



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

# transporte 50

Todos os modais MODERNO



[www.otmeditora.com.br](http://www.otmeditora.com.br) Ano 52 - nº 472 - R\$ 25,00



## MAN REFORÇA LINHA DE CAMINHÕES 2016 ENQUANTO AGUARDA RECUPERAÇÃO DO MERCADO

**Operador paranaense G10 busca estabilidade na diversificação**

**Logística hospitalar da Unihealth acaba com maltrato a remédio**

**Sistema de gestão da Volvo aumenta eficiência da frota**

**Aviões da Honda e ATR roubam a atenção na feira Labace**

**De olho no futuro, ZF prospecta mercado de eixo elétrico no Brasil**

**Caminhões Volvo entram na era da conectividade no transporte**

**Ipiranga e Petronas mantêm confiança na venda de lubrificantes**

**Terminal de Contêineres de Paranaguá atinge recorde de 10 mil navios atracados**

# 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.

Encontre a oficina **Bosch Diesel Center** mais próxima de você.

### **Amazonas**

Manaus  
**Marajó Diesel**  
(92) 3633 1975

### **Bahia**

Simões Filho  
**Simões Filho Diesel**  
(71) 2104 2736

### **Ceará**

Fortaleza  
**Retífica Frandiesel**  
(85) 3235 3466

### **Distrito Federal**

Brasília  
**BH Diesel**  
(61) 3034 6218  
**Imperial Diesel**  
(61) 3356 6162

### **Espírito Santo**

Cariacica  
**Contorno Eletrodiesel**  
(27) 3336 4599

### **Linhares**

**Noca Retífica**  
(27) 2103 6363

### **Goiás**

Formosa  
**Ideal Diesel**  
(61) 3642 4473

### **Goiânia**

**Águia Diesel**  
(62) 4008 6363  
**Eurodiesel**  
(62) 3576 3646  
**Santana Turbo Diesel**  
(62) 3296 1545  
**Tec Diesel Center**  
(62) 3291 3131

### **Minas Gerais**

Belo Horizonte  
**Turbo Brasil**  
(31) 3390 7800

### **Contagem**

**Tractordiesel**  
(31) 3396 2200

### **Perdões**

**Perdões Diesel**  
(35) 3864 1516

### **Sete Lagoas**

**GG Tecnodiesel**  
(31) 3773 6232

### **Uberlândia**

**Nogueira Truck Service**  
(34) 3213 8099

### **Mato Grosso do Sul**

Campo Grande  
**Bodicampo Peças & Serviços**  
(67) 3351 2636

### **Mato Grosso**

Rondonópolis  
**Sabin**  
(66) 3425-3855

### **Várzea Grande**

**Doriocan Diesel**  
(65) 3682 4050

### **Pará**

Ananindeua  
**Mundial Diesel Center**  
(91) 3255 1492

### **Parauapebas**

**Bom Diesel Center**  
(94) 8191 0504

### **Pernambuco**

Jaboatão dos Guararapes  
**Recidiesel**  
(81) 3479 1412

### **Recife**

**Dieselnorte**  
(81) 3428 0333

### **Piauí**

Teresina  
**Araújo Diesel**  
(86) 3218 4241

### **Paraná**

Cambará  
**Cambará Bombas Diesel**  
(43) 3532 2293

### **Curitiba**

**Retibombas**  
(41) 3347 1618

### **Ponta Grossa**

**Mário Diesel**  
(42) 3227 2566

### **Umuarama**

**DHM Distribuidora de Peças**  
(44) 3621 6655

### **Rio de Janeiro**

Nova Iguaçu  
**Box Diesel**  
(21) 3766 1187

### **Rio de Janeiro**

**Nova Lucas**  
(21) 3361 9499

### **Volta Redonda**

**Retífica Sul Fluminense**  
(24) 3348 3996

### **Rondônia**

Porto Velho  
**Remopeças**  
(69) 3227 7840

### **Rio Grande do Sul**

Caxias do Sul  
**Bormana**  
(54) 3289 9500

### **Novo Hamburgo**

**BM Diesel**  
(51) 3595 3769

### **Porto Alegre**

**Egon Frichmann**  
(51) 3342 8277  
**J. C. Lui**  
(51) 3341 4089

### **Santa Catarina**

Biguaçu  
**Bodiesel Bombas Injetoras**  
(48) 3243 6511

### **Blumenau**

**H. G. Diesel**  
(47) 3338 4033

### **Caçador**

**Bressan Auto Peças**  
(49) 3563 0799

### **Joinville**

**Oficina Soares**  
(47) 3472 3082

### **Mafra**

**Veículos Mallon**  
(47) 3641 1000

### **Tubarão**

**Zanotto Truck Service**  
(48) 3628 1803

### **São Paulo**

Araçatuba  
**Lopes Diesel**  
(18) 2103 9700

### **Campinas**

**Formaggioni & Cia**  
(19) 3272 7099

### **Itapira**

**Dieseltruck**  
(19) 3863 0004

### **Jundiaí**

**SS Eletrodiesel**  
(11) 4582 8254

### **Limeira**

**Mercuri Centro Automotivo**  
(19) 3451 4498

### **Osasco**

**Coel**  
(11) 3683 3224

### **Presidente Prudente**

**Euro Bombas Diesel**  
(18) 3908 2424

### **Ribeirão Preto**

**Sodiesel**  
(16) 3969 8888

### **Santo André**

**MGM Eletrodiesel**  
(11) 4479 5800

### **São Bernardo do Campo**

**Astro Diesel**  
(11) 4399 1914

### **São Paulo**

**Leon Motores**  
(11) 2954 4888

### **Sorocaba**

**Sorodiesel**  
(15) 3331 6666

### **Tocantins**

Palmas  
**Bom Diesel**  
(63) 3223 9900

# Gollog. Rapidez e segurança no transporte aéreo de cargas da sua empresa.



AimapBDDO

A Gollog é o serviço de cargas da GOL, que conta com toda a infraestrutura para chegar a mais de 52 destinos nacionais e 8 internacionais. São mais de 10 anos de experiência oferecendo o melhor custo-benefício, com um portfólio completo de produtos.

 EXPRESS - GDS

 VOO CERTO - GPR

 EXPRESS - GER

Saiba mais em [www.gollog.com.br](http://www.gollog.com.br) ou ligue 0300 101 2001.

**GOL**

**Gollog**  
Serviço de cargas da Gol

# Como abreviar o atual ciclo negativo

Surpreendida pelo escorregadio ano de 2015, a indústria de caminhões já incorpora os péssimos resultados e traça os planos para enfrentar os desafios dos exercícios seguintes. Em razão do atual quadro de instabilidade política e econômica, ainda não está claro para os fabricantes quando se dará o ponto de viragem dos resultados negativos.

Sem tempo para lamentações, montadoras começam a já traçar estratégias comerciais e fazer lançamentos de suas linhas de caminhões de 2016. Normalmente, o anúncio ocorria na Fenatran, salão bianual do transporte que perde força nesta edição pela ausência de parte das grandes marcas em razão da forte queda nas vendas e na produção.

Mas, como o mercado e a vida continuam, a evolução dos produtos não para. Entre as grandes marcas, a MAN foi a primeira a antecipar a renovação de famílias de veículos. Para puxar o mercado, a fabricante também oferece uma nova modalidade de leasing. Os lançamentos das outras marcas serão realizados antes da feira, agendada para novembro.

Com a antecipação de lançamentos, a indústria tenta animar o mercado de transporte, bastante incomodado com a baixa remuneração do frete. Operadores de grande porte, estão fazendo malabarismos para fechar as contas diante da crescente incorporação de custos que não conseguem repassar aos embarcadores.

Veteranos de crises anteriores, os transportadores buscam otimizar serviços e rotas para garantir a sobrevivência em tempos muito difíceis. Também se apoiam em novas ferramentas de gestão para garantir a rentabilidade na última linha do balanço financeiro.

Neste momento, o que os operadores, indústria e prestadores de transportes mais precisam mesmo é de um entendimento político que levará à estabilização do quadro econômico. Sem isso, como se viu em crises de décadas anteriores, os grandes ciclos negativos de vendas demoraram para passar – nunca duram menos de sete anos. Vamos passar por mais um ou abreviá-lo?

**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**

Nywgraf

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

Filiada a:



**SUMÁRIO**

**LANÇAMENTO**

A MÃN revela as novidades de sua linha 2016 de caminhões que abrange os modelos TGX, Constellation, Worker e Delivery 8

**INDÚSTRIA**

Presidentes das duas maiores montadoras do Brasil, MAN e Mercedes-Benz, cobram previsibilidade para retomar vendas 14

**TECNOLOGIA**

Os caminhões Volvo oferecem soluções de conectividade que melhoram a gestão operacional e reduzem o consumo e as paradas não programadas 16

**GESTÃO HOSPITALAR**

UniHealth consegue reduzir em até 30% as perdas de medicamentos ao monitorar distribuição e estoque em 120 hospitais e unidades de saúde 20

**FROTA**

Atacadista Grupo Peixoto compra 121 caminhões Iveco para reforçar rotas de distribuição para a sua rede de clientes no Brasil 22

**RODOVIÁRIO DE CARGA**

Operador G10 avalia que empresas de transporte perdem rentabilidade em razão do aumento de custo e do frete defasado 26

**MONITORAMENTO**

Expresso Nordeste aumenta eficiência em operação de ônibus com ferramenta da Volvo que transmite informações em tempo real 30

**CONCESSIONÁRIAS**

Com investimento de R\$ 130 milhões desde 2012, Scania chega a 122 pontos de venda em todo o território nacional 33

**LUBRIFICANTES**

Vendas para grandes frotistas e operadores do transporte caem 8,1%, mas distribuidoras esperam estabilidade em 2015 34

**AVIAÇÃO EXECUTIVA**

Mesmo com a crise, a Labace, segunda maior feira da aviação executiva do mundo, recebeu muitos interessados em novas aeronaves em São Paulo 36

**AVIAÇÃO COMERCIAL**

Lufthansa investe na reconfiguração de assentos e atualização da decoração das cabines para atrair passageiros entre Brasil e Alemanha 44

**AEROPORTOS**

Maior terminal do Brasil, Guarulhos ganha hotel com 80 quartos para acomodar passageiros de viagens internacionais 46

**IMPLEMENTOS**

Anfir registra queda de 40,9% nas vendas gerais, com o segmento de reboques e semirreboques registrando declínio de 46,8% 49

**COMPONENTES**

ZF expõe na Transpúblico pela primeira vez aos operadores de ônibus eixo para uso em veículos híbridos e elétricos 50

**LEILÃO DE VEÍCULOS**

Com proposta de cuidar de toda a cadeia da desmobilização, BCA aprimora processos para retirada de veículos para leilão 52

**ÔNIBUS**

Iveco Bus comemora seu primeiro ano de vendas e afirma estar no caminho certo para crescer no mercado brasileiro 54

**PROPULSÃO ALTERNATIVA**

Iveco traz ao Brasil Daily Minibus Elétrico para adaptá-lo às condições locais em parcerias com instituições de pesquisa 56

**TRANSPÚBLICO**

Em meio às turbulências, exposição reúne em São Paulo seletos públicos e entidades que movimentam todo o mercado do ônibus no país 58

**ANPTRILHOS**

Associação Nacional de Transportadores de Passageiros sobre Trilhos faz um balanço de suas ações nos últimos cinco anos 60

**FERROVIAS**

MRS começa a fazer transporte de sucata ferrosa por contêiner que tem como destino usinas siderúrgicas na Europa e na Ásia 64

**METROFERROVIÁRIO**

Alstom entrega as primeiras unidades de VLT recém-encomendadas na América Latina, uma para o Rio de Janeiro e outra para Cuenca, Equador 66

**MARÍTIMO**

Com investimentos realizados no terminal de Paranaguá, capacidade do TCP aumenta de 3.000 para 8.800 TEU 76

**TRAVESSIAS**

Com a crônica falta de infraestrutura, catraias transportam mais de 300 mil passageiros por mês entre Santos e Guarujá 80

**MERCOSUL**

Necessidade de importação de produtos industrializados brasileiros faz a Transparaguay crescer 25% neste ano 82

**MERCADO**

Influenciados por crise política e econômica, ciclos anteriores de forte queda de vendas de caminhões levaram sete anos até serem superados 84

Porto Seguro Transportes.  
Soluções integradas para  
sua carga rodar mais segura.



CASO | Comunicação



O Porto Seguro Transportes tem soluções em seguro para empresas de todos os portes e para os mais diferentes tipos de carga. São seguros com coberturas contra diversos imprevistos e uma ampla linha de serviços, como pontos de apoio a cada 100 quilômetros para maior tranquilidade, assistência à carga em caso de acidente e muitos outros benefícios que garantem a proteção adequada.



Para saber mais, consulte seu Corretor ou ligue  
(11) 3366-3380 - Grande São Paulo ou 0800 727-2755 - demais localidades.  
Ou acesse [www.portoseguro.com.br](http://www.portoseguro.com.br).



**PORTO  
SEGURO**  
SEGUROS

**Transportes**



## MAN Latin America inova na linha 2016 de caminhões

**A MAN, fabricante dos caminhões e ônibus Volkswagen e dos cavalos mecânicos MAN, antecipou para a imprensa especializada as novidades da sua linha 2016 de veículos comerciais**

TOTALMENTE DESENVOLVIDOS PELO TIME de Engenharia da montadora na fábrica de Resende (RJ), os novos modelos das famílias de caminhões Constellation, Worker e Delivery atendem a demandas tanto de frotistas como de transportadores autônomos, além de incorporar soluções criadas após milhares de quilômetros de testes em campo. A linha 2016 celebra os 34 anos da história da MAN Latin America, hoje presente em cerca de 30 países em dois continentes.

Ao comemorar os dez anos de lançamento dos caminhões Constellation e suas mais de 180 mil unidades vendidas, a

MAN apresenta a série especial Prime: o líder de vendas no segmento rodoviário VW 24.280 e o cavalo mecânico VW 25.420 chegam ao mercado brasileiro com acabamento interno diferenciado, cor exclusiva, transmissões automatizadas e outros detalhes premium que destacam ainda mais as características de qualidade e acabamento conhecidas da marca Volkswagen. É o que informa a montadora.

No segmento de customização, os vocacionais Carro-Forte, Canavieiro, Compactor, Constructor e Distributor unem a robustez e torque dos motores MAN D08 ao minucioso atendimento de cada exigência

do cliente, de acordo com a fabricante. Os lançamentos da linha 2016 incluem as versões 6x2 dos modelos Constellation VW 23.230 e VW 24.330 V-Tronic e 8x2 dos VW 25.420 e VW 30.330 V-Tronic e modelos MAN TGX 28.440, que focam no melhor custo por tonelada transportada.

Criadora do VW 18.310 Titan Tractor no segmento de entrada dos cavalos mecânicos apresentado com o slogan "Menos você não quer, mais você não precisa", a MAN Latin America volta a inovar com a chegada do VW 19.330 Titan, a solução ideal entre capacidade de carga, reconhecida robustez e com ótima relação custo-benefício, e do

novo VW 19.360, como referência de produtividade em sua categoria de cavalos 4x2. Atributos esses destacados pela empresa. Equipado com terceiro eixo na versão VW 25.360, conta com a cabine Constellation e o motor Cummins ISL de 360 cv.

Os segmentos de 17 e de 24 toneladas recebem os VW Constellation 17.230 e 23.230, na sua opção com terceiro eixo, com foco nas entregas urbanas e serviços rodoviários de curtas distâncias até 300 quilômetros por dia. A família Delivery ganha o reforço do VW 13.160 (substituindo, com nova nomenclatura, o 10.160 Plus 6x2), com 13.200 quilos de peso bruto total (PBT), terceiro eixo de fábrica e atendendo tanto à flexibilidade exigida pelos transportadores quanto à legislação para veículos urbanos de carga VUC em São Paulo (SP).

E a marca MAN aumenta a gama de ofertas com o TGX 29.480, com potência de 480 cv e torque de 2.400 Nm, veículo com excepcional aceitação e já avaliado em primeira mão pela imprensa especializada no programa de test drive para jornalistas, segundo a montadora.

“Mesmo em um ano tão desafiador, continuamos investindo e acreditando tanto no Brasil como nos mercados da América Latina e da África. Conceitos como o Sob Medida e soluções como o Titan hoje são referências para milhares de consumidores satisfeitos. Foi assim, com criatividade e dedicação, que chegamos à liderança brasileira em vendas de caminhões, e nos mantemos nessa posição há mais de 12 anos consecutivos”, diz Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

**SÉRIE ESPECIAL PRIME** – Para marcar os dez anos do sucesso de vendas do Constellation no mercado brasileiro, a MAN Latin America lança a série Prime para o líder de vendas Constellation 24.280 e o cavalo

**O Constellation 19.330 Titan tem uma configuração para quem quer um caminhão de baixo custo, mas com desempenho, qualidade e robustez**



**A série Prime está disponível também para o cavalo mecânico Constellation 25.420 V-Tronic**

mecânico Constellation 25.420, ambos com transmissão automatizada V-Tronic. A novidade vai estar disponível também para um modelo inédito: a versão 8x2 do cavalo Constellation 25.420 V-Tronic. Serão produzidas somente 600 unidades da série especial Prime, com início das vendas previsto para o último trimestre deste ano.

Disponíveis com cabine leito teto alto, os veículos dessa série serão produzidos na cor exclusiva Dourado Prime e com grades na tonalidade Black Piano. A aba protetora do para-brisa, o para-choque e os retrovisores estarão na mesma cor do veículo. O acabamento interno também será diferenciado, com tecidos e cores especiais.

Outro destaque é a adesivação da logomarca Volkswagen na lateral da cabine. A logomarca Prime fica evidente nos bancos, retrovisores e na grade frontal. Os veículos contam ainda com o sistema de rastreamento, monitoramento e gestão de frota

Volksnet de série e, como opcional, o cliente pode pedir rodas de alumínio.

**CAMINHÕES AUTOMATIZADOS** - Com cinco novos produtos no mercado, a MAN Latin America afirma que se mantém na dianteira com a maior oferta de caminhões automatizados aos clientes brasileiros, uma tendência na indústria automotiva. Seja com V-Tronic ou TipMatic, a montadora conta com 14 veículos com essa configuração, que propicia maior conforto e segurança ao motorista e melhor custo-benefício ao frotista.

Entre os lançamentos automatizados da linha 2016, destacam-se o Constellation 19.330 Titan V-Tronic, o Constellation 19.360 V-Tronic, o Constellation 24.330 V-Tronic, o Constellation 30.330 V-Tronic e o Constellation 25.360 V-Tronic.

Apostando em quatro variações de caixa automatizada, a empresa segue o conceito sob medida para atender às necessidades mais específicas do cliente. As quatro opções são aplicadas aos produtos que mais se ajustam ao seu perfil de operação. Com a caixa ZF 6AS 1000 TO, de seis marchas, a empresa equipa os veículos Constellation 17.190, 17.280 e 24.280. Nesses modelos, a transmissão automatizada V-Tronic é combinada ao exclusivo sistema de eixo automatizado Smart Ratio. A tecnologia, patenteada e totalmente desenvolvida pela Engenharia da MAN Latin America em



## LANÇAMENTO



**Os 17.260 4x2 e 24.260 6x2 Compactor têm a opção da transmissão automática Allison S3000**

Resende, torna possível aproveitar ao máximo as duas relações do eixo e multiplicar o potencial da caixa, informa a empresa.

Os modelos Constellation 24.330 V-Tronic e 30.330 V-Tronic contam com a nova caixa ZF 12 AS 1420 TD, de 12 marchas. Também com alto desempenho e capacidade de torque, a caixa ZF 16 AS 2230 TD, de 16 marchas, é empregada como opcional nos modelos Constellation 19.330, 19.360, 19.390, 25.360, 25.390 e 26.390 e vem de série nos modelos 19.420, 25.420 e 26.420, todos V-Tronic.

Para a linha TGX, a transmissão é a Tip-Matic, com caixa ZF 16AS 2630 OD numa configuração exclusiva, que equipa de série toda linha, com os modelos 28.440, 29.440 e 29.480.

### **CAMINHÕES VOCACIONAIS 2016**

Atenta às tendências de mercado de seus clientes, a MAN Latin America amplia sua linha de caminhões vocacionais com sete novos veículos e passa a oferecer o maior portfólio de modelos automáticos do mercado brasileiro. As novidades estão focadas nas linhas Constructor Betoneira, Compactor e Distributor. Criados dentro do conceito sob medida, os veículos oferece configurações específicas para as aplicações, definidas pelos próprios frotistas, em linha com a estratégia de proximidade com o cliente, conforme informa a montadora.

O principal lançamento é o Constructor

Betoneira 26.280 equipado com transmissão automática Allison, já conhecida nos caminhões VW com aplicação em bombeiros e coleta de resíduos. Indicada para segmentos extremamente severos, do tipo anda-e-para, onde existe alta demanda de uso de embreagem, a transmissão automática para essa aplicação foi introduzida a pedido dos clientes para garantir maior durabilidade nessas operações.

Para a coleta de resíduos, o segmento vocacional que mais cresce no Brasil e onde a MAN Latin America é líder com 40% de participação, os destaques são os novos 17.260 4x2 e 24.260 6x2 Compactor, oferecidos com a opção da transmissão automática Allison S3000 ou a mecânica Eaton FS 6406-A. Os veículos estreiam uma nova calibração do motor MAN D08 para caminhões, que assume os 256 cv, e passam a permitir diversas configurações que os tornam ainda mais robustos e econômicos para a aplicação.

Entre as opções de vocacional com cabine Worker para a aplicação de coleta de resíduos, há o novo 17.230 Compactor, que ganha potência e chega aos 225 cv. Esse modelo está disponível com transmissão mecânica Eaton de 6 marchas.

A linha Distributor também apresenta reforço. Os novos Constellation Distributor recebem uma potência intermediária entre os veículos que já constam no portfólio. São os lançamentos 17.230 4x2 e 23.230

6x2, feitos sob medida para a distribuição urbana e intermunicipal.

A oferta de modelos para transporte de valores também ficou mais completa, com a chegada do chassi 9.160 ECE, com peso bruto total (PBT) de 8.500 kg, entre-eixos de 3.150 mm, e bitola dianteira larga.

### **NOVOS CAVALOS MECÂNICOS**

Com a crescente demanda por veículos rodoviários mais potentes, que apresentam uma velocidade média superior, a MAN Latin America lança sua linha de cavalos mecânicos de 360 cv com os modelos VW Constellation 19.360 4x2 e 25.360 6x2, ideais para proporcionar aos clientes a rentabilidade necessária para cada operação. Os veículos são ideais para aplicações do tipo carga seca, furgão frigorífico, síder, tanque de três eixos, entre outras configurações com peso bruto total combinado (PBTC) de 43 até 53 toneladas.

Conhecida no mercado por desenvolver produtos com o conceito sob medida "Menos você não quer, mais você não precisa", a MAN Latin America também apresenta uma opção para aqueles que desejam um caminhão sofisticado de baixo custo, porém com ótimo desempenho. Líder no segmento de cavalos mecânicos com tração 4x2 e potência até 350 cv, com mais de 40% de mercado, a montadora apresenta o VW Constellation 19.330 Titan, pensado para ser um cavalo mecânico com preço acessível, que "faz o serviço" com robustez e economia comprovadas e com a simplicidade que muitas operações necessitam.

Além da caixa mecânica, a opção com transmissão automatizada, disponível para ambas motorizações, traz o sistema Easy-Start, que auxilia a partida do caminhão em rampa, mantendo o freio de serviço acionado por até três segundos após cessar o acionamento do pedal de freio, evitando assim que o veículo se movimente. Os novos cavalos mecânicos poderão ser escolhidos nas versões de cabine estendida, leito teto alto e leito teto baixo, neste

## LEASING OPERACIONAL PARA A LINHA MAN TGX

LEASING OPERACIONAL - A MAN Latin America é a primeira montadora do país a oferecer a opção de leasing operacional para seus veículos. Criada em parceria com o Banco Volkswagen, a novidade chega em outubro para a linha MAN TGX, com prestações financeiras até 30% menores que as do Finame e sem entrada. Estará disponível como um programa piloto em todos os concessionários autorizados da marca no país. O contrato permitirá acesso aos MAN TGX com uma prestação mensal fixa até o fim do contrato.

“Ao lançar o primeiro leasing operacional de uma montadora no Brasil, a MAN Latin America mostra uma vez mais que é possível enfrentar as crises com coragem e criatividade. Apresentamos a nova modalidade de contrato à nossa rede de concessionários e a receptividade foi excelente”, diz Roberto Cortes, presidente e CEO da

MAN Latin America.

A mensalidade será considerada como uma despesa de aluguel pelo cliente e o caminhão não fará parte dos seus ativos. Ou seja, a operação não impacta sobre os seus índices financeiros. Outro benefício que o plano oferece é a possibilidade de o cliente poder escolher pagar em 36, 48 ou 60 meses. Além disso, não terá de se preocupar com a revenda do caminhão. No fim do contrato, essa modalidade de negócio oferece ainda a possibilidade de financiar o bem pelo valor de mercado, ou devolvê-lo e contratar um novo leasing.

O contrato permite o financiamento dos modelos MAN TGX 28.440, 29.440 e 29.480 e o pagamento mensal inclui ainda a manutenção completa, telemetria, que abrange rastreamento e controle sobre a frota, e os custos com documentação, emplacamento e IPVA.

caso indicada a clientes que necessitam de uma cabine com cama, prezando o conforto do motorista em viagens longas, mas que também possuem restrição de altura devido ao implemento utilizado em algumas operações.

Lançamentos de caminhões e ônibus envolvem milhares de quilômetros rodados para testes, tanto em fase de desenvolvimento como para validação final. No caso

da nova família Constellation com 360 cv, a tecnologia dos veículos passou por uma prova árdua: 8 mil quilômetros a 4.850 metros de altitude para calibração do motor e do turbo no Deserto do Atacama, no Chile.

O desafio durou 20 dias, com variações bruscas de temperatura: de 40°C a abaixo de 0°C em apenas uma hora e meia de trajeto. A diferença de altitude também

impôs cuidados à parte. Em apenas 35 km, o time da MAN passava de 2.400 m para o topo a 4.850 m. Os testes se iniciaram na cidade de Antofagasta e depois foram desenvolvidos no Altiplano Andino até a fronteira com a Argentina.

**SEGUNDO EIXO DIRECIONAL** – Considerada uma tendência de mercado, a MAN Latin America oferece a versão 8x2 para os cavalos mecânicos rodoviários VW Constellation 25.420 e o MAN TGX 28.440, além do chassi rígido VW Constellation 30.330 V-Tronic. Com o segundo eixo direcional, os veículos passam a ter pelo menos cinco mil quilos de carga útil a mais que seu equivalente 6x2 e atendem às normas do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) nº 210/211, que definiu a obrigatoriedade de tração dupla para as combinações cujo peso bruto total combinado (PBTC) tivesse 57 toneladas ou mais. Com esta nova configuração, o frotista passa a ter uma opção mais barata e completa, com menor custo operacional, além de ter garantia de fábrica para todos os componentes.

Com o segundo eixo direcional, os modelos seguem a principal demanda de mercado: melhoria de rentabilidade e aumento da carga útil. Para conseguir viabilizar esta opção, a MAN Latin America conta com a parceria da BMB, empresa responsável pelas modificações mais específicas dos produtos Volkswagen e MAN, localizada a 150 metros da fábrica de Resende (RJ).

No topo das vendas há oito anos consecutivos com veículos de 24 toneladas, a MAN Latin America oferece o maior leque de produtos do mercado para este segmento. Além do líder no mercado brasileiro Constellation 24.280 6x2, disponível em diversas configurações, agora as empresas de transporte podem optar pelos modelos Constellation 23.230 e 24.330 V-Tronic. Com uma família completa, a linha Constellation é apta a transportar de 13 a 63 toneladas.



**A montadora amplia a família MAN TGX com o modelo 29.480, com 480 cv de potência**



19.330  
TITAN



19.360



Imagens meramente ilustrativas.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

**Realizamos o desejo de quem precisa de extrapesado:  
caminhões potentes e econômicos ao mesmo tempo.  
E, agora, com os novos Constellation 19.360 e 25.360.**

Uma marca da MAN Latin America.  
[www.man-la.com](http://www.man-la.com)



25.420

#### MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

- Maior economia de combustível
- Maior conforto
- Veículos mais leves com maior capacidade de carga

#### A MAIS COMPLETA LINHA DE CAVALOS MECÂNICOS DO MERCADO

- Motorização de 330, 360, 390 e 420 cavalos
- PBTC de 45 t a 63 t
- Três opções de cabine: estendida, leito teto alto e leito teto baixo



Caminhões  
sob medida.

# MAN e Mercedes-Benz cobram previsibilidade

**Com cerca de 60% do mercado de caminhões e ônibus, presidentes das duas montadoras dizem que os negócios podem ficar ainda piores se o governo não definir um rumo**

■ WAGNER OLIVEIRA

OS PRESIDENTES DAS DUAS MAIORES montadoras de caminhões do Brasil afirmam que a perda da previsibilidade da economia nacional faz com que o setor enfrente uma de suas piores crises no país, com vendas que devem apresentar queda de 50% este ano em relação a 2014. Sem previsibilidade, afirmam, ainda não dá para saber se o fundo do poço chegou para a indústria de caminhões. Na opinião das duas empresas, é preciso que o governo estabeleça um rumo e conclua o ajuste orçamentário para que os consumidores voltem a ganhar confiança.

“Está na hora de dar um basta”, alerta o presidente da Mercedes-Benz do Brasil, Philipp Schiemer. “Ou os políticos se entendem ou a coisa vai ficar ainda pior para o nosso setor, que tem um compromisso muito grande com este país, nossos clientes, empregados e investidores (na geração de riquezas e renda).”

“Sem previsibilidade não dá para saber exatamente quando vamos sair deste ciclo negativo”, prenuncia Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America. “Está tudo muito confuso em razão desta atual crise, que apresenta uma conjunção de fatores que contaminam o ambiente político e econômico, tornando mais difícil a definição de um horizonte.”

