principais fornecedoras de transmissões do setor automobilístico, que ainda estava em fase de expansão na Alemanha. Aplicando seu know-how próprio e adquirindo licenças, a ZF ampliou sua linha de produtos que incluía sistemas de direção para veículos de passeio e comerciais na década de 1930, bem como unidades de acionamento para tratores e navios. Contudo, antes e durante a Segunda Guerra Mundial, a produção da ZF foi afetada em suas três unidades alemãs.

Em 1946, após o final da guerra, a ZF retomou a fabricação de seus produtos – começando com as transmissões para tratores e veículos comerciais. Seu potencial de inovação facilitou à companhia conquistar novos segmentos de mercado, iniciando a produção em série de seu primeiro câmbio automático escalonado para automóveis em 1965, tecnologia em que, atualmente, 50 anos mais tarde, a ZF é líder mundial. Paralelamente, a empresa começou a

expandir sua presença internacional construindo uma fábrica no Brasil em 1958, sua primeira unidade fora da Alemanha, seguida dos centros de fabricação local nos Estados Unidos (1979) e na China (1993). A ZF também realizou ampliações e incorporações de empresas como oportunidade de crescimento, como em 1984, ano em que a sociedade comprou o Grupo Lemförder, entrando nos negócios globais de componentes de chassis e, posteriormente, de sistemas de chassis para veículos de passeio e comerciais. Em 2001, com a integração da Mannesmann Sachs AG, a ZF incluiu componentes de transmissões e chassis para automóveis e veículos comerciais em sua linha de produtos, o que aumentou o valor agregado e possibilitou à empresa lançar mais inovações no mercado, que hoje estão fortemente associados ao nome ZF, como o sistema adaptativo de amortecimento CDC (Continuous Damping Control) e a tecnologia híbrida.

Hoje o portfólio da ZF inclui produtos de sistemas de transmissão e tecnologia de chassis, como câmbios, componentes de transmissões e chassis, bem como módulos e sistemas completos de eixos e sistemas de segurança ativa e passiva. A tecnologia da ZF é utilizada em automóveis, veículos comerciais, máquinas de construção e agrícolas, veículos ferroviários e propulsão marítima. A tecnologia de energia eólica e os componentes eletrônicos são outros segmentos de atividades da empresa.

**ZF DO BRASIL** – Em 15 de agosto de 1958, em São Caetano do Sul, a ZF iniciou as obras para a construção da primeira planta da companhia fora da Alemanha, na mesma época em que a indústria



automotiva começava a crescer significativamente no Brasil.

O primeiro produto fabricado pela planta no país foi a transmissão fornecida para o veículo DKW Vemag, já em 1959. Em menos de uma década, a ZF do Brasil também começou a atuar fortemente no segmento de veículos comerciais produzindo transmissões e direções. Poucos anos depois foi iniciada a produção dos reversores marítimos para embarcações de trabalho e lazer, que representou um sinal da diversificação de atuação da empresa.

Com a produção aumentando continuamente, a capacidade da unidade localizada no ABC chegava perto do limite, e a solução encontrada foi abrir uma nova planta no país em 1981. Assim, a ZF do Brasil inaugurou o complexo industrial de aproximadamente 700 mil m<sup>2</sup> em Sorocaba, interior de São Paulo, que em

pouco tempo já fabricava uma nova linha de produtos, composta por eixos e transmissões para máquinas agrícolas. Em 1997, toda a produção de São Caetano do Sul foi transferida para a planta sorocabana.

Com o crescimento do mercado e o aumento do portfólio de produtos na região da América do Sul, a ZF ampliou a quantidade de plantas produtivas no continente, passando a contar com as unidades de São Bernardo do Campo e Araraquara, onde são produzidas embreagens para veículos comerciais e de passeio, respectivamente, e de São Francisco, Argentina, que produz amortecedores. Além disso, a ZF possui escritórios comerciais em Buenos Aires (AR) e Bogotá (CO).

Atualmente, a ZF na América do Sul é líder na maioria dos segmentos de mercado em que atua, produzindo e comercializando transmissões manuais, automatizadas, automáticas e eixos para veículos comerciais; sistemas de embreagem e componentes de chassis para carros de passeio e veículos comerciais; eixos e transmissões para máquinas agrícolas e construção, bem como sistemas de propulsão marítima para embarcações. Para dar suporte de peças e serviços a toda essa gama de produtos, a ZF conta com uma ampla rede de concessionárias e distribuidores em todo o território sul-americano.

Em breve, uma área dedicada à história da companhia bem como seus mais recentes produtos e tecnologia será instalada no ZF Forum, a nova sede corporativa em Friedrichshafen, que, a partir de 2016, terá um espaço reservado para uma exposição permanente e diferentes mostras temáticas, abertas ao público em geral.

# Caminhão leve elétrico Fuso Canter E-Cell testado com sucesso

**O modelo, elétrico fabricado na cidade portuguesa de Tramagal, mostrou-se adequado para rotas curtas na distribuição urbana e foi apontado como exemplo de propulsão do futuro**



UM ANO APÓS A ENTREGA DOS CAMINHÕES leves elétricos Fuso Canter E-Cell para clientes selecionados em Portugal, os testes dos veículos movidos a bateria, de zero emissões, foram oficialmente concluídos em Portugal. A conclusão dos resultados foi positiva para o desempenho do modelo na vida real. “O projeto Mitsubishi Fuso Canter E-Cell é um grande exemplo de inovação e colaboração entre o governo português, as suas agências, Mitsubishi Fuso e Daimler Trucks”, disse Marc Llistosella, presidente e CEO da Mitsubishi Fuso Truck and Bus Corporation e chefe de Daimler Trucks Asia. O governo português co-financiou o projeto de pesquisa através da Agência Pública para a Competitividade e a Inovação.

“O veículo sublinha o nosso compromisso de pensar no futuro e desenvolver soluções de transporte sustentáveis e confiáveis para o benefício de nossos clientes e

da sociedade como um todo. Os resultados dos testes provam que estamos no caminho certo. Os clientes no teste consideraram o Canter E-Cell como um conceito eficiente e confiável que satisfaz plenamente as demandas de transporte de distribuição urbana”, acrescentou Llistosella.

A Mitsubishi Fuso, subsidiária do Grupo Daimler, é o centro de competência para tecnologia híbrida dentro da Daimler Trucks, localizado no Japão, responsável pelo desenvolvimento do Fuso Canter E-Cell.

Os primeiros resultados dos testes com oito Fuso Canter E-Cell indicam que os veículos se mostraram adequados para o uso diário na distribuição de curta distância e transporte urbano. Os caminhões alcançaram um percurso de mais de 100 quilômetros, ultrapassando assim a distância média que muitos caminhões desse segmento geralmente atingem por dia. O Fuso Canter

E-Cell pode transportar duas toneladas de carga, um volume necessário para os clientes operarem sua frota de forma eficiente. Ao mesmo tempo, a análise preliminar indica uma redução de custos de cerca de 1.000 euros por 10.000 km em comparação com caminhões a diesel convencionais.

A capacidade desses caminhões leves eletricamente propulsionados foi colocada à prova sob uma ampla gama de condições. A cidade de Lisboa usou o Canter E-Cell para transporte de verduras e frutas e descarte de lixo; a cidade do Porto, para coleta de resíduos recicláveis; a cidade de Sintra, em conservação florestal; e as cidades de Abrantes e Cascais também em transporte no campo da horticultura. A empresa Transporta utilizou o veículo para entregas porta a porta, a fornecedora de energia REN o adotou para transporte dentro de instalações de armazenamento de gás industrial, localizadas nas cidades de Sines e Pombal. E, por último, o Canter E-Cell ajudou o serviço postal nacional português CTT no transporte entre seus centros de distribuição em Lisboa e Coimbra.

Os veículos Fuso Canter E-Cell foram produzidos na fábrica de Tramagal, localizada a cerca de 150 quilômetros a nordeste de Lisboa, na região central de Portugal, ocupando uma área de 39.900 m<sup>2</sup>. Seus mais de 300 funcionários produzem caminhões Fuso Canter para cerca de 30 países europeus, Israel, Marrocos e Turquia. Quase 95% dos veículos são exportados. Desde 2012, a fábrica de Tramagal também produz o Fuso Canter Eco Híbrido, a versão híbrida do caminhão.

# O EXTRAPESADO XF105 COM AINDA MAIS FORÇA. DAF CAMINHÕES ACABA DE LANÇAR O MOTOR DE 510CV.

A DAF valoriza todos os detalhes para garantir a melhor rentabilidade para o seu negócio. Pensando nisso, apresenta o caminhão XF105 com motor de 510CV de potência.

Produzido com tecnologia de última geração, proporciona menor consumo de combustível e alto desempenho.

**Visite uma de nossas Concessionárias.**

**DAF é outra categoria.**



Cinto de segurança salva vidas.

DAF  
105.510

## ROBUSTEZ

Chassi reforçado, garante mais resistência e menos manutenção.

## RENDIMENTO

Motor Paccar MX 13L, alto rendimento e desempenho na estrada.

## ECONOMIA

Menor custo de operação.

DAFcaminhoes DAF Caminhões dafcaminhoes



DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFCAMINHOS.COM.BR

**DAF**  
A PACCAR COMPANY

## Mercedes amplia SelecTrucks com nova unidade em Minas Gerais

**No seu primeiro ponto de atendimento, aberto em 2013 em Mauá, na Grande São Paulo, a empresa vendeu até agora 548 caminhões usados e conseguiu impulsionar a venda de 700 modelos novos**

■ SONIA MORAES

DIANTE DE UM CENÁRIO COM FORTE RE- tração, a Mercedes-Benz busca no merca- do de caminhões usados uma forma de es- timular a venda dos seus modelos novos.

É com essa estratégia que a empresa vai expandir as atividades da SelecTrucks, sua divisão de veículos seminovos, com a in- stalação em Minas Gerais da sua segunda

unidade de vendas de modelos usados de várias marcas ainda neste ano - a primeira loja de seminovos foi inaugurada em agosto de 2013 na cidade de Mauá, na gran- de São Paulo. Estão nos planos também a abertura de postos de atendimento nas concessionárias de São Paulo no trecho en- tre Campinas e Ribeirão Preto.

“Vamos trabalhar com uma estrutu- ra móvel em uma cidade mineira e ainda não definimos o local que será instalado o novo posto de atendimento”, esclarece Roberto Leoncini, vice-presidente de ven- das, marketing e pós-venda de caminhões e ônibus Mercedes-Benz. “Vamos ficar um ano no local para avaliar a receptividade do mercado.”

A cidade de Minas Gerais foi escolhida para a instalação da segunda unidade da SelecTrucks por registrar um grande núme- ro de emplacamentos de caminhões usa- dos nos últimos anos.

Para justificar a relevância que o mer- cado de caminhões seminovos vem gan- hando dentro do grupo Daimler, Leon- cini destacou que nos últimos anos este segmento de usados vem crescendo de forma consistente no Brasil. “O mercado de caminhões usados no Brasil é duas ve- zes maior que o de zero quilômetro”, diz o diretor da Mercedes. Em 2014 foram vendidos 332.400 caminhões usados, mais que o dobro dos modelos novos emplacados no mesmo ano, que somou 137.073 unidades e acima das 154.577 unidades comercializadas em 2013. Do total de caminhões usados vendidos em



**O mercado de caminhões usados no Brasil é duas vezes maior que o de zero quilômetro**

2014 a maior participação foi na região sudeste, com 46%. A região sul ficou com 26% e a nordeste com 15%.

“Alguns mercados e segmentos são notados por características do comportamento de compra e o cliente não se desloca para comprar caminhões, ele compra ao redor. Por isso, a SelecTrucks está expandindo, pois para ampliar os negócios, a gente tem que ir onde o cliente está”, afirma Leoncini. A empresa também tem em seus planos a abertura de outras lojas de seminovos em Curitiba, Rio de Janeiro e na região nordeste.

Dedicada à compra, estoque, manutenção e venda de caminhões seminovos de todas as marcas, a SelecTrucks mantém os mesmos conceitos e padrões da TruckStore, modelo de negócio de caminhões usados que a Daimler inaugurou há dez anos na Europa e hoje tem 31 lojas próprias em 16 países da Europa, nos Estados Unidos e na África do Sul, e vende 16 mil caminhões seminovos por ano.

Com um amplo mix de produtos que engloba todas as marcas de caminhões, modelos e ano de fabricação, que são divulgados via website, a SelecTrucks tem na sua lista de clientes os caminhoneiros autônomos, as prefeituras e os pequenos frotilistas. “Agora com o Finame novo, começa a mudar o perfil de compradores, pois a



**Roberto Ledoncini: “O cliente não se desloca para comprar caminhões, ele compra ao redor”**

taxa de juros de 1,5% ao mês que o Banco Mercedes oferece para o financiamento dos caminhões seminovos em um contrato de 12 meses está muito próxima da cobrada pelo Finame para os modelos novos”, afirma Leoncini. Em outros bancos o índice praticado de 2,5% ao mês.

“Além da taxa de juros diferenciada, o cliente tem 12 meses de garantia para o caminhão rodoviário e seis meses para o modelo fora de estrada, sem limite para a quilometragem”, destaca Leoncini e esclarece: “A estratégia de abrir unidades de vendas de caminhões seminovos é alavancar a venda de modelos novos.”

Com o fraco movimento nas vendas de caminhões novos, por causa da crise

econômica do país e das dificuldades de acesso ao financiamento, a expectativa de Leoncini é que este ano seja bastante interessante para o mercado de caminhões usados. “Até maio já vendemos 158 veículos seminovos”, destaca o diretor da Mercedes-Benz. Em 2013 as vendas da SelecTrucks totalizaram 103 unidades e em 2014 atingiram 280 unidades.

Desde a inauguração da primeira unidade da SelecTrucks em 2013, em Mauá, em uma área industrial na alça de acesso ao Rodoanel, local onde circulam 1.000 caminhões por hora, a Mercedes-Benz vendeu 548 caminhões seminovos e conseguiu alavancar a venda de 700 caminhões novos. Apesar de Leoncini considerar um resultado muito bom, o total vendido no período ficou abaixo da meta da empresa, que era de comercializar 1.000 caminhões no primeiro ano. “Com os 25 mil acessos na website a SelecTrucks começa a ser reconhecida como uma fonte confiável de usados”, observa.

A unidade da SelecTrucks em Mauá está instalada em uma área de 18 mil m<sup>2</sup> e tem capacidade para estocar 250 caminhões com até dez anos de idade e 60 itens de peças para o reparo dos veículos. “O objetivo é ter em dezembro 250 itens de peças no estoque, como bomba d’água e compressores”, afirma o diretor da Mercedes-Benz.



**A primeira loja SelecTrucks em Mauá está numa área industrial na alça de acesso ao Rodoanel**

# MercedesServiceCard possibilita redução de custos das empresas

**Novo produto, criado pela Mercedes-Benz em parceria com a Ticket, tem por objetivo garantir desconto na compra de diesel e auxiliar as empresas a ter um controle mais eficiente da gestão de sua frota**

■ SONIA MORAES

A MERCEDES-BENZ CRIA MAIS UM ATRATIVO na área de pós-venda e lança o MercedesServiceCard em parceria com a Ticket, que tem 25 anos de experiência no Brasil com operações de cartão, tendo 50% das atividades dedicadas aos veículos pesados. É um produto que permite aos proprietários de frota de caminhões, ônibus e veículos comerciais leves ter vantagens na hora de abastecer o veículo, comprar peças nas redes de concessionárias da marca e solicitar um serviço.

“O lançamento do MercedesServiceCard é uma parceria mais do que estratégica porque vai servir para amarrar neste cartão todos os produtos da empresa dentro do conceito TCO (custo total de propriedade) para reduzir custos e melhorar a disponibilidade do veículo”, afirma Ari de Carvalho, diretor de pós-venda da Mercedes-Benz do Brasil.

A Mercedes-Benz é a primeira fabricante de veículos comerciais no país a oferecer um cartão de consumo de combustível, peças e serviços em condições especiais para os frotistas. “O cartão traz vantagens para o cliente no seu dia a dia, especialmente quem trafega pelas estradas do país. É uma ferramenta eficaz para maior controle e melhor gestão de despesas de cada veículo da frota, proporcionando uma maior rentabilidade”, detalha o diretor.

Para ter acesso ao MercedesServiceCard, o frotista paga em média de R\$ 10 a R\$ 40 anualmente por veículo (de acordo com o serviço adquirido) e pode adquirir combustíveis nos 11.200 postos afiliados

da rede Ticket Car com 3% a 5% de desconto para o diesel, além de ter facilidade para comprar peças e realizar serviços de manutenção na rede de concessionários Mercedes-Benz em todo o território nacional.

No momento da aquisição do cartão o cliente opta pelo sistema pré-pago, que é carregado com um determinado valor, ou pós-pago, no qual a Ticket é a responsável pela aprovação do crédito. “Nosso objetivo é ajudar os frotistas a obter o máximo de seus veículos, contribuindo para que eles alcancem eficiência e produtividade”, destaca o diretor da Mercedes-Benz. “Isso é a ponta do icebergue de tudo o que podemos fazer com este cartão. É uma plataforma para usar no futuro e vai fazer parte da vida do cliente.”

Para Gustavo Chicarino, diretor da unidade de negócios gestão de despesas da Ticket, a parceria com a Mercedes-Benz é um importante passo para expandir a atuação da companhia no Brasil. “É muito importante ter a rede da Mercedes na nossa rede. Hoje temos mais de 15% das concessionárias atuando com Ticket Car e o objetivo é que 100% das vendas estejam conosco até o final do ano. Isso vai ser importante para os clientes da Mercedes ter acesso a essa plataforma de serviços”, explica Chicarino.

Utilizado com êxito na Europa há mais

de dez anos, o MercedesServiceCard é também uma ferramenta de fidelização que traz mais benefícios para o cliente, como descontos em combustível e facilidade no pagamento da manutenção do veículo na rede Mercedes-Benz, além da segurança, pela dispensa do manuseio de dinheiro, praticidade e agilidade no dia a dia no que se refere ao uso pelo motorista e ao controle de despesas pelos gestores da frota.

O diretor da Ticket lembra que esses 25 anos de experiência permitiu adaptar o produto às necessidades da empresa. “Além da capilaridade, seja através da rede da Mercedes ou através dos postos da Ticket, a questão da negociação de diesel é muito importante, pois o combustível chega a representar 50% do custo do caminhão e é o segundo custo mais importante



para o frotista, tirando os ativos e os recursos humanos. E hoje qualquer centavo de diesel que a gente consegue economizar é um percentual enorme. Por isso, temos uma expertise bastante grande e equipe dedicada para negociar preços nos postos para permitir que esta vantagem chegue até aos nossos clientes”, comenta Chicarino.

“Com esta plataforma de serviço a gente faz todo o acompanhamento do veículo, não somente do consumo de combustível já com preço diferenciado, mas de todo o histórico de manutenção. Isso faz com que se tenha em média de 15% a 20% de economia para quem não tem nenhum tipo de controle. Este é um ponto muito importante.”

**PÓS-VENDA** – Para dar suporte à área de pós-venda, a Mercedes-Benz mantém um serviço de atendimento 24 horas, um armazém de peças com mais de 80 mil itens



**Ari Carvalho: objetivo do cartão é ajudar os frotistas a obter o máximo de seus veículos, para que tenham eficiência e produtividade**

chamadas que a empresa recebe no campo, 70% das operações são resolvidas no local”, garante Carvalho.

No seu portfólio de produtos a montadora possui peças remanufaturadas da linha Renov, com mais de 200 itens, e na lista de peças e acessórios da Alliance Truck Parks contém mais de 80 itens de componentes e a meta é dobrar o volume até o final deste ano.

“Temos um contrato de manutenção que hoje é muito importante no nosso serviço”, afirma Carvalho. O objetivo do contrato de manutenção, segundo ele, é assegurar previsibilidade de custos de manutenção com o veículo, oferecendo atendimento em âmbito nacional por meio da rede de concessionários da montadora. ■

de peças e uma cesta com 3.000 componentes assistenciais (peças importantes para manter o veículo funcionando), com taxa de atendimento de 100%. “Das



Visibilidade para seus produtos e serviços.



**11-5096.8104**

## ACABE COM OS DESVIOS E DESPERDÍCIOS DE COMBUSTÍVEL DE SUA FROTA.

Com o sistema GTFrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.



O sistema GTFrota também contribui com significativos ganhos na gestão da manutenção.

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

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP  
excelbr@excelbr.com.br  
Fone: (11) 3858-7724





Com 98 filiais e sete hubs, Braspress tem a infraestrutura como apoio para o crescimento

## Braspress apressa trâmite da carga

**Transportadora de encomendas lança serviços para superar queda de encomendas com a retração da atividade econômica**

■ WAGNER OLIVEIRA

APOIADA NA LARGA EXPERIÊNCIA DE seu fundador Urubatan Helou em lidar com variações de ciclos econômicos, a Braspress lança soluções para vencer as atuais turbulências no Brasil. Ao maximizar o aproveitamento dos seus ativos físicos e humanos, a empresa busca, com uma maior eficiência operacional, se sobressair no mercado com a oferta de serviços mais ágeis e dinâmicos. Com isso, espera sair ainda mais fortalecida em seu negócios de logística e transporte.

O Non Stop, serviço que diminuiu de seis para três dias o prazo de entrega das cargas rodoviárias entre capitais como São Paulo/Recife e São Paulo/Salvador, é um bom exemplo de como uma empresa com o porte da Braspress pode aproveitar momentos de desaquecimento para prover novas soluções.

De acordo com Giuseppe Lumare Júnior, diretor comercial mais conhecido como Pepe, ao apostar na agilidade e melhor aproveitamento de sua malha de filiais, equipamentos de movimentação, pessoal e expertise, a Braspress consegue a proeza de deixar o rodoviário com capacidade de concorrer em prazo com o aeroviário, cujo frete é mais caro e se pensava imbatível quando a questão é a agilidade na entrega. "Com toda a operação, a carga aérea demanda um trâmite de três dias. É o mesmo prazo que passamos a conseguir com o caminhão entre São Paulo e capitais do Nordeste", diz Pepe.