Juntas, MAN e Mercedes-Benz detêm cerca de 60% do mercado de caminhão e ônibus. Movimentam a maior parte dos fornecedores de insumos, matérias-primas e componentes, além de serem as maiores empregadoras da indústria do segmento de veículos pesados. A Mercedes-Benz completará

60 anos no Brasil ano que vem. A MAN tem 35 anos de mercado.

A opinião dos presidentes das duas maiores montadoras também foi compartilhada pelo CEO da DAF no Brasil, Michael Kuester, para quem a venda de caminhões não se recupera enquanto o país não voltar a estabilizar seu quadro político e econômico. “Como ainda somos pequenos não sofremos tanto quanto os grandes fabricantes do Brasil”, afirma.

Schiemer conclamou os executivos a usar sua influência para tentar reverter o atual quadro de instabilidade política e econômica, que paralisa os negócios. “Temos de fazer os responsáveis pela condução do país entender que do jeito que está não pode ficar ou então vamos piorar ainda mais”, projeta.

Como dirigente da indústria, Roberto Cortes diz que já enfrentou 17 crises, com sobe e desce das vendas. “Esta é a 18ª”, revela. Para ele, a “única certeza” é que as crises passam. Para os dois CEOs, 2015 é um ano de “sobrevivência”, pois já não há mais alternativas para a recuperação das vendas.

Para o presidente da MAN Latin America, o Brasil tem potencial para ter um mercado e produção acima de

**Cortes: potencial depende da estabilidade**



**Schiemer: hora de mudança**

200 mil caminhões. A constatação, segundo Cortes, vem do fato de o país não ter infraestrutura e contar com uma frota envelhecida. “Também não há muitos lugares no mundo onde se possa investir dinheiro. Por isso, o Brasil ainda continua sendo uma boa alternativa, desde que tenha estabilida-

de”, defende.

O presidente da Mercedes-Benz também é da mesma opinião. Segundo Schiemer, quando havia previsibilidade, o Brasil cresceu e atraiu recursos. “Agora perdeu o encanto. Esse ciclo que estamos atravessando não começou agora, mas em 2011, quando as vendas atingiram seu patamar mais alto (172 mil caminhões comercializados e 229 mil produzidos). É preciso revertê-lo para que as coisas não piorem ainda mais”, alerta.

As duas empresas também mantêm firme aposta no Brasil. “É certo que nossas marcas estarão no Brasil daqui a 30 anos”, prevê Schiemer. “Mas a questão é saber se

estaremos num patamar alto (com geração de empregos e riquezas) ou baixo”, conclui.

A alta do dólar também é visto como oportunidade, mas não imediatamente. “É pela mesma falta de previsibilidade com o câmbio que não estamos revertendo atualmente a queda do mercado nacional com exportações”, afirma Cortes.



NA COMPRA DE UM HI-WAY  
OU STRALIS, GANHE  
UM CARTÃO COM R\$ 15 MIL  
DE CRÉDITO.

### Iveco Hi-Way

- Cabine mais confortável e completa do segmento
- Potências de 440, 480 e 560 cv



**SÓ UMA EMPRESA PARCEIRA COMO A IVECO  
PODERIA TRAZER UMA OFERTA COMO ESSA.**

Visite uma concessionária Iveco ou acesse [pesadosiveco.com.br](http://pesadosiveco.com.br) e saiba mais.

# IVECO



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE **0800 702 3443**

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

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

# IVECO CAPITAL

Fotos ilustrativas. Veículos vendidos sem implementos. Condição válida para todos os modelos Iveco Stralis ou Hi-Way, ano/modelo 2014/2014, com pedidos realizados nas concessionárias devidamente autorizadas entre 1º/8/2015 e 31/10/2015 e faturados através do estoque das concessionárias. Promoção não cumulativa com outras promoções ou tabelas especiais. Valor líquido de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) creditados em cartão-vale da GoodCard-EcoBenefícios no CPF ou CNPJ registrados no pedido. Os créditos poderão ser utilizados na rede credenciada, conforme informações contidas no site [www.ecobeneficios.com.br](http://www.ecobeneficios.com.br). Mais informações em [www.iveco.com.br](http://www.iveco.com.br) ou pelo telefone 08007023443.

# Transporte rodoviário atravessa uma de suas piores crises

**Explosão no aumento de custos sem frete adequado inviabiliza operações, ameaça sobrevivência e enfraquece empresas do rodoviário de carga**

■ WAGNER OLIVEIRA



**Entre os vários tipos de aplicações, as operações da G10 incluem cargas líquidas, graneis, fracionadas e indivisíveis**

POSICIONADO ENTRE OS CINCO MAIORES empresas de transporte rodoviário de carga do Brasil, o grupo paranaense G10 busca na diversificação, reorganização interna e otimização das rotas e serviços alternativas para atravessar a crise. “O setor enfrenta grave problema de rentabilidade”, disse Valdecir Adamucho, sócio-diretor e diretor comercial do G10.

As aplicações do G10 incluem transporte da produção e insumos do agronegócio (grãos, plumas de algodão, óleo de soja, fertilizantes), cargas indivisíveis (chapas de aço), fracionadas e combustíveis, destinadas a segmentos da indústria, comércio, serviços e exportações. “Não fosse nossa estrutura e diversificação, estaríamos passando por maiores dificuldades”,

reforçou Adamucho.

Recentemente, o G10 ganhou destaque por ter desenvolvido uma nova solução no segmento extrapesado e que acabou sendo absorvida pela indústria automobilística. A Scania foi a primeira montadora a produzir na fábrica o cavalo mecânico 8x2 com um quarto eixo para aumentar a produtividade. Observando caminhos

menores, o G10 adaptou o quarto-eixo no cavalo mecânico em 2012.

Depois da Scania, Volvo e MAN também adotaram a solução em seus portfólios de produtos. “É animador saber que uma solução criada por um operador que conhece profundamente as condições da infraestrutura nacional acaba sendo incorporada pela indústria, que cada vez mais busca atender às necessidades de seus clientes”, afirmou Adamucho. Com uma frota de 1.600 caminhões, o G10 possui atualmente 200 conjuntos 8x2 rodando com adaptações.

Sediado em Maringá, Paraná, o G10 é um grupo formado por cinco empresas que, para alinharem mais qualidade e agilidade ao modal, utilizam novas tecnologias somadas à capacidade de seus colaboradores, fazendo assim da logística um elo mais forte para geração de renda. A experiência começou em 2005, com dez sócios. Só a metade continua.

“Acho que somos a única experiência no Brasil de uma integração que ainda sobrevive até hoje no rodoviário de carga”, comentou o sócio-diretor do G10. “Muitos se uniram na época em que começamos, mas não prosperaram como um grupo sólido.”

Para que o negócio persista, Adamucho declarou que os sócios-diretores têm de atuar como em família, na qual é preciso respeito às opiniões e procedimentos de cada integrante. “É um arranjo que nos deu e nos dá resultados, mas não é fácil, por vezes, a conciliação de interesses.”

Só a Transpanorama, da qual Adamucho é presidente e diretor comercial, tem 900 caminhões. Ao todo, o grupo possui 1.800 caminhões e conta com mais de 500 funcionários. Além da Transpanorama, os outros operadores do transporte de carga são a Transfalleiro, Cordioli, Rodofaixa e VMH Transportes. O grupo tem em outros negócios o G10 Seminovos, G10 Auto Posto, Florescer, CTQT e G10 Monitoramento.

Além da sede em Maringá, o grupo G10 possui base em mais de 60 cidades,



**Valdeci Adamucho, sócio-diretor do G10: diversificação ajuda na sobrevivência**

distribuídas pelas cinco regiões brasileiras. À operação nas aplicações de granel e tanque do grupo soma-se também o transporte por contêineres. Pela sua dimensão, o G10 influencia a economia de várias cidades do interior do Paraná e recruta motoristas em quase todos os estados brasileiros.

Adamucho afirmou que a empresa incorporou todas as novidades tecnológicas em rastreamento, monitoramento e treinamento para suas equipes a fim de otimizar a operação. “Crescemos bastante nos últimos anos utilizando toda a força dos nossos colaboradores e sócios-diretores, só que agora enfrentamos dificuldades pela conjuntura econômica”, acrescentou.

O maior problema, segundo o operador, é a dificuldade de controlar a explosão de custos. “Nunca vimos nada igual em outras crises por quais já passamos. Os custos aumentam como nunca, mas não conseguimos repassá-los”, contou. “A indústria e os embarcadores também não estão repassando, só que o problema vai se avolumando e inviabilizando o transporte.”

Com um dos seus clientes, Adamucho disse estar operando com o mesmo frete de 2012 mesmo com toda a inflação do período. “Desde lá, quanto já aumentou o preço de combustível, pneu, insumos, pedágios e mão de obra? As empresas de

transporte acabam absorvendo boa parte desses custos porque, simplesmente, não consegue repassar”, reclamou.

No transporte de grãos entre o Sudeste e o Centro-Oeste, os custos aumentaram com a criação de novas praças de pedágio. “Só no Mato Grosso, surgiram mais de 20 praças de pedágio, elevando os custos para todos os envolvidos, desde a indústria ao produtor. Todo mundo, de certa forma, é obrigado a absorver parte desses aumentos sem repassá-los”, relatou.

**SOBREVIVÊNCIA** – Diante desse cenário, várias empresas de transportes avançadas ou que já carregavam problemas apresentam problemas de sobrevivência. “Acreditamos, por conversas entre o mercado, que 30% do nosso setor hoje esteja arruinado. Já começamos a ver vários processos de recuperação judicial e leilão de bens apreendidos por empresas de transporte inadimplentes”, afirmou.

Companhias com mais de 30 anos de tradição no setor estão sucumbindo à crise. Com um dos fretes mais baixos dos últimos tempos e aumento de preços de insumos, muitas empresas não vão conseguir transpor o momento de dificuldades, avaliando entidades e várias personalidades do setor do transporte, diante das dificuldades atuais.



**Um dos maiores operadores do Brasil, o grupo G10 tem frota de 1.800 caminhões**

De acordo com Adamucho, há empresas bem posicionadas operando no vermelho se forem levados ao pé da letra todos os requisitos de uma operação saudável. "Sem um frete que remunere adequadamente, não há como operar com tranquilidade neste momento. O setor de transporte sofre profundamente e vai sair bem mais enfraquecido deste atual período de crise. Não há como", avaliou o executivo.

Adamucho dá vários exemplos de novos gastos. Enumera a introdução do Euro 5, que trouxe o novo custo do Arla 32, regulamentação da Lei do Motorista, além da incorporação de várias tecnologias de monitoramento em razão da baixa segurança, onerando a operação e espremendo as margens dos operadores de transporte.

"Quem não tiver uma operação sólida, diversificada e buscar soluções para cortar

custos, passa por dificuldade de sobrevivência", avaliou Adamucho. "É preciso ter um total controle da operação e ir fazendo adaptações para conseguir atravessar esse momento que é um dos mais delicados dos últimos anos."

Restrições e fiscalização rigorosa também têm afetado empresas e motoristas. "Além da restrição de horários em várias cidades, motoristas são frequentemente confundidos com alterações bruscas de velocidades. Radares são instalados em locais inóspitos, multando a torto e direito, trazendo prejuízo para transportadoras e profissionais. Do jeito que está indo a coisa, vais ser difícil achar profissional sem pontuação de multas para dirigir carretas", disse.

Para o G10, o setor pode voltar a se recuperar em 2017, se a economia se recuperar. Até lá, as empresas que compõem

o grupo pretendem fazer compras pontuais. "A renovação de frota ficou muito mais difícil nesse contexto em que temos que absorver esta explosão de altas nos custos", reforçou.

A frota do grupo G10 tem idade média de 2,5 anos. Mas a empresa já considera aumentar para quatro anos diante da postergação de compra. "Só vamos comprar aquilo que for estritamente necessário. Enquanto não houver certeza da recuperação da economia, a ordem é postergar", contou.

Segundo o empresário, o G10 também se viu obrigado a fazer ajustes de pessoal. "Fomos obrigados a fazer dispensas que jamais faríamos se o cenário não estivesse muito complicado. Relutamos muito, mas pensando na sobrevivência, tivemos que enxugar nosso tamanho e abrir mão de uma parte importante do nosso quadro", disse.

A empresa também buscou mais eficiência de suas rotas. "Não dá mais para termos rotas fixas, por exemplo, só dedicada ao agronegócio", explicou Adamucho. "Tivemos que compor com outras aplicações, inclusive buscar composições com outras regiões do país para viabilizar o negócio. Assim, antes de carregar grãos no Centro-Oeste, é possível que o mesmo caminhão tenha de fazer uma perna antes no Nordeste, otimizando a operação", revelou.

As tecnologias embarcadas também melhoram a eficiência no gasto com combustíveis e pneus, além de outros insumos. "É preciso aproveitar todos os investimentos em monitoramento e rastreamento para fazer render ao máximo nossas operações. Tivemos que apertar todos os nossos procedimentos para extrair mais resultados", disse.

Além da dificuldade na rentabilidade, Adamucho relatou que a empresa enfrenta forte depreciação dos seus ativos. "Como o mercado está em forte descompasso, enfrentamos problemas de desvalorização muito acima da praxe do mercado nos últimos tempos. É uma dificuldade a mais." ■

# O que todos esses veículos têm em comum? A tecnologia.

**Nova geração FleetBoard®. É a Mercedes-Benz ouvindo as estradas.**

Seja para serviços de gestão de frota ou rastreamento, o FleetBoard® da Mercedes-Benz é a solução perfeita. Uma tecnologia exclusiva, totalmente integrada aos caminhões e original de fábrica, nascida nas pistas da Fórmula 1 e adequada para as estradas.

## FLEETBOARD®



Uma marca do Grupo Daimler.

Ative o seu FleetBoard®:  
adesão + 3 meses grátis\*.

Consulte todos os pacotes de serviços  
em um concessionário.



**Mercedes-Benz**

A marca que todo mundo confia.

\*Promoção válida para todos os modelos Axor e Atego 2430 (0 km + código INYM0) da Mercedes-Benz em todo o território nacional. A promoção está limitada para uma quantidade total de 1.000 unidades e se aplica aos planos FleetBoard Economia (Gestão de Frota) ou FleetBoard Visão (Rastreador). Consulte seu concessionário Mercedes-Benz para mais informações.

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

**Na cidade somos todos pedestres.**



# Quando o remédio rende

**UniHealth desenvolve softwares para rastrear e controlar a administração de insumos e medicamentos no abastecimento dos hospitais, operação que já abrange 120 hospitais e unidades de saúde no Brasil**

■ WAGNER OLIVEIRA



**Com sete armazéns, a UniHealth atende a 15 mil leitos hospitalares**

ATÉ 30% DOS INSUMOS MÉDICOS E REMÉDIOS SÃO DESPERDIÇADOS em razão de uma série de fatores que incluem deficiências na armazenagem, transporte, desvios e roubos. O número da Organização Mundial da Saúde (OMS) também reflete a realidade do Brasil, país ainda com alto grau de ineficiência na gestão do sistema hospitalar.

Trabalhando para reduzir desperdícios e colaborando para aproveitamento dos (poucos) recursos, a UniHealth Logística Hospitalar vem conseguindo resultados para diminuir e anular desperdícios. Com dez anos de mercado, a empresa desenvolveu processos e softwares para fazer a gestão e controlar a rastreabilidade dos insumos (luvas, próteses e equipamentos) e medicamentos, prática obrigatória para se evitar perdas.

A partir do seu centro de pesquisa e gerenciamento em Alphaville (Barueri, Grande São Paulo), a UniHealth já faz a

logística para mais de 120 hospitais e unidades de saúde em todo o país. Com sete armazéns — São Paulo, Minas (2), Rio de Janeiro, Tocantins, Pará e Roraima — atende 15 mil leitos hospitalares.

“Por meio de nossos processos e softwares exclusivos, conseguimos saber onde está cada medicamento no processo de distribuição e uso hospitalar”, afirma Domingos Fonseca, presidente da UniHealth. “Com isso, estamos eliminando desperdícios na ordem de 30% ou até mais em alguns casos, ajudando os gestores a encontrarem alternativas para diminuir custos.”

Conhecido no mercado brasileiro de logística e transporte de remédios, Fonseca é um dos defensores da terceirização da logística hospitalar. Para o empresário, reconhecidamente a gestão de materiais e medicamentos é um dos grandes ralos dos hospitais públicos e de muitos hospitais privados, por onde “escorrem rios de dinheiro.”

Segundo ele, cada remédio bem aproveitado significa menos gasto público com a saúde, uma das áreas mais sensíveis e que consomem mais dinheiro em vários níveis de administração, seja municipal, estadual ou federal. De acordo com ele, centenas de milhões de reais são desperdiçados com a perda de validade, desvios, falsificações e roubos.

“Fazer uma logística sofisticada nesse setor representa salvar recursos que, no final do processo, também salvam vidas”, disse o empresário. De acordo com Fonseca, em época de crise econômica, quando há menor arrecadação, governos compram menos remédios. “É aí que a boa gestão dos recursos faz a total diferença”, avalia.

O executivo é um empreendedor de longa data na logística e transporte de medicamentos. Antes de atuar no segmento, fazia transporte de medicamentos. Há 30 anos no setor, vendeu a operadora Unidock’s, atualmente incorporada pela DHL, para se dedicar somente à ponta da gestão hospitalar, na qual o controle dos estoques e distribuição exigem procedimentos avançados para uma operação mais eficiente.

Com isso, insistiu o empresário, a logística hospitalar também é grande aliada da saúde financeira das instituições hospitalares, na medida em que o controle rígido da compra, armazenamento e uso de rastreamento previne perda dos desperdícios na armazenagem e administração dos estoques.

“A rastreabilidade e a administração de todo o fluxo de insumos e medicamentos, com o devido gerenciamento de prazos e volumes de compra de acordo com a sua



**Software exclusivos rastreiam todas as etapas de distribuição dos medicamentos**

utilização, são alguns dos itens que fazem da gestão hospitalar uma atividade de grande relevância para a redução dos custos dos órgãos de saúde”, afirma.

De acordo com Fonseca, saber onde se encontra o medicamento é crucial para evitar perdas, desperdícios, extravios e roubos. Por meio do seu software e sistemas alimentado por código de barra, a UniHealth sabe localizar o remédio ou insumo hospitalar em cada etapa da movimentação, dando a segurança necessária para manter o controle operacional.

Até mesmo de receitar, o médico obtém informações do estoque de medicamentos. Ao fazer a prescrição, saberá na tela do computador se dispõe do remédio. Caso



**Domingos Fonseca: sem uma boa gestão, hospitais e unidades de saúde perdem até 30% de medicamentos e insumos**

não esteja disponível, o sistema aponta outra alternativa, além de informar ao médico em qual prazo o remédio receitado estará disponível.

“Fomos desenvolvendo nosso sistema com base nas falhas em que, ao longo de nossa experiência nesse setor, fomos identificando”, comenta Fonseca. “É um trabalho de observação e aprimoramento, que vem produzindo resultados práticos e confiáveis.” Com cerca de 500 funcionários, a empresa mantém um centro de pesquisa e inovação tecnológica.

Segundo Fonseca, a logística hospitalar requer uma estrutura menor que a envolvida entre a indústria de medicamentos e o transporte, ponta onde reside a maior insegurança e são registrados grandes roubos. “Como um país rodoviário, ainda temos grandes dificuldades para reduzir roubos de medicamentos das empresas de transporte”, declara.

Para o empresário, ainda não existe uma solução para a segurança no transporte mais pesado de medicamentos. “É um problema que precisa de um grande engajamento de toda a sociedade para ser resolvido”, disse Fonseca, que foi presidente da Associação Nacional do Transporte Rodoviário de Carga (NTC&Logística) e desistiu da ponta do transporte de medicamentos em função da insegurança.

Na atual estrutura da UniHealth, o transporte entre os armazéns é feito com veículos menores e com a movimentação



**Leitores de códigos de barras fazem parte do sistema de controle dos remédios**

de pouca quantidade de medicamentos e insumos. “Basicamente, repomos o que é gasto. Na média, um hospital requer o abastecimento pelo menos duas vezes por semana. Quando há alguma emergência ou eventualidade, essa média aumenta, mas é raro”, revela.

Fonseca projeta em 7.000 o número de hospitais pelo Brasil. Ele estima que sua empresa pode alcançar até 10% do mercado nos próximos anos com a comprovação dos resultados que a Unihealth vem obtendo no mercado. “É necessário que as autoridades e os gestores privados comecem a aproveitar melhor cada recurso”, diz.

A gestão dos medicamentos e insumo hospitalares já é feita em outros países, principalmente, na Inglaterra, onde a UniHealth buscou conhecimento. “Fomos lá estudar os procedimentos e observar os resultados para conseguir uma boa adaptação ao mercado brasileiro. Desde lá, viemos obtendo avanços”, analisa.

**PADRONIZAÇÃO** – Todas as informações já apuradas pela UniHealth poderão ser também utilizadas pelo sistema que a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) vai estabelecer no início do ano para um controle rígido sobre a produção, transporte e comercialização de remédios. O Brasil enfrenta hoje problemas com falsificações, baixa qualidade e extravios, entre outros problemas, por nunca ter estruturado um controle rigoroso do setor. 

# Grupo Peixoto compra 121 caminhões Iveco

**Atacadista considerado um dos maiores do Brasil investe em gama completa de veículos da marca e também faz contrato de manutenção de grande parte das novas aquisições**

■ WAGNER OLIVEIRA



O GRUPO PEIXOTO, UM DOS MAIORES atacadistas do Brasil, ampliou sua frota com 121 veículos Iveco. Com o objetivo de cumprir os planos de expansão de vendas e logística da companhia, o lote entregue reuniu 56 Tector, 36 Stralis, 24 Vertis e cinco Daily furgão, além de três micro-ônibus Iveco Bus Cityclass para transporte de funcionários.

A diretoria do grupo optou também pela terceirização dos serviços de pós-venda da Iveco, contratando um acordo de três anos para a manutenção de grande parte das novas aquisições. "Por se tratar de uma grande negociação, nós decidimos fechar uma parceria técnica com a Iveco", afirma

Gilmar Bezerra de Medeiros, gerente de logística do Grupo Peixoto. "Podemos contar agora com as estruturas de oficinas e mão de obra especializada na manutenção dos nossos novos caminhões."

Segundo Osmar Hirashiki, diretor de vendas corporativas e vendas ao governo da Iveco, é cada vez mais comum os grandes grupos, que têm o transporte como um dos pilares da sua atuação, investirem também nos contratos de manutenção e revisão. "Muitas vezes, por não possuírem uma estrutura robusta de oficina, com as nossas soluções, o cliente ganha agilidade e qualidade de atendimento nas concessionárias Iveco em todo o Brasil."

Hirashiki destaca a importância da disponibilidade operacional dos equipamentos. "Com uma manutenção de qualidade, diminuimos consideravelmente os custos e garantimos os veículos sempre disponíveis para as atividades do cliente."

Com mais de 50 anos de história, o Grupo Peixoto se profissionalizou nas atividades de distribuição no atacado e no varejo, cobrindo atualmente 13 estados. A diversidade de produtos sempre foi um diferencial de mercado, atuando com foco nas linhas de bomboniere, higiene e beleza.

O Grupo Peixoto também tem itens de bazar, utilidades domésticas, bebidas, material escolar e de escritório. Com o

crescimento do mercado e da área de atuação, a companhia desenvolveu também uma marca própria de produtos, composta por 250 itens.

Os veículos comprados pelo atacadista vão atuar em toda a logística de armazenagem e distribuição dos produtos. É comum empresas do porte do Grupo Peixoto terem uma frota variada de veículos para operar nas diferentes pernas da logística.

Por isso, a importância de montadoras como a Iveco atuarem com uma linha ampla de veículos. Um dos destaques da linha é o Vertis, caminhão médio lançado com motorização Euro 5, presente nas versões de 9 e 13 toneladas, que representa a consolidação da Iveco no mercado da distribuição atacadista.

O modelo é considerado versátil e possui bitolas conforme o padrão de mercado,



**Osmar Hirashiki diz que grandes grupos optam por manutenção de fábrica**

possibilitando qualquer tipo de implemento, característica importante para quem opta por baús de alumínio e refrigerados, além

das tradicionais carrocerias de carga seca.

A Iveco também conta com o Tector, que circula entre os médios e semipesados. Indicado para aqueles que buscam eficiência no transporte, o caminhão tem como atributos conforto e produtividade, segundo a Iveco. Os diversos modelos servem a diversas aplicações, desde entregas comerciais menores até transporte de grãos. O Tector tem duas opções de câmbio e quatro opções diferentes de entre-eixos que permitem um total de 16 versões.

O Stralis é a linha de entrada da marca para os segmentos pesados e extrapesados. Com motores de 9 e 13 litros, os modelos estão disponíveis em cinco versões de potência (330 cv, 360 cv, 400 cv, 440 cv e 480 cv), duas configurações de entre-eixos e tração nas opções de 4x2, 6x2 e 6x4. O câmbio automatizado é opcional para todos os modelos.



Visibilidade para seus produtos e serviços.



**11-5096.8104**

## ACABE COM OS DESVIOS E DESPÉRDÍCIOS 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



LANÇAMENTO  
AGORA COM AIRBAGS  
E FREIOS ABS

NOVO HYUNDAI  
HR 2016.  
O MELHOR  
NEGÓCIO PARA  
TODO O TIPO  
DE NEGÓCIO.



MAIOR VALOR  
DE REVENDA  
DA CATEGORIA

**HR**

CAMINHÃO TEM QUE DAR LUCRO, NÃO DESPESA.

PBT: 3,4 t



CHASSI COM CAPACIDADE DE CARGA  
DE ATÉ 1.800 KG E CONDUÇÃO  
PERMITIDA COM CNH CATEGORIA B.



VERSATILIDADE QUE SE ENCAIXA  
PERFEITAMENTE NO QUE  
O SEU NEGÓCIO PRECISA.



MOTOR EURO V 2.5 TURBO  
INTERCOOLER DIESEL.



O CONFORTO DE UM CARRO DE PASSEIO  
COM A FORÇA E A VERSATILIDADE  
DE UM VEÍCULO DE CARGA.

Prêmio de Maior Valor de Revenda concedido pela agência Autoinforme/Editora Frota e Textofinal.  
Alguns equipamentos descritos nas fotos e nos textos são opcionais e podem ou não estar disponíveis na versão apresentada neste anúncio. Consulte o distribuidor.



CONSULTE CONDIÇÕES NO SITE

**HYUNDAI HR.**  
 O ÚNICO CAMINHÃO NO BRASIL  
 COM 4 ANOS DE GARANTIA  
 SEM LIMITE DE QUILOMETRAGEM.

VEÍCULO HOMOLOGADO COM CABINE PARA 3 LUGARES.  
 PRODUZIDO NO BRASIL. LIBERADO PARA CIRCULAR EM GRANDES CENTROS.  
 COMPLETA REDE DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA: OFICINAS EM TODO O BRASIL.

 **HYUNDAI** | NEW THINKING.  
 NEW POSSIBILITIES.

 Pedestre, use sua faixa.

[www.hyundai-motor.com.br](http://www.hyundai-motor.com.br) | DISTRIBUIDORES EM TODO O PAÍS: 0800-7703355

# Caminhões Volvo entram na era da conectividade no transporte

**A Volvo oferece uma linha de caminhões com uma série de soluções de conectividade que contribuem para melhorar a gestão operacional, baixar o consumo e reduzir o número de paradas não planejadas**



**Sistema Dynafleet de gerenciamento**

AS FERRAMENTAS DE CONECTIVIDADE no setor de transporte terão papel decisivo para reduzir drasticamente o número de paradas não programadas dos caminhões. “A visão da Volvo é ainda mais ousada. Queremos zerar o número de paradas não planejadas”, afirma Michael Gudmunds, gerente de serviços conectados da Volvo Trucks que veio da Suécia para apresentar à imprensa especializada essas ferramentas de conectividade já disponíveis nos caminhões Volvo.

Os dispositivos que estão cada vez mais presentes nos caminhões da marca vão ajudar a ampliar a manutenção preventiva e preditiva dos veículos. Um dos principais fatores para reduzir as paradas não planejadas é a previsão das necessidades em serviços de manutenção, e assim poder customizar o atendimento para cada caminhão individualmente.

Segundo a Volvo, o planejamento de

serviços de manutenção, acompanhamento de consumo e da performance dos motoristas, planejamento de rotas e diagnóstico e correção remota de falhas são alguns exemplos de como antecipar situações e corrigi-las de forma a promover a manutenção preventiva do veículo e a melhoria de sua disponibilidade. “Atualmente, o fluxo de informações dos veículos, da logística do transporte e de toda a infraestrutura do setor ainda está compartimentalizado em cada modo de transporte. Em breve, todo este conjunto de dados estará conectado”, acrescenta Gudmunds.

Ele destaca que compartilhar informações entre todos os veículos, a infraestrutura ao redor e entre os modais vai agregar conhecimentos que possibilitarão o aumento da oferta de serviços. “Todos poderão acessar essa massa de dados usando um único software embarcado”, observa. “O que emergirá é um cenário onde todos

estão conectados – o setor de transporte, as residências das pessoas e a sociedade como um todo.”

A colaboração de informações via conectividade criará uma gama enorme de benefícios: evitar acidentes nas rodovias, formação de comboios de veículos nas estradas, acesso a informações de emissões, comunicação entre veículos e entre os veículos e as rodovias, entre outras possibilidades.

Os caminhões vão permanecer constantemente online, compartilhando informações em tempo real sobre o seu estado operacional, desempenho e localização, por exemplo. O impacto mais profundo do caminhão conectado está na operação das frotas. O acesso remoto imediato a uma vasta gama de dados dos veículos promove novos padrões de eficiência, segurança, atendimento e rentabilidade ao cliente.

De acordo com a Volvo, as novas tecnologias, produtos e serviços estarão gradativamente conectadas em tempo real. Elas estarão focadas no veículo e no motorista e proporcionarão significativas melhorias na disponibilidade, produtividade e no consumo de combustível, além de aumentar a segurança da operação. “Esta revolução já está começando”, afirma Nilton Roeder, diretor de estratégia, desenvolvimento de negócios e suporte a vendas de caminhões do Grupo Volvo América Latina. “A primeira era foi a do motor mecânico, a segunda, do motor eletrônico. Agora, é a era da conectividade! As novas tecnologias voltadas para a conectividade estão



**Michael Gudmunds: em breve todo o fluxo de dados sobre os caminhões, logística e infraestrutura estará conectado**

cada vez mais presentes nos nossos veículos”, complementa.

“Novas tecnologias com altos níveis de interoperabilidade e poder de análise emergem como soluções em conectividade com alto impacto na maneira das empresas e governos operarem”, observa Roeder. A massa de dados que está impulsionando estas novas soluções aos fornecedores de tecnologia e prestadores de serviços está crescendo exponencialmente. É o chamado Big Data. “O volume médio de dados deve crescer 76% nos próximos 12 a 18 meses”, destaca o diretor. “Este novo cenário garante uma constante evolução tecnológica e permitirá que novas soluções integradas e independentes gerem mais aplicações de serviços localizados na indústria de caminhões.”

“O caminhão se comunicará com praticamente tudo ao seu redor”, prevê. O transportador fará a gestão logística em tempo real, pois o veículo terá a capacidade de auxiliar na otimização da gestão da oferta-demanda ao localizar instantaneamente depósitos e pontos de varejo próximos. Em breve, um sistema de gestão de pedidos e serviços informará eventuais falhas de equipamento ou de coleta de bens na ponta do cliente e ainda na estrada.

O motorista também poderá receber informação sobre custo de pedágio em

## SISTEMA DYNAFLEET GERENCIA REMOTAMENTE AS FROTAS

A era da conectividade no transporte já começou, segundo a Volvo. E as primeiras tecnologias da empresa para esta grande transformação já foram lançadas. Uma delas é o sistema Dynafleet de gerenciamento de frota, uma importante ferramenta para aumentar a produtividade dos caminhões Volvo. Com o Dynafleet, o transportador gerencia os veículos de acordo com as características da operação, carga e rota. “O sistema da Volvo é muito avançado e permite um acompanhamento online, em tempo real, de toda a telemetria do veículo, o posicionamento e o consumo de diesel e de Arla32”, afirma Nilton Roeder, diretor de estratégia, desenvolvimento de negócios e suporte a vendas de caminhões do Grupo Volvo América Latina. É um recurso original de fábrica e que pode ser instalado nas linhas F e VM de caminhões.

Com este recurso é possível verificar os dados operacionais do veículo, tudo remotamente, por meio de um computador conectado na internet. É possível gerar relatórios que ajudam no gerenciamento da frota, tomando as melhores decisões, de forma mais ágil e rápida. O usuário pode ver as informações do veículo num computador de mesa, laptop ou até mesmo num tablet ou celular.

“Essa flexibilidade de acesso aos dados dos veículos dá muita agilidade para o dono dos caminhões ou administrador da frota. Eles não precisam estar no seu escritório para tomar decisões. Podem fazer isso de qualquer lugar”, destaca Roeder, ao lembrar que o aplicativo do Dynafleet para smartphone já está disponível.

Os transportadores usam esta ferramenta também para reduzir o consumo de diesel, o item de maior impacto na planilha de custos do setor no Brasil. “É possível monitorar o consumo de toda a frota por caminhão, individualmente, conhecendo assim o desempenho por motorista”, diz Luiz de Jesus, planejador de produto do



**Nilton Roeder: “O caminhão se comunicará com praticamente tudo ao seu redor”**

Grupo Volvo América Latina. Com uma série de dados na mão, o frotista pode baixar o consumo por meio da otimização das rotas ou com treinamento contínuo e de determinados motoristas.

O Dynafleet é oferecido em duas opções de serviços. A primeira é a Gestão de Frota, que tem uma importante ferramenta de telemetria, podendo coletar dados remotamente, gerando relatórios gerenciais, tais como consumo de combustível, informações sobre a utilização do motor, alarme de mudança brusca no nível de combustível, entre outras situações.

Na opção Gestão de Frota e Posicionamento, além da telemetria, o usuário pode utilizar o sistema para obter os dados de posicionamento geográfico, do histórico de posições e definir as chamadas “cercas logísticas” para controle de entradas e saídas dos veículos em áreas-alvo. “O Dynafleet é um sistema indispensável para que o transportador possa tomar decisões mais rápidas e acertadas na operação de transporte”, diz Roeder.

Os caminhões Volvo são equipados com um módulo eletrônico e uma antena, que transmitem os dados do veículo via rede de telefonia GSM/GPRS para o portal Dynafleet. O sistema pode ser acessado de →

tempo real para definir uma rota com menor custo – não apenas com base na distância coberta, mas incluindo outros custos associados. Um novo dispositivo oferecerá melhores opções para manter o veículo em rotas preferidas, evitando congestionamentos devido a acidentes ou reforma de rodovias e regiões com topografia acidentada.

O caminhão identificará automaticamente o ponto mais próximo de abastecimento de combustível quando o sistema mostrar baixo nível de combustível. E também exibirá a concessionária ou a estação de reparo mais próxima no caso de o veículo reconhecer algum tipo de mau funcionamento. O caminhão também identificará a vaga de estacionamento disponível e fornecer orientações sobre como chegar nela.

“Atualização remota de softwares, diagnóstico remoto dos caminhões, rastreamento e planejamento da manutenção, por exemplo, já são realidade nos caminhões Volvo”, afirma Roeder. “Num futuro muito breve, os nossos veículos estarão ainda mais conectados.”

### CONECTIVIDADE MELHORA GESTÃO

– A conectividade presente nos caminhões Volvo contribui cada vez mais para melhorar a gestão das frotas e aumentar a produtividade da operação de transporte. “Num setor cada vez mais competitivo e com fretes cada vez mais achatados, é imprescindível usar toda a tecnologia possível para tornar a operação mais eficaz e com custos menores”, declara Roeder.

A linha de produtos da Volvo tem amplas possibilidades para melhorar a operação de transporte, desde sistemas de gestão de frota e da manutenção dos caminhões, passando por dispositivos para aumentar a produtividade até o entretenimento do motorista nas horas de descanso. “Estamos colocando agora nos caminhões o que todo setor de transporte usará no futuro”, diz o diretor.

“São muitos os sistemas que equipam

qualquer computador ligado à internet, ou até mesmo ser integrado a um sistema administrativo de gestão já utilizado pelo transportador.

Os veículos da nova linha F já saem de fábrica prontos para ativação do Dynafleet. Para veículos mais antigos (a partir de caminhões equipados com motor D12D e linha VM com motor eletrônico) também é possível instalá-lo na rede de concessionárias Volvo.

**MY TRUCK** – Os transportadores e motoristas de caminhão brasileiros têm agora uma inovação que oferece mais agilidade para dar conta das tarefas do dia a dia. Os caminhões da Volvo saem de fábrica preparados para em breve conectarem-se ao aplicativo My Truck, um recurso que proporciona acesso remoto a muitas informações do veículo, como nível do combustível, do Arla32, do óleo do motor, do líquido de arrefecimento do motor, da água do para-brisa, além do status do funcionamento das lanternas e faróis. “O My Truck é parte de um conjunto de novas tecnologias que tornaram a conectividade totalmente presente na linha de veículos Volvo”, declara Roeder. O motorista ou o frotista poderá baixar o My Truck na Apple Store ou no Google Play.

**TECNOLOGIA I-SEE** – O caminhão FH já sai da linha de produção com o I-See instalado. Uma das mais avançadas

os caminhões”, observa Luiz de Jesus, planejador de produto do Grupo Volvo Latin America, citando a plataforma eletrônica do caminhão, mais inteligente e que proporciona um melhor nível de interatividade homem-máquina. A linha F, por exemplo, traz o I-See, um sistema que lê a topografia



**Aplicativo My Truck**

tecnologias já desenvolvidas pela marca para tornar o veículo ainda mais inteligente, diminuir o consumo de combustível e ajudar o motorista na condução do caminhão, o I-See coleta dados de topografia da estrada para, em viagens futuras, gerenciar de forma mais eficiente a aceleração, as trocas de marcha e o uso do freio motor, e assim baixar o consumo de diesel.

Estima-se que a utilização do I-See possa resultar numa economia de até 3% no consumo de combustível. “É um número muito bom, considerando-se os preços crescentes do diesel e a participação de até 50% do combustível na planilha de custos do transportador”, ressalta Roeder.

O I-See está conectado diretamente com a caixa de câmbio I-Shift da Volvo. O dispositivo da Volvo memoriza as subidas e descidas, onde elas começam e onde terminam e qual o grau de inclinação de cada uma, mesmo as mais suaves, por vezes imperceptíveis aos olhos do motorista. Estas informações ficam armazenadas na memória do veículo e são utilizadas oportunamente para gerenciar sua dinâmica de movimento, a fim de economizar combustível. “O I-See é o único sistema do gênero no mercado que faz a medição das rodovias em tempo real, não dependendo de mapas e, portanto, sendo a tecnologia mais confiável”, afirma Luiz de Jesus, planejador de produto do Grupo Volvo América Latina.

da estrada e a memoriza. “Numa viagem futura pela mesma rodovia, o dispositivo utiliza esses dados para, automaticamente, tornar mais eficiente a troca de marchas e o uso do freio motor, contribuindo para melhorar do desempenho do caminhão e economia de combustível”, explica Jesus. ■

# JUNTOS PODEMOS GANHAR PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA MAIS SUA COMPETITIVIDADE



**JSL**  
*Entender para Atender*

A JSL tem 59 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 200 filiais, e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.



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

Índice de  
Sustentabilidade  
Empresarial **ISE**  
2015

**JSL**  
*Entender para Atender*

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

# Expresso Nordeste: mais eficiência com sistema de gestão da Volvo

**Operadora de linhas interestaduais adquiriu 30 novos ônibus Volvo, dos quais 24 já estão operando com ferramenta de gestão de frota que transmite informações dos veículos e dos motoristas em tempo real**

■ AMARILIS BERTACHINI



**A transportadora interestadual opera no Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Rio de Janeiro**

ECONOMIA NO CONSUMO DE COMBUSTÍVEL e conquista de novos passageiros. Duas das principais metas das empresas que operam linhas de ônibus rodoviários foram alcançadas em um curto período de tempo pela Expresso Nordeste, empresa que realiza o transporte interestadual de passageiros em linhas que cruzam os estados do Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Rio de Janeiro e vão até o Paraguai.

Há cerca de três meses, a companhia adotou a solução de gerenciamento de frota da Volvo Bus em 24 ônibus de sua frota, de aproximadamente 300 veículos, e alcançou uma economia média de 8,5% no consumo de combustível desses carros monitorados. Com mais de 40 sensores distribuídos ao longo do chassi, o veículo é

monitorado durante todo o tempo de viagem, com medições que incluem desde as condições das peças e componentes, temperatura do motor até consumos de combustível e de Arla 32. Além disto, é feito o monitoramento do modo de dirigibilidade do motorista, com a apuração de todos os dados de aceleração, frenagem e curvas bruscas. O sistema identifica cada veículo e cada motorista e manda as informações para uma central, onde o gestor da frota pode montar um ranking de veículos e de motoristas, com todos os indicadores do que pode ser melhorado na operação.

Uma dessas aferições mostrou, por exemplo, que os motoristas da Expresso Nordeste diminuíram em 18,5% o número de frenagens durante os percursos, o que

contribuiu para a redução no consumo de combustível e refletiu em maior conforto para os passageiros que passaram a desfrutar de uma viagem mais estável. Em um dos trechos monitorados, um motorista chegou a alcançar melhoria de 55,4% no número de frenagens.

“A freada brusca assusta o passageiro regular. Com esses parâmetros conseguimos melhorar o conforto da viagem para o cliente”, declara Marlus Boiko, diretor da Expresso Nordeste e neto do fundador da empresa, Vassílio Boiko. Ele diz que nos treinamentos ministrados aos motoristas, os instrutores sempre procuram chamar a atenção dos profissionais para que eles se lembrem de que são vidas que eles estão transportando e, por isso, é muito importante que eles saibam como estão conduzindo os veículos. “Estamos comprando produtos Volvo porque acreditamos que nossa filosofia é parecida. Preservamos a segurança e o conforto do nosso cliente final. Qualquer empresa pode comprar um ônibus novo, mas o que vai nos diferenciar de nossos concorrentes é essa ferramenta de telemetria que a Volvo nos disponibiliza e que nos permite gerenciar tudo o que está acontecendo durante todo o percurso. Nós transportamos vidas e não há nada mais valioso”, complementa Boiko.

Ele afirma que, como consequência do uso da tecnologia Volvo, a empresa conquistou novos clientes que foram atraídos pela propaganda boca a boca de que as viagens da Expresso Nordeste estão mais seguras e mais confortáveis. “Outros

empresários me dizem que está caindo a quantidade de passageiros, mas na minha empresa não. Nos últimos anos tive aumento de 2% a 3% ao ano na quantidade de passageiros transportados”, relata.

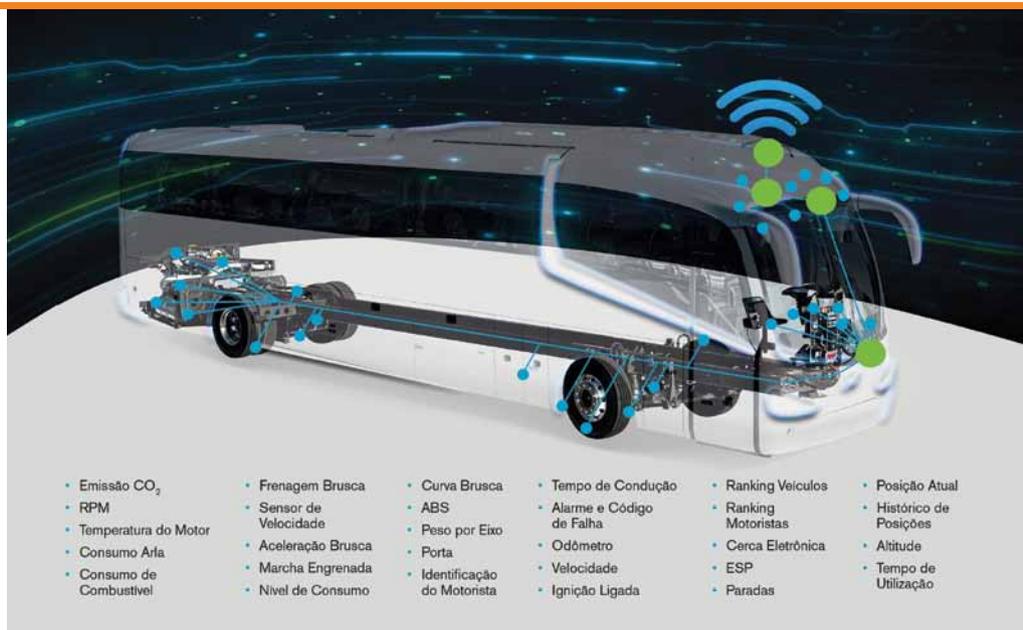
“O cliente não sabe quem está conduzindo a vida dele na frente do ônibus. Com esta ferramenta conseguimos monitorar e podemos tomar qualquer providência necessária no exato momento em que o motorista faz algo errado, ou no término da viagem”, explica Boiko. Posteriormente, os instrutores da empresa orientam os motoristas para que eles possam melhorar suas performances.

Para reunir os parâmetros que servirão de base para a ferramenta de gestão, os instrutores da Expresso Nordeste realizam a “viagem perfeita” em cada linha da empresa e reúnem os dados de consumo e dos itens de manutenção, como número de ativações de freio necessárias em cada itinerário e consumo de combustível, que serão usados para medir a performance de cada motorista.

O interesse dos profissionais em melhorar a dirigibilidade é estimulado também através de um programa de premiação desenvolvido internamente. Quanto menor o número de reclamações dos passageiros feitas através da linha 0800, maior a bonificação. Pelas regras da empresa, a tolerância para uma viagem de 1.500 km, por exemplo, é de dez minutos de atraso, a não ser que tenham surgido eventualidades fora do controle, como interrupções e acidentes na estrada.

**FROTA** – A Expresso Nordeste adquiriu um total de 30 novos ônibus Volvo equipados de fábrica com a solução de gestão de frota, parte deles ainda está sendo encarregada. Alguns, como os Double Deckers, são 8x2, de quatro eixos, carroceria Marcopolo, outros são 6x2, de três eixos, com

**Marlus Boiko: “O que vai nos diferenciar de nossos concorrentes é essa ferramenta de telemetria da Volvo”**



carroceria Irizar, e há alguns 4x2 também monitorados. A empresa tem 16 garagens para manutenção da frota.

A solução de gerenciamento de frota da Volvo Bus Latin America foi lançada na América Latina em 2012 e adaptada para o mercado nacional, de acordo com as necessidades dos operadores brasileiros. Dados apurados pela Volvo Bus mostram que seus clientes têm obtido uma redução de custos de 3% a 12% com combustível. Como o programa reeduca o modo de condução dos motoristas, diminuindo não só as freadas bruscas, mas também as curvas acentuadas, o número de acidentes também caiu até 30% com o monitoramento. Segundo



Vinicius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America, essa solução permite também a redução de reparos necessários nas manutenções.

Os ônibus da Volvo fabricados a partir de 2012 – de motorização Euro 5, feita para atender ao Proconve P7 – já saem de fábrica com essa ferramenta que pode, ou não, ser ativada pelo frotista. O custo da solução de gestão da Volvo varia de acordo com diferentes pacotes disponíveis, que podem incluir emissão de relatórios, indicação de posição dos veículos e perfil de condução dos motoristas. O custo da ferramenta é uma mensalidade paga à Volvo que pode variar de R\$ 40 a R\$ 140, dependendo da abrangência da solução contratada.

A venda dos 30 novos ônibus Volvo para a Expresso Nordeste foi feita pela concessionária Rivesa, que representa a marca com três estabelecimentos no norte do Paraná e dois no Mato Grosso do Sul. Cerca de 40% dos ônibus vendidos pela montadora têm o sistema de gestão ativado.

Atualmente, a Volvo tem perto de 80 clientes utilizando essa solução, o que representa cerca de 500 veículos monitorados. De acordo com dados da empresa, o número de veículos conectados com a solução vem crescendo em todo o mundo e hoje já são cerca de 3 mil veículos

### ESPECIALIZAÇÃO NO PÓS-VENDA

Com 94 pontos de concessionários no Brasil e a meta de chegar ao final de 2015 com 100 estabelecimentos, a Volvo Bus Latin America tem procurado ampliar a gama de serviços aos clientes, com um pós-venda especializado. “A intenção da Volvo é a de fornecer uma solução completa de transporte, o chassi é apenas um desses componentes. Mesmo tendo o chassi para ônibus mais moderno e mais seguro, o que faz a diferença é o atendimento para conquistar a satisfação dos clientes”, afirma Jefferson Cunha, gerente comercial de ônibus rodoviário da Volvo Bus.

Com esse foco a empresa criou o chamado Time Dedicado aos Clientes (DCT), um projeto que integra as equipes da fábrica, das concessionárias e do cliente para realizar um trabalho de forma integrada e customizar o atendimento de acordo com as necessidades e características de cada empresa.

“É uma relação em que todos ganham. Ganha o passageiro, em conforto e segurança, ganha o operador, que reduz custos e aumenta a sua rentabilidade, e

ganhamos nós da Volvo, com a fidelização dos nossos clientes”, diz Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Neste segmento, a montadora criou a Linha Azul a partir de um mapeamento de todos os pontos de maior circulação de ônibus Volvo e a identificação e preparação das concessionárias dessas áreas para prestarem atendimento de alto padrão de qualidade. Esses estabelecimentos contam com um reforço adicional na estrutura, equipe e estoque para oferecer um volume maior de serviços especiais para ônibus.

Entre as ações voltadas para o cliente de ônibus, foi criado nas concessionárias Volvo o Mr. Bus, um profissional especializado e dedicado aos clientes de ônibus, que fica responsável por gerenciar o atendimento aos clientes desse segmento, coletar as informações, agendar as reuniões que são feitas periodicamente entre as partes e fazer as interfaces necessárias para implementar as soluções e melhorias sugeridas.

**TELEMÁTICA** – Em Curitiba, a montadora tem uma área chamada de Volvo Bus

Telemática, focada em desenvolver soluções de telemática para os clientes da América Latina. De acordo com Vinicius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America, algumas das soluções são desenvolvidas na Suécia e depois customizadas para os clientes da América Latina.

Segundo Gaensly, a Volvo sentiu que seus clientes precisavam de mais informação sobre o dia a dia da operação dos veículos e, com o desenvolvimento da solução de gestão de frota, tentou somar sua experiência em transporte com a tecnologia desenvolvida e disponibilizar para os clientes todas as informações em tempo real.

Para o transporte de passageiros, a Volvo oferece três soluções: gestão de frota, gerenciamento de manutenção e gerenciamento de tráfego. “A tecnologia já está embarcada em todo o chassi. Toda a informação, que para ser obtida o cliente precisaria ir até um concessionário e plugar o veículo num computador, hoje pode ser acessada online, através dessa plataforma”, afirma Gaensly.

conectados pela ferramenta da Volvo Bus. Cerca de 40% desse volume estão concentrados na América Latina.

**NOVAS LINHAS** – A frota de 300 ônibus da Expresso Nordeste tem idade média de 2,5 anos, considerando apenas os que estão efetivamente rodando, sem contar os veículos de reserva. Há cerca de dois meses, a empresa, que tradicionalmente operava a malha de linhas rodoviárias entre Paraná e São Paulo, adquiriu algumas linhas da empresa Pluma, que incluem de Foz do Iguaçu (PR) ao Rio de Janeiro (RJ); de Marechal Cândido Rondon (PR) a São Paulo (SP); e de Florianópolis (SC) a Assunção, no Paraguai. Atualmente, a linha mais longa da empresa é a que vai de Foz

do Iguaçu ao Rio de Janeiro, com cerca de 1.460 km e duração de, aproximadamente, 23 horas de viagem.

Com esta incorporação de novas linhas, a empresa tem expectativa de crescimento de 30% no volume de passageiros até o final de 2015. Já nos primeiros 30 dias de operação foi alcançada a projeção de crescimento no número de passageiros calculada para entre 90 e 120 dias. “Já se concretizou porque prestamos um serviço de qualidade”, avalia Boiko.

O impacto da evolução da tecnologia embarcada nos ônibus ao longo dos anos pode ser exemplificado pelo ganho no tempo de viagem em determinados percursos. No início de operação da Expresso Nordeste, uma viagem de Campo Mourão

até Curitiba levava cerca de sete dias, se tudo corresse bem, e hoje o mesmo trajeto é feito em sete horas e meia.

A Expresso Nordeste foi oficialmente fundada em 1963, mas sua história começou anos antes, com o fundador da empresa Vassílio Boiko, que em 1952 resolveu, em sociedade com o irmão Nicolau Boiko, adquirir a Expresso Oeste, empresa constituída por dois carros Ford, que fazia apenas a linha Campo Mourão-Pitanga. Em 1958, adquiriu a parte da sociedade do irmão e no ano seguinte se mudou para Campo Mourão. Em 1963, Vassilio Boiko registrou a empresa com o nome de Expresso Nordeste e em 1970 instalou a sede nessa cidade, em uma área de 51 mil m<sup>2</sup>, onde permanece até hoje. 

# Scania amplia rede de concessionárias

**Com investimento de R\$ 130 milhões aplicado desde 2012, aumentaram para 122 os pontos de venda, garantindo 100% de cobertura no mercado nacional, e até 2018 vai aplicar mais R\$ 50 milhões para expandir a rede**

■ SONIA MORAES



EM UM PERÍODO QUE O SETOR DE AUTOMOTIVO vem reduzindo o número de concessionárias por causa da expressiva queda nas vendas de veículos, a Scania segue firme com o seu programa de ampliação de pontos de venda e define até 2018 o investimento de R\$ 50 milhões para aumentar o tamanho da sua rede autorizada.

Com o investimento de R\$ 130 milhões aplicados desde 2012, a empresa mantém hoje 122 pontos de atendimento que cobrem 100% do território nacional, dos quais oito foram inaugurados neste ano. A rede é composta atualmente por 25 matrizes, 15 grupos econômicos e cerca de 4.700 profissionais. Em 2015 a empresa pretende aumentar em 10% o treinamento das pessoas em relação ao ano passado.

“Nesses últimos anos, investimos na expansão consciente da rede, em padronização de sistemas, reestruturamos algumas casas e mudamos outras de endereço para melhor atendimento”, afirma Fábio Souza,

diretor de serviços da Scania no Brasil.

A pretensão da Scania é ter pontos de vendas mais perto das rodovias para facilitar e agilizar a operação dos clientes. “Estamos em constante atualização de treinamento de pessoal, ferramental e disponibilidade de peças e serviços, pois um cliente bem atendido é fidelizado e volta a procurar a Casa Scania”, destaca Souza.

Segundo o diretor, uma das missões da Scania é aumentar a disponibilidade, produtividade e rentabilidade dos produtos dos clientes de caminhões, ônibus e motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia.

Um dos destaques da rede Scania, segundo Souza, tem sido o aumento dos serviços dedicados na estrutura do cliente. Hoje a empresa tem 20 pontos pelo país, dos quais oito inaugurados neste ano em São Paulo, Minas, Paraná, Bahia e Espírito Santo. Nesse formato, a concessionária local monta sua própria instalação para o

trabalho ficar mais ágil e rentável. No segmento de ônibus, a Scania mantém o serviço dedicado na garagem da Auto Viação 1001 e no de caminhões na filial da Tomhini em Jundiá, no interior de São Paulo.

A Scania também adotou como modelo o atendimento por segmento – semipesados, pesados, ônibus e caminhões fora de estrada. “O vendedor Scania é na verdade um consultor do cliente”, explica Souza. “Profissionais especializados garantem um atendimento mais personalizado e qualificado. O cliente tem a certeza de que a Scania escolheu o veículo certo para sua aplicação, ou seja, ofereceu uma solução que garante rentabilidade e economia de combustível integrada a um pacote de serviços adequado.”

**MERCADO** – A Scania registrou no acumulado de janeiro a setembro uma queda de 63,2% na venda de caminhões, com 3.374 unidades emplacadas. No mesmo período de 2014 o número de veículos vendidos totalizou 9.166 unidades, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

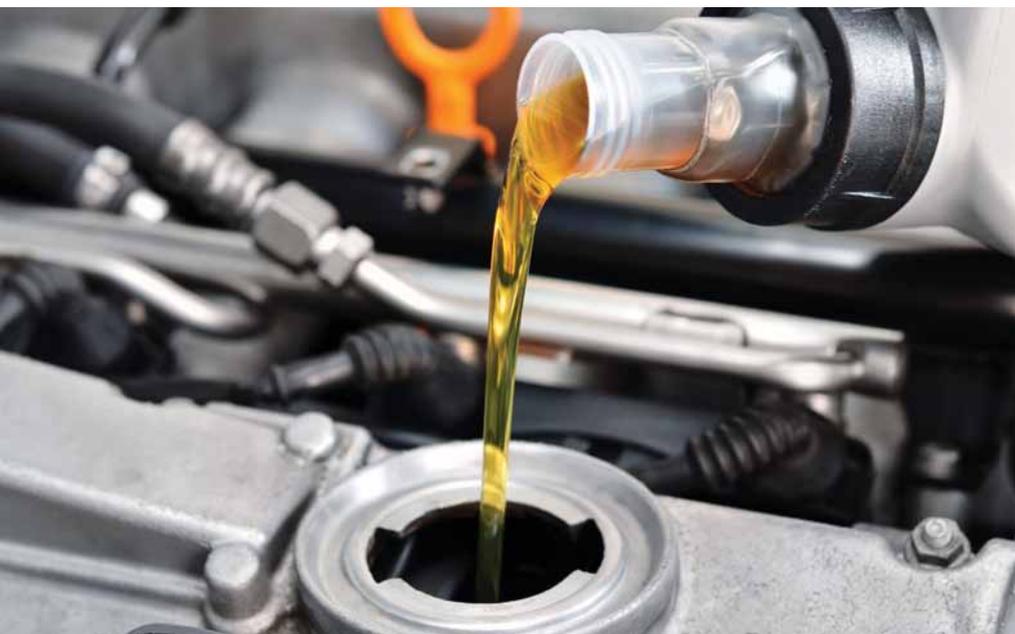
O volume de caminhões semipesados comercializados caiu 45,5% nos nove meses do ano, de 1.281 para 698 unidades. E o de pesados teve uma retração de 66,1%, de 7.885 unidades para 2.676 unidades.

No mercado de ônibus a Scania reduziu as suas vendas em 64,9% e emplacou 223 unidades. No acumulado de janeiro a setembro de 2014 a empresa teve 636 veículos emplacados no mercado brasileiro.

# Vendas para frotistas recuam 8%

**Apesar dos resultados acumulados entre janeiro e agosto, empresas como a Petronas e a Ipiranga mantêm confiança no mercado nacional, que deverá se recuperar e ficar igual ao de 2014**

■ WAGNER OLIVEIRA



DE ACORDO COM DADOS APURADOS pelo Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes (Sindicom), o mercado de óleos lubrificantes acumula uma queda de 2,1% entre janeiro e agosto em relação ao mesmo período do ano passado. No entanto, as grandes empresas do setor mostram confiança e projetam estabilidade de vendas em 2015.

De acordo com informações do mercado, o Brasil consome por ano cerca de 1,2 bilhão de litros de óleos lubrificantes, volume que faz do país o sexto maior mercado mundial – atrás de China, Estados Unidos, Índia, Alemanha, Rússia e Japão. Essa mesma quantidade é esperada para este ano, que vendeu até agosto 16 milhões de litros a menos.

“Para nós, que somos a maior empresa do país, até houve um pequeno

crescimento nas vendas de lubrificantes”, afirmou Paulo Maurício Cavalcanti, gerente da BR Petrobras para o setor de lubrificantes. Limitada por ocasião de divulgação de seu balanço, a empresa não pode prestar maiores informações.