Como explica o diretor comercial, com o Non Stop quando o motorista para a carga segue. Com uma frota de 1.300 veículos próprios, 95 filiais e sete hubs (Feira de Santana (BA), Fortaleza (CE), Recife (PE),

Bauru (SP), Santa Maria (RS), Guarapuava (PR) e Itajaí (SC), a Braspress amplia sua competitividade na movimentação de encomendas. Com toda essa estrutura, a empresa pode programar o revezamento dos motoristas, assim como empresas de ônibus, permitindo ganhar agilidade e tempo – principal quesito levado em conta por embarcadores, de acordo com pesquisa divulgada pela GKO Informática em parceria com a Associação Brasileira de Logística (Abralog).

"Este é uma solução que estávamos imaginando há muito tempo", reforça Pepe. "A crise acelera essas decisões na medida em que precisamos mostrar mais agilidade para o mercado, que, principalmente em períodos de crise, exige um prazo de entregue cada vez mais rápido para que negócios não sejam desperdiçados."

Ainda no Nordeste, a Braspress também apresenta uma nova estratégia. Trata-se do Braspress Inter Nordeste, também uma nova solução que visa agilizar a movimentação de cargas naquela região ao aproveitar toda a sua estrutura e conhecimento do mercado acumulado em quase quatro décadas.

Por meio de suas 18 filiais distribuídas no Nordeste e com operações de transbordo nos hubs de Feira de Santana, Recife e Fortaleza, a empresa promete operações de transporte de encomendas com origem e destino em todas as cidades nordestinas “com prazos de entrega jamais vistos na região”.

**LUXO** – Também atenta ao poderoso mercado de luxo do eixo Rio-São Paulo, a Braspress desenvolveu o Aeropress Personalité, operação que vai atender shoppings centers de alto padrão das duas maiores e mais ricas capitais brasileiras.

O objetivo do Aeropress Personalité é realizar a operação de transporte e entrega num prazo de até 14 horas da coleta até a entrega final do produto. O serviço destina-se à movimentação de artigos de moda de alto valor agregado, cujo quilo está na média de R\$ 2 mil. O transporte, que segundo a Braspress passa a ser o mais rápido entre essas capitais, também terá suporte de um



**Giuseppe Lumare Júnior, o Pepe, afirma que a crise é momento para inovação**

grande esquema de segurança, permitindo assim uma total preservação da integridade de itens valiosos.

De acordo com Pepe, a empresa investiu R\$ 2 milhões na compra de equipamentos e contratação de cerca de 380 novos funcionários especializados – em sua maioria mulheres, que são mais cuidadosas no manuseio de mercadorias como bolsas e roupas. Marcas mundialmente famosas, como Prada, Louis Vuitton e Dolce & Gabbana, passam a ter atendimento mais rápido e personalizado do Aeropress Personalité.

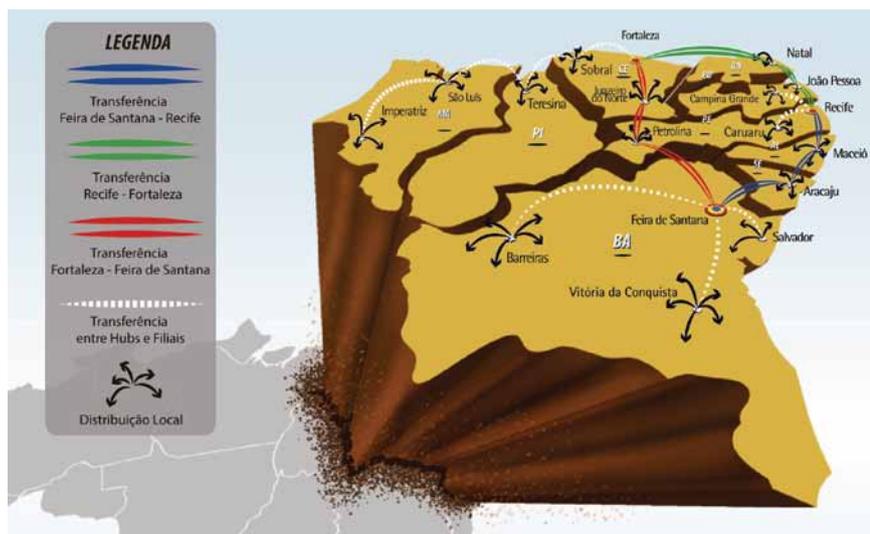
“Esses produtos de luxo geralmente são importados pelo modal aéreo, o que implica trabalho diferenciado em seu transporte, manuseio e distribuição em lojas localizadas em endereços chiques, principalmente no Rio e em São Paulo. Isso requer uma operação bastante dedicada”, reforça Pepe.

O executivo diz que empresa aproveitou o instante para desenvolver a estratégia de atuar no mercado da moda de luxo, menos impactado por crises econômicas como a atual. O plano já era um desejo também antigo da empresa, que precisou treinar o pessoal, comprar veículos e criar campanha de marketing para atrair os clientes.

Pepe afirma que, embora o serviço seja para produtos de alto valor, a carga de moda não é tão cobijada pela criminalidade quanto eletroeletrônicos e farmacêuticos, produtos que a empresa não transporta por necessitar de uma operação de segurança para transporte e logística bastante complexos e caros.

O desenvolvimento do Aeropress Personalité também é possível pela sinergia que a Braspress consegue entre os modais aéreos e rodoviários, além da sua capilaridade na coleta e distribuição de encomendas, armazenagem e separação interna dos destinos por meio de equipamentos como o sorter.

Segundo Urubatan Helou, diretor presidente da Braspress, os dois novos produtos deverão responder por aproximadamente mais 8% da receita da companhia, e abrirá perspectivas no serviço aéreo para expansão a demais cidades de médio porte e capitais, como Curitiba, Belo Horizonte e Recife, onde é crescente o consumo de artigos de luxo. “Nossa lição de casa continua sendo feita”, escreveu Helou em editorial na revista publicada pela Braspress. “Trabalhamos a cada novo dia para construir e renovar a nossa infraestrutura e agilizar as operações, consolidando a atuação da Braspress em todo o Brasil, como fazemos há 38 anos.”



# Localfrio rema contra a maré

**Empresa de movimentação alfandegária e transporte obtém faturamento e movimentação de cargas recordes ao criar serviços que conciliam operações**

■ WAGNER OLIVEIRA



*Empresa investiu na renovação de frota para ampliar serviços*

EMPRESA TRADICIONAL NO MERCADO brasileiro, a Localfrio é exemplo de superação e criatividade ao propor novas soluções em períodos de baixa demanda. Ao unir serviços de movimentação em terminais portuários com o transporte até o cliente final, a empresa consegue faturamento inédito quando a maior parte do mercado registra queda nas viagens e, por consequência, na receita.

Com o faturamento de R\$ 5,2 milhões, a Localfrio bateu o recorde de receita no mês de maio, obtendo aumento de 33,2% no comparativo com o mesmo período do ano passado, e de 15,7% com o mês anterior.

A empresa, que teve média de 4.300 viagens no mês, registrou um aumento de 17,7% na movimentação de cargas ante o mesmo período do ano passado.

Com isso, a Localfrio registra retorno dos investimentos no início do ano numa época em que vários segmentos da economia adiam planos. Eduardo Razuk, diretor comercial da Localfrio, afirma que a empresa comprou 30 novos caminhões Mercedes-Benz no começo do ano apenas para os novos serviços.

“Nós não buscamos concorrer com outros modais”, disse Razuk. “O que fizemos foi propor novos serviços que

acrescentaram valor a operação de nossos clientes, melhorando custos e prazo de entrega. Com isso, conseguimos resultados que, por conta da crise, poucas empresas do segmento estão registrando.”

A estratégia da Localfrio, empresa surgida a partir de um frigorífico paulista, é sempre ampliar a infraestrutura para operar com conhecimento e qualidade com todos os tipos de carga, oferecendo serviços integrados em terminal alfandegado, armazém geral, transporte e armazém frigorífico.

Para operação fora do porto, empresa conta com o braço Localfrio Transportes.

Com especialidade no transporte de contêineres e cargas soltas, a Localfrio Transportes atua em várias aplicações, principalmente cargas de projeto, que envolvem operações mais dedicadas.

Os números reforçam que a empresa segue em constante expansão, justamente por seguir com o desenvolvimento de relações estratégicas, independentemente do momento de retração econômica em que vive o Brasil. "Poucas empresas estão se sobressaindo no cenário atual", reforça Jean Lyra, gerente nacional de transportes da Localfrio. "Podemos dizer que estamos no caminho certo, mas sempre buscando equilíbrio entre crescimento, reduções de custos operacionais, maior eficiência e, naturalmente, investimentos em sistemas e estrutura."

Para Razuk, o crescimento se deve principalmente à abertura de atuação em outros segmentos antes pouco explorados, como na movimentação de cargas de produtos químicos e petroquímicos na região Nordeste. Este segmento, em particular, foi responsável por 40% das movimentações de cargas. Outro fator importante foi o início das operações com cargas excedentes por todo país.

Investimentos de R\$ 7 milhões na frota de caminhões para suprir o transporte de cargas eólicas no Nordeste, logo no início do ano, foram também fundamentais para surtir bons resultados.

Atualmente, 20% de todo o faturamento do mês estão concentrados em cargas

especiais, inclusive com a expectativa de crescimento para os próximos meses, por conta da melhora do Transit Time, que refletirá significativamente no aumento de produtividade por equipamento.

Para o segundo semestre, a tendência é que os números sejam superados. De acordo com Razuk, a estratégia de vendas que foi traçada juntamente com a equipe operacional superou as expectativas durante os primeiros cinco meses do ano.

"Estamos extremamente confiantes nos resultados positivos que vamos atingir durante 2015. Historicamente, a segunda metade do ano costuma ter maior movimentação de cargas e incremento de volume das nossas contas estratégicas nas carteiras das unidades de São Paulo, Santa Catarina e Pernambuco", completa.

No terminal dois do Guarujá (SP), à margem esquerda do porto de Santos, a Localfrio possui uma área total de 78 mil m<sup>2</sup> destinada à logística de carga nacionalizada (armazém geral) e operações de exportação e cabotagem, oferecendo suporte e integração para toda a cadeia logística do cliente.

Com capacidade para receber mais de 50 caminhões por dia para carga e descarga, o terminal dois é especializado em estufagem de contêineres de grãos a granel, açúcar, algodão e café, além de possuir know-how e licenças específicas para produtos químicos em geral e projetos especiais com equipamentos e grande porte.

A região nordeste é a principal área de



**Eduardo Razuk: crescimento se deve à abertura de atuação em outros segmentos**

atuação tanto em movimentação de cargas quanto em receita da Localfrio. Alguns dos fatores que contribuem para esta representatividade são a estrutura de frota própria de mais de 100 veículos, bem como a atuação em segmentos petroquímico, eólico, químico e break bulk.

A Localfrio opera há mais de 60 anos, de Norte a Sul, nos principais portos do Brasil. Para desenvolver soluções personalizadas, a empresa conta com profissionais altamente especializados e tecnologia de ponta para soluções integradas e customizadas em todas as unidades de negócios.

Como diferencial de mercado e estratégia de negócios, a Localfrio dispõe de agendamento, informações em tempo real, eficiência e segurança na movimentação de cargas de projeto. A empresa tem como norma interna reconhecimento e compartilhamento de valores com funcionários e parceiros.

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



**As notícias  
do mundo do transporte  
aonde você estiver.**



# Na crise, prazo é ainda mais importante

**Pesquisa realizada entre grandes embarcadores revela insatisfação com serviços prestados por operadores de transporte e logística**

■ WAGNER OLIVEIRA



CUMPRIMENTO RIGOROSO DOS prazos de entrega das cargas. Este é o item principal que embarcadores do país desejam dos operadores de transporte e logística no atual contexto de crise econômica, revela pesquisa realizada pela GKO Informática/RC Sollis com apoio da Associação Brasileira de Logística (Abralog). Em seguida, os embarcadores avaliam preço, informações sobre a carga e qualidade do trabalho.

“O operador de transporte e logística que melhor souber conciliar interesses do embarcador em um ambiente de recessão econômica e de precária infraestrutura, vai sobreviver e sair fortalecido quando o mercado retomar demanda”, prevê Celso Queiroz, da RC Sollis, um dos coordenadores da pesquisa.

Realizado entre 78 grandes empresas responsáveis pela produção de bens de consumo de alto valor agregado, o levantamento busca apontar tendências entre os principais embarcadores que detêm profundo conhecimento sobre a distribuição nacional. Por isso, os

pesquisadores buscaram identificar o que pensam sobre seus transportadores.

Uma das conclusões é que há muita insatisfação. Parte da radiografia mostra que o sistema brasileiro de distribuição é ruim e caro. Também revela preocupação dos embarcadores com a baixa capacidade de inovação e pouco uso de tecnologia por parte dos prestadores de serviço. “Esse dado é muito preocupante na medida em que a pesquisa foi feita em relação às grandes empresas do país que usam serviços dos operadores de ponta”, diz Ricardo Gordovits, diretor da GKO Informática. “Imagina o que acontece no andar de baixo.”

Para piorar, a relação entre embarcadores e transportadores tende a gerar impasse no atual cenário de crescimento nulo da economia, que deve se estender até 2016. No levantamento, 90% dos embarcadores afirmaram que pretendem reduzir seus gastos com transporte em 2015, aumentando a pressão sobre os preços.

Das empresas que responderam à pesquisa, 65% pretendem abrir licitação – mesmo que a maioria delas mantenha seus parceiros há mais de três anos. Com isso, os operadores são obrigados a criar novas soluções mesmo que suas margens estejam atualmente muito comprimidas.

“Desde que o mundo é mundo, crise é oportunidade para se melhorar os negócios”, reitera Queiroz. “O operador que tiver mais ousadia, saber interpretar os problemas dos embarcadores e criar novas soluções se dará muito bem. É isso que nos mostram os resultados desse levantamento.”

Já há vários casos de inovação no mercado. A Braspress, por exemplo, aproveitou o momento para lançar um serviço non stop. Em frequências entre São Paulo e Recife, o motorista descansa, mas a carga segue sem parar. Aproveitando melhor seus centros de distribuição em várias praças, a empresa diminuiu de seis para três dias o transporte de cargas entre as duas capitais. Com isso, consegue concorrer em prazo com o aeroviário, cujo frete é mais caro do que o oferecido pelo rodoviário.

As companhias que responderam à pesquisa realizada em parceria pela GKO e RC Sollis, ambas associadas da Abalog, têm faturamento estimado em R\$ 170 bilhões por ano. O orçamento anual dessas empresas com frete é de R\$ 3,5 bilhões por ano com o embarque de 8 milhões de toneladas de carga, quantidade suficiente para movimentar cerca de 320 mil carretas.

Participaram do levantamento sobre distribuição e transporte companhias dos mais representativos segmentos econômicos do Brasil. Entre eles estão alimento e bebida, farmacêutico, cosmético e beleza,

## Tamanho dos embarcadores (expedição em toneladas)

Até 15.000 t/ano.....	14%
De 15 a 45.000 t/ano.....	17%
De 45 a 90.000 t/ano.....	11%
De 90 a 180.000 t/ano.....	20%
Mais que 180.000 t/ano.....	38%

químico, eletroeletrônico, linha branca, telecom, calçados, confecção e tecidos, utilidades domésticas, automotivo e autopeças, higiene e limpeza, varejo e e-commerce.

Dos embarcadores que responderam ao questionário, 38% movimentam mais de 180 mil toneladas por ano de mercadorias. Os produtores de alimentos e bebidas aparecem como os maiores embarcadores, com 16% das cargas movimentadas.

**EXPECTATIVAS** – O que desejam os embarcadores? Na média, 26% consideram o prazo de entrega o item mais importante (26%), seguido do preço (22%), informação (12%) e qualidade (12%). Segundo o levantamento, quanto maior o valor agregado da mercadoria, maior também é a importância do cumprimento do prazo de entrega.

O levantamento também interrogou embarcadores como se estruturam para fazer

logística da distribuição. Os organogramas das empresas estão cada vez mais caros e sofisticados. Entre os entrevistados, 36% já têm diretores para cuidar da logística. A maioria (54%), porém, está no nível da gerência.

Todas as empresas que participaram da pesquisa utilizam estrutura de CDs para fazer a expedição e distribuição de seus produtos, dominando toda a tecnologia que envolve este tipo de operação, como equipamentos de movimentação, estruturas de armazenagem e tecnologia de gestão. Ao todo, 51% dos embarcadores querem um menor número de transportes mesmo com a manutenção do modelo predominante da transferência/entrega.

**TENDÊNCIAS** – De acordo com Celso Queiroz, a pesquisa revela que o mercado de distribuição brasileiro está cada vez mais complexo, já que tem de atingir distantes localidades e regiões periféricas nos grandes centros. Também estão mais presentes na pauta comercial temas como a logística reversa e green logistic.

Também é apontado como tendência o avanço da atividade logística desde a emissão do pedido de vendas até atividades de pós-entrega. “Como os estoques são cada vez menores, há maior quantidade de carga em trânsito. Isso exige muito maior comprometimento do transportador no diferencial competitivo do embarcador”, aponta Queiroz.

Outra tendência apontada é a terceirização da gestão tática da logística com player (operador/transportador) de maior capacidade em reduzir custos, gerenciar informação e, principalmente, a “capacidade de entender” a estratégia do embarcador.

O uso cada vez maior da intermodalidade também será recorrente. Do universo pesquisado, apesar de 98% utilizarem o rodoviário como o principal modal, 56% dos entrevistados faz uso do aéreo, 29% da cabotagem e 15% do fluvial.

## Quais os maiores problemas com as transportadoras

Informação sobre o posicionamento da carga



Oscilações na qualidade do serviço ao longo do ano



Confiabilidade no prazo de entrega



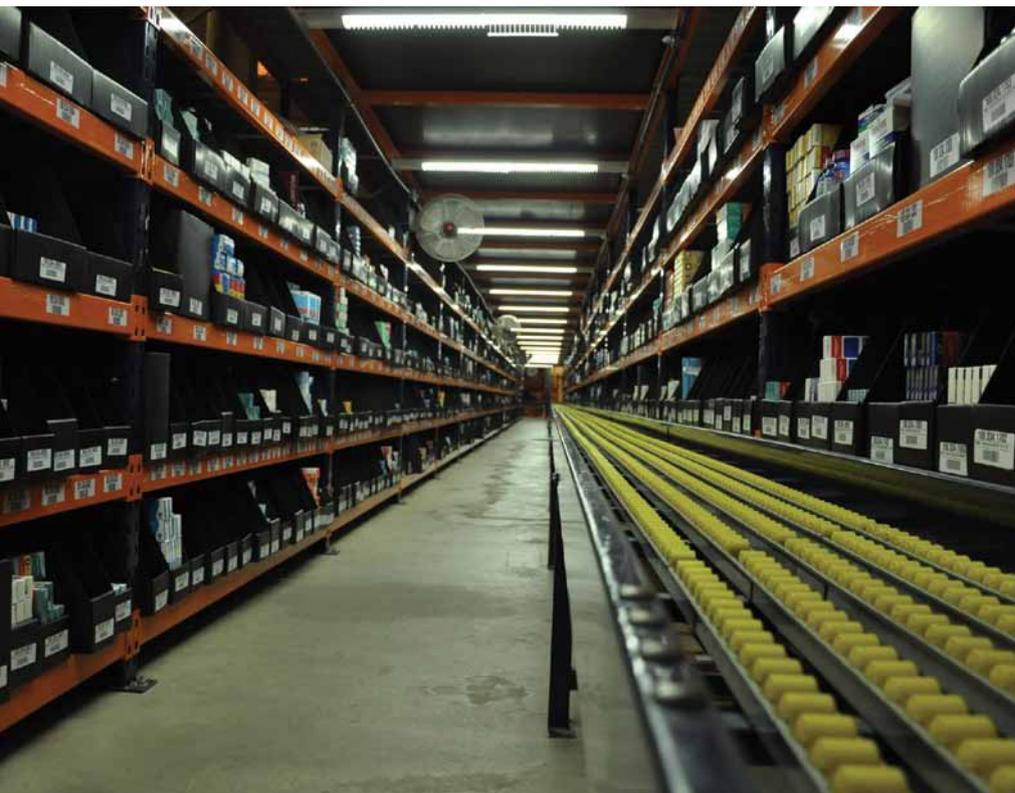
Preço



# Eficiência aumenta negócios

**Trabalho efetuado pela Intecom Logística possibilita a Meritor alcançar excelência em nível de serviço tanto no armazém quanto na distribuição de peças para todo o país**

■ WAGNER OLIVEIRA



**A Meritor supre o mercado de reposição por meio do CD da Intecom em Barueri, São Paulo**

EM MOMENTOS DE REDUÇÃO DA DEMANDA, a inteligência logística pode fazer a diferença na melhora da eficiência operacional. Para realização dos negócios, a eficiência e a rapidez passam ser condições cada vez mais imprescindíveis nas operações de toda a cadeia do transporte, desde o instante em que o pedido é feito até a entrega do produto ao cliente final.

A Intecom Logística, empresa que organiza soluções logísticas, vem aumentando a eficiência na distribuição de produtos.

Um dos seus principais destaques é o resultado que conseguiu para a Meritor.

Para a sistemista Meritor, a entrega dentro do prazo é um dos principais fatores para o sucesso da distribuição de peças e produtos e, em muitos casos, para a conquista da satisfação dos clientes de empresas de todos os portes.

É o que demonstra o trabalho efetuado para o aftermarket e distribuição da Meritor. A Meritor é a principal fornecedora de eixos e sistemas para o drivetrain de veículos comerciais pesados

para a América do Sul.