De acordo com o Sindicom, a BR mantém a primeira posição na comercialização de lubrificantes e derivados, sendo responsável por 29,1% de abastecimento do mercado. Além da força de uma marca muito conhecida dos brasileiros, a BR Petrobras tem uma estrutura de cerca de 25 mil postos de combustíveis em todo o território nacional.

Para a Petronas, que tem 10,1% do mercado, até o final do ano as vendas deverão se igualar às registradas em 2014. “Tradicionalmente, há uma recuperação do mercado no trimestre final”, disse Luiz

Sabatino, diretor de estratégia e marketing da Petronas América Latina. “Por isso, estamos confiantes na recuperação dos volumes até o final do ano.”

A mesma perspectiva tem a Ipiranga, que se apoia em uma grande estrutura e uma campanha ampla de marketing. “Estamos posicionados para crescer junto com a economia em momentos de expansão, assim como para preservar um desempenho favorável em ambientes desafiadores”, afirmou Miguel Lacerda, diretor de Lubrificantes da Ipiranga.

**DIESEL** – Se no mercado total, as vendas de lubrificantes não são tão ruins (diante da projeção de queda do Produto Interno Bruto da ordem de 2,7% em 2015), a venda direcionada para motores diesel registram queda de 8,1% entre janeiro e agosto, segundo dados apurados pelos distribuidores de lubrificantes e combustíveis.

Essa queda maior foi registrada pelo mercado de consumo, como classificam as distribuidoras classificam os grandes consumidores (Vale, Usiminas) e frotistas do transporte, além de outros usuários. Os grandes consumidores representam 40% do mercado total de lubrificantes. Nesta fatia, 60% são representados pelo transporte de cargas e passageiros.

“Esse mercado consumidor teve uma queda mais forte devido à retração econômica”, confirmou Sabatino, da Petronas. “Mas, mesmo assim, no cômputo geral, consideramos que vai haver uma recuperação até o final do ano, deixando o mercado perto do nível do que foi comercializado em 2014”, avaliou.

Para ele, no atual cenário de dificuldades econômicas, as pessoas buscam viagens no final do ano para superar a fase de estresse. “Como as passagens aéreas estão muito caras, os consumidores devem optar pelo carro. Além disso, tradicionalmente nesta época, a venda de lubrificantes cresce substancialmente”, afirmou.

A Ipiranga tem uma forte penetração no segmento de veículos rodoviários. “O volume de litros comercializado pela Ipiranga, em 2014, na classe diesel, corresponde a 14,7% do mercado avaliado pelo Sindicom. Para o mercado total, desde 2011, assumimos a vice-liderança”, disse Lacerda. Segundo o Sindicom, a Ipiranga detém 16,1% do mercado geral de lubrificantes.

A Ipiranga é marca de lubrificantes e combustíveis cada vez mais conhecida dos brasileiros. “A Ipiranga está sempre alinhada com o mercado brasileiro”, reforçou Lacerda. “Focamos nos segmentos que estão em constante crescimento para atender à demanda de nossos consumidores da forma mais adequada possível.”

Segundo o executivo, a empresa vê oportunidade em manter a estratégia de diversificação de produtos e serviços, lançando novos produtos no mercado. “Disponemos de um Centro de Tecnologia Aplicada e da Qualidade (CTAQ) com uma equipe altamente especializada que realiza diversos estudos com foco nas necessidades do mercado e de seus consumidores.”

Para o mercado frotista, a empresa dispõe de equipes para fazer a apresentação de seus produtos. Os dados de qualidade de seus lubrificantes são apresentados aos operadores de transporte. “Oferecer padrão de qualidade exige bom trabalho de comunicação e relacionamento com os consumidores para mostrar a relação custo benefício na conquista da fidelidade do cliente”, disse.

Dentre as principais tecnologias para óleos lubrificantes, a Ipiranga destaca o baixo

**Miguel Lacerda: “Focamos nos segmentos que estão em constante crescimento”**



**Luiz Sabatino: share da Petronas passou de 8,5% em 2012 para 10,1% em 2015**

pelo fabricante, além do respeito aos períodos de troca.

A Ipiranga tem crescido a cada ano, com resultados expressivos. “Possuímos uma rede de 7.100 postos de serviços, voltados para as necessidades diárias dos consumidores, oferecendo desde combustíveis e lubrificantes a produtos de conveniência”, disse o executivo.

A Ipiranga tem em sua rede mais de 1.730 lojas AM/PM – sendo 392 com padarias da marca, e mais de 1.350 unidades jet oil, serviços especializados de troca de óleo. A empresa tem o foco voltado para o crescimento, alinhado à estratégia de diferenciação, por meio de produtos e serviços oferecidos em seus canais de distribuição.

A Petronas também mantém um centro de desenvolvimento de pesquisa em Contagem (região metropolitana de Belo Horizonte). Lá suas equipes desenvolvem produtos para grandes consumidores de lubrificantes, como os operadores de transporte. “Também vamos ter no Brasil um novo centro de desenvolvimento para graxas da Petronas”, declarou.

Estatal da Malásia, a Petronas projeta um mercado forte no Brasil. “Nossa estratégia de marketing permitiu que saíssemos de share de 8,5%, em 2012, para 10,1% em 2015”, afirmou Luiz Sabatino. “Buscamos desenvolver ações bem articuladas para o melhor aproveitamento da marca, já que não temos uma rede própria de postos como outras grandes marcas.”

Para o mercado frotista, Sabatino disse que faz corpo a corpo para demonstrar as qualidades do produto. “Temos feito um trabalho de formiguinha, visitando os clientes e analisando os resultados para melhorar a eficiência deles. Para isso, contamos com nosso centro de desenvolvimento em Minas Gerais, que conta com especialistas no assunto”, concluiu.





# Jatos executivos mantêm atratividade

**Embora um pouco mais enxuta, a segunda maior feira de aviação geral do mundo atraiu interessados na compra de jatos executivos e helicópteros, mantendo a atratividade de um setor que cresceu 3% no ano passado**

■ AMARILIS BERTACHINI

O RITMO DE NEGÓCIOS DIMINUIU, MAS continua crescendo a venda de aeronaves executivas em todo o país. No ano passado a frota da aviação geral cresceu 3%, para 15.120 aeronaves. Nos últimos três anos, enquanto o mercado mundial de aviação geral crescia na ordem de 3%, o mercado nacional crescia o dobro, próximo de 6%. “No ano passado já sentimos os primeiros efeitos (da crise), crescemos apenas 3% e a aviação geral mundial manteve os 3%. Esse crescimento mostra o início de um processo de dificuldades econômicas. Este ano não temos previsão, mas está sendo um ano bastante difícil”, avalia Eduardo Marson Ferreira, presidente do Conselho de Administração da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag).

“Nosso mercado sentiu a retração, não está livre do que acontece no resto do país, acho que é um dos primeiros setores a sentir a retração, afinal aviação não faz parte dos gêneros de primeira necessidade”, declara Ferreira. Ao mesmo tempo, ele destaca a importância da aviação civil no cenário nacional que tem quase 6 mil municípios e apenas perto de 130 deles são atendidos pela aviação comercial. No ano passado a aviação geral ligou quase 3 mil destinos (cidades) diferentes. “Apesar da crise, o Brasil não vai deixar de ter 8,5 milhões de quilômetros quadrados e não vai deixar de ter necessidade de interiorizar a sua economia, é tudo uma questão de tempo. Este é um ano de preparação para o próximo ciclo econômico, é um ano de se

reorganizar as estratégias para uma retomada quando a economia reagir ou quando se estabilizarem os fatores externos que nos desestabilizam”, prevê o executivo.

A região sudeste cresceu a taxas inferiores à média de 3% dos anos anteriores e ficou em 1%. Os maiores crescimentos aconteceram no Sul, com 5%, e no Centro-Oeste também com 5%, o que pode estar associado a uma pujança do agronegócio.

Entre os segmentos da aviação geral, o que mais sofreu no último exercício foi o táxi aéreo. Os associados da Abag têm reportado dificuldades e atribuído esse cenário à invasão do táxi aéreo pirata que é o fretamento de aeronaves de particulares sem o devido registro como táxi aéreo.

“Temos que conscientizar o usuário de que um táxi aéreo é obrigado a ter engenheiro aeronáutico, é obrigado a manter sistemas de controle de manutenção e de treinamento”, relata Ferreira. São aspectos de segurança que ajudam a evitar acidentes, mas que não são obrigatórios para os aviões particulares, que acabam praticando preços mais baixos que os cobrados pelo táxi pirata.

Apesar do aumento de 3% no número de aeronaves no país, as operações de pouso e decolagem na aviação geral caíram 7% em 2014, segundo informações divulgadas no Anuário Brasileiro de Aviação Geral 2015. Ferreira atribui essa retração às dificuldades enfrentadas pelo segmento no período de duração da Copa do Mundo de 2014, quando a aviação geral “foi restringida pelas autoridades”.

A maioria das aeronaves que compõem a frota brasileira é de pequenos aviões, turboélices, mas houve crescimento também de jatos no ano passado. “Este segmento cresceu e mostra o amadurecimento da aviação: quem compra um turboélice passa para um jato no futuro”, afirma o executivo da Abag. Este segmento conta com financiamento do Finame, o que facilita a compra.



**HondaJet: primeira aeronave comercial da marca famosa por suas motos**

**LABACE 2015** – Uma amostra do perfil das aeronaves mais cobiçadas por quem sonha em ter um avião privado pode ser vista na Labace (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition), feira de aviação executiva realizada em agosto no Aeroporto de Congonhas, na capital paulista. Foram expostas 52 aeronaves vindas de diversas partes do mundo e participaram mais de 150 expositores, incluindo empresas de serviços, distribuidoras de peças, acessórios e demais produtos ligados ao mundo da aviação geral. Nos anos anteriores, o número de aeronaves expostas chegou a 70 unidades, mas este ano, em decorrência das dificuldades econômicas, as empresas trouxeram um número menor de aviões para a exposição.

“É importante salientar que mesmo com a crise econômica do país todos os grandes fabricantes mundiais estão presentes na feira e não houve nenhuma baixa nesse sentido. Isso mostra que apesar de algumas dificuldades, a feira está consolidada, é a segunda maior feira do setor de aviação geral do mundo, perde apenas para a americana”, ressalta Ferreira. O Brasil tem a segunda maior frota de aeronaves de aviação geral do mundo, incluindo helicópteros, o que reforça a importância do mercado brasileiro e da Labace em nível mundial.

**HONDA** – Uma das novidades apresentadas na feira deste ano foi o jato executivo HondaJet, da Honda Aircraft, a primeira aeronave comercial da Honda, que chega com a responsabilidade de corresponder à reputação da marca em performance superior, eficiência, qualidade e valor agregado.

Consagrada por suas potentes motos, a marca chamou a atenção dos visitantes da exposição que quiseram ver de perto os diferenciais do HondaJet. A velocidade não poderia ficar de fora dos destaques. O jato da Honda anunciava entre seus atributos ser “o mais rápido, o que voa em maior altitude, o mais silencioso e com a melhor eficiência em consumo de combustível da categoria.”

O HondaJet foi apresentado na configuração executiva de sete lugares, incluindo o lavatório privado, pelo valor de US\$ 4,5 milhões, com certificação da FAA



**A Embraer já iniciou a produção seriada do Legacy 450 em São José dos Campos**



**O ATR 72 chamou a atenção por seu tamanho; internamente foi configurado com oito assentos Vip e 40 regulares na versão executiva**

(Administração Federal de Aviação nos Estados Unidos).

Entre as inovações tecnológicas, o HondaJet incorporou motores no topo das asas, configuração chamada de OTWEM - Over-The-Wing Engine Mount, que otimiza significativamente a performance e o consumo de combustível da aeronave por reduzir o arrasto aerodinâmico. O design OTWEM também diminui ruídos na cabine, minimiza o barulho do contato com o solo, proporciona maior espaço interno em

comparação a outros aviões da categoria, e oferece maior espaço no compartimento de bagagem, além de possibilitar a instalação de um lavatório completo a bordo. É equipado com dois motores turboprop GE Honda HF120, considerados altamente econômicos. Outros destaques são a sofisticada cabine de comando em vidro e o painel digital de última geração do cockpit que inclui a versão mais recente da plataforma de aviônicos Garmin G3000, customizada pela Honda.

A participação da Honda na Labace marca a expansão de vendas do HondaJet pela primeira vez para a América do Sul, começando pelo Brasil. "Há um forte mercado potencial no Brasil e a Honda Aircraft está comprometida em criar um novo patamar para a aviação executiva na América do Sul," diz Michimasa Fujino, presidente e CEO da Honda Aircraft. Ele destacou que a aviação geral no Brasil experimentou um crescimento expressivo e é o segundo maior mercado para os negócios do segmento, o que torna importante para a empresa expandir suas vendas para esse mercado como parte de sua estratégia global de vendas.

Para sua parceira no país, a Honda Aircraft nomeou a Líder Aviação, de Belo Horizonte (MG), como representante exclusiva para serviços, vendas e suporte do HondaJet no Brasil.

O HondaJet foi projetado e desenvolvido por engenheiros da Honda nos Estados Unidos e Japão. A Honda Aircraft Company tem sede em Greensboro, Carolina do Norte, nos Estados Unidos, e foi fundada em agosto de 2006 para coordenar a certificação, produção e vendas do HondaJet.

**ATR** – Outro avião apresentado pela primeira vez na Labace foi o ATR 72 da Star Consultoria Aeronáutica, representante da ATR no Brasil, em parceria com a MAP Linhas Aéreas, que é a operadora da aeronave. Ele chamou atenção por seu porte, que foge do tamanho padrão das aeronaves geralmente apresentadas no evento. A aeronave que comporta até 72 lugares foi configurada para uma versão executiva com oito assentos Vip e 40 poltronas regulares. Esta versão tem sido usada para fazer voos charter, transportando desde times de futebol a bandas musicais. "É uma novidade para esse setor porque não existe uma aeronave desse tamanho com esta configuração de 48 passageiros com oito assentos Vip e 40 na área econômica", declarou Robson Cruz, diretor de operações

# PROTEJA SUA FROTA, CARGA E CONDUTOR

DE MANEIRA EFICAZ E COM SOLUÇÕES  
DE ALTA PERFORMANCE

SET/2015

ATENDE À NOVA  
LEI DOS  
CAMINHONEIROS  
13.103/2015

**Soluções completas em rastreamento** e com **abrangência nacional** que possibilitam o controle logístico, a segurança do veículo, da carga e do condutor. Com **Pósitron Rastreamento** você se previne contra roubos, furtos ou acidentes e **controla sua frota** de forma ágil e em tempo real.

Respeite a sinalização de trânsito.



### CONTROLE DE JORNADAS

Ferramenta web que permite a checagem do tempo de direção contínua, de refeição, espera e descanso, a partir de horário padrão ou personalizado.



### TECLADO LOGÍSTICO

Teclado logístico com GPS integrado que permite a comunicação do condutor com a central e vice-versa.



### SENSORES E ATUADORES

Utiliza sensores e atuadores para monitorar as portas, travas e a temperatura da carga.



### ISCAS RETORNÁVEIS E DESCARTÁVEIS

Equipamentos customizados que podem ser inseridos e ocultados na carga para rastreá-la de forma rápida e eficiente.

PRODUZIDO  
NO BRASIL  
DE MANEIRA  
CONFORME A  
LEI Nº 13.103/2015

Entre em contato conosco e descubra como as **Soluções de Rastreamento Pósitron** podem **reduzir o custo operacional** do seu negócio.

## 4020 3340

Capitais e Regiões Metropolitanas

## 0800 770 3778

Demais localidades



**O G650ER da Gulfstream pode transportar 13 passageiros e tem autonomia para voar de São Paulo a Dubai**

da ATR Brasil-Desenvolvimento de Negócios.

A aeronave chegou ao país em dezembro de 2013 e já transportou times de futebol, famílias fazendo reuniões ou eventos, bandas e partidos políticos.

“Como representantes da ATR no Brasil achamos que seria interessante mostrar este avião na Labace e pedimos à fabricante para nos ajudarem a participar do evento. Desde o primeiro dia da feira ficou uma pergunta no ar: para que um avião deste tamanho numa feira de aviação executiva? A resposta é o perfil do usuário que visita a

Labace. Já tivemos algumas reuniões com pessoas interessadas em comprar o voo charter, tivemos bastante procura e nossa área comercial já fechou algumas coisas na feira”, afirmou Cruz durante o evento.

Ele diz que com a crise houve uma queda de demanda porque não é barato fretar um voo para passeio, mas ele diz sentir que a procura está voltando e a empresa está novamente recebendo mais pedidos de cotação.

Uma das vantagens do ATR 72 é que ele consegue pousar em pistas curtas e tem autonomia de três horas e meia, o que lhe

permite alcançar diversas cidades a partir de São Paulo.

**TAM** – A TAM Aviação Executiva também apresentou pela primeira vez no mercado brasileiro dois lançamentos da Cessna: o Citation Latitude e o Citation CJ3+. Além disso, expôs o mockup do helicóptero Bell 505 Jet Ranger X, cuja certificação está prevista para o primeiro semestre de 2016. O Jet Ranger X é o helicóptero de entrada da Bell Helicopters lançado há um ano e meio e hoje o Brasil já é o país com o maior número de vendas deste modelo fora dos Estados Unidos, segundo Leonardo Fiuza, diretor da TAM Aviação Executiva.

A empresa aproveitou a Labace para anunciar novas frentes de serviços. “Está crescendo cada vez mais a nossa parte de manutenção, passamos a ser o novo Centro de Serviços oficial para as aeronaves Beechcraft King Air no Brasil. Fomos nomeados pela Textron Aviation, o Centro de Serviços da Beechcraft King Air e estamos crescendo cada vez mais na área de atendimento aeroportuário”, declarou Fiuza.

Atualmente, a TAM AE tem o maior parque de manutenção de aeronaves executivas de toda a América Latina, com capacidade instalada de 50 mil metros quadrados e Centros de Manutenção em Aracati (CE), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF) e Jundiá (SP). Pode atender a mais de 100 aeronaves simultaneamente. Recentemente, inaugurou uma nova base de atendimento aeroportuário em Manaus (AM), considerado um ponto estratégico para as rotas de aviões que têm como origem ou destino os Estados Unidos, o Caribe e o norte da América do Sul.

Este ano a empresa também completa 12 anos de parceria com a FlightSafety, uma das líderes mundiais no segmento de treinamento para pilotos, empresas, técnicos em manutenção e comissários de bordo. Segundo Fiuza, a empresa está cada vez mais preocupada não só em vender o produto, mas em dar todo o suporte

necessário para o cliente.

“Hoje conseguimos receber aeronaves em qualquer lugar do Brasil através de nossa estrutura, incluindo a malha de serviços que temos com parceiros, mas queremos colocar cada vez mais nosso atendimento com a nossa própria marca, com a nossa presença física, não só usando os parceiros”, revelou o diretor.

O Citation Latitude faz parte de uma nova geração de produtos Cessna, tem cabine recentemente projetada, com 1,83 metro de altura e 1,95 metro de largura, com piso plano. Leva até nove passageiros mais dois tripulantes, e tem alcance para fazer de São Paulo a qualquer capital de América do Sul sem escala ou de São Paulo a Miami com um pouso. Além disso, pousa e decola em pistas curtas, o que é importante quando se trata da infraestrutura do Brasil.

O CJ3+ é um upgrade do CJ3, modelo que foi muito vendido no mundo inteiro, inclusive no Brasil. A Cessna fez um upgrade de painel, de tecnologia, redesenhou um pouco o formato do interior e as poltronas. Leva até oito passageiros mais dois tripulantes e tem um alcance de 1.800 milhas o que, para dentro do país, permite ir, por exemplo, de São Paulo a Manaus, ou a Fortaleza ou a Belém, sem escala.

Ao todo, a TAM AE apresentou na Labace dez dos 20 modelos que compõem o portfólio da empresa formado por jatos, turbohélices, pistão e helicópteros.

Na avaliação de Fiuza este segmento de mercado trabalha em sintonia com o que acontece na economia mundial e os níveis de atividade estão menores do que nos últimos anos. “Mas vínhamos crescendo nos últimos anos muito acima da média mundial, então era natural que em algum ciclo econômico isso pudesse acontecer. É importante, num momento em que as vendas de produtos não estão num nível que a gente gostaria que estivesse, ter o crescimento de serviço porque isso lá na frente vai refletir em mais venda de produto.



**A TAM mostrou pela primeira vez no Brasil os últimos lançamentos da Cessna: o Citation Latitude (acima) e o Citation CJ3+ (ao lado)**

Tudo é cíclico, vai passar e vai retomar”, avaliou o executivo.

**GULFSTREAM** – A Gulfstream trouxe este ano para a Labace três aeronaves: o G280, o G550 e o G650 ER que pela primeira vez se apresenta na feira – o modelo foi certificado no final de 2014.

O G280 é uma aeronave para oito a dez passageiros, com 3.600 milhas de alcance e soma 65 unidades em operação no mundo. O G550, com mais de 500 unidades em operação, tem normalmente uma configuração para 13 passageiros e um alcance de 6.750 milhas. O G650ER está com mais de 125 unidades em operação; é uma aeronave também para 13 passageiros, porém com alcance de 7.500 milhas. “Isso representa voar de São Paulo até depois de Dubai ou Moscou, em alta velocidade”, calculou Fabio Rebello, vice-presidente de vendas para a Flórida e América Latina.

Sobre o mercado, Rebello disse que a Gulfstream tem atuado no Brasil por muitos anos no Brasil, onde já consolidou a marca há algum tempo. “Nossos produtos são reconhecidos pela qualidade, velocidade, conforto e conectividade”, afirmou.

Ele acredita que os empresários que investem em aeronaves desse porte estão este ano buscando novos mercados no exterior para enfrentar os problemas internos e expandir seus negócios e sabem que os aviões da Gulfstream vão poder levá-los sem escala para lá, “com alta economia de tempo, não só pela velocidade do avião, mas pela sua autonomia que permite fazer esses voos de longo alcance sem nenhuma escala”. “Nossos clientes sabem que podemos levá-los até onde eles precisam ir”, afirmou.

Recentemente a Gulfstream incorporou três representantes de serviços de campo (FSR) à sua equipe de atendimento a



**O Legacy 500 é um avião de US\$ 20 milhões para até dez passageiros**

clientes da América Latina. Alexandre Nunes Pereira e João De Toni residem em São Paulo, e Gerardo Tellez em Toluca, no México. Os três representantes estão subordinados a Bill Fuger, gerente sênior de operações de serviços de campo da Gulfstream.

**BOMBARDIER** – A Bombardier levou para a Labace três jatos executivos: o Learjet 75, o Challenger 350 e o Global 6000, que são parte da família de seis aviões de seu portfólio. “O Challenger 650 é um lançamento, mas está em fase final de certificação e acabou não vindo para a feira”,

explicou Claudio Cantamessa, executivo regional de marketing para a América Latina da Bombardier.

O carro-chefe da Bombardier na feira foi o Global 6000, que é um avião maior, mais sofisticado e com alto nível de conforto. A aeronave apresenta um dos maiores tamanhos de cabine de sua categoria, alta velocidade, grande autonomia, maior espaço interno e elevado conforto. Pode ir de São Paulo a Lisboa sem escalas com oito passageiros e quatro membros de tripulação. Tem alcance de 6.000 milhas náuticas.

O Learjet 75 tem alcance superior a

2.000 milhas náuticas, pode levar quatro passageiros e dois tripulantes e ir, sem escalas, de São Paulo a Santiago (Chile). Sua capacidade em configuração padrão é de oito passageiros, com alcance próximo a 1.950 milhas náuticas. Já o Challenger 350 tem um alcance de 3.200 milhas náuticas e capacidade suficiente para voar sem escalas de São Paulo ao Panamá. A aeronave conta com o que há de mais moderno em aviãoica e dispõe de uma das mais avançadas cabines do segmento, que maximiza a luz natural.

“A Labace está ganhando força a cada ano e, mais uma vez, estamos orgulhosos de participar, em pleno vigor, com aeronaves de nossas três famílias de produtos”, disse Stéphane Leroy, vice-presidente regional de vendas para a América Latina. “Nossa base de clientes na região está em constante expansão e a Bombardier se encontra em uma posição forte, com a linha de produtos perfeita para atender às necessidades de nossos clientes na América Latina”, acrescentou.

A empresa já soma mais de 1.900 aeronaves na região e prevê para os próximos dez anos a entrega de outros 850 jatos executivos, avaliados em US\$ 24 bilhões para a indústria global de aviação executiva na América Latina.

**EMBRAER** – A Embraer Aviação Executiva aproveitou o primeiro dia da Labace para oficializar a entrega da certificação da Anac (Agência Nacional de Aviação Civil) para seu jato executivo Legacy 450, desenvolvido em São José dos Campos (SP), habilitando seu início de comercialização.

No início de setembro, o Legacy 450 recebeu também a certificação de tipo da European Aviation Safety Agency (EASA), autoridade aeronáutica da Europa. A aeronave atingiu ou superou todas as metas de desenvolvimento do projeto, como autonomia de voo, desempenho de pista, distância de decolagem em condições de alta temperatura e elevada altitude

(hot-and-high) e peso máximo.

O Legacy 450 é um derivado do Legacy 500, que foi certificado há cerca de um ano. É um avião de US\$ 17 milhões, com uma configuração de sete, oito ou nove passageiros, com alcance de 2.575 milhas náuticas. Segundo informações da Embraer, a produção seriada do Legacy 450 já começou em São José dos Campos e a primeira entrega está prevista ainda para o quarto trimestre de 2015.

O Legacy 500 também foi exposto na feira. É um avião de nove a dez passageiros, com valor de US\$ 20 milhões. Os dois aviões são equipados com a tecnologia full fly-by-wire — que normalmente é usada apenas nas classes superiores de aviões ou em grandes aviões comerciais —, com sistema de comandos de voo digital, com manche lateral de controle (sidestick).

Na avaliação de Marco Túlio Pellegrini, presidente e CEO da Embraer Aviação Executiva, o Legacy 450 é um avião que atende a praticamente a todos os segmentos de clientes, desde o empresário que usa o jato como ferramenta de produtividade para fazer negócios até as empresas de charter ou departamentos de voo de empresas de médio e grande porte. “Eu diria que esse produto é bastante flexível pelas características da cabine, que tem 1,83 metro de altura, piso plano e pela sua boa performance”, declarou o CEO. Tanto o Legacy 450 quanto o 500 conseguem cobrir praticamente 6 mil milhas com uma única parada. “A Embraer tem uma capacidade de identificar os nichos e trazer a solução mais adequada quando comparada à competição”, destacou o executivo.

Além dessas aeronaves, a Embraer expôs na Labace o Phenon 100, um avião de US\$ 4 milhões, para quatro a sete passageiros, com alcance de 1.200 milhas náuticas; o Phenon 300, considerado o avião mais entregue na indústria do setor em 2013 e 2014, com alcance de 1.900 milhas náuticas, com sete a oito assentos e valor de US\$ 9 milhões; o Legacy 650, um avião



**O Challenger 350, da Bombardier, tem autonomia para ir de São Paulo ao Panamá, sem escala**

na faixa de US\$ 30 milhões; e o último produto é o Lineage 1000, jato da categoria ultra large com cinco áreas de cabine, três toaletes a bordo, banheiro com chuveiro, sala privativa e sala de jantar.

Sobre o atual cenário do segmento de jatos executivos, Pellegrini disse que havia uma expectativa de que o mercado voltaria de forma bastante acelerada este ano, mas, infelizmente, os países emergentes reduziram a demanda. O mercado de uma forma geral manteve-se estável no primeiro semestre e deverá encerrar 2015 na mesma ordem de grandeza de 2014. “Nossa expectativa é que 2016 seja o ano de fato de recuperação da aviação executiva. Desde a crise de 2008 a gente vem com essa perspectiva, mas ela ainda não se materializou. Vamos ver se 2016 será o ano de recuperação”, declarou. A empresa entregou no primeiro semestre do ano 45 unidades nesse segmento e a estimativa para este ano é de uma receita de US\$ 1,7 a US\$ 1,85 bilhão com a aviação executiva.

**UNIVERSIDADE** — A Labace foi também o palco para oficializar a chegada no Brasil da Embry-Riddle Aeronautical University (ERAU), uma das mais reputadas instituições de ensino de aviação no mundo. O aumento na demanda por qualificação profissional em aviação no Brasil e em toda a América Latina impulsionou a vinda da Embry-Riddle. Segundo dados da Anac, mesmo diante da crise econômica, a expectativa é que o Brasil se torne, em 2017,

a terceira maior malha aérea do planeta.

Na opinião de John Wratet, presidente da Embry-Riddle, a vinda da universidade ocorre para auxiliar o país no sentido de manter a solidez que tem conquistado como um dos maiores mercados do mundo. O setor hoje emprega cerca de 1,2 milhões de pessoas. “Nós queremos fazer parte do apoio-chave para treinamento e educação para os 600 mil novos profissionais que este setor líder irá precisar”, declarou o executivo. A entidade também será responsável por validar as informações do Anuário Brasileiro da Capacitação Técnica da Aeronáutica e por preparar o projeto da primeira Universidade do Ar e do Aeroporto-Escola, ambos desenvolvidos em conjunto com a C-Fly Aviation, empresa gestora de ativos aéreos que presta consultoria técnica para operações de voo, equipe e de compra de aeronaves particulares.

Com um dos primeiros passos, a Embry-Riddle estabelecerá escritório em São Paulo. Isto retoma sua conexão com o Brasil após setenta anos porque entre 1943 e 1946, o co-fundador John Paul Riddle ajudou a organizar a Escola Técnica de Aviação (ETAV) no bairro paulista da Mooca.

No primeiro dia da Labace foi feita uma homenagem aos cinco remanescentes da primeira turma do curso de controlador aéreo da Escola Técnica de Aviação: Francisco Dreza, Remy Gomes Ferreira, Nelson Garcia Perez, Alberto Bertolucci, Irineu Tonon e Edgar Zanata, que estiveram presentes ao evento.