De janeiro a junho deste ano, a atuação do integrador logístico no mercado de reposição da Meritor possibilitou atingir um nível de serviço na distribuição e expedição de peças a uma média superior a 97%. A performance é considerada excelente para os níveis nacionais, devido a uma série de imprevistos e contratempos que podem dificultar a logística no país.

“O nível de serviço é percebido pelos clientes, que recebem seus pedidos no prazo desejado e com qualidade. Os clientes, por sua vez, correspondem positivamente ao nível de atendimento na operação e entrega”, afirma Flávio Farias, supervisor de supply chain da Meritor.

O trabalho efetuado pela Intecom Logística para a Meritor, no entanto, está muito além da distribuição. Com a missão de integrar os elos da cadeia de suprimentos por meio de soluções logísticas inovadoras, a Intecom busca capacitar os clientes a competirem fortemente em seus mercados, gerando resultados consistentes e agregando valor para as partes envolvidas. E tem apresentado dados persistentes.

O integrador logístico realiza a gestão de estoques dentro do armazém, a montagem de kits, administra os pedidos de entrega e gerencia os ativos do armazém, onde o nível de serviço está em 100%.

A Meritor supre o mercado de reposição e os distribuidores por meio do centro de distribuição da Intecom Logística em

Barueri (SP). "Este setor requer capacitação e experiência do integrador logístico. Promovemos uma gestão próxima com suporte de sistemas totalmente voltados ao negócio para atender as muitas particularidades até o ato da entrega. Tanto a equipe de monitoramento da Intecom quanto a equipe comercial da Meritor acompanham o status das entregas em tempo real", afirma Rodrigo Boniaris, gerente comercial da Intecom.

A Meritor está presente, também, no fornecimento às fabricantes de veículos, além dos clientes finais. Comercializa produtos da marca fabricados em todo o mundo, com um portfólio composto por eixos, cardãs, suspensão e freios, além de oferecer serviços de treinamento e assistência técnica.

O CD de Barueri conta ainda com o suporte de engenharia global para projeto e aplicação local. A empresa fornece sistemas para Ford, MAN (Volkswagen Caminhões e Ônibus), Volvo, Iveco, International, Mercedes-Benz e Agrale como principais clientes na operação sul-americana.

A Intecom desenvolveu soluções logísticas para ampliar a penetração da



**Rodrigo Boniaris: uma especialidade da Intecom é integrar a tecnologia à cadeia logística das empresas**

Meritor no mercado de reposição, como a reorganização da estratégia de vendas do aftermarket. A empresa reforçou a equipe comercial com o aumento da presença em todas as regiões do Brasil. Também vem atuando firme com grandes frotas, visando à aproximação com o público alvo.

Uma das especialidades da Intecom Logística é conferir inteligência à cadeia logística das empresas, por meio do suporte de sistemas tecnológicos de última

geração. A interface entre sistemas criada permitiu uma transferência de dados de forma mais rápida e eficaz para a Meritor e o melhor acompanhamento de todos os processos que envolvem a distribuição e a armazenagem. "Atualmente, a informação consegue alcançar todos os níveis da operação em poucos minutos, o que permite a produção de linhas dentro do horário", relata Farias, da Meritor.

A parceria, sem dúvidas, se reflete em resultados positivos para todos os públicos envolvidos. "A Meritor e a Intecom Logística formam uma grande equipe, na qual todos os assuntos são tratados com o mesmo objetivo, atender o cliente com excelência e conquistar a sua satisfação", conclui Farias.

Fundada em 2001 para atuar em todo o Brasil, a Intecom Logística é uma empresa dedicada a aprimorar a gestão, armazenagem e distribuição de produtos. Com mais de 350 colaboradores diretos e mais de 700 indiretos, realiza, em média, 200 mil entregas e chega a distribuir mais de 200 mil toneladas de cargas anualmente. Em seu portfólio de clientes estão diversas empresas de setores como varejo alimentar, indústria automobilística, fármacos e cosméticos.

A empresa possui capilaridade nacional a partir de seus centros de distribuição localizados nas cidades de João Pessoa (PB), abastece o Norte e Nordeste. O CD de Betim (MG) cobre toda a região de Minas e parte do Centro-Oeste. Já o de Barueri realiza operações no Sudeste, Sul e o restante do Centro-Oeste. Com essas unidades, a empresa cobre as necessidades dos clientes de todas as regiões brasileiras.

Em 2014, ano considerado fraco para a economia brasileira, o faturamento da Intecom Logística cresceu 20%. Já em 2015, o integrador logístico pretende elevar o faturamento de forma expressiva, assim como no ano anterior.



**A distribuição é feita a partir de CDs em Betim (MG), João Pessoa (PB), além de Barueri (SP)**

# Truckvan vende 57 baús para Renault

**Empresa comemora sua maior venda do ano, apesar da retração da economia que refletiu em queda de 23,8% no resultado geral do primeiro semestre, com a comercialização de 791 baús de alumínio**

■ AMARILIS BERTACHINI



ATÉ O FINAL DE AGOSTO A TRUCKVAN deve concluir a entrega à Renault de 57 baús de alumínio para veículos Renault Master que serão enviados a concessionárias da montadora de todo o país para serem usados no serviço de test drive.

Essa foi a maior venda do ano de baús de alumínio da Truckvan que, como reflexo da retração na economia também registrou queda nos negócios. No primeiro semestre deste ano a empresa comercializou um total de 791 baús de alumínio, volume 23,8% abaixo das 1.038 unidades vendidas em igual período do ano passado.

“Além de serem mais leves e resistentes por possuírem painéis 100% fabricados em alumínio, o que aumenta a capacidade de carga e economiza o combustível, os baús de alumínio da Truckvan possuem iluminação total em Led e portas traseiras com acabamento e visual inovadores, com a superfície completamente lisa, para facilitar a divulgação da marca do cliente”, declara

Luiz Carlos Cunha Junior, gerente comercial da Truckvan.

Tanto interna quanto externamente o baú tem lanternas em Led que, além de possuírem maior tempo de vida útil, são mais eficientes. Os baús têm capacidade de carga de 13,5 metros cúbicos, comprimento de 3,2 metros, altura de 2,2 metros e 2,2 metros de largura.

A empresa investiu aproximadamente R\$ 12 milhões em sua nova fábrica de 6 mil metros quadrados no bairro Jardim Cumbica, em Guarulhos (SP), com o objetivo de se tornar a maior fabricante de baús de alumínio do país. A Truckvan projeta aumentar em 200% sua produção de baús, saindo dos atuais 300 baús para mil unidades por mês. Essa planta industrial está operando em fase experimental desde maio deste ano e deve ser inaugurada oficialmente no segundo semestre. A empresa possui três fábricas, sendo duas na cidade de São Paulo e uma em Guarulhos, somando mais de 350 funcionários.

No ano passado a empresa encerrou o exercício com um faturamento de R\$ 145 milhões, o que corresponde a um crescimento de 625% nos últimos seis anos, desde que fechou 2008 com faturamento de R\$ 20 milhões. A Truckvan foi fundada em 1992 e até hoje já produziu um total de 45 mil baús de alumínio e entregou cerca de 600 unidades móveis para as áreas de saúde, capacitação e treinamento profissional,

eventos, serviços e defesa e segurança.

Em maio, a empresa apresentou ao mercado a primeira unidade móvel de tomografia produzida no país, em parceria com a Siemens. A carreta foi desenvolvida pela Truckvan para funcionar como uma sala de exames itinerante, com o objetivo de levar a última tecnologia em exames de tomografia a localidades distantes e oferecer um recurso adicional a clínicas e hospitais. O veículo foi equipado com tomógrafo fabricado no mercado nacional, que pode ser aplicado nas áreas de oncologia, angiografia e ortopedia.

A carreta tem 15 metros de comprimento e cerca de 60 m<sup>2</sup> de área útil. Internamente foi configurada com cinco ambientes, sendo um com revestimento plumbífero (chumbo) para operação do tomógrafo, além de sala de recepção e de espera, sala de preparo, sala de controle e banheiro.

O veículo possui três salas de avanço, sendo uma convencional e duas com sistema roll-on que permite a abertura em menor tempo. Essas duas salas de avanço estão equipadas com elevadores para macas e pessoas com deficiência e mobilidade reduzida. A unidade conta também com gerador próprio que garante a autonomia da energia do veículo e estabilizador eletrônico de 50 kVA para funcionamento do tomógrafo. Tem também um sistema de reúso de água proveniente do ar-condicionado para execução da limpeza interna e externa.

“A parceria entre Truckvan e Siemens vai unir mobilidade e tecnologia em um projeto pioneiro de tomografia que atenderá à necessidade de milhares de pessoas”, destaca Alcides Braga, sócio-diretor da Truckvan.

# Roteirização inteligente

**Nova ferramenta MinhasRotas otimiza o percurso e calcula todos os custos envolvidos na operação logística dos negócios, incluindo gastos com combustível e pedágio**

■ AMARILIS BERTACHINI

COMO RESULTADO DE UMA PARCERIA estratégica entre as empresas Maplink e TruckPad, foi lançada em junho último a plataforma MinhasRotas, desenvolvida para o planejamento e otimização de rotas de distribuição de cargas. A partir de informações inseridas pelo transportador, ou operador logístico, sobre os pontos por onde a rota precisa passar, a solução organiza diferentes informações, como distância e horários dos pontos de parada, de modo a otimizar o percurso e já planeja a distribuição das cargas em um ou mais veículos, de acordo com o tamanho da frota e o volume das cargas.

Além de ajudar a traçar a melhor rota, o programa MinhasRotas ajuda a calcular todos os custos envolvidos na operação logística dos negócios, incluindo o gasto com combustível e as despesas com pedágios. Segundo Frederico Hohagen, diretor-geral da Maplink, a otimização da rota pode ser feita de duas maneiras: escolhendo a menor distância ou optando pelo menor tempo. “É possível a visualização dos trechos pela qual a rota definida passará para saber os locais exatos do trajeto. Além disso, a solução permite distribuir as entregas entre até 15 veículos caso necessário”, explica o diretor.

Ele ressalta que, além de grandes empresas, o MinhasRotas é direcionado também a pequenos e médios empresários por ser uma ferramenta mais ágil e simples para aferir custos e aumentar a eficiência do negócio. De acordo com Hohagen, o MinhasRotas já está em uso por cerca de mil empresas para diversos segmentos



**Frederico Hohagen, da Maplink: ferramenta mais ágil e simples aumenta a eficiência do negócio**

como distribuição, coleta, carretos e controle de equipe em campo. Entre essas empresas que adotaram o programa estão a General Colchões, a JSL e a Brasquímica Produtos Asfálticos.

Para os usuários da ferramenta, o custo dessa solução varia de acordo com o plano contratado. São três pacotes anuais, com pagamentos mensais, e cada plano combina um determinado número de veículos, de rotas e de pontos de entrega e coleta. Há as opções dos planos Fit e Multi, porém o mais completo é o Multimax, que combina 3.000 rotas, com 150 paradas e até 15 veículos por rota.

“O MinhasRotas traz todas as funcionalidades que já existiam nas outras

ferramentas em um layout totalmente reformulado e pronto para uso no computador ou no celular. Além disso, inclui funcionalidades como rota multiparadas e multiveículos, número ilimitados de usuários e rotas com até 150 paradas”, assinala Hohagen.

**PARCERIA** – De acordo com o executivo, a Maplink e a TruckPad têm uma parceria estratégica em que cada vez mais serviços de ambas empresas estarão integrados. “Esperamos no futuro próximo poder oferecer aos clientes, de ambas as plataformas, serviços únicos em um mercado que cada vez mais precisará de tecnologia para tornar as suas operações mais eficientes”, diz. ■

# Os desafios no novo programa de logística e transportes

**Além de escoar a produção brasileira com maior eficiência, novo pacote de investimentos do governo tem um papel importante para melhorar a competitividade do país e ampliar as exportações**

■ SONIA MORAES



EM WORKSHOP REALIZADO PELO DEPARTAMENTO de Infraestrutura (Deinfra) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) especialistas da área de logística e transporte discutiram a nova fase do Programa de Investimento em Logística (PIL), anunciado pelo governo no início de junho. O objetivo do programa é privatizar rodovias, ferrovias, portos e aeroportos a fim de modernizar a infraestrutura de transportes do Brasil e fomentar a retomada do crescimento econômico.

“O lançamento deste novo pacote de recursos para infraestrutura tem um papel muito importante para a retomada do crescimento do país de forma sustentável”, disse Felipe Borim Villen, diretor de rodovias, ferrovias e hidrovias do Ministério do Planejamento, durante a abertura do evento. “Além do aumento de investimentos, que gera vários benefícios como o crescimento de emprego e competitividade, conseguiremos escoar a produção brasileira

com maior eficiência e menor custo. E o resultado de tudo isso é a ampliação das exportações.”

Ian Ramalho Guerriero, diretor de portos e aeroportos do Ministério do Planejamento, destacou em sua apresentação que o padrão logístico mundial muda permanentemente. “Por isso, o Brasil deve buscar a otimização de seus recursos com o intuito de ampliar a infraestrutura, melhorar a qualidade e viabilizar uma logística mais eficiente e barata. Isso torna a economia nacional mais competitiva, seja ela voltada para o mercado interno ou externo.”

Para Alberto Zóffmann, diretor do Itaú BBA, “se na segunda fase do PIL forem injetados entre R\$ 10 bilhões e R\$ 20 bilhões de emissões de debêntures por ano acho que o mercado tem condições de absorver essa demanda”, acrescentando: “É um número bastante factível e bem realista em relação aos projetos.”

Zóffmann considerou fundamental que

o BNDES priorize a sua atuação nas fases mais críticas dos projetos. “Também é preciso ampliar a utilização de recursos da poupança para projeto de infraestrutura social. Isso poderia ajudar num momento em que temos uma taxa de juros elevada que compromete a viabilidade de projetos em longo prazo”, afirmou.

Rosane Lohbauer, sócia da Madrona Advogados, disse que o mercado recebeu o PIL com certa desconfiança. “O pessimismo é sobre se, de fato, o programa e os projetos apresentados sairão no tempo desejado”, esclareceu a advogada.

Na opinião de Lohbauer, nesta segunda fase o programa parece mais condizente com a realidade brasileira. “O novo PIL poderá culminar em mais projetos do que o anterior, especialmente porque já apresenta projetos em nível de maior maturação”, analisou.

Juarez Rizzieri, professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP), destacou que sem investimentos não há crescimento e que é preciso remover as desconfianças que o mercado tem sobre o nível do investimento e recuperar a confiança do investidor e do consumidor. “Estamos iniciando um processo que é uma tentativa mais técnica de conciliar uma política de estímulo à oferta e evitar o absurdo de uma perda de demanda, o que seria uma tragédia”, declarou.

Dos R\$ 198,4 bilhões projetados pelo governo para esta nova fase do Programa de Investimento em Logística, a maior

parte do recurso, no valor de R\$ 86,4 bilhões, irá para ferrovias. O restante está dividido em R\$ 66,1 bilhões para rodovias, R\$ 37,4 bilhões para portos e R\$ 8,5 bilhões para aeroportos. Do recurso total, R\$ 69,2 bilhões serão aplicados até 2018 e o restante de R\$ 129,2 bilhões a partir de 2019.

**FERROVIAS** – Os investimentos de R\$ 86,4 bilhões destinados a ferrovias serão divididos em seis trechos. O primeiro é o norte-sul que interligará Anápolis (GO) a Barcarena (MA) e a Açailândia (PA), passando por Palmas (TO), numa extensão total de 1.430 quilômetros. Para este projeto os estudos serão entregues até o final de agosto. “Este trecho tem investimento previsto de R\$ 7,8 bilhões e vai estruturar o corredor norte-sul, transformando em importante canal de exportação no Centro-Oeste, permitindo interligar com os portos do Pará”, destacou diretor de rodovias, ferrovias e hidrovias do Ministério do Planejamento.

O segundo, no valor estimado de R\$ 4,9 bilhões, vai para o corredor norte-sul para interligar Anápolis (GO) e Estrela D’Oeste (SP) a Três Lagoas (MS) que tem um importante polo agroindustrial, numa extensão total de 895 quilômetros. Segundo Villen, este trecho entre Anápolis-Estrela D’Oeste já tem projeto em construção e a previsão é de iniciar as obras em 2016. “A ideia é que seja concedida juntamente com a extensão Estrela D’Oeste-Três Lagoas que tem um Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI) em andamento com estudos a serem entregues em agosto. Com estas duas concessões estarão estruturadas um corredor logístico que vai atravessar o país do Norte

## Nova etapa de concessões - Ferrovias

**Investimentos projetados**  
**R\$ 86,4 bilhões**

Norte - Sul  
Palmas - Anápolis e  
Barcarena - Açailândia

**R\$ 7,8 bi**

Norte - Sul  
Anápolis - Estrela  
D’Oeste - Três Lagoas

**R\$ 4,9 bi**

Lucas do Rio Verde  
Miritituba (PMI)

**R\$ 9,9 bi**

Audiência pública  
Rio - Vitória

**R\$ 7,8 bi**

Bioceânica  
trecho brasileiro

**R\$ 40 bi**

Novos investimentos em  
concessões existentes

**R\$ 16 bi**



até o Sudeste e permitirá a captação de carga em todas essas regiões e o escoamento tanto em portos dos Nordeste quanto do Norte”, explicou o diretor do Ministério do Planejamento. “São ferrovias que vão mudar a cara da logística do país.”

O terceiro trecho, avaliado em R\$ 9,9 bilhões, é o corredor Lucas do Rio Verde (MT)-Miritituba (PA), numa extensão de 1.140 quilômetros. O objetivo é melhorar o escoamento da produção agrícola do Mato Grosso pela hidrovía do Tapajós. “Este corredor está se tornando em um polo

logístico importante com a construção de diversos Terminais de Uso Privado (TUP) e vai permitir o acesso a Miritituba e o escoamento da produção de grãos”, disse Villen.

Outro trecho é da ferrovia Rio-Vitória que já tem um projeto entregue pelos estados do Rio de Janeiro e do Espírito Santo e será colocada em audiência pública. O investimento previsto é de R\$ 7,8 bilhões.

“Essa ferrovia tem papel fundamental na região sudeste, que tem portos importantes de Vitória ao Rio de Janeiro e TUPs grandes que estão em construção entre esses dois portos”, analisou Villen.

Existe ainda a Ferrovia Bioceânica, trecho estimado em 3.500 quilômetros cujo memorando foi assinado em maio entre Brasil, China e Peru. O investimento estimado é de R\$ 40 bilhões e a previsão é que os estudos sejam entregues em maio

de 2016. “São corredores em pontos estratégicos que vai permitir o acesso ao porto do Atlântico e do Pacífico. Em Campinorte as ferrovias se conectarão com as ferrovias norte-sul. Vamos ter uma malha integrada e interligada em todas as regiões do país por diversos portos”, pontuou Villen.

## Nova etapa de concessões - Portos

**Investimentos projetados**  
**R\$ 37,4 bilhões**

50 novos  
arrendamentos

**R\$ 11,9 bi**

63 novos  
TUPs

**R\$ 14,7 bi**

24 renovações  
de arrendamentos

**R\$ 10,8 bi**



A última parte do investimento em ferrovias estimado em R\$ 16 bilhões será aplicada em concessões existentes. “Já foram mapeados os projetos importantes e os gargalos que têm que ser atacados com esses investimentos”, esclareceu Villen.

O foco deste investimento, segundo Villen, está na solução desses gargalos, na ampliação da capacidade, construção de novos pátios, duplicação de malhas que estejam com capacidade tomada, construção de novos ramais e vias e redução de interferências urbanas (muito recorrentes no Sudeste). “A ideia é que esses investimentos sejam iniciados em curto prazo. É o que a gente precisa neste momento para conseguir retomar o crescimento”, comentou.

A principal questão a ser resolvida no transporte ferroviário, segundo Villen, é a integração da malha com as concessões já existentes. “Com as novas concessões vamos garantir o direito de passagem, garantindo uma remuneração adequada para as concessionárias e permitindo que terceiros possam usar livremente as malhas já concedidas. A ideia neste momento é aprimorar a concorrência usando o modelo do operador verticalizado e valorizar os investimentos públicos realizados nos trechos norte e sul que já somaram R\$ 12,7 bilhões entre 1995 e 2014”, esclareceu o diretor do Ministério do Planejamento. “Vamos usar os investimentos públicos e colocar para funcionar da maneira mais eficiente possível, transformando em corredor logístico que há muito tempo era esperado no país.”

Para os projetos ainda não realizados serão usados os Procedimentos de Manifestação de Interesse (PMIs), que já foram abertos e estão em realização e as licitações serão por outorga ou por compartilhamento de investimentos. “Neste novo modelo que o governo pretende realizar as próximas concessões será importante

## Nova etapa de concessões - Aeroportos

Investimentos projetados  
**R\$ 8,5 bilhões**

Fortaleza  
**R\$ 19,6 bi**

Salvador  
**R\$ 31,2 bi**

Florianópolis  
**R\$ 1,1 bi**

Porto Alegre  
**R\$ 2,5 bi**

Aeroportos regionais delegados  
**R\$ 78 mil**



analisar caso a caso para ver qual será a opção de cada uma delas e definir exatamente qual será o modelo”, disse Villen.

**PORTOS** – Do investimento de R\$ 37,4 bilhões projetado para portos, R\$ 11,9 bilhões serão aplicados em 50 novos arrendamentos, R\$ 14,7 bilhões em 63 novos Terminais de Uso Privado em 16 estados, que já começaram o processo de análise pela Secretaria dos Portos, e R\$ 10,8 bilhões em 24 renovações antecipadas de arrendamentos em nove estados.

Nesta nova etapa de concessões, a grande novidade para o setor portuário, segundo Ian Guerriero, do Ministério do Planejamento, é a licitação do bloco 1, que deverá ser realizada em duas etapas incluindo o terminal de grãos no Pará e em Santos e dois terminais de celulose também em Santos. “Foram aprovados pelo Tribunal de Contas da União (TCU) 29

terminais – nove em Santos e 20 no Pará – e em breve colocaremos esses terminais para serem licitados e feitos os arrendamentos.” O investimento neste projeto é de R\$ 4,7 bilhões.

O bloco dois está dividido em subgrupos por tipo de carga e regiões. O primeiro grupo é um terminal de contêineres no valor de R\$

3,2 bilhões no porto de Manaus, Paranaquá, Santana, Suape, São Sebastião e São Francisco do Sul.

Existe um terminal de granéis minerais em Itaqui, Paranaquá, Aratu e Suape no valor de R\$ 1,8 bilhão. Um grupo de grãos em Suape, Santos, Rio de Janeiro e Paranaquá no valor de R\$ 1,8 bilhão. Um grupo de granéis líquidos em Santos, no valor de R\$ 1 bilhão, e um terminal de celulose em Paranaquá e Itaqui de R\$ 3 bilhões, totalizando R\$ 7,2 bilhões. A licitação será por meio de outorga e a previsão é que seja realizada no primeiro semestre de 2016.

O Decreto Nº 8.464, publicado no Diário Oficial da União do dia 9 de junho, prevê que nas licitações de concessão e de arrendamento do setor portuário serão utilizados, de forma combinada ou isolada, os critérios de maior capacidade de movimentação, menor tarifa, menor tempo de movimentação de carga, maior valor de investimento, menor contraprestação do poder concedente, melhor proposta técnica e maior valor de outorga.

**AEROPORTOS** – Dos investimentos de R\$ 8,5 bilhões projetados na segunda etapa de concessão dos aeroportos, R\$ 3 bilhões vão para Salvador, R\$ 2,5 bilhões para Porto Alegre, R\$ 1,8 bilhão para Fortaleza e R\$ 1,1 bilhão para Florianópolis. A previsão é que os leilões comecem no primeiro trimestre de 2016.

Também está prevista a concessão, por modelo de outorga, de sete aeroportos

# INSCRIÇÕES ABERTAS!

## XXI Fórum Internacional Supply Chain Expo. Logística 2015



**6** Sessões Temáticas que abordam:

- Transporte Rodoviário no Brasil
- Tecnologias Aplicadas ao Supply Chain
- Lean no Setor Automotivo
- Supply Chain no Setor de Saúde
- Análise dos Riscos em Suprimentos
- Omni-Channel no Varejo/Bens de Consumo

Cada tema será abordado na Sessão Geral, Painel de Discussão e Cases/Tutoriais de empresas líderes em seus setores.

**55** sessões ao todo, incluindo pesquisas inéditas, especialistas nacionais e internacionais como palestrantes e temas relevantes em Logística e Supply Chain, em âmbito global.

**O MAIS TRADICIONAL E CONCEITUADO  
EVENTO DO SETOR**

Patrocínio:



Realização:



Especialistas em logística e supply chain

Apoio:



**Inscreva-se**

[forum.ilos.com.br/inscreva-se](http://forum.ilos.com.br/inscreva-se)

**Data e Local**

22 a 24. Setembro  
Hotel Royal Tulip  
Rio de Janeiro

**Investimento:**

**R\$ 3.150,00**  
até 21.08

~~R\$ 3.550,00~~

**Saiba mais:**

(21) 3445.3000  
(21) 3175.3050  
(21) 3439-7508  
[foruns@ilos.com.br](mailto:foruns@ilos.com.br)  
[forum.ilos.com.br](http://forum.ilos.com.br)

regionais delegados – em Araras, Jundiá, Bragança Paulista, Itanhaém, Ubatuba, Campinas (Amarais), todos no estado de São Paulo, e Caldas Novas, em Goiás –, com investimentos de R\$ 78 milhões. A nova rodada prevê ampliar a infraestrutura, criar novos hubs regionais, elevar os índices de qualidade e de satisfação dos passageiros.

No aeroporto de Florianópolis será construído um novo terminal e um novo pátio e no de Porto Alegre ocorrerá ampliação da pista, pátio e do terminal de passageiros. A conclusão dos estudos do PMI será no quarto trimestre deste ano e a análise e aprovação do TCU no primeiro trimestre de 2016.

“Temos o programa iniciado no começo de 2011 muito bem sucedido de concessão de aeroportos à iniciativa privada. O primeiro deles foi o de São Gonçalo do Amarante (RN). É um aeroporto totalmente novo e executado pela iniciativa privada. Depois fizemos uma primeira rodada que inclui os aeroportos de Guarulhos (SP), Viracopos (SP) e Brasília. Os investimentos nestes aeroportos estão concluídos ou em fase bastante avançada”, lembra Guerriero. “Por fim, teve outra rodada que envolveu o aeroporto de Confins (MG) e o Galeão (RJ). Os concessionários já assumiram e estão iniciando os seus investimentos de R\$ 26 bilhões.”

Guerriero comentou que o BNDES continua tendo um papel fundamental no projeto de infraestrutura no Brasil. “Nesta etapa do programa o objetivo é desenvolver o mercado de capitais para que possa apoiar o projeto de infraestrutura num modelo de parceria com o banco de fomento, pois à medida que cada projeto consiga atrair financiamento privado para seu investimento por meio de debêntures incentivadas, o BNDES pode reduzir o valor do recurso que capta do mercado”, explicou Guerriero.

## Nova etapa de concessões - Rodovias

# Investimentos projetados R\$ 66,1 bilhões

5 leilões em  
2015

**R\$ 19,6 bi**

11 leilões em  
2016

**R\$ 31,2 bi**

Investimentos em  
concessões existentes

**R\$ 15,3 bi**



**RODOVIAS** – Para o transporte rodoviário, os R\$ 66,1 bilhões projetados nesta nova fase de concessão, serão divididos em três etapas. São cinco leilões em 2015 de R\$ 19,6 bilhões, 11 leilões em 2016 de R\$ 31,2 bilhões mais os investimentos em concessões existentes que totalizam R\$ 15,3 bilhões.

Os leilões de 2015 envolvem cinco rodovias em sete estados, num total de 2.603 quilômetros e o recurso previsto será aplicado na duplicação das pistas, construção de terceira pista, faixas adicionais, mais sinalização e melhoria na segurança nas rodovias.

Para a rodovia em Santa Catarina/Panará – BR 476/153/282/480 –, numa extensão de 460 quilômetros, o valor estimado é de R\$ 4,5 bilhões e o objetivo é escoar a produção de grãos, aves, suínos pelos portos do arco sul.

A rodovia em Goiânia/Minas Gerais (BR 364, de 439 quilômetros, tem investimento estimado de R\$ 3,1 bilhões e vai conectar a região produtora de grãos do sul de Goiás ao Triângulo Mineiro.

Para a rodovia em Mato Grosso/Goiânia

(BR 364/060), de 704 quilômetros, o recurso previsto é de R\$ 4,1 bilhões para escoar a produção do Centro-Oeste para os portos dos arcos norte e sul.

Já a rodovia em Mato Grosso/Pará (BR 163), de 976 quilômetros tem valor estimado em R\$ 6,6 bilhões para aumentar o escoamento de grãos pelos portos do arco do norte.

“O da Ponte-Rio Niterói realizado em janeiro foi bem sucedido com deságio de 36% e investimento de R\$ 1,3 bilhão”, destacou Felipe Villen, do Ministério do Planejamento.

Segundo Villen, todos os projetos foram feitos via Procedimento de Manifestação de Interesse (PMI). “O leilão é realizado pela menor tarifa, investimento liberado pelo BNDES com parceria com os bancos comerciais e mercado de capitais, principalmente via debêntures.”

A segunda etapa abrange 11 rodovias em dez estados, num total de 4.371 quilômetros. “Essas rodovias se integram com a malha federal já concedida de maneira a estruturar corredores de escoamento de produção”, explicou Villen.

A BR 364 no Mato Grosso e Rondônia que vai intensificar uma rota já existente de exportação de grãos pelo Rio Madeira e vai até Porto Velho, faz o transbordo e vai até o porto em Vila do Conde e Santarém. “É um corredor de exportação que tem um gargalo grande na parte terrestre até Porto Velho”, disse.

A última parte do modal rodoviário são os investimentos em concessões existentes de R\$ 15,3 bilhões. “O que se precisa para que esse investimento saia do papel é ter todas as estradas concedidas, autorizar para que sejam realizados os projetos, analisar os projetos e as negociações sobre como implementar os projetos, mas o principal é possibilitar esses investimentos no curto prazo”, destacou Villen.

**Inscreva-se já no site**  
[www.cbrbrasvias.com.br](http://www.cbrbrasvias.com.br)

**14/09**

**SEGUNDA**

10h00 – 12h00	Cerimônia de Abertura com Palestra Magna
14h00 – 15h30	<b>Conferência:</b> O Controle das Concessões – O Caso das Rodovias; <b>Conferencista:</b> Benjamin Zymler, Ministro do TCU
16h00 – 17h30	<b>Mesa Redonda:</b> Planejamento de Rodovias e Expansão da Malha Viária – Perspectivas e Desafios <b>Debatedores:</b> Josias Sampaio Cavalcante Júnior (EPL), Valter Casimiro Silveira (DNIT) e representante do Governo do Estado de São Paulo
17h30 – 19h00	<b>Mesa Redonda:</b> Regulação do Setor de Rodovias – Perspectivas e Desafios <b>Debatedores:</b> Jorge Luiz Macedo Bastos (ANTT), Giovanni Pengue Filho (ARTESP) e Cezar Augusto Carollo Silvestri (AGEPAR)

**15/09**

**TERÇA**

9h00 – 10h30	<b>Conferência:</b> Equilíbrio Econômico-Financeiro das Concessões de Rodovias <b>Conferencistas:</b> Ministro Marco Aurélio Mello – STF e Raul Velloso (economista)	
11h00 – 12h30	<b>Mesa Redonda:</b> O Futuro do Modelo de Concessões de Infraestrutura – Mesa redonda entre parlamentares	
14h30 – 15h30		
	<b>Palestras Técnicas</b>	<b>Mesa Redonda</b>
	<b>Segurança e Operação em Rodovias</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>PRF e Segurança Viária: controle de letalidade – Maria Alice Nascimento (Polícia Rodoviária Federal)</li> <li>PIAF – Alexandre Castro Fernandes (DNIT)</li> <li>Áreas de descanso nas rodovias – Roberto Freitas (RF Consultoria)</li> </ul>	<b>Cobrança de Pedágio por Trecho Percorrido</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>No Brasil – André Luis Pina (ARTESP)</li> <li>Nos EUA – Jack Opiola (D'Artagnan)</li> <li>Na Europa – Emanuela Stocchi (AISCAT)</li> </ul>
		<b>O Financiamento das Concessões – Desatando nós</b> <b>Palestrante:</b> Ivone Saraiva <b>Debatedores:</b> Cleverson Aroiera (BNDES), Jean Marc Aboussouan (BID), Aod Cunha (BTG Pactual)
16h00 – 17h30		
	<b>Palestras Técnicas</b>	<b>Mesa Redonda</b>
	<b>Atendimento ao usuário e Respeito ao Meio Ambiente</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>FM nas Rodovias – Carlos Coelho (Rádio Estrada)</li> <li>Acidentes com produtos perigosos – Eneo Palazzi (Regis Bittencourt)</li> <li>Aspectos técnicos e operacionais da Lei dos Caminhoneiros – Roberto Siriani de Oliveira (AutoBan)</li> </ul>	<b>Tendências Tecnológicas em Rodovias</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Telemática Embarcada para Monitoramento e Apoio ao Usuário – Carlos Meinert (General Motors)</li> <li>Modelagem de inundações e avaliação dos impactos na infraestrutura – Waheed Uddin (Universidade do Mississippi)</li> <li>Levantamento de gerenciamento por drones em obras rodoviárias – Rita Moura Fortes (Universidade Federal do Amazonas e João Virgílio Merighi (Escola Técnica Federal de São Paulo)</li> </ul>
		<b>Perspectivas das Concessões de Rodovias na América Latina</b> <b>Palestrante:</b> Tulio Arvelo <b>Debatedores:</b> Concessionária do Chile, Regulador da Colômbia, Poder Concedente do Peru, Representante do Ministério dos Transportes do Brasil
17h30 – 19h00	<b>Mesa Redonda:</b> Lançamento e Agenda do Fórum das Associações de Infraestrutura <b>Debatedores:</b> Todos os signatários do Fórum – ABCON, ANEAA, ABRADDEE, TELECOMP, ANPRILHOS, ABEGÁS e ABCR	

**16/09**

**QUARTA**

9h00 – 11h00	<b>Salão de Inovação</b>	
Novas Tecnologias, Projetos, Construção e Qualidade em Rodovias	Gestão, Operação Segurança, Recursos Financeiros e Manutenção de Rodovias	Meio Ambiente, Sustentabilidade, Responsabilidade Social e Energia em Rodovias

Promoção



Organização



**Programação preliminar sujeita a alteração.**

Confira a programação atualizada no *hotsite*: [www.cbrbrasvias.com.br](http://www.cbrbrasvias.com.br)



## Sistema sueco traz prazer e produtividade ao passageiro

**Com a inauguração da nova linha 55 de ônibus que utiliza veículos totalmente elétricos da Volvo, a cidade sueca de Gotemburgo dá o exemplo de como poderá ser o transporte público no futuro**

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO, DE GOTEMBURGO, SUÉCIA

UM NOVO MODELO DE TRANSPORTE URBANO está sendo demonstrado na cidade sueca de Gotemburgo. Uma viagem no trânsito urbano deveria ser sentida como uma jornada tranquila do começo até o destino. E mesmo que o tempo a bordo do ônibus seja de curta duração, o passageiro deveria poder utilizá-lo de modo mais flexível e

eficiente possível – trabalhando, navegando na internet ou recarregando o celular. Tudo isso se tornou possível na linha 55 recém-inaugurada em Gotemburgo que utiliza ônibus elétricos Volvo plug-in, cujas baterias são recarregadas nos dois extremos do percurso.

A primeira linha regular de ônibus

elétricos de Gotemburgo entrou em operação em 15 de junho. Os ônibus são silenciosos, não emitem poluentes e rodam à base de eletricidade de origem hidrelétrica e eólica. A rota desse ônibus está entre as mais modernas do mundo. Entre outras facilidades, os passageiros podem recarregar seus telefones a bordo e embarcar e

desembarcar em estações fechadas.

Os ônibus elétricos Volvo alimentados exclusivamente com energia renovável passam a integrar o sistema de transporte público de Gotemburgo. A rota 55 conta com três ônibus totalmente elétricos e sete ônibus híbridos elétricos, todos eles da Volvo Buses. Os ônibus da linha 55, que vai de Lindholmen até Chalmers Johanneberg, passando pelo centro de Gotemburgo, são equipados com wi-fi a bordo e estrutura para carregar a bateria do telefone. Além disso, os 20 motoristas da linha foram treinados para prestar informações aos usuários sobre o novo sistema de transporte

Os ônibus usam baterias que são rapidamente recarregadas com eletricidade renovável nos pontos finais da linha. Uma das paradas fica em ambiente fechado no campus da universidade de tecnologia Chalmers, que só é possível porque os ônibus são silenciosos e não emitem poluentes.

“A meta da Volvo é ser líder mundial em soluções de transporte sustentável. Com uma colaboração exclusiva em Gotemburgo, podemos lançar a rota de ônibus elétrico aqui e continuarmos líderes no desenvolvimento do transporte público do futuro”, diz Niklas Gustafsson, diretor de sustentabilidade do Volvo Group.

A rota de ônibus 55 é resultado do projeto ElectriCity da Volvo, uma parceria que desenvolve, testa e demonstra um transporte coletivo sustentável novo e atraente para o futuro. Além dos ônibus em si, a ElectriCity desenvolve e testa novos sistemas de paradas de ônibus, sistemas de gerenciamento de tráfego, conceitos de segurança e sistemas de abastecimento de energia. A nova rota de ônibus elétricos não só coloca Gotemburgo no mapa dos sistemas de transporte público inovadores como também abre novas possibilidades para o planejamento urbano.

“A ElectriCity e a rota 55 são a prova



**Os ônibus elétricos Volvo, com 10,7 m de comprimento e capacidade para transportar 86 pessoas, usam baterias que são rapidamente recarregadas com eletricidade renovável nos dois extremos da linha 55 de Gotemburgo**

concreta de como Gotemburgo está se transformando em uma cidade mais aberta, densa e sustentável com espaços públicos atraentes e uma vida urbana rica. O projeto também demonstra nossa ambição e estratégia para atrair experiência e investimentos que ajudam a reduzir o impacto ambiental e desenvolver colaboração entre autoridades, indústria e meio acadêmico”, diz Anneli Hulthén, diretora do Poder Executivo



Municipal de Gotemburgo.

A intenção é que o projeto ElectriCity incentive o uso do transporte público e abra caminho para soluções de transporte público mais atraentes na região onde se localiza Gotemburgo. O projeto ElectriCity é uma colaboração entre pesquisadores, indústria e sociedade, que se concentra no



### **A parada de ônibus dentro de estrutura coberta fica no campus da universidade Chalmers**

tem a personalidade necessária para ser encarada de forma positiva em qualquer ambiente urbano. Ele pode até mesmo ser conduzido dentro de ambiente coberto. As portas amplas posicionadas no centro e a baixa altura de entrada facilitam o embarque e desembarque dos passageiros.

Dentro do ônibus o usuário encontra um ambiente arejado e uma decoração luminosa. Mesmo ao lado da porta há um grande espaço aberto ideal, por exemplo, para carrinhos de bebê ou uma cadeira de rodas. Na parte da frente do ônibus há vários assentos rebatíveis que podem ser escondidos e trancados na posição vertical no tráfego do horário de pico, quando for necessário mais espaço para passageiros de pé. Materiais e cores de superfície foram selecionados com cuidado, do teto até o piso.

A fim de criar uma sensação acolhedora e de espaço amplo no interior, o veículo tem um teto de acrílico branco, arqueado, com iluminação camuflada para fornecer luminosidade suave e agradável.

O resto do interior é dominado por tons de verde modernos. A intenção é refletir as credenciais ambientais do ônibus elétrico e, ao mesmo tempo, criar um jogo agradável com a cor verde interna da carroceria. Os desenhos utilizados repetem-se tanto no ambiente interno como no exterior. O padrão, uma silhueta urbana para representar a área operacional do ônibus, é ainda repetido nos estofados.

“Há um conjunto harmonioso que permite uma atmosfera agradável a bordo. Cores e padrões são bastante discretos, mas se olhar de perto, você verá que se pensou muito nos mínimos detalhes. Mesmo a escolha do material ajuda a reforçar a experiência. Optamos pela qualidade sustentável por todo o caminho”, diz Ingrid Karlsson, responsável pela concepção de materiais e tecidos dos assentos do ônibus elétrico.

desenvolvimento, na demonstração e na avaliação de soluções de transporte público sustentável para o futuro.

Para que isso possa acontecer, a Volvo fornece os veículos apropriados. “O ônibus totalmente elétrico completa nossa linha de eletromobilidade. Juntos, o ônibus híbrido, o elétrico híbrido e os ônibus totalmente elétricos permitem que os clientes atendam a todos os diferentes aspectos da mobilidade urbana sustentável”, diz Håkan Agnevall, presidente da Volvo Buses, acrescentando: “Este rápido desenvolvimento é baseado em nossa determinação de ajudar a resolver um dos maiores desafios enfrentados pela humanidade: a sustentabilidade ambiental. Acreditamos que uma das necessidades mais básicas da sociedade, mover-se livremente em nossas cidades, deve ser limpa e silenciosa, sentindo-se como uma viagem para um futuro sustentável”.

A Volvo Buses aproveitou a inauguração da nova linha 55 para promover um seminário sobre a eletromobilidade e divulgar à imprensa mundial seu projeto ElectricCity assim como o novo sistema de transporte urbano sustentável.

**EXPERIÊNCIA IMPAR** – Atrair mais pessoas a usar o transporte público é uma das chaves mais importantes para transportes sustentáveis e cidades sustentáveis de amanhã. Com o seu novo ônibus elétrico, Volvo está dando o passo para o futuro no que diz respeito não apenas a propriedades ambientais, mas também a design e materiais. Um interior luminoso e arejado, com combinações harmoniosas de cores, assentos confortáveis feitos de materiais naturais, e a capacidade de recarregar celulares e navegar a bordo são algumas das características destinadas a atrair passageiros e lhes proporcionar uma experiência ímpar.

“Viajar de ônibus deve ser simplesmente agradável. Os passageiros devem ter uma experiência positiva e ser capaz de usar seu tempo a bordo de forma construtiva. Além disso, entrar e sair precisa ser fácil”, diz Dan Frykholm, diretor de design da Volvo Buses.

O fato é que, mesmo visualmente, o elétrico ônibus da Volvo assinala que vai ser uma viagem incomum – e não apenas porque o ônibus roda silenciosamente e sem emissões de poluentes. Com a sua aparência exterior compacta e amigável que

# Maiores & Melhores

DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

SUA EMPRESA PODE ESTAR ENTRE  
AS MAIORES E MELHORES DO PAÍS

Envie seu balanço até  
**31 DE AGOSTO**  
**DE 2015**  
**E PARTICIPE!**



A exemplo dos anos anteriores, a OTM EDITORA, que publica as revistas Transporte Moderno e Technibus, dá início à preparação da edição especial

## MAIORES DO TRANSPORTE & MELHORES DO TRANSPORTE.

O sucesso das edições e de suas premiações é a análise criteriosa dos balanços das empresas participantes.

**Sua empresa também está convidada a participar.**

É só preencher o questionário através do link [www.otmeditora.com.br/cadastro-maiores-melhores](http://www.otmeditora.com.br/cadastro-maiores-melhores), anexar o balanço anual do exercício de janeiro a dezembro de 2014, com o ATIVO, PASSIVO e DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS. O prazo para a entrega dos balanços expira em 31 de agosto de 2015.