# Remodelando as aeronaves

**Lufthansa investe na reconfiguração de assentos e atualização da decoração dos interiores das cabines para aumentar o conforto para os passageiros dos voos a partir de São Paulo e Rio de Janeiro para a Alemanha**

■ AMARILIS BERTACHINI



*Business Class: assento vira cama totalmente horizontal, de 1,98 metro de comprimento*

A LUFTHANSA ESTÁ APRIMORANDO OS serviços de bordo para seus passageiros, instituindo novos padrões de qualidade com a reconfiguração de assentos e modernização da decoração dos interiores das aeronaves de longa distância que fazem as rotas entre Brasil e Alemanha – São Paulo-Munique e de São Paulo ou do Rio de Janeiro para Frankfurt. Novos serviços de bordo e a atualização do design de interiores foram estendidos para todas as classes de viagem nos jatos de longa distância que fazem essas rotas entre os dois países.

No final de julho, Jens Bischof, diretor comercial (CCO) e membro da presidência da Deutsche Lufthansa AG - vendas, produto & marketing, esteve em São Paulo

para, entre outros compromissos, divulgar os investimentos feitos pela companhia em melhorias na classe de serviços da empresa no país e em toda a América Latina. “O Brasil tem sido um mercado de muito sucesso para a Lufthansa, e estamos entusiasmados com o fato de podermos oferecer qualidade de ponta e experiência de viagem aprimorada a todos os passageiros”, disse Bischof. “A Lufthansa está instituindo novos padrões de serviços e decoração de interiores a bordo, dando mais um grande passo rumo ao seu objetivo de se tornar a primeira empresa aérea cinco estrelas do hemisfério ocidental”, acrescentou.

Para aprimorar a experiência de viagem

de seus passageiros, a companhia optou pela renovação da cabine dos aviões de longa distância envolvendo as classes First, Business, Premium Economy e Economy em todos os voos. Desde 2011, a Lufthansa investiu uma média de cerca de um milhão de euros por dia na renovação das cabines de sua frota. O valor total investido chega a cerca de 1,5 bilhão de euros. Foram substituídos, ou modificados, cerca de 39 mil assentos. No caso dos aviões novos passaram por adequações 600 assentos na First Class, 7 mil assentos na Business Class e mais de 27.600 assentos na Economy Class. O projeto inclui, ainda, a instalação de aproximadamente 3.600 assentos Premium Economy Class em 106 aviões de longa distância.

De acordo com informações da Lufthansa, a nova oferta de assentos se tornou um sucesso de vendas e atualmente está disponível em 30 aviões de longa distância. Os passageiros que viajam de e para o Brasil já desfrutam da nova classe de viagem da empresa aérea, a Premium Economy, e até o final deste ano, a nova classe deverá estar disponível em todos os voos intercontinentais da companhia.

Entre os detalhes da conversão das cabines está a instalação do serviço FlyNet, que oferece acesso à internet banda larga por meio de wi-fi a bordo possibilitando aos passageiros ‘surfear’ na rede assim como acessar o portal online, com as últimas notícias, e o canal de TV Sport24, que transmite grandes eventos esportivos ao vivo.

A cabine da First Class é equipada com assentos em formato ergonômico e cada

**A Premium Economy Class é a nova classe em que os assentos oferecem até 50% a mais de espaço**

assento pode ser expandido até se transformar numa cama completa para um sono relaxante. O atendimento aos passageiros é feito individualmente e é ofertada uma ampla seleção de comidas e bebidas de qualidade de ponta.

Na Business Class o novo assento permite aos passageiros desfrutar em sua totalidade do serviço de bordo e, quando quiserem relaxar, um simples toque no botão faz os assentos se transformarem numa cama totalmente horizontal, de 1,98 metro de comprimento.

Já a Premium Economy é uma nova classe com a proposta de uma experiência inédita que une um custo acessível com maior grau de conforto, porque os assentos proporcionam até 50% de espaço a mais do que os da Economy Class. No Boeing 747-8, serão 32 assentos na Premium Economy. Esses assentos foram projetados e fabricados especialmente para a Lufthansa, são mais largos que os assentos convencionais da Economy Class e possuem um console central entre as poltronas com um descanso largo e individual para o braço. Isso proporciona maior privacidade: são dez centímetros a mais em espaço lateral. O encosto tem reclinção maior e o espaçamento (pitch) de 38 polegadas – 97 centímetros – entre assentos é sensivelmente mais amplo. Como resultado, os passageiros dispõem de um espaço cerca de uma vez e meia maior quando comparado à Economy Class. Os apoios para a cabeça podem ser ajustados para a altura exata desejada e são dobráveis lateralmente para maior conforto. Cada assento oferece uma entrada USB e uma tomada elétrica para a carga e recarga de dispositivos eletrônicos.

De acordo com informações da

**“O Brasil tem sido um mercado de muito sucesso para a Lufthansa”, afirma Jens Bischof**



Lufthansa, o preço da passagem da Premium Class deve se fixar mais próximo ao da Economy do que ao da tarifa da Business Class. Outros diferenciais da Premium Economy Class da Lufthansa são: drinque de boas-vindas, uma garrafa de água em cada assento; kit de amenidades de alta qualidade com acessórios úteis para o conforto do passageiro; refeições apresentadas em cardápios e servidas em porcelana; e monitor de 11 ou 12 polegadas com tela sensível ao toque e com controle manual para selecionar as diversas opções de entretenimento de bordo.

Na Economy Class os assentos passam a agregar apoios de cabeça ajustáveis individualmente e o serviço incorporou menus adaptados aos horários de partida e aos destinos. Em todas as classes os passageiros poderão controlar todo o programa de

entretenimento a bordo usando sua própria tela sensível ao toque, contendo lançamentos e clássicos mais populares.

Antes de entrar no avião, o passageiro da Lufthansa também passou a contar com novidades em terra. Já desde o início deste ano a companhia aérea implantou o serviço chamado de Home Tag para os passageiros do Aeroporto Internacional de São Paulo (GRU Airport), que é uma solução para impressão doméstica da etiqueta de bagagem, ou seja, permite aos passageiros que fizeram seu check-in online imprimir ainda em casa as etiquetas para a bagagem que vai ser despachada. O GRU passou a ser o primeiro destino Lufthansa nas Américas a oferecer a tecnologia Home Tag e o novo serviço está disponível para voos Lufthansa a partir de São Paulo para os destinos finais Frankfurt e Munique.

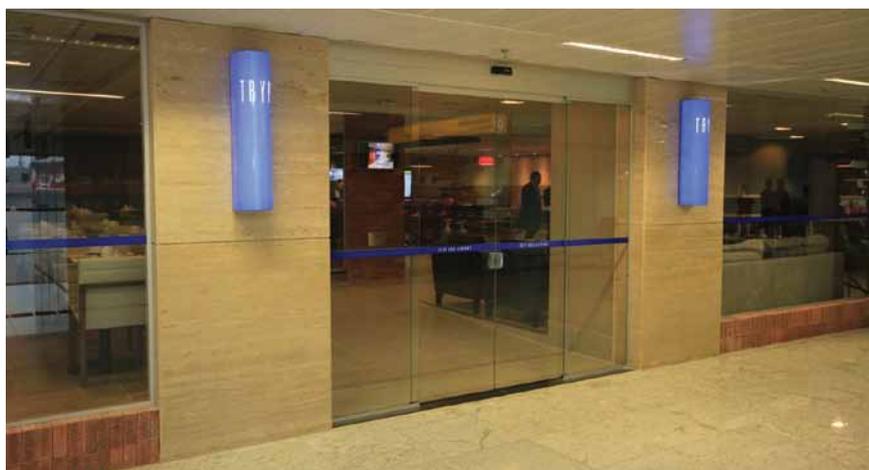
Há também uma atenção especial para os passageiros First Class e membros HON Circle (programa de fidelidade) que podem contar com nova assistência personalizada em São Paulo, onde agentes especializados oferecem suporte contínuo a partir do momento em que o passageiro chega ao aeroporto, na lounge Star Alliance, até o embarque no avião. Tanto no GRU Airport quanto no Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro-Galeão, os passageiros da Lufthansa podem realizar o embarque por duas pontes de embarque exclusivas. ■



# Hotel para passageiros em trânsito

**O Aeroporto Internacional de São Paulo, o maior do país, que movimentou cerca de 39,5 milhões de pessoas em 2014, ganha 80 quartos para hospedar passageiros de embarques internacionais**

■ AMARILIS BERTACHINI



**O novo hotel fica na área alfandegada do GRU, acessível para quem já fez o check-in**

EM MEIO A UMA GAMA DE NOVOS SERVIÇOS que o Aeroporto Internacional de São Paulo (GRU Airport) tem colocado à disposição dos passageiros desde que passou a ser administrado pela Concessionária do Aeroporto Internacional de Guarulhos, há quase três anos, um novo hotel foi aberto no final de julho na área alfandegada do moderno Terminal 3 para hospedar passageiros de embarques internacionais que se encontram em trânsito, fazendo conexões, e que precisam pernoitar no local ou querem descansar por algumas horas com mais conforto e comodidade.

O hotel Tryp by Wyndham São Paulo Guarulhos Airport é considerado o primeiro empreendimento com esse conceito de quartos dentro de um aeroporto no Hemisfério Sul e o quarto em todo o mundo – há um no aeroporto Heathrow, em Londres, outro no aeroporto de Narita, no Japão, e também no aeroporto de Amsterdã, na Holanda.

O hotel está localizado depois do portão de embarque do Terminal 3, na área alfandegada do aeroporto, ou seja, depois do controle de passaportes para quem embarca do Brasil e antes do desembarque para quem aterrissou vindo do exterior. Para utilizar o hotel, o passageiro precisa já ter realizado seu check-in junto à companhia aérea, consequentemente sua bagagem já estará despachada, e para entrar são necessários documentos de identificação, bilhete com embarque internacional e dados básicos como em qualquer entrada em hotéis convencionais.

São 80 acomodações disponíveis, configuradas em cinco diferentes categorias: a Tryp Luxo acomoda até duas pessoas em camas separadas; a Tryp King, para duas pessoas com cama king size; a Tryp Family, para hospedar famílias de até quatro pessoas; a Tryp Fitness, que agrega uma bicicleta ergométrica para atender aos hóspedes que

não abrem mão de se exercitar durante a estada; e a modalidade Tryp PNE, adaptada para pessoas portadoras de necessidades especiais. Alguns cômodos possuem vista para a pista de pouso e decolagem do aeroporto, o que pode ser atraente para alguns hóspedes. Há também uma área chamada de "VIP Lounge"; nas áreas comuns os usuários poderão usufruir de espaços criados para que eles passem um tempo agradável como um jardim a céu aberto, café, bar, biblioteca e sala de reunião com serviço de buffet incluso.

Cada hóspede pode escolher a forma que mais lhe interessa para desfrutar dessa hospedagem. No sistema de day use, há opções de curta permanência, a partir de três horas de estadia, subindo progressivamente para seis horas, 12 horas e até 24 horas. A tarifa se inicia em US\$ 45 para utilizar o VIP Lounge pelo período de duas horas. Para os quartos, o hotel não realiza cobrança por hora e aceita o registro por períodos predeterminados. Para o período de três horas, por exemplo, a tarifa começa em US\$ 75 por pessoa para todas as categorias de apartamentos. Estão inclusos nesse valor café da manhã, almoço, snacks, bebidas nacionais – não estão inclusas bebidas alcoólicas – e wi-fi gratuito e ilimitado. Todos os cômodos estão equipados com ar-condicionado e possuem canais de TV fechada. O tamanho dos quartos varia de 14 m<sup>2</sup> até 23 m<sup>2</sup>.

O GRU Airport já dispunha de uma opção de hospedagem no Terminal 2, para uso de passageiros em trânsito internacional e

também nacional, porém configurada em formado de cápsulas ou cabines, sem banheiro privativo e sem áreas comuns de entretenimento e alimentação.

O novo hotel, que recebeu investimentos da ordem de R\$ 50 milhões, foi construído em seis meses, por iniciativa da GBX Capital, estruturador financeiro e proprietário, em parceria com o grupo americano TRYP by Wyndham e a Nobile Hotéis, administradora do hotel.

Na avaliação de Alberto Bove, sócio-diretor da GBX Capital, o conceito deste hotel atende a uma nova demanda no Brasil e tem como objetivo proporcionar uma experiência diferente de conforto para passageiros de voos internacionais que estão em trânsito no aeroporto. "O Tryp GRU Airport destina-se a diferentes categorias de públicos que estão em viagens internacionais de lazer, a trabalho ou em conexões, e que estão ávidos por conforto e comodidade. Por isso investimos em uma infraestrutura moderna, com as melhores instalações e flexibilidade de horas para os viajantes", declara Bove.

"Estamos convictos que a nossa expertise em gestão e a relevância de uma das marcas hoteleiras internacionais como Wyndham Hotel Group gera oportunidades para implantarmos produtos com excelente qualidade aos clientes e rentabilidade aos investidores", complementa Roberto Bertino, fundador e presidente da Nobile Hotéis.

A Nobile Hotéis é uma administradora e franqueadora de hotéis, residenciais, offices e shopping centers que possui em sua carteira 23 empreendimentos administrados e outros 18 em construção ou conversão nas cinco regiões do país.

Com base no primeiro mês de funcionamento do hotel, os gestores do empreendimento estão otimistas. "O mês de agosto foi o nosso primeiro mês de operação e tivemos uma taxa de ocupação de 40%, contabilizando os períodos que comercializamos 3 h, 6 h, 12 h e 24 h. Este índice é muito positivo, e esperamos que entre os meses de



**O Tryp by Wyndham recebeu investimentos de R\$ 50 milhões e foi construído em seis meses**

agosto e dezembro obtemos uma ocupação de 65%, devido também às festas de final de ano e férias escolares, períodos em que o fluxo de passageiros aumenta no aeroporto", avalia Maarten Van Sluys, diretor-executivo da Nobile Hotéis.

Ele relata que perto de 20% dos hóspedes são brasileiros e 80% são estrangeiros, a maioria oriunda da América do Sul, principalmente de países como Chile, Colômbia e Argentina. "As nossas expectativas são as melhores possíveis com este empreendimento e acreditamos que daqui a algum tempo este hotel estará pequeno para acomodar a demanda do GRU Airport. Não temos dúvida de que este hotel terá um movimento constante ainda este ano e vemos uma grande oportunidade

neste cenário de crise porque o público estrangeiro continua viajando e nós apresentamos um produto com conforto e praticidade a este exigente passageiro", complementa Maarten Van Sluys.

Para Marcus Santarém, presidente do GRU Airport, a abertura desse hotel na área internacional do Terminal 3 representa mais um passo em direção à modernização da infraestrutura aeroportuária e à oferta de novos serviços aos passageiros. "Para isso, buscamos parceiros reconhecidos no mercado, com grande experiência no setor hoteleiro, como a Nobile e a Wyndham", observa.

**AMPLIAÇÃO** – O novo hotel é parte realizada do plano de melhorias implementado



**Os 80 quartos têm cinco diferentes configurações, com estadias a partir de três horas**



**Áreas comuns oferecem espaços como café, bar, biblioteca e uma sala de reuniões**

pela nova concessionária que inaugurou o moderno Terminal 3 em maio de 2014, a tempo de atender ao aumento de demanda decorrente da Copa do Mundo. O T3 tem capacidade para receber 12 milhões de passageiros por ano e elevou o potencial de todo o GRU Airport para 42 milhões de passageiros por ano. No ano passado, o movimento do aeroporto chegou a 39,5 milhões de pessoas.

O que motivou esse crescimento no número de passageiros, além da abertura do T3, foi o aumento em cerca de 50% no número de posições de aeronaves, com a inauguração de dois novos pátios com 44 posições. Ao todo, o aeroporto passou a contar com 123 posições, incluindo aviões regulares, cargueiros e até charters. Hoje operam no GRU perto de 49 companhias aéreas, sete a mais do que existia antes da concessão.

Para comportar esse fluxo maior de pessoas foram feitas outras adaptações, incluindo a ampliação da área de alimentos e bebidas que passou de 100 lojas para 239 estabelecimentos comerciais, considerando todos os terminais. Somente no T3, foram inauguradas 108 lojas e nos terminais 1, 2 e 4 começaram a funcionar cerca de 40 novos pontos comerciais.

Foram introduzidos também avanços tecnológicos para agilizar o fluxo de passageiros, como a instalação de portões eletrônicos de controle de passaporte

brasileiro (e-gates), o controle de acesso à área restrita (BCBP) e o sistema automatizado de distribuição de bagagens do Terminal 3.

**REFORMA** – Nas instalações já existentes, está em execução um projeto de modernização (retrofit) dos Terminais 1 e 2, seguindo o modelo arquitetônico e de operação adotado para o T3, e de intervenção no sistema de pistas com investimentos da ordem de R\$ 200 milhões. Os trabalhos começaram em outubro do ano passado e devem ir até dezembro de 2016.

Como a reforma será feita em diferentes fases, com o aeroporto funcionando, o grande desafio dos gestores é evitar que as obras atrapalhem a operação como um todo ou importunem os passageiros. “As operações de embarque, conexões e desembarque não podem ser prejudicadas em detrimento da obra. O passageiro só deve perceber a diferença depois de concluídas as obras”, explica Marcus Santarém, presidente do GRU Airport.

Para os usuários, uma das mudanças de maior impacto será a unificação das alas de embarque, possivelmente a partir de abril de 2016. Será um único terminal e o espaço interno será dividido entre as áreas de imigração, se for um voo internacional, ou área doméstica, que será bem maior que a atual. No embarque internacional, após passar pelo processo da Polícia

Federal, o passageiro também poderá usufruir de um número bem maior de estabelecimentos comerciais, a exemplo do que foi implantado no T3.

Além do fato de que passarão a existir apenas três terminais, será modificada a numeração que passará a seguir uma sequência lógica, de acordo com a localização de cada setor.

Em termos de infraestrutura, as obras nos terminais antigos vão aumentar a capacidade do aeroporto para 48 milhões de passageiros por ano e são fundamentais porque, apesar do T3 ter absorvido 75% dos voos internacionais, o novo terminal absorveu apenas cerca de um terço do volume total de passageiros, ou seja, a maior parte dos usuários permanece concentrada nos terminais 1 e 2.

A intervenção no sistema de pistas tornará o aeroporto apto a receber as maiores aeronaves do mundo em operação de passageiros. “Paralelamente à reforma dos terminais, está em andamento uma reforma das pistas, visando à certificação do código F das aeronaves, para recebermos o Airbus 380”, destaca o executivo. “As obras estão em curso, o prazo contratual é até o final de 2016, mas o grupo está trabalhando para antecipar a entrega para o final deste ano”, conta Santarém.

**INVESTIMENTOS** – Os investimentos da concessionária no GRU Airport somaram, até o final de 2014, R\$ 3,7 bilhões. O plano global de investimentos prevê a aplicação de R\$ 4,5 bilhões até o final da concessão, em 2032.

A atual concessionária do GRU Airport – a Concessionária do Aeroporto Internacional de Guarulhos, constituída em fevereiro de 2012, assumiu a administração há quase três anos. É formada pela Grupar (Invepar e ACSA) que detém 51% das ações, e pela Infraero, com 49% de participação. Dos 51% da iniciativa privada, a Invepar tem participação de 90% e a ACSA, de 10%. ■

# Vendas declinam 41% nos oito meses do ano

**No segmento de reboques e semirreboques a retração chegou a 46% e no de carrocerias sobre chassi foi de 37%**

■ SONIA MORAES

SEM QUALQUER SINAL DE REAÇÃO DO mercado brasileiro, a indústria de implementos rodoviários segue com fraco desempenho e acumula de janeiro a agosto queda de 41%. A quantidade de veículos emplacados reduziu de 103.986 unidades nos oito meses de 2014 para 61.463 unidades até agosto deste ano.

No segmento de reboques e semirreboques a retração chegou a 46,8%, com a venda de 20.050 unidades, ante 37.741 implementos emplacados nos oito meses de 2014. No de carroceria sobre chassi o declínio foi de 37,4%, passando de 66.245 para 41.413 o volume de produtos emplacados, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

Na tentativa de minimizar os efeitos provocados pela crise, a Anfir fechou em agosto um acordo de cooperação técnica com o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) com o objetivo de permitir aos agricultores cadastrados no programa de agricultura familiar – o Mais Alimentos – adquirir implementos rodoviários com incentivos determinados pelo programa. O convênio é feito por intermédio do financiamento do Pronaf Mais Alimentos no Programa Nacional da Agricultura Familiar que terá verba de R\$ 26 bilhões para o ano safra 2015-2016.

No programa voltado ao comércio exterior a negociação da Anfir é para incluir os produtores de implementos rodoviários entre as grandes empresas para fazer parte nas missões internacionais da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e

## INCENTIVO PARA AQUISIÇÃO DE IMPLEMENTOS

Com o acordo de cooperação técnica fechado pela Anfir com o Ministério de Desenvolvimento de Desenvolvimento Agrário (MDA), os agricultores poderão adquirir implementos, além de outros equipamentos, por meio da linha de crédito do BNDES com taxa de juros que varia de 2,5% ao ano para compras de até R\$ 10 mil. De 4,5% ao ano para uma ou mais operações com valor entre R\$ 10 mil e até R\$ 30 mil e de 5,5% ao ano para operações acima de R\$ 30 mil.

Segundo a Anfir, o acordo prevê a disponibilização de tecnologia apropriada aos agricultores familiares, por intermédio do Programa Nacional da Agricultura Familiar (Pronaf) Mais Alimentos, na forma de equipamentos e implementos, destinados a produção ou beneficiamento agropecuário de mercadorias, fruto da atividade agrícola, pecuária, pesqueira e aquícola, de fabricação nacional.

O Pronaf foi criado em 1996 com a finalidade de promover o desenvolvimento

sustentável do meio rural, por intermédio de ações destinadas a implementar o aumento da capacidade produtiva, a geração de empregos e a elevação da renda.

O Mais Alimentos constitui uma das linhas de crédito de investimento do Pronaf, para apoio ao financiamento da construção, reforma ou ampliação de benfeitorias e instalações permanentes, aquisição de máquinas, equipamentos, implementos agropecuários, estruturas de armazenagem, embarcações de pesca comercial artesanal, bens destinados ao transporte da produção e animais para reprodução, criação e engorda.

Segundo o MDA, a agricultura familiar no Brasil, é composta por 4,3 milhões de famílias que produzem 70% dos alimentos do país. O segmento responde por 33% do valor bruto da produção agropecuária e emprega 74% dos trabalhadores do campo. Para a safra 2015-2016 o governo federal destinou R\$ 28,9 bilhões, sendo R\$ 26 bilhões diretamente às linhas do Pronaf.

Investimentos (Apex). O objetivo dessas ações é ampliar as exportações brasileiras.

Segundo a Anfir, de janeiro a julho deste ano as exportações de implementos rodoviários registram queda de 17,7% em relação ao mesmo período de 2014. Em sete meses a indústria exportou 1.767 unidades ante 2.149 produtos comercializados no mercado externo no ano anterior.

“O setor precisa de parceiros como o MDA e a Apex que ajudem a criar

oportunidades de negócios”, afirma Alcides Braga, presidente da Anfir. Diante dos ajustes que estão sendo implementados no país, o dirigente da associação dos fabricantes de implementos rodoviários destaca que a perspectiva para a economia brasileira é de retração do PIB. “As avaliações dos especialistas indicam que o próximo ano também será difícil para o setor”, avalia Mario Rinaldi, diretor executivo da Anfir.

# ZF apresenta eixo elétrico

**Pela primeira vez no Brasil, o eixo elétrico AVE 130 para ônibus de piso baixo pode ser utilizado no modo totalmente elétrico ou com sistemas híbridos em série**

■ WAGNER OLIVEIRA



O QUE VAI VINGAR NO FUTURO PRECISA ser trabalhado no presente. Com esse preceito, a ZF apresentou durante a Transpúblico 2015, feira de ônibus realizada em São Paulo, o eixo elétrico AVE 130, que nos próximos anos tanto poderá ser utilizado para veículos de carga quanto de passageiros.

Na Transpúblico, evento voltado para o ônibus, o foco do eixo foi para veículos de passageiro. A ZF aproveitou ou evento para exibir em primeira mão no Brasil o AVE 130, lançado na Europa há menos de um ano. Fruto de pesquisa interna, o eixo elétrico tem aplicação em veículos com conceitos de energia híbridos em série, linhas de trólebus, bateria ou célula de combustível.

“Por mais distante que possa estar do nosso mercado, é sempre importante apresentar para o Brasil uma tecnologia que deverá prevalecer no futuro”, afirma Alexandre Marreco, gerente de Vendas e Desenvolvimento de Negócios de Sistemas de Transmissão da ZF. “Nossa missão é antecipar aos operadores do transporte soluções inovadoras.”

De acordo com Marreco, o eixo elétrico AVE 130 garante uma operação sem

emissão de poluentes. O modelo conta com discos de freios facilmente acessíveis, além de poder ser utilizado em conjunto com combinações de pneus e rodas comuns, graças aos itens que foram adicionados para que assegurem funcionalidade.

A solução desenvolvida pela ZF suporta até 13 toneladas e possui carga máxima de 2x120 kW. O eixo também pode ser aplicado em ônibus biarticulado, quando dois AVE 130 são usados em resposta à topografia difícil, melhorando significativamente as características de tração.

Os motores assincronizados resfriados a água acionam individualmente as rodas com alta densidade de potência e com redução de desmultiplicação fixada em duas etapas. A operação híbrida combinada com o acionamento elétrico do AVE 130 resulta na redução de consumo de até 30% em comparação aos acionados por motores diesel convencionais.

Marreco destaca o ganho em relação ao

peso. Devido aos dois motores elétricos integrados que compõem o eixo, pode haver uma redução de até 500 quilos que o das demais soluções equipadas com motor central elétrico, transmissão intermediária e eixo acionado convencional.

Segundo Marreco, o produto ZF também apresenta essa vantagem quando comparado a soluções com motores sem transmissão, integrados nos cubos de rodas. “São inúmeras vantagens que países mais desenvolvidos já começam a utilizar”, diz.

O executivo afirma O AVE 130 comprovou sua versatilidade ao ser amplamente testado e já utilizado em ônibus articulados com operação híbrida em série, combinado com um motor diesel de tamanho reduzido. Outro exemplo de sua adequação está na aplicação em ônibus acionados por baterias, que foram testados na China com o fabricante Foton, e na Turquia com o fabricante Bozankaya.

**EIXO AV 132 PISO BAIXO** – Os frotistas também podem contar com soluções da ZF para garantir maior acessibilidade aos passageiros. O eixo AV 132 destinado para aplicação em ônibus de piso baixo (low floor) facilita o embarque e desembarque e, por isso, reduz em cerca de 50% o tempo de parada dos veículos nos pontos.

O equipamento pode ser aplicado tanto em BRT como em ônibus convencionais. Seu design no centro do eixo em forma de gota permite a redução da altura do piso no eixo traseiro em até 405 mm, o que oferece mais conforto e segurança ao passageiro na hora de entrar ou sair do veículo. Também por conta do design do eixo AV

132 desenvolvido pela ZF, é possível que a tecnologia de piso baixo seja aplicada em todo o ônibus, inclusive na parte dianteira.

Marreco explica que “o piso baixo é caracterizado pela ausência de degraus, o que evita acidentes e aumenta a velocidade na operação. Outro ganho importante que o piso baixo proporciona é o melhor fluxo dos passageiros e aproveitamento do espaço interno, já que não existem obstáculos dentro do veículo”, esclarece.

O AV 132 age como um sistema completo, com componentes de frenagem, suspensão, molas e itens de amortecimento, bem como sensores de desgaste de freios. Além de ser silencioso, o eixo é mais leve do que um eixo de piso normal: seu peso pode variar de 799 a 998 quilos. A redução ajuda na economia de combustível e aumenta a capacidade de carga.

Marreco afirma que a tecnologia pode começar a ser incorporado no Brasil nos próximos dois anos. “É um trabalho que estamos iniciando agora. Há 15 anos, muitos duvidavam do incremento do câmbio sem embreagem em veículos comerciais no Brasil. Em alguns segmentos, como o de caminhões extrapesados, o índice de automatização já passa dos 90%”, relata.

De acordo com o executivo, a ZF preza pela qualidade, segurança e bem-estar que seus produtos garantem aos usuários. “Para nós, apresentar na Transpúblico essas soluções é uma excelente oportunidade para ofertarmos toda nossa tecnologia voltada à mobilidade urbana, além de ser mais uma forma de nos aproximarmos dos nossos clientes.”

A empresa destacou ainda em seu estande produtos que compõem seu portfólio de vendas no Brasil. A empresa vem atuando para aumentar o grau de



**O eixo elétrico AVE 130 da ZF pode ser utilizado para veículos de carga ou de passageiros**

automatização de transmissões em veículos de diversas montadoras, além de contribuir com a diminuição de emissões.

**ECOLIFE** – A empresa também mostrou na feira a Ecolife, transmissão que proporciona redução de consumo em até 6% quando comparada a transmissões de gerações anteriores. O número pode ser ainda maior em relação a transmissões automáticas com menos marchas, podendo ultrapassar 10% de economia, de acordo com a operação.

Os ganhos aos frotistas vão além da redução de custos com combustível. A Ecolife é equipada com retarder primário de série, que freia o veículo até 6 km/h sem o acionamento dos freios de serviço.

Consequentemente, existe o aumento de segurança e a redução do gasto de pneus e freios, com menor emissão do pó de freios. Marreco destaca que “foi avaliada uma



**Para Alexandre Marreco, gerente da ZF, eixos elétricos vão estar na frota brasileira nos próximos anos**

frota de 1.800 ônibus. Durante o teste, 19 toneladas desse material deixaram de ser emitidas por ano no meio ambiente, graças ao uso do retarder primário da ZF.”

A transmissão também recebe o software Topodyn Life, responsável por reconhecer a topografia e realizar mudanças de marchas em tempo real. A escolha se dá por conta da comunicação contínua que o programa realiza entre a transmissão e os diversos componentes do veículo.

A partir das informações, o programa calcula a marcha adequada para tornar a operação mais lucrativa, segura e confortável, o que reduz o consumo de combustível.