**Lembramos que a participação é gratuita.**

A sua colaboração é muito importante, para que possamos continuar com o nosso compromisso de levar aos leitores informações técnicas valiosas para medir a evolução e o desempenho de cada área do setor de transporte.



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

Patrocínio:



# Marcopolo amplia linha de ônibus

**Encarroçadora gaúcha mantém estratégia de lançamentos e apresenta os novos urbanos Torino Express, Torino Low Entry e Torino Motor Traseiro, além do intermunicipal Novo Ideale e do rodoviário Paradiso 1350**

■ AMARILIS BERTACHINI



**Paradiso 1350, para aplicações de média e longa distâncias, tem espaço maior para bagagem e novas poltronas com 1.060 mm de largura**

NOS ÚLTIMOS OITO ANOS, A MAIOR FABRICANTE brasileira de carrocerias para ônibus, a Marcopolo, lançou mais de 100 diferentes modelos e versões de ônibus em todo o mundo, o que representa quase um novo veículo por mês. Este ano, a despeito das dificuldades econômicas que têm atingido as indústrias do país, a Marcopolo decidiu manter sua estratégia de renovar constantemente suas linhas de produtos e acaba de lançar nada menos do que cinco novos modelos no mercado nacional.

Líder de vendas da empresa no segmento de urbanos, o Torino chega em três

novas versões: o Torino Express, o Torino Low Entry e o Torino com motor traseiro. Para o segmento de veículos intermunicipais, a empresa apresenta o Novo Ideale e na família de rodoviários Geração 7 (G7) introduz o modelo Paradiso 1350.

A família de urbanos Torino, que no ano passado já ganhara o Novo Torino – lançado durante a FetransRio – passa a contar com um articulado, o Torino Express, que foi desenvolvido para atender tanto às vias segregadas convencionais quanto aos corredores de sistemas BRT (Bus Rapid Transit). O comprimento pode ir de 20

a 23 metros, mas um dos principais diferenciais do modelo é a largura interna de 2,55 metros, que é cinco centímetros maior que a versão convencional do Torino. Segundo Paulo Corso, diretor de operações comerciais da Marcopolo, o ganho de cinco centímetros pode parecer pequeno, mas faz uma grande diferença no resultado final da operação, principalmente gerando espaço interno mais amplo para circulação dos usuários.

Corso destaca que o Torino Express foi concebido tendo em vista oferecer maior conforto e segurança aos passageiros,

proporcionar menores custos operacionais e de manutenção para os operadores, em relação aos modelos exclusivos para sistemas BRT, e oferecer mais ergonomia e praticidade para motorista e cobrador. Com base no potencial de mercado para esse segmento, que ainda tem projetos de novos corredores para serem construídos, a expectativa para este modelo é de que ele dê à empresa um market share de 30% do mercado nacional de ônibus articulados, que está na faixa de 500 unidades por ano.

A carroceria tem um visual moderno, conta com novos conjuntos óticos traseiro e frontal que incluem luz diurna para proporcionar mais segurança no trânsito urbano. Internamente, o painel de instrumentos se destaca com tela colorida de LCD de 3,5 polegadas e o veículo conta com sistema Multiplex (funções conjugadas de todos os equipamentos do ônibus) redesenhado.

Internamente, o modelo possui iluminação em lâmpadas Led e poltronas modelo City, ergonômicas, com novos apoios de cabeça (opcional) que facilitam a movimentação dos passageiros, ou a opção de poltronas com encosto alto. Do ponto de vista da acessibilidade, o Torino Express conta com cinco poltronas preferenciais para idosos, gestantes e portadores de necessidades especiais, elevador automático e espaço dedicado para cadeirantes. Também possui novo sistema de campanha com acionamento de chamada de parada por botão (sem fio).



**Novo Torino Express: expectativa de um market share de 30% do mercado de articulados**

**NOVO TORINO LOW ENTRY** – Com piso baixo na frente e no meio do veículo, o modelo tem 13,3 metros de comprimento e largura de 2,60 metros, o que possibilita a colocação de mais poltronas, sem perda da área de circulação e do espaço interno. Este veículo foi idealizado para conquistar sistemas de transporte coletivo em grandes centros urbanos, com uma concepção robusta, elevada confiabilidade e excelente relação custo-benefício. Tem capacidade para transportar até 90 passageiros, sendo 49 sentados e 41 em pé.

É equipado com suspensão pneumática e piso baixo que, além de facilitar o acesso

a todos os passageiros, proporciona maior velocidade nas operações de embarque e desembarque, inclusive de passageiros com mobilidade reduzida e cadeirantes. O Novo Torino Motor Traseiro tem as mesmas características técnicas do Novo Torino com motor dianteiro, mas apresenta, como diferencial, melhor conforto termoacústico.

Com estes três lançamentos de urbanos, o antigo Torino sai de linha para dar lugar às novas versões e a família Torino passa a ser composta pelos seguintes membros: Torino motor dianteiro, Torino motor traseiro, Torino Low Entry e Torino Express articulado. “O objetivo é oferecer aos nossos parceiros a melhor solução, de acordo com as características do seu negócio/serviço. Desde o consagrado Torino com motor dianteiro, o modelo de menores custos de aquisição e operação, até o Torino Express articulado, com capacidade para mais de 130 passageiros”, destaca Corso.

**INTERMUNICIPAL** – Indicado para linhas intermunicipais e serviços de fretamento, assim como para linhas regulares de média e curta distâncias, o Novo Ideale promete ao mercado melhor desempenho, ergonomia e



**Novo Torino Low Entry: ideal para centros urbanos, com capacidade para transportar até 90 passageiros**



**Novo Torino Motor Traseiro: maior conforto termoacústico e piso baixo que facilita o acesso de passageiros com necessidades especiais**

segurança com menor custo de operação. A Marcopolo defende que faz parte de seu novo DNA oferecer diferenciais de conforto e design em seus veículos, assim como maior facilidade de operação e, dentro desses conceitos, foi que criou o Novo Ideale.

Na comparação com o Ideale anterior, a nova versão tem maior aproveitamento do espaço interno, é cinco centímetros mais largo, possui novo design, uso de Led nas luzes de direção e posição, nova grade dianteira com padrão "colmeia", grades inferiores do para-choque dianteiro injetadas e farol de neblina como opcional.

Novos para-brisas e vidros laterais colados (opcional) dão um ar mais arrojado ao modelo e ampliam a visibilidade para os passageiros e para o motorista.

Internamente, o principal atrativo do Novo Ideale é o padrão mais elevado de conforto e ergonomia. O veículo ganhou porta do tipo In-Swing, de 870 mm de largura, que se desloca para a parte interna do veículo e oferece maior segurança e funcionalidade na operação para o embarque e desembarque dos passageiros.

O espaço interno tem 3,75 metros de largura e o ambiente ganhou novas poltronas de 1.005 mm de largura, 15 mm mais largas que as anteriores, com nova padronagem dos tecidos. A iluminação é em Led, com luzes indiretas para maior comodidade e sofisticação. O Novo Ideale tem capacidade para transportar 48 passageiros sentados, mais auxiliar e motorista, na configuração sem toalete. O modelo tem



**Novo Ideale, indicado para linhas intermunicipais, ganhou maior espaço interno**

comprimento total de até 12,7 metros, altura de 3,48 metros e está disponível nas versões de chassis 4x2, com motor dianteiro.

**RODOVIÁRIO** – O Paradiso 1350, que a Marcopolo apresenta ao mercado brasileiro depois de ter lançado o modelo no México, em 2012, visa conquistar os operadores de viagens rodoviárias de média e longa distâncias. Tem maior espaço para bagagem, com 1.350 cm de saia lateral, e uma das maiores capacidades volumétricas do mercado, com até 19,57 metros cúbicos. O modelo tem 14 metros de comprimento e 2,6 metros de largura. Pode ser montado sobre diferentes marcas de chassis, nas configurações 6x2.

O Paradiso 1350 completa a família de rodoviários da Geração 7 da marca: Viaggio 900, Viaggio 1050, Paradiso 1050, Paradiso 1200, Paradiso 1600 Low Driver e Paradiso 1800 Double Decker.

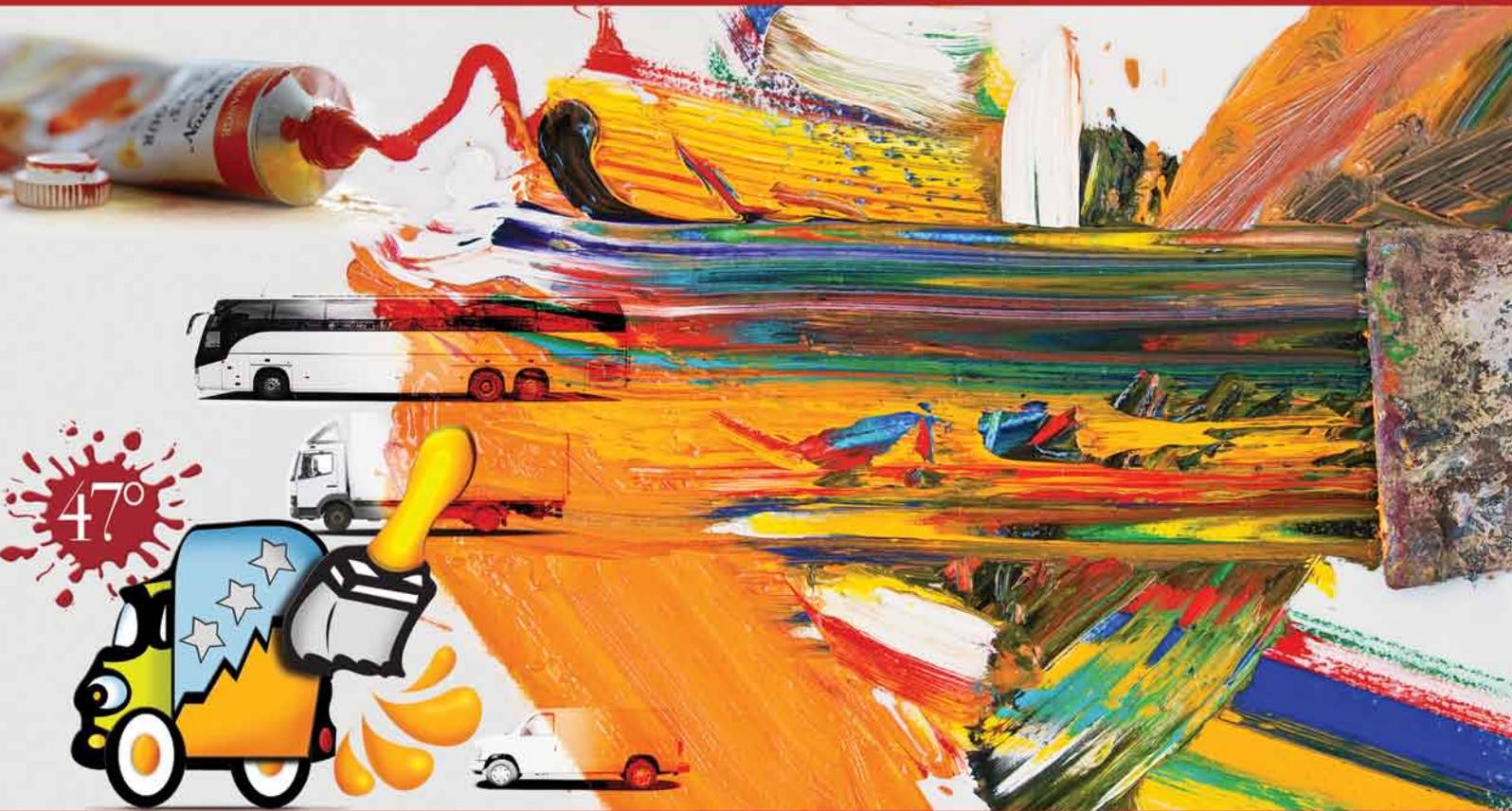
Segue as características que marcaram os outros modelos da família G7, como o elevado padrão de conforto, a segurança e a ergonomia, além do acabamento de alto padrão e design arrojado.

O veículo é o primeiro a oferecer as novas poltronas fabricadas pela Marcopolo, até agora inéditas no mercado, com largura de 1.060 mm, mais ergonômicas e confortáveis, e apresentam novos revestimentos.

A parte externa da carroceria ganhou novos espelhos retrovisores e conjunto ótico com Led nas luzes de direção e de posição – Daytime Running (luz de posição diurnas), que ampliam a segurança durante as viagens, aumentam a eficiência luminosa e têm maior vida útil, diminuindo a necessidade de troca e manutenção.

No salão de passageiros, a iluminação também é em Led, com luzes indiretas, que criam um ambiente de conforto e sofisticação, que pode ser ainda mais incrementado com a introdução de um equipamento opcional de cromoterapia no salão. ■

# Já estão abertas as inscrições para o 47º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas



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

# Brink's cria espaço de segurança em Viracopos

**Instalado em uma área de 2.000 m<sup>2</sup>, dentro do Terminal de Carga (Teca), o local vai abrigar cargas de alto valor e que necessitam de temperatura controlada**

■ SONIA MORAES

A BRINK'S, EMPRESA ESPECIALIZADA EM transporte de valores, fechou contrato com o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), para a construção e operação de uma estrutura de segurança especial dentro do Terminal de Cargas (Teca).

A parceria com Viracopos, segundo Roberto Martins, superintendente de logística global da Brink's, tem o objetivo de oferecer um serviço diferenciado de segurança para cargas manifestadas como valiosas ou vulneráveis. "Escolhemos Viracopos por ser o maior aeroporto de cargas do país e esta parceria surgiu por meio do relacionamento existente entre as empresas e pela oportunidade de desenvolvimento

dessa solução de logística segura", esclarece Martins. Neste empreendimento a Brink's investirá R\$ 10 milhões.

"A Brink's entende que essa parceria irá gerar muitas oportunidades de negócios, mas não podemos abrir projeções. A empresa já atua no aeroporto de Viracopos há muito tempo, atendendo às demandas dos clientes nas fases seguintes à liberação da carga, e esse serviço continuará a ser oferecido", afirma o superintendente de logística.

Martins relata que a Brink's atua no segmento de logística segura no Brasil desde a década de 70, por meio de sua unidade BGS (Brink's Global Services) e já oferece

em outros países serviço semelhante a esse que será oferecido por Viracopos aos seus clientes. "A partir de agora, todas as cargas de valor, exportadas ou importadas, receberão um tratamento diferenciado", destaca o superintendente da Brink's.

Esta é a primeira estrutura de segurança que a Brink's constrói em um aeroporto brasileiro e segue o mesmo padrão de operações similares utilizadas nos mais importantes aeroportos do mundo. Segundo Martins, as obras de adequação começaram em março e a estimativa é que sejam concluídas no segundo semestre, quando está previsto o início de operação das novas instalações.

A área exclusiva de 2.000 m<sup>2</sup> será destinada a abrigar a mais completa estrutura de segurança para cargas de alto valor em aeroportos da América Latina. O local terá toda a infraestrutura física e tecnológica de segurança, área especial com temperatura controlada para abrigar cargas de alto valor. "Vamos trabalhar com todos os tipos de transportes de cargas: eletrônicos, farmacêutico, mineradoras e indústria", declara Martins.

Além de abrigar em segurança a carga, a filial da Brink's disponibilizará uma estrutura para atender serviços de monitoramento na importação, entrega e transporte para o aeroporto com carros e carretas fortes dedicados à operação em Viracopos. Para a exportação, haverá uma área dedicada exclusiva para cargas que aguardam a paletização



pela empresa, operação que será realizada com vigilância até o embarque na aeronave.

Com a implantação da filial Brink's Viracopos, os órgãos anuentes passarão a ter mais uma área de conferência segregada, completando o ciclo de segurança da carga, ou seja, a solução permitirá que não haja a exposição da carga importada e a ser exportada em nenhum momento do processo legal, já que a instalação será mais um setor de armazenagem especial dos terminais de carga, podendo inclusive ser utilizado pelos órgãos autorizados que passarão a ter mais uma área de conferência, completando todo

o ciclo de segurança da carga.

"Viracopos dá mais um passo para atender às necessidades dos nossos clientes do terminal de carga. Temos que oferecer soluções inéditas e a implantação da Brink's no nosso aeroporto é mais um sinal de que buscamos o que

o mercado tem de melhor.

Não teremos apenas uma estrutura segura e, sim, uma filial de uma empresa de segurança e transporte de valores com experiência de mais de 150 anos e presença física em mais de 60 países e com operações em mais de cem", afirma Luiz Alberto Küster, diretor-presidente de

Viracopos.

"A Brink's já atua nesse segmento em vários países e estabelecer essa parceria com Viracopos reforça nossos atributos em soluções inteligentes de segurança e logística", afirma Fernando Sizenando, presidente da Brink's no Brasil.

Fundada em 1859 em Chicago, nos Estados Unidos, a Brink's é líder mundial em soluções de segurança e logística segura. Presente em mais de 100 países, é pioneira no desenvolvimento de produtos e serviços para a logística segura de cargas de alto valor, provendo a partir de sua extensa rede internacional com mais de 800 filiais operacionais e atuação em mais de 500 aeroportos, a gestão integrada dos riscos das cadeias logísticas de diversas indústrias. No Brasil, a Brink's conta com aproximadamente oito mil funcionários distribuídos em suas 63 filias.



**Roberto Martins:**  
todas as cargas de valor  
receberão tratamento  
diferenciado

**INCompany** Cursos

**Como calcular preços  
rentáveis para  
o transporte**



**ADMINISTRAÇÃO  
DE FROTAS  
DE VEÍCULOS**



**CURSOS TÉCNICOS,  
FERRAMENTAS PARA  
GESTÃO DE NEGÓCIOS**



## Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se

traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

**InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.**



Para mais informações ligue:

**11 5096-8104**

ou pelo e-mail:

[cursoscorporativos@otmeditora.com.br](mailto:cursoscorporativos@otmeditora.com.br)

# A vocação de BH para carga aérea

Peter Robbe

*Vice-presidente gestor da BH Airport Cargo, área de logística de cargas da BH Airport, concessionária do Aeroporto Internacional Tancredo Neves, em Belo Horizonte.*

O Aeroporto Internacional Tancredo Neves, em Belo Horizonte, vem se preparando para ampliar a participação em um mercado com potencial estimado de US\$ 3 bilhões em cargas aéreas. Desse total, US\$ 2,2 bilhões em exportações e US\$ 700 milhões em importações. A presença maior do aeroporto neste segmento irá contribuir para a transformação da Região Metropolitana de Belo Horizonte em um dos principais polos de logística do país.

Essa é a diretriz que move a atuação da BH Airport, concessionária do aeroporto, por meio de sua área de logística de cargas, a BH Airport Cargo. Desde que assumiu a operação plena, em janeiro deste ano, a BH Airport desenvolve um amplo planejamento que visa tornar o aeroporto referência nacional e internacional em carga aérea.

A localização privilegiada, no centro do eixo Rio de Janeiro-Belo Horizonte-São Paulo, reforça a vocação natural para ser um grande centro de distribuição de cargas no país. A região concentra nada menos do que 50% da população brasileira, 65% do Produto Interno Bruto (PIB) nacional e 65% da produção industrial do país.

Essas características são essenciais para o mercado interno no escoamento da produção para os maiores centros consumidores, tanto os já consolidados quanto os que estão em expansão.

Além disso, a consolidação de uma nova área de logística de cargas abre a oportunidade para que sejam ampliadas as exportações de produtos elaborados por Minas Gerais. Por isso, uma de nossas tarefas é concluir o mapeamento de toda a demanda por transporte de bens produzidos no estado nas áreas de biotecnologia, eletrônicos, produtos aeronáuticos e setor automotivo.

Em razão disso, o foco principal da BH Airport Cargo é o transporte de produtos de alto valor agregado pelas empresas, tornando o Aeroporto Internacional Tancredo Neves uma referência em distribuição para o país e para o exterior.

Nesse contexto, atuar na BH Airport Cargo é um desafio e uma experiência extremamente gratificantes. Trata-se de oportunidade ímpar para desenvolver e implantar um novo modelo de gestão e de logística de carga aérea, com mais competitividade das empresas, aproveitando a experiência adquirida ao longo de 15 anos em Capacity and Revenue Management na Lufthansa Cargo, em Frankfurt, Alemanha.

Esta área era a responsável pela otimização dos processos de embarque e desembarque de cargas para toda a malha aérea do Grupo Lufthansa, análise da rentabilidade das rotas, assim como planejamento e coordenação do recebimento, entrega e armazenamento.

As operações consideravam diversas variáveis – peso, volume, valor, tipo de carga, destino, urgência da entrega – em um dos principais centros de distribuição de carga do mundo, o que requer um planejamento complexo, totalmente feito real time.

O trabalho é voltado ao melhor aproveitamento do espaço interno das aeronaves, alinhado ao fluxo das cargas, e exige revisão sistemática dos processos, de forma a permitir o dimensionamento de novas rotas, a integração com outros modais de transporte e a entrega eficiente dos produtos aos destinatários.

A partir de uma visão de longo prazo, ancorada por um contrato de concessão de 30 anos, a BH Airport tem em seu DNA a experiência comprovada de seus principais acionistas: o Grupo CCR, um dos maiores grupos de concessão de infraestrutura da América Latina, e a Zurich Airport, operador aeroportuário internacional de Zurique, na Suíça.

O nosso desafio é transformar o Aeroporto Internacional Tancredo Neves em um indutor do desenvolvimento de setores industriais já importantes no estado, contribuir para o aumento constante da competitividade destes produtos e aproveitar a vocação natural do aeroporto como um dos grandes centros de logística de cargas no país. ■

# Indústria de implementos fechará 2015 com queda de 43,7%

**As vendas atingirão 90 mil unidades, sendo 60 mil carrocerias sobre chassis e 30 mil reboques e semirreboques, o que retrocede o segmento de pesados ao ano de 2006, quando vendeu 29.012 veículos**

■ SONIA MORAES



O MERCADO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS também sofreu com a estagnação econômica do país e fechou o primeiro semestre de 2015 com queda de 40,36% ao emplacar 45.894 veículos. No mesmo período do ano passado as vendas totalizaram 76.947 unidades. O segmento de reboques e semirreboques, modelos pesados que têm participação significativa na atividade de transporte, reduziu o volume de vendas em 48,7%, de 28.633 para 14.676 unidades e o de carrocerias sobre chassis teve uma retração de 36,4%, de 48.314 para 31.218 unidades, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

Diante de um cenário de incertezas e sem qualquer sinal de reação em curto prazo, Alcides Braga, presidente da Anfir, calcula que o setor feche 2015 com 90 mil implementos rodoviários vendidos, o que representará uma retração de 43,7% sobre o ano passado, quando foram comercializadas 159.870 unidades. A quantidade de reboques e semirreboques somará 30 mil unidades vendidas, retrocedendo este setor ao ano de 2006, quando foram comercializadas no país 29.012 unidades. O segmento leve (carrocerias sobre chassis) contabilizará

vendas de 60 mil unidades.

O presidente da Anfir atribui essa retração ao momento atual do país, com desaquecimento geral da economia, aumento no custo do financiamento, redução expressiva nas obras de infraestrutura e diminuição dos negócios

na área de cana. "Isso interfere na economia como um todo, provoca queda de salário e redução da massa de consumidores, impactando no transporte que depende desse movimento", afirma Braga.

Em virtude deste momento de forte retração em todos os segmentos industriais, as 1.355 empresas fabricantes de implementos rodoviários, que tem capacidade para produzir 215 mil veículos por ano e conseguiram em 2011 um volume recorde de 190,8 mil unidades, estão trabalhando com ociosidade. Segundo o presidente da Anfir, este setor, que empregava 71 mil pessoas, já demitiu 20 mil. "A estimativa é que se tenha hoje 50 mil funcionários e ainda há um excedente de 20% nas fábricas. Ainda têm linhas de produção paradas por falta de pedidos", afirma Braga.

Numa tentativa de conter o declínio do setor, a Anfir tem buscado várias alternativas. "Estamos procurando uma união na cadeia para não deixar cair da pauta a questão da renovação da frota, mas o BNDES ainda alega falta de caixa para implantar o programa."

Em setembro a Anfir vai assinar um convênio com o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) para incluir implementos

rodoviários na lista de bens financiáveis com juros de 2% ao ano pelo programa Mais Alimentos, destinado a pequenos agricultores com renda de até R\$ 150 mil por ano. "É uma linha de fomento do BNDES específica para a agricultura familiar, parecida com a do PSI, e pode representar um alento para algumas empresas do setor de implemento", explica Braga.

O presidente da Anfir também defende a inclusão do setor no Programa de Proteção ao Emprego (PPE), considerando ser um passo importante para conter as demissões. "Trata-se de uma medida que poderá contribuir para a preservação de empregos e a qualidade na indústria", observa Braga.

Em sua análise sobre o desempenho do mercado brasileiro o presidente da Anfir comentou que 2013 foi um ano muito artificial. "O mercado estava muito demandado e isso levou toda a indústria a um patamar que não era real e as empresas usaram o seu capital na aquisição de máquinas e em contratação", lembra Braga. "Também houve antecipação de compras e essa oportunidade foi corretamente aproveitada pelos empresários, mas tirou vendas dos anos seguintes."

Na opinião do presidente da Anfir, para o segmento de implementos rodoviários um volume de 60 mil unidades é um número excelente para o Brasil. "Na crise é preciso cobrar mais postura do governo, pois o que se precisa hoje é de regularidade para o setor continuar crescendo", destaca Braga.

# Mercado de pneus continua em retração

**Como consequência da forte redução do mercado de caminhões, vendas diretas de pneus de cargas para as montadoras caíram 18,7% no primeiro semestre**

■ SONIA MORAES

A INDÚSTRIA DE PNEUS FECHOU O PRIMEIRO semestre com queda de 18,7% nas vendas diretas para as montadoras, reduzindo o volume de 9,39 milhões para 7,63 milhões de unidades. A quantidade de pneus de cargas entregues caiu 44,5%, de 1,04 milhão para 581 mil unidades e a de picapes teve uma retração de 16,5% para 1,17 milhão de unidades.

No mercado de reposição a venda de pneus de carga também apresentou resultado negativo, com 2,61 milhões de unidades, volume 6,2% abaixo das 2,79 milhões de unidades comercializadas nos seis meses de 2014. Mas incluindo todas as categorias o volume vendido totalizou 23,55 milhões, um crescimento de 10,9% em comparação ao acumulado de janeiro a junho de 2014, quando as vendas somaram 21,23 milhões de unidades. Esse avanço, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), foi garantido pelo bom desempenho dos pneus de automóveis que aumentaram em 16,7% as vendas na reposição para 12,7 milhões de unidades.

No mercado externo, mesmo com o dólar favorável as vendas totais de pneus tiveram uma redução de 12,1% no acumulado de janeiro a junho e alcançou 5,83 milhões de unidades, ante 6,63 milhões de unidades exportadas em 2014. O volume de pneus de carga enviado ao exterior reduziu 25,45%, de 667 mil para 497 unidades. "Além do câmbio é preciso rever a questão tributária, os encargos sobre a mão de obra, o custo de energia, a burocracia, o abastecimento de insumos e criar novos acordos comerciais,



entre outros aspectos, para voltarmos a ter vendas externas crescentes", afirma Alberto Mayer, presidente executivo da Anip. Mesmo com redução do volume exportado, o saldo na balança comercial ficou positivo em US\$ 345 milhões no período, compensando quase totalmente as importações de terceiros, que também caíram.

No total as vendas da indústria de pneus apresentaram queda de 0,6%, acumulando de janeiro a junho 37,028 milhões de unidades comercializadas. No mesmo período de 2014 o volume vendido somou 37,269 milhões de unidades.

**PRODUÇÃO** - Mesmo com os estoques

elevados, a produção de pneus teve um crescimento de 2%, nos primeiro semestre deste ano quando comparado ao mesmo período de 2014, passando de 35,12 para 35,80 milhões de unidades. Além da interrupção das linhas de fabricação em várias unidades industriais, o grande volume de pneus parados tem registrado vendas com baixa rentabilidade.

Para estimular a competitividade e a produtividade do setor, a Anip entregou ao governo federal um documento com 11 propostas. Entre elas estão redução das alíquotas de importação incidentes sobre insumos essenciais não disponíveis no Brasil, reduzindo custo de produção; margem de preferência de 25% nas compras do poder público, como já existe para outros setores; especialização de profissionais para aumentar a produtividade; estímulo à exportação de pneus por meio de novos acordos comerciais com mercados relevantes, aprimorar o processo de garantias de crédito, além da reativação do Reintegra.

"O setor industrial de pneus havia programado significativos investimentos neste e nos próximos anos, de modo a acompanhar o Programa Inovar Auto, mas o momento difícil da economia do país e do setor automotivo em particular, pode colocar estes planos em suspenso", diz Alberto Mayer. Ele destaca que várias associadas já colocaram seus colaboradores, ou parte deles, em layoff ou férias coletivas. Para Mayer, a retomada do mercado ainda é incerta e essas medidas podem contribuir de forma significativa para aliviar a situação.

# Lançamento da Michelin mira comerciais leves

**De olho na previsão de um crescimento anual nas vendas de comerciais leves, da ordem de 5% nos próximos cinco anos, o pneu Agilis promete maior produtividade e menores custos para os frotistas**

■ AMARILIS BERTACHINI

O crescimento no uso de veículos comerciais leves como uma saída para cumprir as restrições de circulação de veículos de carga nos grandes centros urbanos, aumentou a expectativa de novos negócios nesse segmento que foi responsável pelo licenciamento de 10.321 veículos entre janeiro e junho deste

ano. Segundo estudo divulgado no ano passado pela Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística - NTC&Logística, mais de 100 municípios brasileiros já criaram alguma regra para circulação de caminhões nas vias urbanas.

De olho nesse mercado, que está com uma perspectiva de crescimento anual da ordem de 5% nos próximos cinco anos (dados de 2015 da consultoria Global Insight), a Michelin desenvolveu um novo pneu, o Agilis, que promete melhores resultados aos usuários, com economia no consumo de combustível e maior durabilidade dos pneumáticos. De acordo com dados da empresa, a linha Agilis é 40% mais durável em comparação aos produtos equivalentes dos concorrentes e proporciona cerca de 2% de redução no gasto de combustível, graças a uma menor resistência à rodagem.

Outro diferencial do novo produto é a segurança na frenagem. Os testes realizados mostraram que os veículos equipados com o Agilis conseguem frear até sete metros antes do que a média dos carros com



pneus de outros fabricantes, mesmo com o piso molhado. No momento em que o veículo equipado com o Agilis parou, os demais ainda estavam, em média, a 40 km/h.

Nas provas, o pneu também se mostrou mais robusto, com maior resistência a perfurações. Segundo Fernando Diniz, geren-

**O Agilis é mais robusto, com maior resistência a perfurações**

te de marketing para pneus de passeio e caminhonete da Michelin Brasil, ao contrário do Agilis, geralmente para um pneu comum ser mais robusto ele precisa ser mais pesado, o que exige maior esforço para rodar e acaba gerando maior gasto de combustível. A Michelin usou a tecnologia Maxshield, uma combinação entre cabos metálicos mais grossos e uma banda de rodagem composta por sílica que proporciona maior resistência a perfurações sem aumentar o peso e sem sacrificar a economia de combustível.

Segundo informações da Michelin, a performance do Agilis é resultado da tecnologia chamada Compactread, que agrega a combinação de uma escultura com mais borracha e um reforço entre os blocos, o que minimiza possíveis deformações, aumentando a área de contato com o solo e maximizando a aderência.

Os testes comparativos foram feitos em 2014, com pneus comprados no mercado brasileiro, na dimensão 195/75 R16C, e

tiveram a aprovação de dois institutos independentes, que são referência no setor automotivo: os alemães TÜV SÜD AG e Dekra.

“Os pneus são considerados um dos maiores custos dos frotistas, perdendo apenas para o combustível e o seguro. O novo Michelin Agilis foi desenvolvido com foco na rentabilidade destes profissionais, para quem o veículo funciona como ferramenta de trabalho. É essencial para aqueles que rodam o dia todo nas ruas e não podem arriscar o bem-estar dos passageiros, a integridade da carga ou ficar fora de circulação”, declara Anoildo Mattos, gerente de marketing para pneus de passeio e caminhonete da Michelin América do Sul.

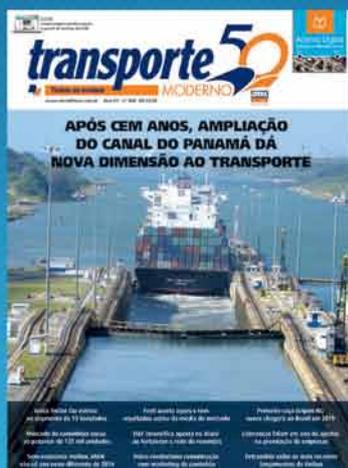
A produção do novo modelo é feita na unidade industrial da Michelin em Itatiaia (RJ). Segundo Mattos, 80% do volume serão fabricados no Brasil e 20% importados de outras plantas da empresa. De acordo com o executivo, o foco do Agilis é o mercado de reposição.

O novo pneu foi testado por um dos maiores grupos de transporte da Colômbia, o Transportes Montebello Tax Central e, segundo Dairo Alberto Meija, engenheiro de frota da empresa, o resultado foi positivo em diversos pilares da operação. “Confiabilidade, segurança e economia são as principais vantagens do novo pneu. Pudemos comprovar que, com o Michelin Agilis, o custo por quilômetro rodado é muito mais baixo em comparação ao da concorrência. Constatamos que o rendimento da frota aumentou mais de 30%”, afirma o executivo.

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



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



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 50 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

**R\$ 250,00**



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



Publicada há 21 anos, a Technibus aborda o transporte de passageiros urbano, rodoviário e fretamento e turismo por ônibus e circulará em 2011 com 6 edições. Seu conteúdo é específico sobre as melhores formas de otimizar o equipamento ônibus, traz artigos sobre sistemas de transporte público, operações de transportadoras, produtos e serviços, além das últimas novidades sobre manutenção, custos, equipamentos e de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para quem atua no mercado, como gestores de frotas, empresários e executivos de empresas e transportadoras e técnicos de transportes.

**R\$ 225,00**

Para mais informações ligue:  
**11-5096-8104**

ou pelo e-mail:  
assinaturas: [circulacao@otmeditora.com.br](mailto:circulacao@otmeditora.com.br)



Acesse [www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) e faça já sua assinatura

# Continental abre primeira recapadora no Brasil

**Com capacidade para reconstruir 1,5 mil pneus ao mês, a recapadora Best Drive tem como alvo o mercado de caminhões e ônibus**

■ WAGNER OLIVEIRA

A CONTINENTAL INAUGUROU A SUA PRIMEIRA recapadora da marca no Brasil, a Best Drive, a primeira também na América do Sul. Ocupando uma área total de 1.800 m<sup>2</sup> na cidade de Mogi das Cruzes, região metropolitana de São Paulo, a unidade está preparada para produzir 1,5 mil pneus recapados para caminhões e ônibus por mês.

A Best Drive foi projetada levando em consideração uma possível expansão para até 5.000 unidades mensais mantendo o mesmo layout e maquinário. O local contempla ainda um espaço para a comercialização de pneus novos e realização de serviços de montagem, desmontagem, alinhamento, balanceamento, manutenção de eixos, suspensão e freios.

“Começamos a atuar há três anos nesse segmento”, explica Renato Sarzano, diretor-superintendente da Continental Pneus para o Mercosul. “Iniciamos com a comercialização das bandas de rodagem ContiTread, que se diferenciam por manter as mesmas características dos pneus de carga da marca.”

Dando sequência à estratégia, a Continental abriu 20 unidades recapadoras em conjunto com parceiros de negócios. A Best Drive é uma evolução natural da operação da empresa nesse nicho. O processo de reforma adotado pela Continental emprega equipamentos automatizados que visam assegurar maior qualidade e produtividade na metodologia de aplicação da banda no pneu.

“O grande diferencial do projeto de recapagem que oferecemos é a possibilidade de manter no pneu recapado o mesmo desenho original da banda de rodagem e



o emprego do mesmo composto do pneu original”, explica Gustavo Gonçalves, gerente nacional de vendas de produtos de recapagem da Continental Pneus.

Com isso, há melhoria na sobrevida. O pneu segue oferecendo a mesma economia de combustível e o desempenho, referências para os produtos da empresa em todo o mundo. “Isso nos permite proporcionar um ganho substancial em relação aos demais métodos de recapagem em itens da maior importância como consumo de combustível, durabilidade quilométrica, capacidade de escoamento de água e poder de tração”, reforça Gonçalves.

No Brasil, as bandas ContiTread são oferecidas em 12 diferentes desenhos: HSR, HSR2 SA, HTR2 SA, LSR1, HDR2 SA, HDR1, HTL Eco Plus, HSU1, LSU1, HSC1, HSC e HDC1. Elas são produzidas na fábrica da Continental em Morélia, no México, uma das mais modernas plantas do grupo em todo o mundo, e responsável pelo abastecimento dos mercados dos Estados Unidos, América Central e do Brasil.

O atual portfólio de bandas da marca contempla pneus nas mais diversas opções de medidas para os segmentos de longa distância, tráfego regional, tráfego urbano

e construção, e é ampliado em sintonia com os novos lançamentos da Continental no país.

A ContiTread também pode ser aplicada em qualquer pneu de carga disponível no mercado. Os pneus da marca Continental recapados com a ContiTread contam ainda com o benefício adicional da Garantia C3, que protege o pneu reformado até o final da 3ª vida.

O lançamento da Best Drive no Brasil integra o ContiLifeCycle, uma iniciativa mundial da Continental voltada para a gestão de todo o ciclo de vida do pneu de carga da marca. Ele começa com o pneu novo e continua com serviços de ressuscagem e recapagem até o suporte para a destinação correta da carcaça ao final de sua vida útil.

**REFORMA DE PNEUS** – Recapar significa repor a banda de rodagem desgastada pelo uso. A prática, adotada mundialmente, surgiu da possibilidade de se reaproveitar com total segurança a carcaça, projetada pelos principais fabricantes de forma a suportar diversas sobrevidas.

Com um volume de 8,8 milhões de pneus de carga reconstruídos por ano, o Brasil é o segundo maior mercado mundial neste segmento, atrás apenas dos Estados Unidos. Segundo dados da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), o setor movimentava anualmente cerca de R\$ 5 bilhões, possui 1.257 reformadoras de pneus comerciais, 18 fornecedores de matéria-prima e gera mais de 40.000 mil empregos diretos. ■



Com investimentos de R\$ 4,5 bilhões, a obra do Trecho Leste foi realizada pela concessionária SP-Mar

## Rodoanel Leste aproxima Santos de Guarulhos

**Governo estadual inaugura últimos 5,5 quilômetros do Trecho Leste, que fazem a ligação das rodovias Ayrton Senna e Presidente Dutra, facilitando conexão entre o porto de Santos e o Aeroporto Internacional de São Paulo**

■ WAGNER OLIVEIRA

COM UM ANO DE ATRASO, FOI INAUGURADO o último trecho do Rodoanel Leste, ligando as vias Dutra e Ayrton Senna, norte da região metropolitana de São Paulo. A obra beneficia numerosas empresas localizadas na região, além de aproximar dois dos principais pontos logísticos do Brasil — o porto de Santos e o Aeroporto Internacional de Guarulhos.

Faltavam 5,5 quilômetros para conclusão dos 43,5 quilômetros de pistas que fazem a interligação entre o Trecho Sul, no

município de Mauá, e a Rodovia Presidente Dutra (BR-116), em Arujá.

Com investimento de R\$ 4,5 bilhões, a obra realizada pela concessionária SPMar sob fiscalização e gerenciamento da Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) contribuirá para a redução de congestionamentos e queda de níveis de poluição na cidade de São Paulo.

A estimativa é de que a redução do tempo de viagem entre a Baixada Santista e Guarulhos seja de cerca de 30%,

proporcionando maior ganho aos transportadores e agilidade na locomoção de cargas. As vantagens ocorrem até no aspecto nacional, para os motoristas de outros pontos do Brasil que se deslocam pela região sudeste.

As pistas do Trecho Leste também possibilitam deslocamentos entre cidades da região Sul e o Rio de Janeiro e Nordeste sem ter de passar pelos trechos urbanos, e de tráfego intenso, da cidade de São Paulo. Com fluxo atual de cerca de 20 mil veículos diários, o

Trecho Leste do Rodoanel deverá atingir movimentação de 48 mil veículos diários.

Além dos acessos às rodovias Ayrton Senna (SP-070) e Presidente Dutra (BR-116) e ao Trecho Sul do Rodoanel, o Trecho Leste dá acesso ao município de Mauá através da Avenida Papa João XXIII. Além disso, as pistas recebem veículos vindos da SP-066, através de duas alças que foram inauguradas também no ano passado – o fluxo de veículos, nesse caso, é apenas de entrada, não havendo pistas para a saída do veículo do Rodoanel para a SP-066.

Como nos demais segmentos do Rodoanel, haverá cobrança de pedágio pela utilização das pistas somente no momento em que o veículo sair do trecho. Haverá, também, acesso ao Trecho Norte, cuja inauguração é prevista para 2017, e que finalizará a construção do Rodoanel, amplificando os benefícios da maior obra viária do país.

De acordo com a concessionária que administra o Trecho Leste do rodoanel, a SPMAR, a média de veículos que passam pela via aumenta diariamente. Entre janeiro e julho de 2015, o fluxo diário cresceu mais de 25%. Além do Trecho Leste, a concessionária atua na administração do Trecho Sul, sendo responsável pela gestão de 76% do Rodoanel Metropolitano de São Paulo em operação.

No balanço do primeiro mês de funcionamento dos 43,5 km do Rodoanel Leste, a equipe de tráfego da Concessionária SPMAR atuou em mais de 2.200 ações na rodovia, sendo mais de 359 foram socorros aos motoristas com problemas mecânicos ou pane seca. Foram registrados apenas 20 acidentes, menos de um acidente por dia, sendo que em 85% as vítimas ficaram ilesas. Durante este período não houve vítimas fatais no Rodoanel Leste.

Considerando o primeiro trecho da via com 38 quilômetros, inaugurado há mais de um ano e localizado entre o Trecho Sul do Rodoanel e a Rodovia Ayrton Senna, o número de motoristas que utilizaram a via atingiu 6,2 milhões. Para o governo do estado de São Paulo, o rodoanel contribuiu diretamente para a redução de congestionamentos das vias urbanas,

além da queda dos níveis de poluição.

Com a conclusão da última etapa do Trecho Leste, o rodoanel precisa da última etapa Norte para ficar concluído. O governo de São Paulo promete a conclusão da obra para 2017. Ao todo são mais 44 quilômetros de extensão e interligará os Trechos Oeste e Leste do Rodoanel. As obras começaram há quase dois anos.

O Trecho Norte começa na confluência com a avenida Raimundo Pereira Magalhães, e termina na intersecção com a rodovia Presidente Dutra (BR-116). Quando estiver concluído, todo o rodoanel terá 176 quilômetros, ligando as principais estradas que dão acesso à capital paulista.

O Norte prevê acesso à rodovia Fernão Dias (BR-381), além de uma ligação exclusiva de 3,6 quilômetros para o aeroporto Internacional de Guarulhos. O anel viário contemplará toda a região metropolitana de São Paulo, em especial Santana do Parnaíba, Cajamar, Francisco Morato, Franco da Rocha, Caieiras, Mairiporã, Santa Isabel, Arujá, Guarulhos e São Paulo.