Estes e outros benefícios como o maior intervalo na troca de óleo durante operações e menores níveis de ruídos fazem da Ecolife 6 marchas uma transmissão Eco-friendly, referência mundial no segmento de transporte de passageiros.

**AS TRONIC** – Voltada para aplicação rodoviária, a AS Tronic com 12 marchas da ZF dispensa o uso de pedal de embreagem e garante maior segurança e conforto, já que não causa trancos durante a troca de marchas. Também presente na Transpúblico, a transmissão oferece significativa redução no custo operacional do veículo, uma vez que reduz o consumo de combustível por meio da combinação de trocas ágeis e certas das marchas. Dessa forma, existe significativo aumento da vida útil da embreagem e de todo trem de força.

Com poucas modificações, a AS Tronic está apta a receber o Intarder, sistema que protege o sistema de freio do veículo contra o desgaste causado por esforços constantes. O Intarder da ZF chega a efetuar até 90% das frenagens e, em comparação aos concorrentes, seu maior diferencial está na integração com a transmissão, fator este que eleva a eficiência da operação. ■

# BCA aprimora processo de desmobilização de frotas

**Com a proposta de cuidar de toda a cadeia de desmobilização da frota, da retirada do veículo ao leilão, empresa aposta em um mercado que vem crescendo com a terceirização**

■ AMARILIS BERTACHINI



**A BCA está com uma carteira de 24 clientes com potencial de revenda de 100 mil carros por ano**

A RETRAÇÃO NA ECONOMIA NACIONAL tem levado diversas empresas a se desfazerem de parte de seus ativos. Além de imóveis, outro bem que entrou na mira desse movimento foram as frotas privadas de veículos, principalmente os leves, mas também os pesados. Indústrias e grandes redes varejistas estão terceirizando os veículos usados por seus executivos ou pela equipe de vendas, porém, para isto, precisam passar pelo processo de desmobilização da frota, uma área com a qual essas empresas não têm familiaridade.

Abre-se nesse cenário uma oportunidade crescente para empresas de leilões de veículos como a BCA Brasil, do grupo britânico British Car Auctions (BCA), que chegou ao Brasil no ano passado e hoje contabiliza em sua carteira 24 clientes com potencial de revenda de 100 mil carros por

ano, entre eles bancos, locadoras, administradores de frotas e concessionários.

Para conquistar o mercado, além de ganhar credibilidade por ter se associado no país a nomes de peso como o grupo WTorre e a Allpark, a BCA trabalha com diferenciais nas diversas etapas do reposicionamento de grandes frotas, desde a remoção dos veículos até a guarda dos mesmos e a venda através do leilão.

“Atuamos de ponta a ponta na cadeia. É preciso haver uma inteligência por trás do processo, desde o investimento nos pátios até o momento em que o veículo é vendido”, declara Beto Costa, presidente da BCA Brasil.

Exemplo dessa logística diferenciada é a forma como a BCA vem fazendo o trabalho de desmobilização de frota do Walmart. A rede varejista decidiu se desfazer de sua

frota de 800 veículos próprios. Cerca de 400 deles foram vendidos diretamente a seus funcionários e o restante ficou aos cuidados da leiloeira. A BCA, então, tratou de todos os detalhes: enviou e-mail para cada executivo marcando hora e local onde deveriam entregar seus carros de maneira coordenada para que esse apontamento coincidissem com a chegada de cada novo veículo alugado que substituiu o da frota própria, de modo que os funcionários não ficassem sem o seu meio de locomoção.

“Foi preciso coordenar bem porque eram 800 funcionários que ficariam sem carro no minuto que nos entregassem os veículos. A BCA assumiu essa questão, negociou com o fornecedor dos carros locados e coordenou o dia e hora para que a empresa locadora chegasse no mesmo horário da retirada. Recolhermos cada carro que ia a leilão em nossa cegonha e cada funcionário saiu com um carro novo”, relata Cota. “Tenho certeza que ninguém faz isso hoje no mercado; esse ônus fica com o RH das empresas e muitas acabam não vendendo a frota privada porque sentem a dificuldade que é fazer isso sem percalços”, afirma. O cronograma de desativação dos veículos do Walmart, programado para várias semanas, foi concluído em agosto.

“A BCA Brasil trouxe um modelo sólido de desmobilização de frotas ao Brasil e estamos satisfeitos por uma empresa como o Walmart ter percebido a transparência, confiabilidade e a eficiência dos nossos

serviços. Há muito trabalho pela frente e estamos certos de que este projeto renderá bons frutos”, declara Costa.

O negócio com o Walmart foi gerado a partir de outro cliente fixo da BCA, a Ecofrotas, empresa de gestão de abastecimento e manutenção de frotas, que faz a gestão de cerca de 860 mil veículos que compõem as frotas de mais de 14,7 mil clientes. Estão também na carteira de clientes da empresa dois bancos, sendo que apenas um deles retoma perto de 4 mil automóveis por mês de consumidores inadimplentes.

Na outra ponta do negócio, para atrair os compradores para esses veículos a BCA montou, em setembro do ano passado, uma área dentro da companhia específica para entender a geografia de compradores do Brasil. “Investimos em quatro fontes de dados diferentes, enriquecemos essas fontes, e descobrimos os CNPJs potenciais que poderiam ser nossos compradores. Hoje temos em torno de 56 mil CNPJs em nossa base de dados e o que fazemos é basicamente trabalhar esses CNPJs com base no estoque que temos à venda”, explica Costa.

Ele assinala também a importância de saber se comunicar com esses potenciais compradores, entendendo e conhecendo o que é importante para eles. Além disso, é preciso fazer comunicações direcionadas para a turma de veículos pesados e para a turma dos automóveis, separadamente, porque cada um tem linguagem e expectativas diferentes.

Também nesse sentido a BCA decidiu fazer leilões segmentados porque os clientes que compram automóveis são diferentes dos que compram motocicletas, caminhões ou ônibus. Duas vezes por mês são feitos os leilões segmentados, exclusivamente de motocicletas

ou de pesados que inclui caminhões, tratores, furgões, ônibus e micro-ônibus. Os pregões mistos acontecem todas as terças e quintas-feiras. São leiloados em torno de 150 a 200 veículos por vez.

É com base nesse trabalho quase personalizado que a BCA projeta crescer de 2 mil veículos vendidos em 2014 para 15 mil unidades em 2015. Além disso, a empresa planeja abrir três novos centros de leilão até o final deste ano, nas regiões nordeste e sul do país, como parte de um investimento estimado em R\$ 25 milhões. Atualmente a BCA tem um centro de leilão em Mogi das Cruzes, a cerca de 70 quilômetros de São Paulo, onde está um pátio com 25 mil metros quadrados, e mantém seu escritório central na capital paulista.

**LOGÍSTICA** – Com essa filosofia de cuidar de toda a logística do processo, da remoção do ativo até a entrega do veículo vendido, a BCA usa a experiência de quase 70 anos de atividade na Europa para aprimorar seu trabalho no Brasil.

A inteligência do pátio é a primeira parte da cadeia. O método construtivo deve levar em conta o intenso movimento das cegonhas que entram todos os dias carregando os veículos. Isso implica ter uma superestrutura embaixo do piso para que ele não afunde com o tempo. “Parece uma formação básica, mas não é tão trivial assim, os investidores e o setor em si não se preocupam com esse tipo de coisa, que com o tempo pode criar um problema operacional”, diz Costa.

Em seguida, o veículo desce da cegonha e passa dentro de um túnel chamado de área de valet service, que é uma área onde é feita a lavagem imediata

do carro e uma inspeção técnica completa com a conferência dos itens que constavam quando o veículo foi disponibilizado. As informações, então, passam a constar oficialmente no sistema da BCA. A partir desse momento é possível saber se o bem está com toda a documentação em dia e pronta para ir a leilão e se faz sentido aquele veículo estar no próximo leilão. Isto porque há o cuidado de evitar que ele seja ofertado em um pregão com uma grande quantidade de produtos muito parecidos ou iguais.

A empresa cuida também da remoção de todos os bens que vão para o pátio da BCA e da guarda do veículo, com seguro do pátio, câmeras de monitoramento e segurança ativa armada. Ao final, se o comprador em leilão não puder retirar o veículo no local, a empresa oferece também o serviço de entrega.

O cuidado com os bens envolve ocorrências inesperadas. Recentemente, a empresa removeu um caminhão retomado de um financiamento de um banco e o veículo chegou com uma carreta totalmente carregada com uma carga de soja; o oficial de justiça retomou o bem que era o cavalo mecânico, mas a carreta foi junto, carregada. “Nós não podíamos fingir que aquilo não existia, tivemos que cuidar daquele bem por 24 horas, até que o proprietário da carga viesse com outro cavalo mecânico, que não tinha problema de financiamento, para carregar aquela carreta”, conta Costa.

Geralmente, são comercializados 85% dos veículos colocados em leilão. Os que não são leiloados voltam a ser ofertados nos próximos pregões. Neste primeiro semestre do ano a BCA Brasil já leiloou cerca de 5,5 mil veículos e a expectativa é de que a curva do segundo semestre seja bem mais forte.

“Tudo isto se traduz em ser mais competitivo em termos de custo e em agregar mais valor ao cliente que está vendendo o bem. Quanto menos custo, mais levo resultado ao cliente”, declara Costa.



**“Atuamos de ponta a ponta da cadeia. É preciso haver uma inteligência por trás do processo”, diz Beto Costa**



Chassi Iveco 170S28 pode ser implementado para aplicações de fretamento e também para linhas rodoviárias e urbanas

# Iveco Bus comemora resultados do primeiro ano de vendas

**Com o chassi 170S28, montadora atinge crescimento de 106% nas vendas no Brasil ao apostar na robustez e desempenho operacional do produto**

■ WAGNER OLIVEIRA

UM ANO APÓS O INÍCIO DAS ATIVIDADES no mercado de chassi de ônibus brasileiro, a Iveco Bus afirma estar satisfeita com seu desempenho do seu principal produto, o modelo 170S28, chassi que tanto pode ter implementação urbana quanto para o fretamento.

A montadora usa dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) para se amparar. De acordo com a entidade, a empresa aumentou as vendas em 106,5% entre janeiro e

julho de 2015 em relação ao mesmo período de 2014, quando iniciou a comercialização do chassi recém-introduzido no mercado brasileiro.

No período foram comercializados 795 a chassis ante 385. Embora a base de comparação seja baixa, o movimento é bastante positivo – principalmente quando o mercado de ônibus registra um dos piores desempenhos dos últimos anos, com queda em torno de 28%.

Para Humberto Spinetti, diretor de

Negócios de Ônibus da Iveco Bus para a América Latina, o resultado é consequência da qualidade e do bom desempenho dos produtos da marca em aspectos fundamentais para o transportador, em especial o consumo de combustível.

“Os modelos Daily Minibus e Iveco CityClass já contavam com grande aceitação do mercado. O chassi 170S28 entrou para completar essa gama de soluções. Por ser confiável e econômico, o chassi tem sido fundamental para o nosso

crescimento”, afirma.

Desenvolvido e fabricado no complexo industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), o 170S28 tornou-se um trunfo da fabricante para atender ao segmento de 17 toneladas, o maior no país. Disponível em duas versões, urbano e fretamento, a montadora destaca o menor custo operacional do produto.

Também pontua como pontos fortes do chassi o conforto e a tecnologia, que permitem desempenho e comodidade para passageiros e motorista. Atualmente o chassi já roda em empresas do Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Amapá, Rondônia, Santa Catarina, Bahia e São Paulo.

“Na Europa a Iveco Bus detém parcela importante do mercado de ônibus, com uma proporção de um veículo para cada cinco rodando. Com o desempenho do primeiro ano no Brasil e investindo no melhoramento contínuo dos produtos e incremento do portfólio, vamos repetir aqui esse sucesso”, completa Spinetti.

**CHASSI 170S28** – O marketing da Iveco oferece o chassi 170S28 como alternativa aos das marcas tradicionais do mercado.



**O motor FPT N67 de 6,7 litros do veículo, com sistema SCR, gera potência de 280 cv**

Para isso, a empresa trabalhou o projeto pensando na resistência extra do veículo nas aplicações brasileiras, com o melhor custo operacional.

A força e o desempenho do modelo da Iveco Bus devem-se ao motor N67, da FPT Industrial, com seis cilindros em linha. O propulsor de 6,7 litros, com sistema SCR, obedece ao Proconve-P7. É capaz de gerar potência máxima de 280 cv. O torque chega a 950 Nm, disponível na faixa de 1.250 a 1.950 rpm.

O desempenho do propulsor é baseado na tecnologia do downspeeding, que pode ser descrito como fazer um motor operar a baixas rotações com torque elevado. Os principais resultados foram a maior eficiência e a redução do consumo de combustível, além de maximizar a vida útil do motor.

Segundo Spinetti, a transmissão utilizada é manual, de seis marchas, com

escalonamento compatível com as operações urbanas e rodoviárias. O sistema permite uma condução mais suave e melhor desempenho operacional, produzindo conforto para tripulação e passageiros.

O executivo lembra que, para suportar os produtos em operação, sempre com foco no cliente, a área de pós-vendas da Iveco foi adequada para as particularidades do mercado de ônibus.

Na Europa, a Iveco Bus tem tradição, já que ocupa a segunda posição entre os maiores fabricantes de veículos para transporte público. A empresa tem feito constantes investimentos em tecnologias para motores movidos a combustíveis alternativos, como GNV e híbrido.

O desenvolvimento, segundo a marca, tem atraído a atenção de países que buscam seguir as legislações vigentes para redução da poluição e ruídos nos grandes centros urbanos. Mais de 5 mil unidades movidas a gás já circulam por países da Europa e Ásia e as negociações não param de crescer.

**Humberto Spinetti: o resultado é consequência da qualidade e do bom desempenho dos produtos da marca**



# Iveco testa Daily Minibus Elétrico no Brasil

**Com baterias de sódio e níquel, veículo 130 km, passa por testes por instituições nacionais que vão tropicalizar o miniônibus**

■ WAGNER OLIVEIRA

A IVECO BUS APRESENTA NO BRASIL O Daily Minibus Elétrico, conceito de transporte com energia 100% limpa e renovável. Desenvolvido na Europa, o veículo chega para testes com a equipe brasileira de engenharia e inovação da montadora. O objetivo é adaptar as possibilidades da energia elétrica na movimentação de passageiros.

Segundo Fábio Nicora, gestor da área de Inovação da Iveco para a América Latina, a ideia é aprimorar o modelo para suprir aos países da região essita. "O Daily Elétrico

já roda na Europa, porém precisamos entender aplicações locais de acordo com as condições climáticas e infraestrutura."

O projeto tem a parceria com a Fiat Chrysler Automobiles (FCA), Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig) e a Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). "A interação com instituições pesquisa variáveis de durabilidade, custos, performance e até mesmo a aceitação do mercado", observou.

O protótipo está equipado com baterias de sódio e níquel Fiamm Sonick Z5, que

alimentam um motor elétrico MES-DEA de corrente alternada, tipo assíncrono, trifásico, controlado por um inversor de potência refrigerado a água.

As baterias não exigem manutenção e também não possuem efeito memória, isto é, não "viciam". Em outras palavras, a carga pode ser feita com qualquer quantidade residual de energia. O tempo de recarga é de até oito horas para cada ciclo – quando estão completamente descarregadas.

Cada uma das baterias é hermeticamente fechada em um invólucro metálico,

que isola totalmente a parte ativa do ambiente externo, garantindo a mesma performance, seja com temperatura ambiente elevada ou muito baixa. Os componentes da bateria não liberam hidrogênio durante a carga.

De acordo com a Iveco Bus, os componentes de sua bateria são três vezes mais leves do que o modelo de chumbo-ácido comum, com capacidade similar de armazenamento de energia.

O sistema de tração elétrica desenvolvido pela Iveco é adequado a operações de logística urbana do veículo, permitindo o uso eficiente da energia embarcada, por exemplo, durante a frenagem, quando o sistema funciona como um gerador que converte a energia cinética em energia de tração.

Além disso, o Daily Elétrico poupa sua carga ao desligar a direção assistida, nas ocasiões que o veículo está parado. As luzes se alimentam de um sistema de abastecimento de energia 12 V, disponível em uma bateria paralela.

Com relação à velocidade e ao desempenho, o veículo pode chegar até 70 km/h, e sua autonomia varia de 90 km a 130 km, com carga energética completa, dependendo do número de baterias e da utilização.

Quanto à performance e potência, com carga plena, e em uma situação de arrancada em rampa, o veículo suporta inclinações de até 18%, cumprindo as missões mais comuns das áreas urbanas, como a distribuição de produtos e mercadorias, e o transporte de pessoas.

Seguindo o padrão de qualidade, segurança e conforto da linha Daily, o carro está equipado com freios ABS e airbag.

A robustez da estrutura, que é o principal destaque da linha Daily no mercado mundial, se mantém. Montado sobre o chassi-escada, o equipamento garante rigidez, resistência à fadiga e durabilidade.

Por esse motivo, a Iveco pode oferecer, nas versões furgão e chassi cabine, o peso máximo de 7 toneladas. Na prática, resulta



**Fábio Nicora: parceria com instituições locais vai tropicalizar o minibus elétrico**

em uma capacidade de carga superior à de muitos veículos da linha de faixa média.

A intercomunicação dos componentes elétricos acontece com uma unidade de controle dedicado, que é gerenciada por meio de uma rede CAN. Os sistemas auxiliares, como o resfriamento das baterias e



#### DAILY MINIBUS ELÉTRICO

- Velocidade máxima: 70 km/h (carregado) a 85 km/h (sem carga)
- Comprimento: 7 m
- Entre-eixos: 3.950 mm
- Peso Bruto Total: 5,6 toneladas
- Capacidade de passageiros: 19 + motorista
- Baterias: 3 baterias do tipo Fiamm Sonick Z5
- Autonomia: 100 km
- Recarga de bateria: 8 horas (quando estão completamente descarregadas)

da bomba para o Brake Assist, são acionados por motores elétricos, controlados por um conversor 12v DC/DC.

O painel, por sua vez, permite o monitoramento das condições do sistema elétrico, exibindo informações necessárias para a condução do veículo: estado da carga, tensão, temperatura da bateria e indicações sobre as condições de funcionamento do sistema de propulsão elétrica.

O Daily Minibus Elétrico utiliza motor elétrico MES-DEA de corrente alternada, tipo assíncrono, trifásico, controlado pelo inversor de potência e refrigerado a água. Com 40 kW (54 cv) de potência nominal e torque de 129 Nm a 2.950 rpm, tem potência a 80 kW (108 cv) e pico e torque de 300 Nm a 2.950 rpm.

**LINHA DAILY** – O Daily compõe a linha de veículos leves da Iveco. A família começa na faixa das 3,5 toneladas, também tem opções nas categorias de 4,5, 5,5 e 7 toneladas.

Ainda na linha Daily, o destaque é para o minibus. O veículo está disponível nas versões para fretamento e turismo/executivo. A versão fretamento está focada na praticidade e no baixo custo operacional.

Está disponível em duas configurações, os modelos podem levar 15+1 passageiros (45S17) e 18+1 passageiros (55C17). É um veículo para o transporte urbano e de curtas distâncias. Com bagageiro traseiro opcional, a versão do Daily Minibus para turismo/executivo oferece conforto e segurança para os passageiros.

O veículo conta com três configurações: para 15+1 passageiros (45S17), para 14+1 passageiros (55C17) e para 18+1 passageiros (55C17). Ar condicionado duplo para motorista e passageiros com duto central, ar quente, computador de bordo, piloto automático e autofalantes no espaço de passageiros são alguns dos itens de conforto que proporcionam uma viagem tranquila e segura aos passageiros e ao motorista, de acordo com a fabricante. ■



## Feira mostra que ainda há espaço para negócios em 2015

**Diante da retração de mercado, a Transpúblico transcorreu como um ímã que atraiu empresários interessados em manter seus negócios aquecidos, a despeito das previsões mais pessimistas**

■ AMARILIS BERTACHINI

A INDÚSTRIA DO ÔNIBUS E OUTROS segmentos ligados ao transporte coletivo de passageiros reuniram-se no início de setembro na feira Transpúblico, em São Paulo, para mostrar os avanços na produção de chassis e carrocerias e também para debater questões ligadas à mobilidade urbana durante o seminário "Prioridade ao Coletivo para uma Mobilidade Sustentável", promovido pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) e organizado pela MF Eventos.

A feira reuniu perto de 50 expositores, grande parte voltada à divulgação das novas tecnologias que têm sido utilizadas para tornar a operação dos sistemas de transporte coletivo mais eficiente, incluindo soluções para o monitoramento da frota e de bilhetagem eletrônica. Apesar do mercado retraído, os participantes mostraram-se esperançosos com a perspectiva de novos negócios diante de um público de quase 7 mil visitantes, incluindo executivos de grandes empresas operadoras do

transporte público do país.

Entre os fabricantes de chassis e carrocerias, a maior fabricante de chassis para ônibus do mercado nacional, com 6.300 unidades licenciadas de janeiro a agosto deste ano, a Mercedes-Benz do Brasil, destacou na Transpúblico dois modelos: o OF 1519 e o O500 UDA. O primeiro, indicado para aplicações urbanas e de fretamento, é equipado com motor OM 924 LA de 185 cv e caixa de câmbio Mercedes-Benz (MB G-60) de seis marchas, com um novo escalonamento entre elas para proporcionar maior desempenho no arranque e em velocidades elevadas.

Já o O 500 UDA é o chamado superarticulado, com 23 metros de comprimento, veículo que tem se tornado popular nos corredores de São Paulo. É equipado com motor eletrônico OM 457 LA, de 354 cv.

A MAN aproveitou o evento para expor o modelo Volksbus 18.280 Low Entry, que agora está disponível tanto com a transmissão automática Voith Diwa 5 quanto com a ZF Ecolife. É equipado com motor MAN D08 EGR de 280 cv. A montadora expôs também o Volksbus 17.230 OD,





com suspensão pneumática integral e motor MAN DO8 de quatro cilindros que dispensa o uso do aditivo Arla 32.

A chinesa BYD, que implantou sua fábrica na cidade de Campinas, no interior de São Paulo, exibiu seu ônibus elétrico articulado de 18,9 metros de comprimento, movido à bateria. O veículo tem autonomia para rodar 170 quilômetros com uma única carga e pode transportar até 120 passageiros.

A Volvo aproveitou o evento da NTU para divulgar suas soluções para gerenciamento de frota e de tráfego. A ferramenta para gerenciamento de frota pode ser usada tanto nos chassis rodoviários quanto nos urbanos e tem como objetivo auxiliar os operadores a monitorar o sistema e a

tomar decisões que garantam maior eficiência. Já o programa de gerenciamento de tráfego, chamado de ITS4mobility, é direcionado às frotas urbanas com o objetivo de monitorar a operação, fornecendo aos gestores informações em tempo real sobre variáveis do percurso, pontualidade, velocidade média por linha e quantidade de veículos no trajeto.

No ano em que atingiu a marca de 50 mil ônibus produzidos, a encarroçadora Comil aproveitou o evento para lançar o modelo Campione Invictus 1200, um rodoviário de motor traseiro com chassi Volvo B 380R 6x2, com 14 metros de comprimento e capacidade para entre 46 e 50 passageiros. É um veículo concebido para grandes distâncias, com maior

capacidade de bagagem.

A Marcopolo, maior fabricante nacional de carrocerias, reuniu no evento dois de seus cinco lançamentos feitos em 2015: o urbano Novo Torino articulado, chamado de Torino Express, e o rodoviário Paradiso 1350, além de outros modelos que já faziam parte do portfólio da empresa.

O Novo Torino articulado foi configurado dentro do padrão do BRT (Bus Rapid Transit) do Rio de Janeiro, com sistema de ar-condicionado e 18,5 metros de comprimento. O Paradiso 1350 segue os padrões de design e acabamento da família G7 da Marcopolo. Foi configurado com 44 poltronas tipo leito-turismo em couro, com sanitário e ar-condicionado.

A encarroçadora Caio Induscar lançou na Transpúblico o modelo Solar 3400, indicado para uso rodoviário, fretamento e turismo. Seus principais apelos são o design moderno e um alto padrão de acabamento, além do bagageiro maior devido à sua altura. O veículo também é mais leve, graças ao uso de materiais variados, o que proporciona menor custo de operação e maior produtividade. Essa característica também resulta em menor desgaste de pneus, baixo consumo de combustível e maior autonomia.

A Mascarello levou para a feira seus modelos da família Roma, com destaque para o Roma M4, além do Gran-Micro-City e do Gran Via. O Roma M4 foi projetado para unir custo-benefício e conceitos de estética, com alta qualidade de acabamento e maior conforto para os passageiros, graças ao amplo espaço de seu interior.



# As perspectivas do transporte por trilhos

**No ano em que completa cinco anos de atividade, a ANPTrilhos faz um balanço de suas ações neste primeiro quinquênio e das perspectivas para o transporte de passageiros por trilhos nos próximos anos**

■ AMARILIS BERTACHINI



Foto: Jair Pires

RECUPERAR PROJETOS E SISTEMAS DA atual malha ferroviária existente no país e ampliar a extensão da rede de transporte de passageiros e cargas por trilhos com melhorias e novas tecnologias. Essas são algumas das principais diretrizes necessárias para aumentar a mobilidade urbana pelo sistema metroferroviário no país e incrementar o uso deste modal e sua integração a outros meios de transporte público, como os ônibus e as barcas.

No ano passado foram transportados 9,8 milhões de passageiros por trilhos em todo o país. Embora o transporte sobre trilhos se destaque pelo baixo impacto ambiental e por sua alta capacidade de movimentação de passageiros – chega a levar 60 mil pessoas por hora/sentido em uma única linha de metrô – os trens

representam apenas 3,8% dos sistemas de transporte urbano nas cidades brasileiras.

“Estamos em um cruzamento ferroviário, para onde nós vamos?”, provoca Rodrigo Vilaça, diretor-executivo da Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos). Ele destaca a necessidade de se atuar na malha existente com um processo de identificação das carências que existem tanto no transporte ferroviário de carga quanto no de passageiros, para desenvolver ações em duas frentes de trabalho: na malha existente e na malha futura. “Precisamos de planejamento e equilíbrio econômico-financeiro, com base em produtividade e em segurança ferroviária. Isso é assim no mundo todo”, comenta Vilaça.

O advento das concessões na área

metroferroviária de passageiros deu às operadoras o desafio do aumento do sistema e da redução dos custos operacionais. “As concessões vieram para fazer do investidor privado um parceiro para os projetos metroferroviários. O concessionário, por ter liberdade de negociação, consegue devolver e ampliar sua cadeia de fornecedores, dando mais agilidade às obras de implantação de sistemas. O aprimoramento do processo de concessão facilitou os investimentos em aquisições de equipamentos, modernização da manutenção e melhorias nos serviços ofertados”, diz Vilaça.

Ele destaca que as parcerias entre o governo e a iniciativa privada são importantes para o desenvolvimento nacional, a exemplo da Linha 4-Amarela, operada pela ViaQuatro, em São Paulo, e do VLT (Veículo Leve sobre Trilhos) do Rio de Janeiro.

Além dos insumos básicos que representam o maior custo para o segmento metroferroviário – no caso de passageiros é a energia elétrica e no de cargas é o diesel –, a capacitação de pessoas deverá ser a segunda maior preocupação do setor nos próximos anos. Isto porque há uma nova geração de ferroviários que precisa estar familiarizada com as novas tecnologias embarcadas e de pré-controle operacional. Isto envolve toda a segurança ferroviária: a sinalização, o monitoramento, programas de controle de produção, a via permanente, tanto no que se refere aos trilhos propriamente ditos quanto ao material

rodante. Vilaça lembra que já existem em operação no país trens driverless, ou seja, sem maquinista, como é o caso da Linha 4 do metrô de São Paulo, a Linha Amarela.

Um dos grandes desafios para o setor é o tecnológico. “As tecnologias avançam diariamente e precisam ser acompanhadas. O setor metroferroviário nacional precisa progredir na modernização dos sistemas existentes para acompanhar o desenvolvimento tecnológico já atingido por outros países, visando a padrões de excelência em velocidade das composições, aumento de produtividade e ampliação da capacidade instalada. E os operadores vêm trabalhando nisso”, afirma Vilaça.

A modernização tem que envolver todo o sistema, a infraestrutura e a frota de trens para melhorar a qualidade do serviço, garantir a regularidade do transporte e o conforto dos passageiros.

**ANIVERSÁRIO** – A ANPTrilhos completou cinco anos de atividades em 28 de agosto deste ano. Hoje as operadoras associadas à entidade representam mais de 99% dos passageiros que são transportados por trilhos no Brasil.

“Na época da fundação, nós imaginávamos uma união entre o setor privado e o setor público na construção de um ambiente, de uma associação, de uma entidade, que pudesse representar e mostrar as ambições, os desejos, da mobilidade urbana através dos trilhos e este objetivo tem sido cumprido”, declara Vilaça.

De acordo com o executivo, a forma como a ANPTrilhos nasceu dentro da Confederação Nacional dos Transportes (CNT) fez a associação integrar-se ao sistema de transporte de todo o país. “Cinco anos é um período curto, mas já somos praticamente 100% dos associados que transportam passageiros no país”, orgulha-se o executivo.

A associação desenvolve uma série de ações junto aos ministérios e órgãos governamentais envolvidos com a mobilidade



**“Precisamos de planejamento e equilíbrio econômico-financeiro”, ressalta Rodrigo Vilaça**

urbana e ao longo deste primeiro quinquênio desenvolveu ações para o fortalecimento e a consolidação da entidade junto aos órgãos governamentais, meio acadêmico e internacional.

Uma dessas ações foi concretizada este ano com a assinatura de um convênio com a U.S. Trade and Development Agency (USTDA) para estudos de videomonitoramento embarcado nos trens de passageiros. O acordo, no valor de US\$ 650 mil, tem como objetivo avaliar as tecnologias mundiais e as tendências futuras para a transmissão de dados, em tempo real, das câmeras embarcadas nos trens e as possibilidades de frequências de comunicação a serem utilizadas, considerando as políticas regulatórias brasileiras.

**FUTURO** – O cenário esperado para 2015/2016 passa por diversos projetos em andamento. Apesar da histórica falta de investimentos para a ampliação da rede metroferroviária de transporte de passageiros, o país tem buscado reduzir esse déficit de investimento e ainda tem importantes projetos voltados para a mobilidade

urbana. No total, são cerca de 20 projetos divididos entre implantação de novos sistemas, ampliação e modernização das linhas existentes e ampliação da frota.

Há projetos em andamento para atender aos Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro, entre eles a renovação de quatro linhas do sistema de trens urbanos; ampliação e modernização das linhas de metrô; construção das Linhas 3 e 4 de metrô; e as seis linhas de VLT integradas ao projeto do Porto Maravilha, cujo objetivo é revitalizar toda a área central da cidade.

“Essas obras serão um legado dos jogos para a cidade e ajudarão a melhorar a modalidade, com sistemas eficientes e que reduzirão o tempo de viagem das pessoas, proporcionando mais qualidade de vida para a população carioca”, afirma Vilaça.

Outras cidades também ganharão ampliações nos sistemas de transporte de passageiros sobre trilhos nos próximos anos, com a conclusão de obras e a licitação de novos projetos. Em São Paulo, serão entregues duas novas estações da Linha 4-Amarela e as obras de modernização das linhas da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM). Na Baixada Santista, o VLT já está sendo testado em São Vicente e estão em construção os mon trilhos das Linhas 15-Prata e 17-Ouro, e a expansão da Linha 5-Lilás.

O Metrô Bahia deve entregar ainda neste ano o primeiro trecho da Linha 2, que vai da estação Acesso Norte à estação Rodoviária, com 2,2 km. O segundo trecho desta linha está com entrega prevista para 2016, com quatro novas estações, somando mais 6,5 km de vias.

A Companhia Brasileira de Trens Urbanos (CBTU) também está fazendo obras de melhorias em seus sistemas de João Pessoa (PB), Maceió (AL), Natal (RN) e Recife (PE), com conclusões previstas para 2016. Há obras em andamento em Fortaleza (CE), com ampliação de linhas e a construção do VLT, e estão em execução os VLT de Cuiabá (MT) e Goiânia (GO).

De acordo com a ANPTrilhos, há projetos ainda a serem licitados, como a expansão do metrô de Brasília e a conclusão de três estações, o trem Brasília-Luziânia, e os trens regionais de São Paulo.

**TURISMO** – O turismo por trem também mantém uma fatia no cenário dos trilhos. Hoje cerca de 1,6 milhão de passageiros viajam em trens de turismo pelo país. Existem alguns trechos de trens turísticos em atividade, como o operado pela FCA-Ferrovia Centro-Atlântica, no trecho Ouro Preto-Mariana, em Minas Gerais; o chamado Trem do Vinho, no Rio Grande do Sul; o trem Curitiba-Morretes, no Paraná; e o trem do Corcovado, no Rio de Janeiro.

A Associação Brasileira das Operadoras de Trens Turísticos e Culturais (ABOTTC) é uma entidade que congrega e representa os interesses das operadoras de trens turístico-culturais em âmbito nacional e internacional.

Além dos trens turísticos, Vilaça destaca que existem os trens de passageiros da empresa Vale, na Estrada de Ferro Carajás e Vitória a Minas. “É um serviço social da Vale para o transporte de passageiros, mas muito utilizado para o turismo. Recentemente, a companhia adquiriu novos carros de passageiros, que já estão em operação”, comenta o executivo.

**CAMPANHA** – Assim como as manifestações de junho de 2013 estimularam as empresas operadoras de ônibus a melhorar a qualidade do transporte coletivo e a desenvolver ações entre a população para ressaltar essas melhorias, o transporte por trilhos também procura valorizar esse serviço.

Para estimular o uso dos trens pelos passageiros, a ANPTrilhos, em conjunto com as operadoras e a indústria metroferroviária, está desenvolvendo uma campanha de valorização do transporte de passageiros sobre trilhos. O objetivo da ação é

### NOVOS SISTEMAS

Três novos sistemas metroferroviários entraram em operação não-comercial no país entre 2014 e 2015. Juntos somam uma extensão de 22,9 quilômetros:

- Monotrilho da Linha 15-Prata: no dia 10 de agosto de 2015 o primeiro monotrilho do Brasil entrou em operação comercial em São Paulo. Por enquanto, funciona apenas um trecho de 2,9 km da chamada Linha 15 do metrô de São Paulo, entre Oratório e Vila Prudente, que passou a operar todos os dias, das 7h00 às 19h00.

Durante os horários em que o monotrilho estiver fechado para o público, o Metrô continuará realizando os protocolos de testes dos equipamentos, sistemas e trens, de forma a garantir o bom funcionamento e permitindo que as novas composições possam ser usadas.

Segundo dados da Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos), a Linha 15-Prata foi projetada para ser o modal de maior capacidade do mundo, podendo transportar até 48 mil pessoas por hora/sentido. Os trens trafegam a 15 metros de altura e têm sua operação totalmente automática. Quando estiver completa, ligando o Ipiranga à Cidade Tiradentes, a Linha 15 vai transportar mais de 500 mil pessoas diariamente.

- Metrô de Salvador: um ano e três

conscientizar a sociedade da importância do transporte sobre trilhos para a mobilidade e para a qualidade de vida e do meio ambiente.

A campanha, divulgada entre os meses de setembro e outubro nas redes sociais, trens e estações de passageiros, destaca que o transporte por trens e metrôs não polui e não gera congestionamentos nas cidades. O material ressalta que o trem se move de forma contínua, rápida e segura, chegando ao seu destino sem enfrentar os

meses após a inauguração, o metrô de Salvador atingiu, no dia 14 de agosto, a marca de nove milhões de passageiros transportados. A contagem começou desde o início da operação assistida, em junho de 2014, como uma forma de medir a adesão da população ao equipamento, que atualmente transporta uma média de 45,5 mil passageiros/dia.

A CCR Metrô Bahia é a concessionária responsável pela construção e operação do Sistema Metroviário de Salvador e Lauro de Freitas. A concessão é uma Parceria Público-Privada (PPP), com investimentos na ordem de R\$ 3,6 bilhões, entre o Grupo CCR e o Estado da Bahia. Por um período de 30 anos, de 2013 a 2043, a PPP fará investimentos em construção de estações, aquisição de equipamentos, sistemas, adequação e revitalização de trens, manutenção e operação dos Terminais de Integração de Passageiros (ônibus urbanos) e das estações de metrô.

- VLT Sobral: o sistema entrou oficialmente em operação em outubro de 2014. Tem dois ramais que irão passar pelas principais concentrações populacionais da cidade, com 12,1 quilômetros de via. É operado pela Companhia Cearense de Transportes Metropolitanos (Metrofor), uma empresa de economia mista, majoritariamente estatal.

obstáculos do trânsito.

“A ANPTrilhos trabalha em prol do desenvolvimento do transporte de passageiros sobre trilhos, que gera benefícios econômicos e sociais sobre toda a sociedade, usuária ou não do sistema. Essa campanha é fundamental para valorizar esse meio de transporte e colocar em evidência a sua importância para a mobilidade dos brasileiros”, explica Roberta Marchesi, superintendente da ANPTrilhos.



# FENATRAN

20º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA



## A ROTA DIRETA PARA OS SEUS NEGÓCIOS

De 09 a 13 de novembro de 2015  
Anhembi • São Paulo • SP  
Horário: 13h às 21h

**O MAIOR EVENTO DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA**  
da América Latina abre as portas para você tornar a sua distribuição mais eficaz e segura.

### SETORES PARTICIPANTES

-  Caminhões e Veículos Comerciais
-  Implementos Rodoviários e Equipamentos
-  Gestão de Frotas e Rastreamento
-  Autopeças, Motores e Pneus
-  Combustíveis, Derivados e Componentes
-  Bancos, Financeiras e Seguradoras
-  Entidades e Serviços

**VENHA DESCOBRIR,  
COMPARAR E  
EXPERIMENTAR** o que há  
de mais moderno no setor.

**FAÇA JÁ O SEU  
CRÉDENCIAMENTO EM**  
[www.fenatran.com.br](http://www.fenatran.com.br)

Curta nossa página  
no Facebook:  
 / Fenatran



PATROCÍNIO OURO:



PATROCÍNIO BRONZE:



INICIATIVA:



PATROCÍNIO INSTITUCIONAL



APOIO INSTITUCIONAL:



APOIO FENATRAN SUSTENTÁVEL:



LOCAL:



CIA. AÉREA OFICIAL:



ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO:





## MRS inicia o transporte de sucata ferrosa por contêiner

**Nesta primeira operação que começou em julho até a primeira quinzena de setembro a empresa transportou em 100 vagões três mil toneladas de produtos que serão destinados a usinas siderúrgicas da Europa e Ásia**

■ SONIA MORAES

A MRS LOGÍSTICA, OPERADORA FERROVIÁRIA DE CARGA, iniciou em julho a operação-piloto de transporte de sucata ferrosa, material usado em altos fornos siderúrgicos para fazer a liga na produção de aço.

Segundo a empresa, com a alta do dólar e a queda no consumo e na produção das siderúrgicas no Brasil, as empresas que atuam no mercado de reciclagem de materiais ferrosos estão abastecendo as usinas na Europa e na Ásia, especialmente a China e Indonésia, com preços mais competitivos.

Em dois meses de teste, até a primeira quinzena de setembro, foram transportados 100 vagões de contêineres, que correspondem a cerca de três mil toneladas.

Diante de uma grande demanda por sucata ferrosa a MRS calcula que o volume pode aumentar, variando entre 10 e 20 mil toneladas mês.

**INTERMODALIDADE** – Para esta operação foi utilizada a intermodalidade e teve como ponto de partida a cidade de Belo Horizonte com o transporte das sucatas por caminhão até malha ferroviária da MRS. Os trens partiram da cidade mineira carregando 20 contêineres que foram escoados pelo porto de Itaguaí, no Rio de Janeiro.

Do interior de São Paulo os 40 contêineres que partiram da cidade de Taubaté e os 20 contêineres, que foram abastecidos na

região de Sumaré seguiram para o porto de Santos.

Segundo a MRS, o uso da malha ferroviária para o transporte destes produtos torna a operação mais rápida. Somente por via marítima exige uma logística bem mais complexa, pois requer mais tempo e envolve custos significativamente maiores, com a contratação de um navio inteiro e negociação com terminais.

**AVANÇO** – No primeiro semestre deste ano a MRS registrou um aumento de 29,2% no transporte por contêineres em comparação com o mesmo período de 2014.

No segmento automotivo o crescimento

foi de mais de 135%, saltando de 1.886 TEU no ano passado para 4.459 TEU nos seis meses deste ano. O volume de papel e celulose avançou 120%, de 3.112 TEU para 6.858 TEU. A linha de produtos industrializados também evoluiu positivamente, com 18% de acréscimo: de 187 TEU no primeiro semestre de 2014 para 221 TEU no mesmo período deste ano.

Outro segmento com números relevantes no transporte por contêineres pela ferrovia foi o de produtos eletrônicos. Segundo a MRS, a operação que começou em janeiro deste ano somou 2.832 TEU até 30 de junho.

A operadora ferroviária esclarece que os números acima comprovam que o transporte de contêineres vem se consolidando cada vez mais nas soluções de transporte da ferrovia, e com uma tendência bastante positiva a partir de junho, quando começaram as operações entre as margens da região portuária

de Santos, que até então eram realizadas exclusivamente pelo modal rodoviário.

“A crise econômica no país acabou fazendo com que as empresas decidissem experimentar os nossos serviços. Oferecemos segurança, confiabilidade e previsibilidade, além de custos mais baixos em muitos casos. Elas (as empresas) deixaram de lado uma série de preciosismos em favor de uma redução de custos, mesmo que essa redução seja de um real”, comenta Guilherme Alvisi, gerente geral de negócios de carga geral da MRS.

O gerente da MRS esclarece que o transporte ferroviário por contêineres tem apresentado um custo entre 15% e 20% abaixo dos praticados em soluções com base rodoviária (em termos gerais, os ganhos variam dependendo da distância e do desenho logístico global). Além disso, há a questão da confiabilidade, devido a baixos índices de acidentes operacionais e alta

disponibilidade dos ativos – material rodante e malha são pontos fortes em que a MRS se destaca no cenário nacional.

Outra vantagem é a previsibilidade, já que a companhia dispõe de um serviço expresso para trens de contêineres com datas e horários fixos para partidas e chegadas, e a segurança, com índices históricos praticamente nulos de roubo de cargas na malha da MRS.

Alvisi destaca também a produtividade, já que o contêiner é a medida unitizadora da logística, que facilita as operações em portos, no Brasil e no mundo, e virtualmente qualquer carga pode ser transportada dentro das caixas. “Neste momento, com a demanda mais fraca e as margens cada vez reduzidas, o que importa para as empresas é diminuir as despesas e garantir a rentabilidade”, argumenta o gerente da MRS.



# 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





O sistema VLT do Rio conectará ônibus, metrô e trem

## Alstom inicia entrega de unidades de VLT na América Latina

**Dos 46 trens adquiridos, um foi para a cidade do Rio de Janeiro, que encomendou 32 veículos em 2013, e o outro para Cuenca no Equador, que solicitou, no mesmo ano, 214 carros**

■ SONIA MORAES

A ALSTOM SEGUE FIRME COM SEU PROJETO de produção de veículos leves sobre trilhos (VLT) para suprir a demanda da América Latina. Do total de 46 trens encomendados, dois já foram entregues em julho deste ano – um para a cidade do Rio de Janeiro, que comprou 32 unidades, e o outro para Cuenca, no Equador, que adquiriu 14 veículos.

Os 32 trens encomendados pela prefeitura do Rio de Janeiro, por meio do consórcio VLT Carioca, são do modelo Citadis. Do total, cinco serão fabricados na sede da Alstom em La Rochelle, na França e os outros 27 VLT na fábrica recém-inaugurada em Taubaté, São Paulo.

Os trens adquiridos pelo consórcio carioca têm 44 metros de comprimento e fazem parte de um sistema integrado de

VLT. Serão os primeiros no Brasil totalmente sem catenárias, utilizando a tecnologia Alstom APS (que fornece energia pelo solo, por um terceiro trilho posicionado centralmente entre as linhas de operação)



e supercapacitores (módulos instalados no teto do VLT, que armazenam energia e a regeneram durante a frenagem).

A linha terá 28 quilômetros de comprimento com 32 paradas, sistema de abastecimento de energia, de sinalização e telecomunicações. A expectativa, segundo Michel Boccaccio, vice-presidente sênior da Alstom Transporte na América Latina, é que a primeira fase do projeto seja finalizada em meados de 2016, a tempo para os Jogos Olímpicos.

“A cidade do Rio de Janeiro é a primeira a ser equipada com um sistema completo de VLT. O sistema conectará ônibus,

**Michel Boccaccio: os planos de mobilidade podem criar novos projetos de VLT no Brasil**

metrôs e trens e aumentará a intermodalidade da cidade, reduzindo, ao mesmo tempo, os congestionamentos e a poluição”, afirma Boccaccio.

A nova fábrica de Taubaté, que será responsável pela produção de 27 trens, dos 32 encomendados pela cidade do Rio de Janeiro, está com o ritmo de produção a todo vapor e pronta para atender a novas demandas dos clientes. “Neste momento, a fábrica está focada na montagem das primeiras unidades do VLT Carioca e a previsão é que o primeiro veículo seja finalizado nos próximos meses”, declara Boccaccio.

As expectativas da Alstom em relação a fábrica de Taubaté são altas, segundo Boccaccio, já que está previsto um bom número de projetos a serem licitados na América Latina em breve. “Apenas precisamos que os projetos saiam do papel e consigam realmente ganhar vida diante dessa crise econômica que assolou a região”, afirma o vice-presidente da Alstom Transporte na América Latina.

“Os planos de mobilidade de cidades no Brasil como Goiânia e Salvador devem engrenar em breve, trazendo oportunidades para novos projetos de VLT no Brasil. Outros países como Bolívia e Paraguai também estudam a implantação de linhas de VLT”, relata o executivo.

**EQUADOR** – Para a cidade de Cuenca, que encomendou 14 VLT Citadis em 2013, a Alstom também entregou em julho deste ano a primeira unidade. Os veículos foram adquiridos pelo consórcio CITA Cuenca, liderado pela Alstom, e todos serão produzidos na planta de La Rochelle, na França. Os trens medem cerca de 33 metros de comprimento e podem transportar cerca de 300 passageiros. São equipados com piso baixo e portas largas, garantindo uma perfeita acessibilidade, especialmente para os passageiros com mobilidade reduzida.

Em Cuenca a linha tem 10,2 quilômetros de extensão em cada sentido (20,4 km no total) com 27 estações e a estimativa da

## VLT terá investimento de R\$ 746,5 bilhões do BNDES

O projeto total do VLT do Rio de Janeiro, avaliado em R\$ 1,77 bilhão, terá 42% de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), com a liberação de R\$ 746,5 bilhões, que inclui uma parcela de recursos do Fundo Clima, administrado pelo banco.

O financiamento foi concedido à concessionária do VLT Carioca, Sociedade de Propósito Específico (SPE) constituída para implantar e prestar serviço de operação e manutenção do sistema. O VLT ligará o centro do Rio à região portuária por meio de 27,5 quilômetros de via, três linhas, 32 pontos, distantes cerca de 400 metros entre si.

Segundo o BNDES, a primeira fase está prevista para entrar em operação em abril de 2016, e vai funcionar durante as Olimpíadas do Rio. A segunda fase entrará em operação até o final do próximo ano. Serão 32 veículos, compostos de sete módulos articulados, climatizados com ar condicionado e com capacidade para 420 passageiros. “O projeto está alinhado aos objetivos de revitalização do centro e da região portuária, pois é o principal

componente de infraestrutura de transporte de operação urbana do Porto Maravilha”, informou o BNDES em nota.

O banco destacou que o projeto contribuirá para a retirada de circulação de ônibus da área central, além de desestimular o uso de automóveis e motocicletas, por oferecer uma alternativa de transporte público de qualidade.

As composições funcionarão 24 horas por dia e permitirão que as passagens sejam pagas também com vale-transporte, bilhete único carioca e bilhete único estadual. Embora a velocidade máxima dos trens possa chegar a 50 quilômetros por hora, a velocidade operacional deve variar entre 15 e 20 quilômetros por hora.

Os recursos de R\$ 35,3 bilhões do Fundo Clima foram utilizados por se tratar de meio de transporte sustentável e ambientalmente limpo. “O VLT é um meio de transporte público de baixa emissão de gases causadores do efeito estufa (CO<sub>2</sub>). Dessa forma, estima-se que, ao longo dos 25 anos da concessão, o VLT evite a emissão de 410 mil toneladas de (CO<sub>2</sub>)”, destaca o BNDES.

Alstom é que seja inaugurada em 2016. Para preservar o patrimônio arquitetônico de Cuenca como Patrimônio Mundial pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco), a linha incluirá um trecho sem catenária utilizando a tecnologia Alstom APS, que tem 12 anos de trajetória em cidades como Bordéus, Reims, Orleans e Tours na França, ou Dubai nos Emirados Árabes Unidos.

A Alstom domina cada etapa do sistema elétrico desses veículos, desde a concepção à completa validação e aplicação no ambiente urbano, e, segundo Boccaccio, é líder na manutenção de todo o sistema, com experiência em 17 projetos integrados. Atualmente, a empresa está gerenciando a

construção de oito sistemas de veículos leves sobre trilhos incluindo Cuenca (Equador), Rio de Janeiro (Brasil), Sydney (Austrália), Nottingham (Reino Unido), Lusail (Qatar) e outros projetos na Argélia.

A Alstom Transporte desenvolve e comercializa completo portfólio de sistemas, equipamentos e serviços do setor ferroviário. A empresa administra sistemas inteiros de transporte, incluindo trens, sinalização, manutenção e modernização e infraestrutura, além de oferecer soluções integradas. No ano fiscal 2014-15 a companhia registrou vendas de 6,2 bilhões de euros e obteve 10 bilhões de euros em pedidos. Está presente em mais de 60 países e emprega cerca de 28.000 pessoas.



## Allison Transmission atualiza linha de transmissões



A Allison Transmission atualiza seu portfólio da linha Torqmatic com três novos modelos de transmissão – T1000, T2100 e T2200 – totalmente automáticos. Os novos produtos são para aplicação em micro-ônibus, ônibus médios e de fretamento disponíveis na Europa, Ásia-Pacífico, Austrália e América Latina.

Com os novos produtos a Allison passa a oferecer aos seus clientes uma linha completa de transmissões com as mais recentes atualizações, como os controles eletrônicos de quinta geração e o software para maior eficiência de combustível.

“A Allison desenvolve seus produtos para entregar soluções inovadoras customizadas tanto para montadoras quanto para os clientes finais de todo o mundo. As novas transmissões T1000, T2100 e T2200 apresentam tecnologias avançadas proporcionando confiabilidade e economia de combustível ideais para ônibus urbanos e de fretamento com até 270 cv e 780 Nm”, afirma Lawrence Love, diretor executivo de marketing global da Allison Transmission.

## Sprinter da Mercedes é destaque na Equipotel

A Sprinter foi a atração da Mercedes-Benz na Equipotel, principal feira de produtos e serviços para o setor hoteleiro. A versão 9+1 foi destaque do evento como referência para traslados de hóspedes do hotel Modelo. Com espaço de 450 m<sup>2</sup> que abriga uma instalação, o veículo simulou um padrão de gestão eficiente de funcionamento de um hotel. A ambientação conta com lobby, recepção, dois apartamentos, spa, academia, rouparia, governança, administração, vestiário, deck com piscina, área de triagem e recebimento, almoxarifado, cozinha, bar, restaurante e a Sprinter no transporte de hóspedes.

Segundo Carlos Garcia, gerente de vendas e marketing da Sprinter no Brasil, a van da Mercedes-Benz é amplamente reconhecida no setor hoteleiro, como também no de turismo e eventos, pela qualidade, agi-



lidade e conforto no traslado de turistas e de outros passageiros. “O elevado padrão de tecnologia e segurança da Sprinter agrega uma imagem altamente positiva ao serviço prestado por nossos clientes”, diz o executivo. “Outra grande vantagem é o reduzido custo operacional do veículo, o que propicia rentabilidade à atividade de transporte.”

Um de seus principais destaques de segurança da Sprinter é o programa eletrônico de controle de frenagem e estabilidade ESP Adaptativo, que consiste na integração dos avan-

çados sistemas ABS, ASR, BAS e EBV, reduzindo significativamente os riscos de acidentes, mesmo em situações críticas, além de garantir maior domínio e estabilidade do veículo.

Com mais de 50 versões, a família de veículos comerciais leves Sprinter, do segmento de large vans, é formada pelos modelos 311 CDI Street (PBT de 3,50 t), 415 CDI (3,88 t) e 515 CDI (5 t). Além da van de passageiros, conta com furgões e chassis com cabine para transporte de cargas e mercadorias e para a prestação de serviços.

## Sulista recebe certificação da Anvisa

A Transportadora Sulista recebeu da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) a autorização para transportar todos os tipos de cosméticos: perfumes, produtos de higiene e medicamentos registrados no órgão. O Certificado de Autorização de Funcionamento (Certificado de AFE) é um documento emitido pela Anvisa que comprova que a empresa está autorizada a exercer as atividades descritas.

“Estávamos nos preparando há algum tempo para este

processo e, com a liberação, poderemos intensificar a ação de vendas e iniciar atividades a qualquer momento”, afirma Josana Teruchkin, diretora executiva da Sulista.

Para fazer o transporte de cosméticos e medicamentos da forma adequada, os veículos designados para essa atividade possuem o Alvará Sanitário, emitidos com base em uma vistoria realizada pela equipe da vigilância sanitária. “Este será mais um segmento

a ser explorado pela Sulista na estratégia de diversificação. Somos reconhecidos como especialistas no setor automotivo, mas desde 2012 trabalhamos em estratégias de diversificação e ampliação de nossas atividades em outros segmentos”, declara Josana.

A meta da Sulista para 2020, segundo a diretora, é ter 50% de receita direcionada para o segmento automotivo e o restante pulverizado em quatro ou cinco novos segmentos.



## Marcopolo vende 28 ônibus para a Taquions Turismo

A Marcopolo entregou 28 ônibus para a Taquions Turismo, operadora de transportes de turismo e fretamento do Mato Grosso do Sul. Os veículos – 18 modelos Senior Midi Rural e 10 Ideale 770 – serão utilizados em viagens intermunicipais.

O destaque desse fornecimento é o desenvolvimento dos modelos Senior Midi Rural com chassi Mercedes-Benz OF 1519R

para aplicação em trajetos de difícil acesso. Este ônibus tem 11,2 metros de comprimento e capacidade para transportar 40 passageiros em poltronas tipo Executiva 970, com descansapés. A ampla área envidraçada garante maior conforto para os usuários

Já a estrutura reforçada aumenta a segurança dos passageiros em impactos e permite

fácil acesso aos componentes mecânicos, tornando mais rápida a manutenção e diminuindo o tempo fora de operação.

O Senior Midi possui painel de instrumentos com desenho ergonômico e moderno, com fácil manuseio dos comandos e comodidade para o condutor. O veículo está equipado com sistema de ventilação e desembaçamento do pára-brisa, com saídas direcionais, pega-mão em tubos encapsulados e console com porta-objetos.

Os 10 ônibus Ideale possuem chassi Volvo B270 F de 12,77 metros de comprimento e têm capacidade para transportar 48 passageiros em poltronas Executiva 970 com descansapés. Estes ônibus estão equipados com sistema audiovisual com dois monitores e preparação para wi-fi (internet sem fio), entre outros itens para conforto.

## Localfrio fecha acordo com a Bayer CropScience

A Localfrio foi a vencedora da licitação de terminal alfandegado, feita pela divisão Bayer CropScience para operar cargas de importação no porto de Santos (SP). A empresa foi escolhida pela multinacional alemã por apresentar a melhor relação de custo e qualidade.

Com o novo acordo, válido até meados de 2017, a estimativa é que a movimentação mensal de mercadorias na importação atinja R\$ 40 milhões, o que representa um volume total de cerca de 60% das importações da Bayer CropScience (divisão Agro da Bayer) na margem esquerda do porto de Santos.

Grande parte da carga movimentada é de insumos para a produção de defensivos agrícolas, que chegarão dos Estados Unidos, Colômbia e parte da Europa para abastecer os estados de São Paulo e Paraná, além de boa parte da região Centro-Oeste do Brasil.

Segundo Eduardo Razuck, diretor comercial da Localfrio, o know-how com este tipo de produto foi preponderante para que a Bayer escolhesse a Localfrio como parceira. “A estrutura e expertise da Localfrio no nicho de produtos químicos e, logicamente, uma condição comercial condizente com as bases do

Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) foram aspectos decisivos na escolha da nossa empresa”, afirma Razuck.

O diretor comercial da Localfrio credita ao desenvolvimento do setor farmacêutico, agrobusiness e científico como responsável pelo sucesso da empresa, mesmo num momento de dificuldade econômica. “A perspectiva de crescimento destes segmentos segue na contramão de parte da economia no país, que está em retração. Para ter uma ideia, a previsão de crescimento do segmento farma é de 13% para este ano”, diz Razuck.

## TAM Cargo transporta 27 aves silvestres do Rio para Goiânia

A TAM Cargo, unidade de cargas do Grupo Latam Airlines no Brasil, transportou 27 aves silvestres – 10 Tucanos (*Ramphastos toco*) e 17 Araras Canindé – do Rio de Janeiro para Goiânia. Os animais foram apreendidos pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) durante operações de combate ao comércio e tráfico ilegal da fauna silvestre brasileira e passaram por um trabalho de reeducação para o seu retorno e convívio na natureza.

Nesta parceria com o Ibama, que começou em 2009, a TAM já ajudou a transportar mais de três mil animais em risco de extinção ou apreendidos em cativeiro ilegal no Brasil.

A TAM Cargo é especialista no transporte de diversas espécies, operação complexa que sempre envolve profissionais capacitados, procedimentos e cuidados específicos para garantir a integridade física dos animais. Durante o embarque, transporte e desembarque, o manuseio das caixas é realizado com todo o cuidado, por profissionais treinados, sempre respeitando a legislação vigente e as características das espécies a serem transportadas. Dentro da aeronave, as caixas que acomodam os bichos são alocadas em locais com ventilação adequada e mantidas presas no chão do compartimento, para impedir qualquer deslocamento. A temperatura do ambiente é controlada de dentro da cabine do piloto, o que aumenta a segurança durante o voo.



## Volare entrega miniônibus com piso baixo para Santos



A Volare entregou as primeiras unidades do miniônibus Access para a Guaiúba Transportes, empresa que opera o transporte coletivo da cidade de Santos (SP). Este é o único modelo produzido no país com piso baixo, motor traseiro e suspensão pneumática.

Segundo Mateus Ritzel, diretor comercial da Volare, unidade de negócios da Marcopolo

Santos é a primeira cidade a incorporar o Volare Access em suas linhas. “O veículo foi projetado e concebido para oferecer total acessibilidade, mais conforto e segurança para os passageiros e atender à crescente demanda nacional por transporte coletivo, seletivo e escolar, com elevado padrão de qualidade. Um dos destaques é o maior espaço

interno e a configuração com área exclusiva para cadeirante e banco para acompanhante”, explica Ritzel.

O diferencial do Volare Access é o piso baixo e o motor traseiro com dimensões reduzidas (PBT de 9.200 kg, comprimento de até 9.000 mm, altura externa de 3.130 mm e largura de 2.360 mm). “O veículo alia a agilidade e a versatilidade de

um miniônibus, com padrão de conforto, segurança e acessibilidade superior ao de modelos existentes nesse importante segmento de mercado”, destaca o diretor.

O Volare Access é equipado com motor traseiro Cummins ISF 3.8, com 162 cv de potência, transmissão mecânica Eaton FSO 4505 C de cinco marchas e direção hidráulica.