O cronograma do empreendimento Norte prevê investimento total de R\$ 5,6 bilhões, incluindo desapropriações. Deste total, R\$ 2 bilhões serão financiados pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), R\$ 1,72 bilhão vem do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), do governo federal, e o restante, do Tesouro do Estado de São Paulo.

O Trecho Norte do anel viário deve tirar 17 mil caminhões por dia de circulação da cidade de São Paulo. De acordo com o governador de São Paulo, Geraldo Alckmin, “é um ganho para a mobilidade urbana, melhora a qualidade do ar, o meio ambiente, a saúde das pessoas e o trânsito.”

## NÚMEROS DA OBRA Trecho Leste

**51 mil**

toneladas de aço,  
equivalentes a oito torres Eiffel

**527 mil**

metros cúbicos de concreto,  
equivalentes a um aeroporto de Guarulhos

**110 km**

de barreiras de proteção, equivalentes à extensão das marginais Pinheiros e Tietê, ida e volta

**19 milhões m<sup>3</sup>**

de terra movimentados, equivalentes  
a cinco estádios do Maracanã cheios de terra

**1,2 milhão m<sup>2</sup>**

pavimentados, equivalentes  
a 20 avenidas Paulista nos dois sentidos

**13,9 km**

de pontes e viadutos, equivalentes  
à extensão da ponte Rio-Niterói

**1,6 milhão m<sup>3</sup>**

de pedra brita, equivalentes  
a 490 piscinas olímpicas cheias

**12,6 mil**

empregos gerados durante a obra

# Obra da Vale elimina gargalo logístico de 120 anos

**Projeto Modernização BH-Sabará, que beneficiou 250 mil pessoas, é considerado estratégico para o desenvolvimento da infraestrutura ferroviária do país**

A VALE ACABA DE ENTREGAR O PROJETO Modernização BH-Sabará, em Minas Gerais, considerado estratégico para o desenvolvimento da infraestrutura ferroviária do país. O trecho faz parte do corredor Goiás-Minas Gerais-Espírito Santo, responsável pela exportação de 7,5% de grãos e 4,5% da importação de fertilizantes. A obra, realizada em parceria com o governo federal, eliminou um gargalo logístico de 120 anos em um trecho 8,3 quilômetros entre Belo Horizonte e o município vizinho de Sabará, considerado um dos principais pontos de interligação entre os sistemas ferroviários do Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste e por onde passam trens de três ferrovias: Ferrovia Centro-Atlântica, MRS Logística e Estrada Ferro Vitória a Minas.

Com investimentos de aproximadamente R\$ 300 milhões, o projeto combina a retificação do traçado da linha férrea, antes muito sinuoso, com a duplicação da ferrovia. A intervenção permitiu aumentar em 120% a capacidade de transporte no trecho, passando de nove pares de trens para 20 pares. Pelo local, circulam composições de até 90 vagões. A modernização foi um dos fatores que contribuiu para aumentar o volume do corredor de exportação GO-MG-ES, calculado em Tonelada Útil (TU).

Comparando o primeiro trimestre de 2012 com o mesmo período de 2015, o total de cargas exportadas apenas pelo porto de Tubarão por meio do corredor cresceu quase 60%, passando de 868 mil TU, em 2012, para 1,38 milhão TU em 2015. Se somadas as cargas importadas, a taxa de crescimento geral foi de 52% no mesmo período



**A obra incluiu a retificação do traçado da ferrovia, antes sinuoso, e duplicação da linha férrea**

— passou de 989 mil TU, nos três primeiros meses de 2012, para 1,5 milhão TU, no primeiro trimestre de 2015. Pelo corredor, sentido porto de Tubarão, são transportados grãos, cal, cobre, minério de ferro e produtos siderúrgicos. Pelo sentido inverso (importação), são movimentadas cargas de coque, produtos siderúrgicos e fertilizantes.

**IMPACTO SOCIAL** — O empreendimento trouxe benefícios sociais que refletem no dia a dia de mais de 250 mil moradores de dez bairros que cortam os dois municípios. Ao longo dos quatro anos de obra, foram construídos quatro viadutos rodoviários, dois ferroviários, três passarelas, eliminando as passagens em nível. Um muro de vedação também foi erguido, evitando o risco de contato de adultos e crianças com as composições ferroviárias. Desta forma, Belo Horizonte se transformou na primeira grande capital brasileira a ter uma linha férrea cortando o seu centro urbano

completamente isolada da comunidade por onde ela passa. O projeto também contemplou obras de urbanização de diversas ruas, praças e áreas de lazer de Belo Horizonte e Sabará. “Há um intenso fluxo de trens na região, chegando a 14 pares diários nos meses de maior demanda por transporte ferroviário. Além disso, a linha está localizada em uma região urbana com grande adensamento populacional. Assim, a modernização do trecho contribuiu para o aumento da segurança das comunidades e das operações ferroviárias e também dinamizou a circulação de pessoas, veículos e composições na região”, explica Maurício Cretella, gerente de Projetos de Logística Sudeste da Vale.

Com a duplicação da linha férrea e a eliminação de todo o traçado sinuoso, a taxa de acidentes zerou em dois anos. Antes da obra, em 2012, foram registrados seis acidentes — um abalroamento, três descarrilamentos e dois tombamentos.



# ENCONTRO ANTF DE FERROVIAS

NOVAS IDEIAS P/  
NOVOS DESAFIOS

20 E 21 / OUTUBRO / 2015 - VALE - COMPLEXO DE TUBARÃO - VITÓRIA (ES)

É TEMPO DE NOVAS IDEIAS  
PARA A GERAÇÃO DE  
GRANDES RESULTADOS

SAIBA MAIS EM: [WWW.ANTF.ORG.BR](http://WWW.ANTF.ORG.BR)

PATROCÍNIO PLATINA



PATROCÍNIO OURO



PATROCÍNIO BRONZE



REALIZAÇÃO



APOIO EDITORIAL



ORGANIZAÇÃO



APOIO INSTITUCIONAL



APOIO





## Mercedes-Benz vende 53 caminhões Axor para Budel Transportes

A Budel Transportes, uma das maiores empresas que atuam nos segmentos sucroalcooleiro, cargas líquidas, secas, e locação de máquinas e serviços de terraplanagem, comprou 53 caminhões extrapesados Axor da Mercedes-Benz.

Os veículos estão sendo utilizados em composições rodotrem de nove eixos e 74 toneladas de PBTC no transporte de cana-de-açúcar no interior de São Paulo. Operam principalmente em vias

fora de estrada, além de alguns trechos mistos. "A Mercedes-Benz tem uma longa história conosco desde 1967, quando meu pai Darci Budel, começou a trabalhar como autônomo com um L-312", afirma Marcus Vinicius, diretor da Budel.

A Budel Transportes foi um dos primeiros clientes a adquirir o Axor 2644 logo que o veículo chegou ao mercado. "Testamos quase todos os cavalos mecânicos da Mercedes-Benz, o que

nos deu parâmetro de comparação com outras marcas. Recentemente, experimentamos os modelos 6x2, os quais tiveram uma evolução em termos de consumo de diesel. Na aplicação rodoviária saímos de um consumo de 2 para 2,15 km/l com um caminhão sem redução nos cubos, o que nos deu uma economia em torno de 7,5%", comenta o diretor da Budel.

A resistência e durabilidade dos caminhões Axor também ganharam a aprovação da Budel Transportes, assim como a eficiência na reposição de peças. "Temos caminhões rodoviários ano 2007 ainda em operação. Em 2003, quando compramos o primeiro pesado com motor OM 457, a Mercedes-Benz deu um salto na questão da durabilidade. Chegamos a renovar a frota com veículos que já tinham 1.300.000 km sem ter feito reparo no motor", afirma Marcus.

## Grupo Bom Jesus adquire 40 caminhões Hi-Way da Iveco



O Grupo Bom Jesus, de Rondonópolis (MT), adquiriu um lote com 40 caminhões Hi-Way, o extrapesado premium da Iveco. A negociação foi feita pela concessionária Iveco Torino, instalada na cidade, com a participação do banco CNH Industrial. Os veículos já estão à disposição da empresa, que possui uma frota composta por 225 caminhões.

"O Grupo Bom Jesus representa muito bem a importância do Estado do Mato Grosso para a economia nacional, seja no escoamento da produção agrícola ou de uma série de outras riquezas pelas nossas rodovias", afirma Osmar Hirashiki, diretor de vendas corporativas e vendas ao governo da Iveco.

Para Tony Erick, gerente da Bom Jesus Transportes, a aquisição proporciona redução dos custos de operação e aumento do volume de produto embarcado, além do apoio da concessionária Torino no serviço de pós-venda. "A chegada dos caminhões vai profissionalizar ainda mais o nosso trabalho", afirma Erick.

## DB Schenker faz transporte de carga em Antonov



de comprimento, quatro metros de altura e três metros de largura. O material foi transportado na aeronave Antonov 124-100, um dos maiores aviões cargueiros do mundo.

A DB Schenker realizou uma operação exclusiva no aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), com o transporte de uma carga de caráter urgente e dimensões diferenciadas – a maior caixa com sete metros

A carga saiu do aeroporto de Dallas, nos Estados Unidos, e teve todo o transporte rodoviário na origem coordenado pela DB Schenker. No Brasil, a empresa contratou guinchos especiais com capacidade de

até 60 toneladas para o descarregamento do material.

O transporte considerado urgente teve tempo de trânsito de apenas 30 horas, desde a coleta na origem em Red Oak, no Texas, Estados Unidos até o seu destino final e a operação durou duas horas e meia. "A DB Schenker está preparada para as solicitações urgentes de nossos clientes. Esse transporte, mesmo com a sua complexidade teve êxito total em todo o processo, desde a coleta até a entrega" comenta Roberto Moreno, presidente da DB Schenker do Brasil.



## MAN reforça atendimento no Chile

A MAN reforça sua presença no Chile com a inauguração da nova sede da Porsche Chile SpA, importadora oficial das marcas Volkswagen e MAN de caminhões e ônibus, para serviços de vendas e pós-venda no país.

Nesta unidade a empresa investiu mais de R\$ 100 milhões para oferecer aos clientes serviços de assistência técnica – como diagnósticos e manutenção preventiva –, centro para treinamentos e ambiente exclusivo para demonstração de veículos. Localizada na capital Santiago a nova sede tem 7.500 m<sup>2</sup> de área construída em um terreno de 50 mil m<sup>2</sup>, mas a previsão é de ampliar

as instalações para 10 mil m<sup>2</sup> quando estiver operando a plena capacidade.

A nova unidade possui arquitetura moderna que garante conforto aos clientes e flexibilidade para o transporte interno de veículos e a previsão é de iniciar a operação em outubro deste ano. “Esta ampliação fortalecerá nossa marca no país, além de conquistar novos nichos de mercado. Com certeza, vamos superar as expectativas dos nossos clientes para que possamos continuar crescendo nos mercados latino-americanos”, diz Ricardo Albuquerque, gerente executivo de vendas internacionais da MAN Latin America.

## Marcopolo tem novo diretor-geral

A Marcopolo nomeou Francisco Gomes Neto para a diretoria-geral da empresa, sucedendo a José Rubens de la Rosa, que ocupa este cargo desde 2000 e vai se dedicar a novos projetos pessoais e profissionais. Gomes Neto já assumiu o comando executivo da fabricante gaúcha.

Segundo Mauro Bellini, presidente do Conselho de Administração da Marcopolo, a escolha do novo diretor-geral faz parte do processo sucessório da empresa, que está em curso desde 2013. “O novo diretor-geral foi escolhido pelo seu perfil, competências e por ter larga experiência internacional, fundamental para a estratégia de atuação global da companhia, além de conhecer o setor automotivo”, esclarece Bellini.

Gomes Neto é graduado em engenharia elétrica pela Universidade de Mogi das Cruzes (UMC) – SP, com especialização em administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) – SP, MBA em Controladoria, Finanças e Gestão de



Riscos pela Universidade de São Paulo (USP) e cursos complementares na Universidade St. John de Nova York e Universidade de Michigan, em Ann Arbor, nos Estados Unidos. Nos últimos 15 anos trabalhava na Mann Hummel, no cargo de vice-presidente Américas.

Um dos principais desafios de Gomes é dar continuidade à estratégia de crescimento da companhia no mercado nacional e internacional, assim como na consolidação de seu programa de internacionalização.

## TNT Mercúrio inicia transporte de cargas consolidadas ao Paraguai

A unidade de negócios de transporte internacional da TNT Brasil iniciou em julho a operação do serviço LTL (Less Than Truckload) – carga fracionada – para entregas no Paraguai. A modalidade, também disponível para a Argentina, Uruguai e Chile, permite consolidar múltiplas cargas, de diferentes clientes, em um único transporte.

Segundo Murilo Silva, diretor da TNT Express, a inclusão do Paraguai foi estratégica e considera o pleno crescimento das relações do país com o Brasil, onde a transportadora já atua com cargas FTL (Full Truckload) – caminhão cheio. “O mercado do Paraguai é uma grande oportunidade e já estava nos planos da TNT há alguns anos, pois cerca de

25% das importações do país partem do Brasil e englobam os segmentos foco de atuação da empresa, como automotivo, healthcare, hightec e lifestyle”, explica o diretor.

As cargas consolidadas representam 60% dos volumes para o exterior no transporte rodoviário Internacional da empresa. Nos 40% restantes, a TNT atua como FTL abrangendo

Argentina, Uruguai, Chile, Paraguai, Bolívia e Peru.

Com a inclusão do serviço, a TNT leva ao Paraguai soluções únicas para trechos domésticos e internacionais, ganhos tributários e maior valor agregado ao exportador e importador. Além disso, permite a consolidação de carga na fronteira, em Foz do Iguaçu (PR), garantindo agilidade e flexibilidade.



Em 2015 a OTM Editora realizará a 9ª edição do **Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas**, um evento dinâmico e alinhado com as necessidades do mercado, e que vem buscando a cada edição melhorar o seu nível de discussões e conteúdo, promover a troca de conhecimentos e experiências em um ambiente de integração e network profissional.

As empresas de soluções para gestão de frotas estão avançando no desenvolvimento de ferramentas sob medida para os diferentes segmentos da economia. Isto significa esmiuçar as necessidades de cada gestor, conhecer os detalhes de sua operação, o perfil da frota e até as peculiaridades do cliente final,

para que ele seja atendido da melhor maneira possível. Mesmo com avanços, permanece um dos maiores desafios dos gestores, que é o de saber aproveitar melhor as informações transmitidas por meio da telemetria para otimizar o desempenho da frota. Além de prover a empresa com uma infinidade de dados, é preciso mostrar como usá-los na prática para reduzir gastos e melhorar o serviço. Este é um universo ainda com muito espaço para crescer.

As empresas que associarem suas marcas e serviços ao evento têm uma excelente oportunidade de estreitar relacionamento com o público qualificado e com poder de decisão.

Realização:



Organização:



Apoio editorial:



**05 e 06  
outubro**  
AMCHAM | SP

# FÓRUM DE GESTÃO E EFICIÊNCIA DE FROTAS

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS | AUTOMÓVEIS | MOBILIDADE



Imagens do evento de 2014

## Objetivo

Apresentar as melhores práticas, inovações e tendências do mercado de gestão de frotas.

## Conteúdo

Sistemas para gestão de frotas / Telemetria/ Processos/ Cases de sucesso/ Inovações em processos/ Meios de pagamento / Pneus / Sustentabilidade

## Palestrantes

Profissionais e executivos de empresas compradoras ou vendedoras de produtos e serviços para frotas e logística.

## Público de interesse:

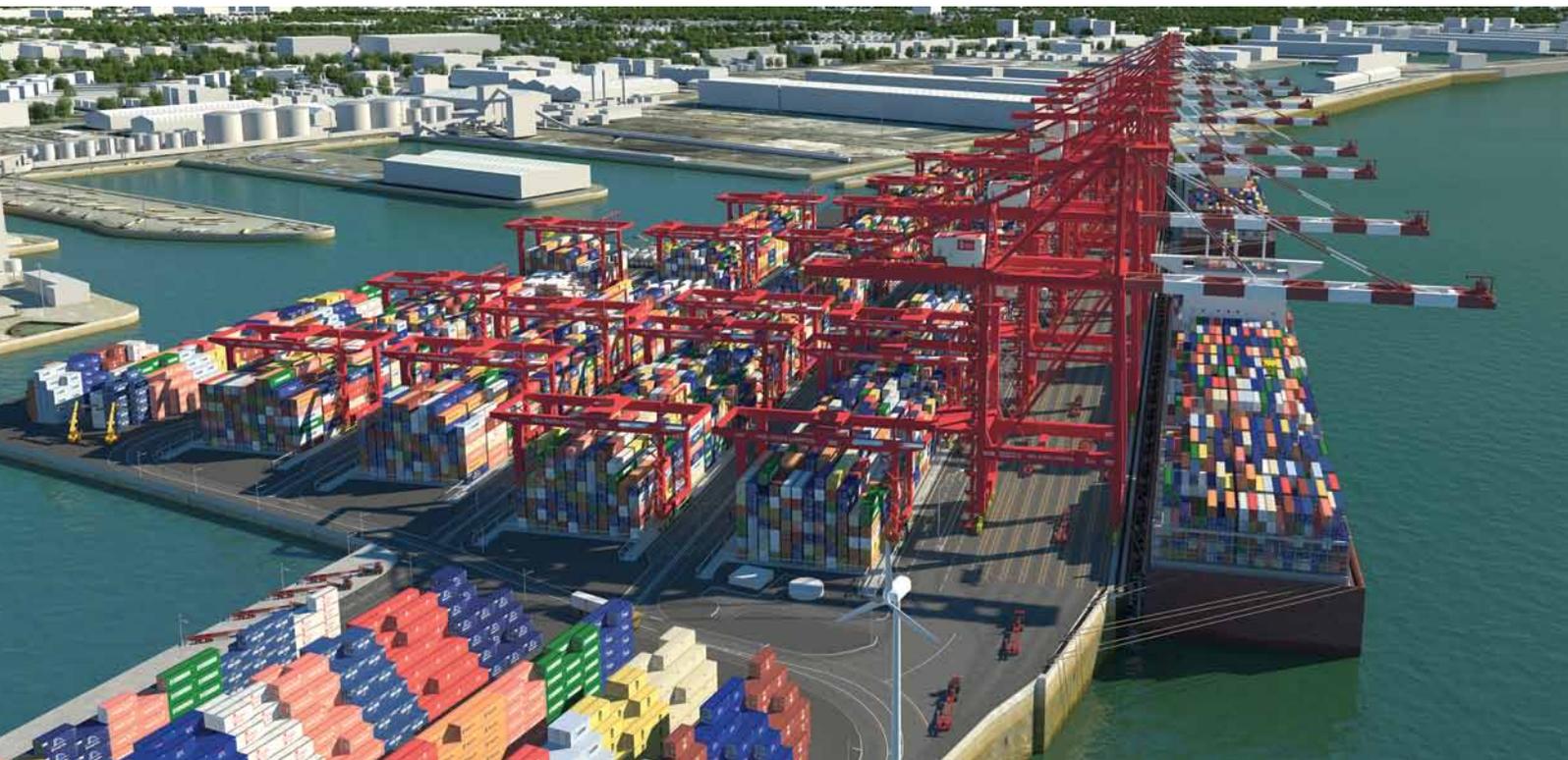
Gestores e executivos que participam da cadeia de valor de frotas e logística. Encarregados, gerentes, diretores e profissionais com interesse profissional na área.

## Cadeia de valor:

Compra, documentação, políticas de uso, impostos, seguros, manutenção, combustíveis, pneus, venda/desativação

## Áreas de uma empresa, envolvidas na cadeia de valor de frotas:

Financeiro/ Controladoria/ Fiscal/ Compras/ Jurídico/ RH/ Operações/ Vendas/ Marketing



# Liverpool 2: no coração do Reino Unido

**O novo terminal de contêineres e complexo logístico do porto de Liverpool irá ampliar a sua capacidade de movimentação de cargas, além de reforçar a tendência de polos regionais integrados**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

PEEL PORTS, UM DOS MAIORES GRUPOS de portos da Europa, inaugura, em dezembro deste ano, o polo logístico Liverpool 2, na Inglaterra. Com um investimento de 300 milhões de euros, o novo terminal de contêineres de águas profundas do Porto de Liverpool será um dos mais modernos e avançados tecnologicamente do norte do continente. Localizado no centro do Reino Unido, com mais de 35 milhões de consumidores – ou 65% de sua população – a um raio de 240 quilômetros de distância, o terminal conta com 600 pontos frigoríficos e possui ótima conectividade intermodal: dez

rodovias a uma distância de 16 quilômetros e dez terminais com ligação ferroviária e o aqueduto Green Water Highway.

Atualmente, o porto de Liverpool tem capacidade restrita a navios de contêineres de até quatro mil TEU. O novo terminal de contêineres terá como alvo embarcações entre 10 mil e 13,5 mil TEU e seu desenho permite receber navios de até 20 mil TEU. Para isso, o canal passa por um processo de dragagem. Liverpool 2 será o primeiro terminal de contêineres semiautomático da Europa, usando guas GRMG, que serão operadas remotamente por uma

equipe especializada. O novo terminal terá tecnologia e equipamentos de ponta, com sistema de operação de terminais Navis N4 e controle remoto de operação semiautomático, além de oferecer serviços como armazenagem compartilhada.

Os portões automáticos terão tecnologia OCR de escaneamento, que torna mais confiável a entrega de produtos por caminhões. Liverpool 2 contará ainda com cais de 850 metros de extensão e área de manobra de 16,5 metros, com oito megaguas ship-to-shore, com uma taxa de mais de 30 movimentos por hora, alcance de

24 contêineres e um calado de dez unidades sobre plataforma. Os usuários poderão acompanhar a movimentação de seus contêineres em tempo real. O terminal terá capacidade para um milhão de TEU e tempo de rotação médio de 30 minutos. “Teremos um ganho muito significativo em produtividade, com ajuda da tecnologia”, explica Patrick Walters, diretor comercial do grupo.

Com o Liverpool 2, as proprietárias de carga poderão requisitar às companhias marítimas que direcionem navios maiores ao coração do Reino Unido, região que concentra a indústria de carga e logística britânica. Isso irá evitar as longas viagens por rodovia ou ferrovia, necessárias para desembarques em portos como Felixstowe, Southampton e London Gateway, o que reduzirá custos de transporte, congestionamentos e a emissão de carbono para empresas importadoras e exportadoras.

Hoje, boa parte dos navios que vêm dos países sul-americanos utiliza os portos do sul do Reino Unido (Felixstowe, Southampton e London Gateway). “Os custos logísticos seriam menores se as companhias marítimas fossem até Liverpool 2, no noroeste do país, reduzindo a distância em relação aos consumidores. Nessa região, se concentra a maior densidade de pessoas empregadas no setor, onde há grande concentração de importadores de vinho e atacadistas, além de ser um corredor de exportação com o polo comercial do Mar da Irlanda”, informa Walters.

Nos arredores do Liverpool 2, reside 28% da capacidade de armazenagem do Reino Unido, que significa que no local está a maior densidade da região, superando até o Triângulo de Ouro em Birmingham. O polo logístico se tornará a ligação portuária, tanto para importação quanto para exportação, com o Mar da Irlanda, já que se conectará a Dublin, Belfast, Glasgow e Manchester. A rapidez nas entregas por caminhão, mesmo em centros de distribuição distantes, como Escócia e Londres, estão garantidas em um período

máximo de 24 horas.

A América do Sul e o porto de Liverpool já têm uma forte ligação comercial, sendo que o porto recebe 60% de todos os grãos e cereais do continente que são embarcados para o Reino Unido. “Com Liverpool 2, poderemos aumentar ainda mais o fluxo de mercadorias com o continente e também com outras regiões, como a Irlanda. O mercado brasileiro e sul-americano, em geral, é bastante promissor”, diz Walters.

**PORTOS REGIONAIS** – Segundo Walters, as companhias marítimas não costumam modificar suas rotas, por isso é preciso convencê-las das vantagens de optar por portos regionais. “É mais racional utilizar portos localizados mais próximo dos mercados consumidores, já que o transporte marítimo tem custos menores e menos impacto ambiental que o modal rodoviário. As companhias costumam usar sempre os mesmos portos, sem se importar com os gastos de transporte terrestre e suas consequências”, afirma.

Walters defende que a tendência de megaportos pode trazer diversas perdas à cadeia logística global, como congestionamentos, elevação de custos e problemas ambientais. Segundo ele, é necessário reformular radicalmente esse modelo, integrando portos regionais de forma mais eficaz ao desenho da rede de abastecimento global. “Carregar ou descarregar mercadoria em portos distantes à sua origem ou ao seu destino é custoso, ineficaz, arriscado e negativo para o meio ambiente. O modelo de usar megaportos como principal acesso ao interior dos países precisa ser questionado”, afirma.

Para a implementação dos megaportos, são necessárias áreas físicas imensas, que nem sempre estão disponíveis ou bem localizadas. “Muitas vezes, o porto não tem mais para onde se expandir. Além disso, são necessários navios e contêineres cada vez maiores. A solução é criar mais portos regionais, integrados entre si, em pontos

estratégicos, para diminuir os custos e trazer mais eficiência às operações. Outra preocupação importante, nos dias de hoje, é reduzir ao máximo os impactos negativos no entorno dessas áreas”, acredita Walters.

Persuadir as companhias marítimas a mudar suas rotas e a diversificar os portos utilizados não é tarefa fácil. “Nesse momento, estamos tentando convencê-las. Não é tão simples porque, no caso de Liverpool, a rota fica mais longa e as companhias teriam que arcar com os gastos adicionais. Mas as empresas que fazem o transporte de mercadorias porto a porto devem ter em mente quem são seus clientes e onde eles estão localizados, para oferecer serviços mais eficientes e econômicos”, destaca Walters.

Walters lembra que esse processo, entretanto, é perfeitamente possível. “O porto de Savannah, na Geórgia, nos Estados Unidos, é um bom exemplo. Há 15 anos, Savannah era um porto pequeno, apesar de estar em uma região extremamente industrializada. Hoje, ele passou a ser o quarto maior do país. As companhias perceberam as vantagens de utilizarem um terminal mais próximo do centro consumidor, e o porto se desenvolveu e modernizou rapidamente”, conta.

A Peel Ports opera sete dos mais importantes portos da Irlanda e do Reino Unido: Belfast, Dublin, Glasgow, Heysham, Liverpool, Manchester e Sheerness. “Utilizar portos regionais, perto dos centros de importação e exportação, com transbordo acontecendo em portos de transbordo, é uma solução concreta para combater o congestionamento e aumentar as oportunidades para um transporte de carga eficaz”, explicou o executivo. “Entregar carga marítima mais perto do destino final reduz o custo do transporte e elimina o atraso associado ao atual padrão de embarques remotos.” O grupo possui um planejamento de investimentos de 30 anos para revitalizar milhares de quilômetros quadrados de áreas portuárias em Liverpool e Birkenhead. 

# Hapag-Lloyd se volta para o mercado sul-americano

**Com a fusão com a CSAV, a companhia passa a atuar mais fortemente na região, sendo que o Brasil é considerado um dos mercados mais importantes nessa estratégia**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



A ALEMÃ HAPAG-LLOYD E A CHILENA CSAV (Compahia Sul-Americana de Vapores) se fundiram e formaram a quarta maior empresa de transporte marítimo do mundo. Um dos objetivos é fortalecer a atuação na América do Sul, onde a CSAV já era bastante presente. Antes de as duas empresas se unirem, a Hapag-Lloyd tinha apenas 5% de participação no mercado do continente, enquanto que a empresa chilena detinha de 10% a 11%. “Juntando as duas companhias, podemos oferecer melhores serviços, nos tornando um player mais competitivo no mercado. Queremos

ampliar nosso market share na região”, informa o diretor executivo da Hapag-Lloyd, Rolf Habben Jansen.

Segundo Juan Pablo Richards, vice-presidente da companhia no Brasil, a Hapag-Lloyd não terá uma estratégia agressiva para conquistar mais espaço no continente sul-americano. “Somos realistas. Vamos crescer no ritmo do mercado. Em um primeiro momento, queremos manter o market share de 16% a 17% no continente”, declara. O Brasil é considerado um dos mercados mais importantes da região, mesmo enfrentando dificuldades

econômicas. “A situação não é ótima, mas acreditamos que os problemas são momentâneos e que irão se resolver em médio prazo. As perspectivas são muito boas e temos grande interesse no mercado brasileiro”, completa Richards.

A Hapag-Lloyd não tem intenção de investir em novos terminais no Brasil, pelo menos nesse primeiro momento. “Queremos fortalecer nossas operações nas regiões sul e sudeste do país, principalmente em relação às exportações de commodities. Além de ampliar nossa atividade no Nordeste, onde já estamos presentes. A região norte ainda não está claramente classificada em termos de oportunidades de crescimento, mas estamos avaliando o mercado de forma bastante atenta”, explica Richards.

**PRIMEIROS RESULTADOS** – A união das duas companhias trouxe uma economia anual de pelo menos US\$ 300 milhões, em virtude da melhoria da produtividade e de redução de custos. A empresa resultante conta cerca de 200 navios com uma capacidade total de cerca de um milhão de TEU, transportando cerca de 7,5 milhão de TEU por ano e vai criar a sua quarta sede regional na cidade de Valparaíso, Chile. Embora classificado como uma fusão, muitos analistas acreditam que o negócio é na verdade uma aquisição, já que a CSAV se tornou acionista da empresa alemã, com 34% de participação.

Os primeiros impactos diretos da operação, entretanto, não foram positivos. Em

2014, o volume de transporte da Hapag-Lloyd cresceu 7,5% chegando a 5,9 milhões de TEU. A média do valor do frete caiu 3,2% se comparado com o mesmo período do ano passado, atingindo 1,434 dólar por TEU, enquanto o faturamento cresceu 3,7% para 6,8 bilhões de euros. O resultado líquido do grupo foi de menos 603,7 milhões (no ano anterior havia sido de 97,4 milhões negativos), sendo influenciado pelos custos de compra e integração das atividades de transporte de contêineres da CSAV e uma carteira de navios antigos. O preço do petróleo em queda livre aliviou a situação dos custos ligeiramente, mas, apenas no final do ano, a queda dos preços dos combustíveis nas empresas de transportes marítimos deve impactar os resultados.

A fusão com a CSAV e as medidas de capital associado melhoraram a estrutura financeira da Hapag-Lloyd. Patrimônio líquido de 4,2 bilhões de euros e um percentual de endividamento de 41,2% são prova de um balanço saudável da companhia. Com uma reserva líquida de mais de 920 milhões de euros, a companhia está bem posicionada para o futuro. “Em termos de resultados, foi um ano extremamente desapontador. Ao mesmo tempo, no entanto, a fusão bem sucedida com a CSAV também fez o ano significativo, um ano inovador para a Hapag-Lloyd. Agora estamos muito mais competitivos e preparados para o futuro, para o qual estamos olhando com otimismo”, diz Jansen.

A fusão vai trazer faturamento anual de pelo menos 300 milhões de euros. “A integração da CSAV está correndo como programado. Já estamos sendo capazes de explorar as primeiras sinergias, com vários projetos conjuntos em andamento. “Os serviços da CSAV estão sendo incorporados à malha global da Hapag-Lloyd. A integração está prevista para terminar no segundo semestre. “Além da integração, nós lançamos uma série de outras medidas das quais esperamos um grande ganho



**Em 2014, o volume de transporte da Hapag-Lloyd cresceu 7,5%, atingindo 5,9 milhões de TEU**

de faturamento, que incluem a otimização dos processos de vendas e custos e a modernização da frota”, diz Jansen.

Junto com a Hamburg-Sud, CMA CGM e outras companhias de transporte marítimo, a Hapag-Lloyd vai oferecer novos produtos entre a Ásia e as costas oeste e leste da América Latina, a partir de julho. Estes serviços vão usar mais de 50 barcos, sendo que a Hapag-Lloyd vai contribuir com 20 deles. “A fusão com a CSAV marca um novo capítulo nos 168 anos de história. Agora estamos olhando para frente e focando nossos esforços em tornar a empresa novamente rentável e em obter um resultado operacional claramente positivo em 2015”, conclui Jansen.

**NOVA FROTA** – A Hapag-Lloyd já começa a modernizar sua frota. Em abril, a empresa encomendou cinco embarcações para o transporte de contêineres com capacidade para 10,5 mil contêineres padrões (TEU), todas da sul-coreana fabricante de navios Hyundai Samho Heavy Industries. Os

navios serão construídos no estaleiro em Samho, na costa sul da Coreia. As novas embarcações serão alocadas nas rotas para a América do Sul, prioritariamente. Quando a expansão do Canal do Panamá ficar pronta, no próximo ano, a Hapag-Lloyd vai possuir uma frota adequada para a região. A expansão do Canal do Panamá é um dos maiores projetos de engenharia civil do mundo e vai permitir a passagem de embarcações maiores, de até 14 mil TEU a partir do que é conhecido como a classe pós-Panamá.

Os novos navios da Hapag-Lloyd vão contar com 2,1 mil plugs de refrigeração, sendo especialmente adequados para o transporte de produtos perecíveis como frutas vegetais, carne, peixe ou produtos farmacêuticos. Além disso, serão equipados com um motor principal mais eficiente, um casco com forma aperfeiçoada, inovador sistema de amarração e maior flexibilidade de carregamento. As entregas dos novos navios devem acontecer entre outubro de 2016 e maio de 2017.

HÁ 40 ANOS MOVIMENTANDO SEUS NEGÓCIOS



# FENATRAN

20º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

De 9 a 13 de novembro de 2015

ANHEMBI • SÃO PAULO • SP

Venha descobrir, comparar e experimentar o que há de mais moderno no universo de **caminhões, implementos rodoviários, equipamentos e sistemas de gestão e monitoramento de frotas** que tornarão a performance de sua distribuição mais eficaz e segura.

**FENATRAN é a rota direta para os seus negócios.**



IMPRIMA SUA CREDENCIAL: [www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br)



Curta nossa página no Facebook: / Fenatran

PATROCÍNIO OURO:



Bradesco

PATROCÍNIO BRONZE:



INICIATIVA:



APOIO INSTITUCIONAL:



LOCAL:



CIA. AÉREA OFICIAL:



ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO:



# Katoen Natie: diversificar para crescer

**Empresa belga atua em diferentes segmentos do mercado brasileiro, incluindo transporte, armazenamento e distribuição de diferentes produtos, e ainda na construção de plataformas logísticas e fábricas**

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

FUNDADA EM 1855, NO PORTO DE ANTÚERPIA, na Bélgica, a Katoen Natie iniciou suas atividades com a movimentação e armazenagem de commodities. Hoje, a companhia atua em mais de 155 plataformas logísticas em 28 países e conta com mais de dez mil funcionários. Mundialmente, a empresa detém mais de cinco milhões de metros quadrados em armazéns. No Brasil desde 1997, a empresa conta com três centros de distribuição multimodais, em Paulínia, São Paulo, onde também fica a matriz da empresa, em Pindamonhangaba, no mesmo estado, e em Araucária, Paraná.

Suas filiais estão nos estados da Bahia, Alagoas, São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul. O grupo é focado nas demandas de cada cliente, com projetos específicos (tailor made), baseando-se sempre na flexibilidade dos seus serviços e no desenvolvimento de novas ferramentas. No Brasil, a companhia atua nos segmentos: operações logísticas para o segmento petroquímico, química fina, bens de consumo, automotivo, commodities, operações portuárias e projetos de engenharia.

Segundo Mônica Sturm, gerente comercial da Katoen Natie do Brasil, a empresa veio para o Brasil para atender um cliente do setor petroquímico, instalando-se primeiramente em Camaçari, na Bahia. "A companhia geralmente trabalha assim, entrando em um mercado novo a pedido de

algum cliente. Isso ocorreu no Brasil em 1997 e, desde então, estamos expandindo nossas áreas de atuação no país", informa. A empresa não atua no "desembarço aduaneiro" das mercadorias, ou seja, não faz a liberação das cargas na alfândega.

No ano passado, a Katoen Natie construiu um novo armazém em Paulínia, com 11,7 mil metros quadrados de área útil, 13,5 mil posições paletes e nove docas. O investimento foi de R\$ 15 milhões. "Com esse novo espaço, totalizamos 65 mil metros quadrados de área em Paulínia, além dos 28,5 mil metros quadrados em Araucária. Toda essa infraestrutura nos permite iniciar projetos, com grau maior de complexidade. Um dos destaques é a ampliação da operação de produtos náuticos com a BRP (Bombardier Recreational Products)", informa Mônica Sturm.

O centro de distribuição de Paulínia conta com o encontro de três ferrovias (MRS,

ALL e FCA), que fazem ligação com o Porto de Santos, além de estar próxima do aeroporto de Viracopos, em Campinas, e ter acesso às principais rodovias paulistas e ao Rodoanel. A empresa possui outra estrutura multimodal em Pindamonhangaba, interior de São Paulo, além de manter 32 plataformas logísticas em operações on-site (dentro da estrutura do cliente) em seis estados brasileiros.

No setor automotivo e industrial, a Katoen Natie fornece uma variedade de soluções no supply chain, desde suporte na produção até a distribuição de peças no mercado de pós-vendas. De acordo com Mônica Sturm, a companhia não tem sentido os efeitos da crise econômica. "Até agora, nossos clientes têm mantido suas atividades nos níveis esperados", diz.

Além das operações de logística integrada, a Katoen Natie atua também na área de engenharia, na construção de plataformas logísticas e fábricas, em regime "turn-key" (entrega da obra pronta para funcionamento). No Brasil, foram construídas diversas plataformas logísticas dentro das plantas de parceiros, centros de distribuição e até uma planta completa de compostos de polímeros. Entre os projetos sob medida, destacam-se: plataformas para a Solvay, em São Paulo e para a Braskem, no Rio de Janeiro; a planta de compostos da Basell, em Pindamonhangaba. No armazém de produtos acabados da Basf, em Camaçari, além do projeto e da construção, a Katoen também é responsável pelas operações da unidade.

**Mônica Sturm: a companhia não tem sentido os efeitos da crise econômica**



# Caminhões estabilizam vendas e produção

**Números voltam a subir lentamente nos últimos dois meses, mas a Anfavea projeta vendas de 77 mil unidades em 2015, o mesmo resultado de dez anos atrás**

■ WAGNER OLIVEIRA



LONGE AINDA DE SE RECUPERAR, O MERCADO DE CAMINHÕES ESTABILIZOU AS VENDAS E PRODUÇÃO NOS ÚLTIMOS DOIS MESES. EM JULHO, REGISTROU ALTA COMERCIALIZAÇÃO DE 5,1% EM RELAÇÃO A JUNHO. FORAM EMPLACADAS 6.497 UNIDADES ANTE 6.181 NO MÊS ANTERIOR. A INDUSTRIALIZAÇÃO TAMBÉM APOUNTOU A MESMA TENDÊNCIA. COM A PRODUÇÃO DE 6.529 CAMINHÕES, CRESCERAM 24,9% EM COMPARAÇÃO AOS 5.284 DE JUNHO.

No entanto, a defrontação dos números de julho de 2015 e julho 2014, quando foram vendidas 12.388 unidades, não deixa nenhuma dúvida quanto às atuais dificuldades. A queda é de 47% no mercado. Já na produção, quando confrontados os dados de julho a julho, o recuo é de 14,9%.

“O que nós podemos dizer é que o mercado se estabilizou, parou de cair”, disse Luiz Carlos Gomes Moraes, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e diretor de comunicação e relações institucionais da Mercedes-Benz do Brasil. “Mas os números ainda estão muito fracos. É praticamente a metade do ano passado.”

Estão tão fracos que a Anfavea projeta um mercado de 77 mil caminhões em 2015 – redução de 42% face aos 137 mil comercializados em 2014, que já havia registrado

queda de 11,3% quando comparado ao ano anterior. Se confirmado, o mercado de 2015 será do mesmo tamanho do de 2005.

O presidente da Anfavea, Luiz Moan, afirmou que cada montadora vai discutir com sindicatos da sua região a adesão ao programa de preservação do emprego, que prevê redução da jornada de trabalho e do salário até a recuperação das vendas. “Esta é uma das maneiras de se evitar aumento do desemprego no setor”, disse.

Segundo Moan, apesar das dificuldades atuais, os fabricantes de veículos continuam confiantes no mercado brasileiro, que ainda tem um baixo índice de motorização quando comparado ao de países desenvolvidos. “Não fosse assim, esta indústria não teria anunciado investimentos de R\$ 85 bilhões para os próximos anos”, projetou.

Em relação à desvalorização do real, Moan afirmou que a volatilidade não é bom para a indústria automobilística: “O ideal é que o câmbio refletisse o aumento dos custos internos, mas sem grandes oscilações.”

O presidente disse que a Anfavea discute com o governo medidas de incentivar o setor, como a exportação. “Nossa indústria sempre puxou a economia brasileira para cima. Mas, neste momento, está puxando para baixo. Por isso, é importante que nós

encontremos alternativas para fazer a produção retomar o crescimento”, enfatizou.

**MARCAS** – Em julho, a Volvo vendeu o mesmo número de caminhões de junho, 761. A Scania comercializou apenas dez unidades a mais, 435. Já a Mercedes-Benz teve no mês um resultado bem melhor: cresceu 14,6% ao emplacar 1.949 ante 1.701 em junho.

A MAN registrou em julho também um pequeno crescimento de 3,9%. Vendeu em julho 1.641 unidades. Surpresa do ano, a Ford estabilizou as vendas em julho ante o mês de junho. Emplacou 1.211 unidades, comparadas a 1.205 no mês anterior.

O mês não foi bom para a Iveco, que registrou queda de 8,3%. A DAF segue em crescimento, embora ainda com baixos volumes. Em julho, emplacou 42 caminhões – havia vendido 28 em junho. A Agrale também cresceu ao comercializar 20 unidades, comparadas com 18 em junho. A International caiu 40% em julho, mês em que vendeu apenas três unidades. Em junho, havia vendido cinco.

O mercado total atingiu 43.657 unidades entre janeiro e julho, declínio de 43,1% ante as 76.713 registradas no mesmo período de 2014. Nos sete meses deste ano, as vendas da MAN somaram 11.867 caminhões (-41,4%); Mercedes-Benz, 11.450 (-42,8%); Ford, 8.344 (-18,9%); Volvo, 5.068 (-55,1%); Scania 2.956 (-63,4%); Iveco, 2.724 (-46,7%); Caoa, 813 (+445%), DAF, 217 (+112%); Agrale, 166 (-32%); e International, 50 (-94,2%).

I V E C O

## A MELHOR LINHA DE CAMINHÕES PARA SEU NEGÓCIO.



Imagens meramente ilustrativas.  
Na cidade somos todos pedestres.

Luis Burnett, Toller, Meade

- A fábrica mais moderna do país.
- Presente em mais de 150 países.
- Ampla rede de concessionárias, localizadas nas principais rotas nacionais.
- O mais moderno centro de distribuição de peças da América Latina.

# IVECO



[www.iveco.com.br](http://www.iveco.com.br)  
CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE  
**0800 702 3443**

Financie pela Iveco Capital,  
unidade de negócios  
do Banco CNH Industrial.

**IVECO  
CAPITAL**

# Sprinter. Força e resistência para rodar por gerações.

E OLHA QUEM TÁ AQUI:  
UMA SPRINTER 97,  
O PRIMEIRO MODELO  
VENDIDO NO BRASIL,  
ATÉ HOJE NA ATIVA.



Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

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



Na cidade somos todos pedestres.



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