O modelo possui 25 poltronas reclináveis em tecido e cinto de segurança abdominal, vidros colados, que acompanham a altura dos bancos, proporcionando uma visão panorâmica durante o trajeto, monitor de entretenimento, som ambiente e internet sem fio gratuita para os passageiros. O veículo está equipado com sistema de ar-condicionado, com evaporadores e condensador no teto.

## Lufthansa Cargo inclui Natal nos voos semanais da Europa

A Lufthansa Cargo incluiu na sua malha a cidade de Natal com voos semanais do cargueiro MD11 direto de Frankfurt na Alemanha para o aeroporto de São Gonçalo do Amarante, que é administrado pela Inframerica.

Segundo Cleverton Vighy, gerente regional da Lufthansa Cargo, a empresa estudou outras possibilidades para a criação de um novo voo, mas chegou à conclusão que Natal e o Rio Grande do Norte como um todo reuniam boas oportunidades tanto para exportação



— em especial as frutas — quanto para importação de peças automotivas.

“As condições em Natal são altamente promissoras,

o aeroporto começou a funcionar há 18 meses, com novas facilidades para a área de carga, o que inclui um sistema de monitoramento por

câmeras e uma área de 115 metros quadrados com temperatura controlada, afirma o gerente.

Outros benefícios citados pelo executivo são serviços de ground handling rápidos e qualificados. “Nos primeiros três meses do ano, 1.500 toneladas cúbicas de carga aérea partiu ou chegou a Natal, agora vamos oferecer uma capacidade semanal de 100 toneladas cúbicas a bordo do nosso cargueiro”, destaca o executivo da Lufthansa Cargo.

# 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)





## Santana renova frota com ônibus Volvo

A Santana, empresa que atua no transporte rodoviário de passageiros na Bahia, comprou 10 ônibus Volvo modelo B340R, que é indicado para o transporte rodoviário de curtas e médias distâncias. Os veículos vão operar na rota de Salvador a Feira de Santana.

Fabricado com um tipo de aço especial, o modelo é o mais leve do mercado no segmento pesado, com até 400 kg a menos. Vem equipado de série com a caixa de câmbio automatizada I-Shift, freio motor com 390 cv de potência e freio a disco EBS 5. Este veículo permite carrocerias

com até 14 metros de comprimento, que amplia a capacidade de passageiros, seguindo uma nova tendência de mercado.

“O modelo é indicado para o tipo de transporte feito pela Santana. É confortável e seguro, além de ser o mais econômico do mercado na categoria”, afirma Idam Stival, coordenador da engenharia de vendas da Volvo Bus Latin America.

Todos os veículos foram adquiridos com plano de manutenção ouro, que oferece cobertura de toda a manutenção preventiva, corretiva, peças e mão de obra. “O pós-

venda foi o principal diferencial que consideramos na hora de renovar a frota. Temos uma relação de transparência e lealdade com a Volvo e recebemos atendimento preferencial, com agilidade e qualidade de serviço. Isso garante que os carros fiquem

parados o menor tempo possível”, diz Deomar Assunção, diretor executivo da Santana.

Com mais de 75 anos de atuação, a Santana tem sede em Salvador. A empresa atua



no transporte rodoviário de passageiros entre a capital e diversas cidades do interior do estado, no de encomendas e no de fretamento de ônibus turismo, além de transporte de funcionários.

## Terminal do Maranhão embarca dois milhões de grãos

O Terminal de Grãos do Maranhão (Tegram) embarcou em agosto dois milhões de toneladas de grãos em mais de 20 navios com destino aos principais mercados da Ásia, Europa e Oriente Médio. Este terminal é administrado pelo consórcio formado pelas empresas Nova-Agri, Glencore, CGG Trading e Amaggi/Louis Dreyfus no porto do Itaqui, em São Luís (MA), se destacando como uma das maiores obras de infraestrutura para exportação da safra brasileira de grãos atualmente.

Com o início da operação em março, este terminal tem gerado benefícios principalmente aos produtores das regiões do Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia) e do nordeste de Mato Grosso, sendo uma alternativa logística aos portos do Sudeste e Sul do



país. “Por apresentar muitas vantagens competitivas, como o fato de gerar maior agilidade aos processos e reduzir custos, o Tegram contribui para estimular o agronegócio brasileiro, sobretudo nos estados do Nordeste, Norte e Centro-Oeste à medida que desafoga o escoamento da safra de grãos”, afirma Luiz Cláudio Santos, portavoz do consórcio Tegram.

Além do volume embarcado

de soja e do início das exportações de milho, ao final de julho, uma novidade do Tegram é a finalização da moega ferroviária, que permite receber trens com 80 vagões capazes de descarregar quatro toneladas por hora. Esta estrutura se junta às moegas rodoviárias, que permitem ao terminal receber 800 caminhões a cada 24 horas para descarregamento de 32 toneladas por meio de oito tomba-

dores (dois em cada armazém).

Segundo as empresas que formam o consórcio Tegram, nesta primeira fase foram investidos mais de R\$ 600 milhões em obras e equipamentos de alta tecnologia. Além das moegas rodoviária e ferroviária, o terminal conta com quatro armazéns com capacidade estática total de 500 mil toneladas de grãos (125 mil em cada armazém) e uma estrutura completa para operar em um berço de atracação, que dá ao terminal capacidade de exportar cinco milhões de toneladas de grãos ao ano.

Em uma segunda fase o consórcio prevê investir cerca de R\$ 100 milhões na estrutura necessária para operar mais um berço de atracação, aumentando a capacidade de exportação para mais de 10 milhões de toneladas ao ano.

## TAM oferece sistema de entretenimento de bordo sem fio

No final de setembro a TAM passou a oferecer aos seus passageiros o LAN TAM Entertainment, sistema de entretenimento de bordo interno sem fio. Atualmente 30% das suas aeronaves estão equipados com este sistema e a meta do Grupo Latam Airlines é concluir até o início de 2016 a implantação da rede interna sem fio em mais e 230 aviões Airbus (A319, A320 e A321), o que equivale a toda a frota do grupo que opera voos nacionais e de curta distância para destinos da América do Sul.

Desenvolvido para dispositivos móveis pessoais, o LAN TAM Entertainment permite ao passageiro assistir a uma seleção especial de conteúdo com mais de 50 filmes e 42 episódios de séries, além de acompanhar o mapa do voo em seus próprios smartphones, tablets ou laptops.

“Somos uma das companhias aéreas que mais oferece serviços

e soluções para smartphones e tablets na América Latina. Por meio deste projeto de alta tecnologia, alcançamos os mesmos níveis de serviço das maiores empresas do mundo e estamos satisfazendo um dos desejos do nosso cliente que é o de controlar todo o processo de viagem, incluindo o conteúdo que consome durante o tempo que passa conosco, em nossas aeronaves” destaca Jerome Cadier, vice-presidente de marketing do grupo.

Para utilizar o sistema de entretenimento, o passageiro deve acessar a App Store ou o Google Play Store antes da viagem e baixar o aplicativo em seu dispositivo móvel (smartphone, tablet ou laptop). Uma vez instalado, não será necessário baixar novamente o aplicativo. A companhia recomenda que os passageiros mantenham seus aparelhos equipados com fones de ouvido compatíveis e baterias carregadas.

## International vende 51 caminhões para o Chile

A International Caminhões vendeu 51 caminhões pesados 9800i para o Grupo Macco do Chile, forte empresa local e tradicional concessionário autorizado da marca naquele país. As entregas começam no final deste mês e devem ser concluídas até o final de outubro.

“Esta é uma excelente oportunidade de negócio num momento de restrição de vendas no mercado brasileiro, e especialmente favorecida pela taxa de câmbio atual, que trouxe

competitividade de preços ao nosso produto”, afirma Guilherme Ebelin, presidente da International Caminhões.

Os caminhões – 41 unidades na versão 6x4 e 10 na versão 6x2, todos equipados com transmissão automatizada Eaton UltraShift Plus – deverão ter como principal aplicação o reboque de carretas frigoríficas para a distribuição de frutas produzidas no Chile e exportadas para todo o Mercosul.

A Macco já tem uma histó-

## Volvo inaugura novo centro de distribuição



Com o objetivo de ampliar a sua capacidade de atuação e atendimento aos clientes na América Latina, o Grupo Volvo inaugura novo centro de distribuição em São José dos Pinhais, região metropolitana de Curitiba.

As novas instalações têm mais 33 mil metros quadrados entre áreas administrativas e de apoio, com 20 docas de carga e descarga, e capacidade para armazenamento de 83 mil itens, além de um pátio adicional para armazenamento de veículos. O local tem acesso fácil às duas principais rodovias que cortam o Paraná, está próximo do aeroporto, do porto de Paranaguá e da sede de um grande número de transportadoras.

“Nos últimos anos tivemos um crescimento da frota de veículos da marca que circulam no país e, junto com os concessionários, estamos investindo na ampliação da capacidade de atendimento. Precisamos de uma estrutura de suporte para atender às demandas com qualidade e agilidade”, afirma Carlos Morassutti, vice-presidente de

assuntos corporativos do Grupo Volvo América Latina.

A unidade abrange todas as áreas de negócios da empresa e concentra as atividades de recebimento e distribuição de peças de reposição para toda a América Latina. As peças armazenadas neste centro de distribuição abastecem mais de 200 pontos de venda no continente.

A infraestrutura deste centro de distribuição foi planejada para tornar os processos mais eficientes. Com instalações modernas e funcionais, possui processos automatizados, espaços ergonômicos e instalações que garantem maior eficiência energética, com aproveitamento da luz natural. A unidade funciona 24 horas por dia, sete dias por semana, com equipes de plantão para receber os chamados emergenciais.

“Este novo espaço otimiza os nossos processos de entrega, para atender aos clientes da marca dentro dos mais altos padrões de uma empresa de classe mundial”, afirma Joanylton Ruthes, diretor de logística do Grupo Volvo América Latina.

ria de vendas do International 9800 no Chile, versão anterior ao 9800i. Segundo a concessionária, este veículo tem sido muito bem aceito no mercado

chileno devido, principalmente, ao seu baixo consumo de combustível e alta confiabilidade, que se traduz em alta produtividade para os clientes.



# TRUCKPAD

**Precisa contratar Carreiros para sua operação?**

Localize no mapa e contrate "online" 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

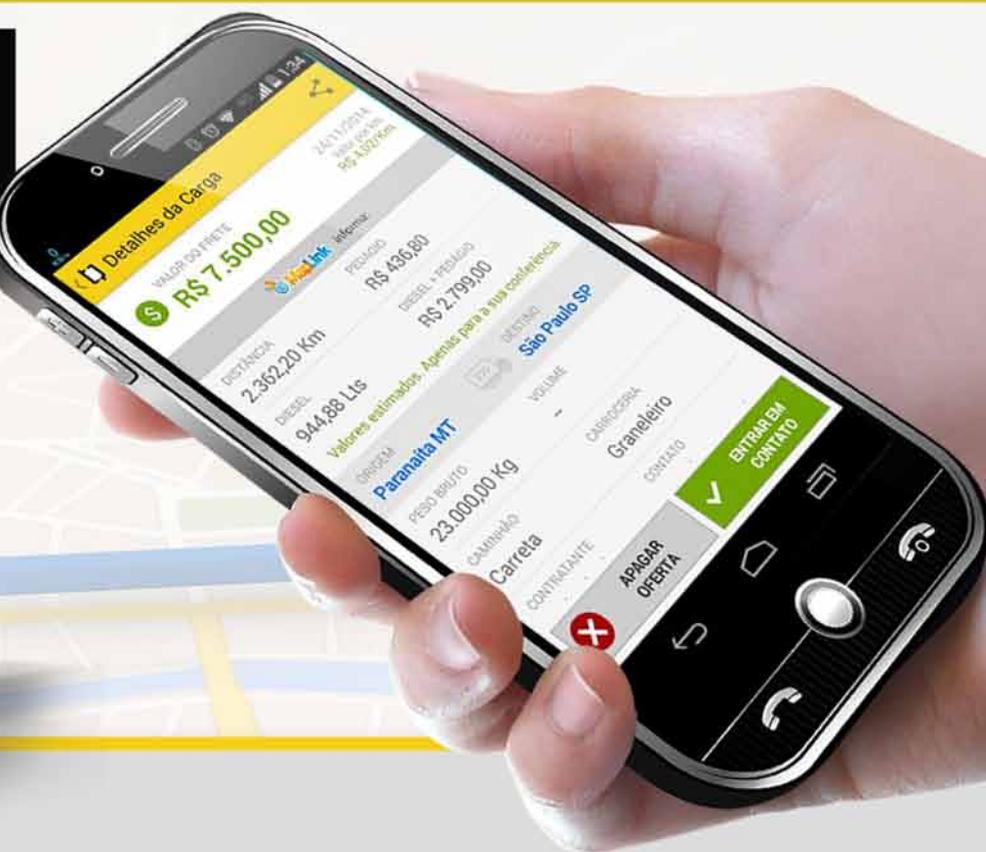
Seus dados são armazenados em um ambiente seguro e a negociação do frete é feita diretamente com o caminhoneiro cadastrado.

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 200.000**  
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

## **[ ] Gerencie seus fretes**

Gerencie seus envios em um único lugar e aumente sua produtividade operacional

## **[ ] Acompanhe a viagem**

Visualize a posição do motorista contratado ao longo da rota até a entrega final da mercadoria, no destino

## **[ ] 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.



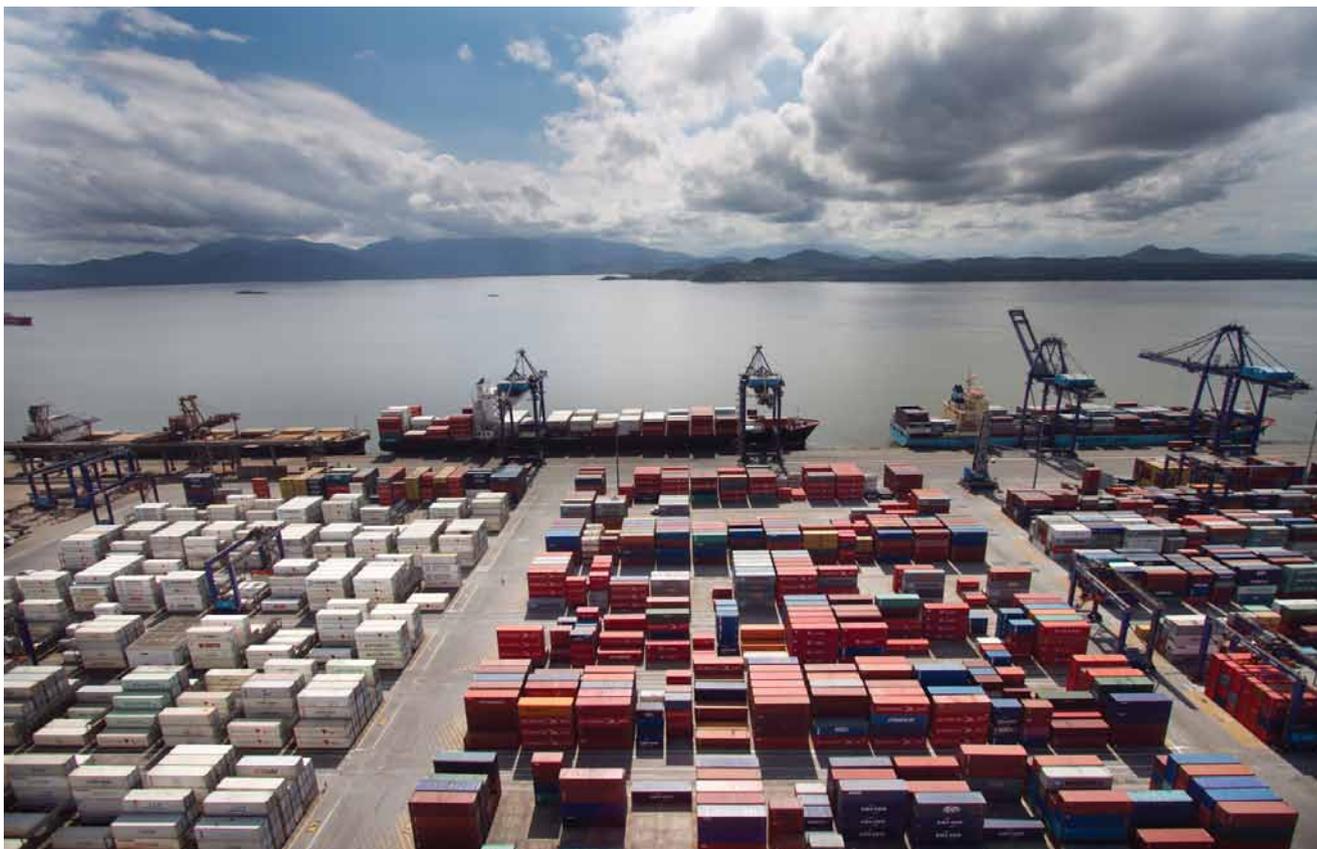
facebook.com/TruckPad

www.TruckPad.com.br

Oferecimento

**Caminhões e Ônibus**





*A empresa investirá na adequação do terminal, incluindo a expansão do cais de atracação para 1.099 m de extensão*

## TCP amplia capacidade e atinge marca de 10 mil navios atracados

**Com os investimentos realizados pela empresa, a capacidade do terminal saltou de 3.000 para 8.800 TEU com o navio MV MSC Naomi de 300 metros de comprimento e 48 metros de boca**

■ SONIA MORAES

A TCP, EMPRESA QUE ADMINISTRA O Terminal de Contêineres de Paranaguá, registrou no início de setembro a marca de 10 mil navios atracados. O número é alcançado 13 anos após o início das operações deste terminal que é o segundo maior em contêineres da América do Sul.

A empresa credits o avanço no número de embarcações atracadas aos investimentos em melhorias para acompanhar

a tendência mundial por navios cada vez maiores. “Nos últimos anos, os investimentos foram intensificados com a ampliação do cais de atracação, que hoje conta com 879 metros, além da aquisição de modernos equipamentos como portêineres e transtêineres”, afirma Juarez Moraes e Silva, diretor superintendente comercial da TCP.

O diretor lembra que anteriormente o navio MV MOL Columbus com 245 metros de

comprimento e 32 metros de boca, o primeiro operado pelo Terminal, tinha capacidade para 3.000 TEU (unidade de medida equivalente a contêineres de 20 pés) e hoje o MV MSC Naomi, o 10.000º, de 300 metros de comprimento e 48 metros de boca, tem capacidade para 8.800 TEU.

Segundo o diretor da TCP, os constantes investimentos em ampliação também resultaram no maior número de

## TCP LOG INAUGURA BASE INTERMODAL EM SÃO JOSÉ DOS PINAIS

A TCP Log, subsidiária logística da TCP (empresa que administra o Terminal de Contêineres de Paranaguá) inaugurou um novo armazém em São José dos Pinhais, região metropolitana de Curitiba. Com 28.800 metros cúbicos, o novo armazém integra o plano de ampliação e modernização da TCP com bases intermodais no interior do Paraná.

Com capacidade para 21.600 paletes (cada unidade tem 1 m por 1 m) e padrão linha azul, o armazém tem localização estratégica e fácil acesso às rodovias que ligam ao litoral e ao interior do Paraná e Santa Catarina, e à BR-116 que liga Curitiba ao Estado de São Paulo. "Além da posição estratégica, que facilita o acesso de cargas pelas rodovias, o armazém oferece uma moderna estrutura, novos equipamentos e uma equipe altamente capacitada e flexível para entender e atender as demandas dos clientes da melhor forma possível", afirma Thomas Lima, gerente da TCP Log.

A intenção é que a base de Curitiba,

assim as outras do interior do Paraná, ofereça serviços integrados de logística com armazenagem, estrutura para carregamento e descarregamento de contêineres, pátio para contêineres e transporte até o porto de Paranaguá. Com 1.000 metros quadrados de pátio, a base de Curitiba trabalha, principalmente, com armazenagem crossdocking de cargas secas e de alto valor agregado, operando de segunda-feira ao sábado.

A base de São José dos Pinhais entrou em operação parcial em março deste ano e, desde então, já movimentou duas mil toneladas de cargas, entre elas, uma carga de projeto (caracterizada por grandes dimensões, que excedem o permitido para embarque e transporte por contêineres) de 23,6 toneladas. "A equipe da TCP Log está capacitada a realizar operações simples até as mais complexas e que exigem uma operação especial. Nós visamos prestar serviços de alta qualidade, reforçando o conceito de logística integrada e procurando fornecer uma solução completa, com desenho de projetos conforme a necessidade do próprio

cliente", destaca o gerente.

**BASES INTERMODAIS** – Além de Curitiba, a TCP Log opera com bases em Araucária, Ponta Grossa, Cambé e Cascavel, para clientes do Paraná, Santa Catarina, São Paulo, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Em todas unidades são oferecidos os serviços de armazenagem, estufagem, estrutura para carregamento e descarregamento de contêineres, além de transporte de cargas até Paranaguá.

A operação por meio das bases intermodais torna o terminal de Paranaguá mais competitivo em relação a outros portos, oferecendo infraestrutura e custos mais atraentes para o cliente. "Com os armazéns, o cliente não precisa mais ir até o porto ou contratar um serviço de transporte para retirar sua mercadoria em Paranaguá. A TCP Log oferece esse serviço, que encurta o caminho, facilita o processo e deixa ainda mais simples a relação dele com o terminal de contêineres", ressalta Juarez Moraes e Silva.

operações anuais de navios. Entre julho de 2002 e julho de 2003, foi registrada a atracação de 577 navios no terminal. Entre julho de 2014 e julho de 2015, esse número aumentou para 838.

Em julho deste ano o terminal também atingiu um volume recorde na

movimentação de contêineres, chegando a 77.035 TEU. "São bons números apresentados pela TCP nos últimos meses e que devem ser ainda melhores nos próximos anos, quando será colocado em prática o plano de investimentos de R\$ 1,1 bilhão, o que vai aumentar ainda

mais a capacidade operacional e técnica do terminal", afirma o diretor.

**PLANO DE INVESTIMENTOS** – O programa de investimentos do TCP faz parte da proposta, aprovada em outubro do ano passado pela Agência Nacional de

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



As notícias  
do mundo do transporte  
aonde você estiver.





**Em julho passado o terminal atingiu a movimentação recorde de contêineres de 77.035 TEU**

Transportes Aquaviários (Antaq), de renovação antecipada do contrato de arrendamento do TCP por mais 25 anos a partir de 2024, nos termos do novo marco regulatório do setor portuário.

Na primeira fase, que vai até 2018, serão investidos R\$ 540 milhões na ampliação e adequação do terminal, incluindo a expansão do cais de atracação, que ganhará mais 220 metros, passando a contar com 1.099 metros de extensão; na construção de dolphins exclusivos para a atracação de navios que fazem o transporte de veículos; e na ampliação da retroárea do terminal, dos atuais 320 mil para cerca de 500 mil metros quadrados.

No final do período, o TCP ampliará a

sua capacidade dos atuais 1,5 milhão de TEU para 2,5 milhões de TEU. Com a ampliação, o terminal estará preparado para o crescimento da demanda de exportações e importações em sua área de abrangência – Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Santa Catarina e Paraguai – pelos próximos 35 anos.

“Nos últimos anos investimos R\$ 365 milhões na ampliação e modernização do TCP, praticamente dobrando sua capacidade para 1,5 milhão de TEU e incrementando sensivelmente a produtividade”, afirma Luiz Antonio Alves, CEO do TCP. Com isso, além de oferecer melhores serviços para exportadores e importadores e elevar o TCP ao nível dos melhores terminais do mundo, o terminal se preparou para suportar o crescimento da demanda até 2024.

“Com os novos investimentos estamos indo um passo além, nos adiantando às tendências do mercado de transporte de cargas, no qual os navios são cada vez maiores. A nova ampliação do cais permitirá ao TCP receber, simultaneamente, até três dos maiores navios que fazem o comércio internacional”, destaca Alves. “Em

**Juarez Moraes e Silva: “Com nossos investimentos, estamos nos adiantando às tendências do mercado de transporte”**



dois anos fizemos a produtividade do TCP crescer 150%, atingindo a média de 85 mph (movimentos por hora). Com o novo projeto, queremos ampliar ainda mais nossa produtividade, uma vez que isto representa melhores serviços e custos menores para os usuários do terminal.”

Além dos investimentos nos próximos três anos, o terminal também assumiu compromisso de investir mais R\$ 550 milhões em manutenção e substituição de ativos nos próximos 35 anos. “São recursos que tem como objetivo manter o TCP constantemente atualizado para atender às necessidades do setor produtivo em um mercado extremamente exigente e disputado”, explica Alves, lembrando que o TCP está inserido na mais competitiva área de terminais de contêineres do Brasil entre o Paraná e Santa Catarina, onde estão instalados cinco terminais de contêineres públicos e privados. “Estamos no chamado Cluster Sul Brasileiro, que apresenta maior nível de competitividade e exige dos terminais fortes investimentos com o objetivo de atender ao crescimento da demanda com serviços de alta qualidade e buscar mais eficiência.”

**PERFIL** – O TCP, segundo maior terminal de contêineres da América do Sul em movimentação de cargas, foi criado em 1998, quando se tornou concessionário do terminal de contêineres do porto de Paranaguá, após vencer a licitação realizada pelo governo do Paraná.

Atualmente é um dos terminais de contêineres mais produtivo do Brasil, possibilitando o menor tempo de permanência dos navios no porto.

Após receber um dos maiores pacotes de investimentos privados do setor portuário brasileiro nos últimos anos (R\$ 365 milhões em três anos), o TCP atualmente tem capacidade para movimentar 1,5 milhão de TEU por ano, conta com 320 mil m<sup>2</sup> de área de armazenagem e oferece três berços de atracação, com extensão total de 879 metros.

# 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.



## Catraias resistem ao progresso na travessia entre Santos e Guarujá

**As antiquadas embarcações transportam 300 mil passageiros por mês entre as duas cidades litorâneas de São Paulo, utilizando ainda terminais carentes de infraestrutura**



**Cada catraia comporta até 17 passageiros e a travessia entre as cidades demora 20 minutos**

OS 400 METROS QUE SEPARAM SANTOS e Guarujá são conhecidos por apresentar a travessia de um dos maiores fluxos de veículos do mundo. Segundo a Dersa, concessionária que administra essas operações litorâneas em São Paulo, passam por lá cerca de 38 mil por dia. O que poucos sabem, no entanto, é que o fluxo de pedestres também é grande.

Com linhas regulares que atendem à alta demanda das duas cidades, o serviço é feito por lanchas e barcas, administradas pela Dersa e pela empresa Barcas Santos Guarujá, ou por pequenos barcos conhecidos como catraias, operados por associações autônomas. Somente por meio dessas pitorescas embarcações de madeira, a

travessia de passageiros ultrapassa a marca dos 300 mil por mês.

Atualmente estão em operação pela Dersa cinco embarcações, sendo quatro do tipo catamarã (LS-01, LS-02, LS-03 e LS-04), com capacidade para 370 passageiros e 50 bicicletas cada uma. A lancha Canéu também opera na travessia e tem capacidade para 190 passageiros. Já as lanchas Paicarã e Itapema, com capacidades para 728 e 185 passageiros, respectivamente, foram retiradas temporariamente para reforma geral e modernização. De acordo com a operadora, cerca de 18 mil usuários utilizam o serviço diariamente entre a Praça da República, em Santos, e Vicente de Carvalho, no Guarujá.

Pelo sistema administrado pela Barcas Santos Guarujá são utilizadas sete embarcações que transportam exclusivamente passageiros, durante 24 horas por dia. A empresa não revela o número de usuários transportados entre a Ponta da Praia, em Santos, e o terminal de ônibus na Av. Ademar de Barros, no Guarujá. A secretaria Municipal de Turismo de Santos estima que sejam 12 mil passageiros por mês.

**AS PITORESCAS CATRAIAS** – Remanescente da década de 30, a trajetória dos catraieiros começou com pequenas canoas a remo que transportavam apenas quatro pessoas. Fundada oficialmente em 1951, a Associação dos Catraieiros de Santos e Vicente de Carvalho, que teve sua razão social alterada para Associação dos Mestres Regionais do Porto de Santos, foi a pioneira no serviço regular de transporte de pessoas. “A travessia entre a Bacia do Mercado, em Santos, e o bairro do Itapema, em Vicente de Carvalho, é uma das mais antigas. Este trajeto já foi muito mais importante devido à dependência da população do distrito com relação ao mercado de trabalho de Santos”, explica Antonio Carvalho (Toninho), presidente da associação.

Na linha atualmente conhecida como Praça Iguatemi Martins (Mercado Municipal)/Vicente de Carvalho, cada embarcação comporta até 17 passageiros e um tripulante. Com 12 metros de comprimento, é construída em madeira, normalmente ipê ou guarapeira, com fundo chato (fundo em V). Os motores são a diesel, de 45 a 115 hp, com 3, 4 ou 6 cilindros. Todas as embarcações dispõem de 21 coletes

salva-vidas (17 adultos e 4 infantis), duas boias circulares e um extintor de 4 kg.

A viagem de 1.700 metros dura em média dez minutos. “O fluxo é contínuo”, explica Toninho. “Toda embarcação que lota, sai imediatamente e assim por diante. Aos domingos, por exemplo, quando o movimento não é tão intenso, cada unidade espera 20 minutos”, completa. O serviço é oferecido 24 horas por dia, inclusive aos sábados, domingos e feriados.

A associação possui 57 proprietários, com embarcações licenciadas e vistoriadas pela Marinha. “Também temos 22 funcionários, entre bilheteiros, fiscal de tráfego, apontador de viagem, mecânico, soldador, auxiliar de limpeza e administrativo”, salienta. Eleito para o biênio 2014-2016, Toninho tem um grande desafio: equacionar as contas para poder investir. “O terminal no Guarujá é uma área particular, então depende da nossa verba para serem feitas melhorias. E esse interesse é só nosso, pois mais do que oferecer um transporte com segurança, queremos também atrair turistas para a região”, informa.

Um fato interessante dessa travessia é que para cruzar a baía, as catraias passam sob as lajes dos cais dos Outeirinhos, em Santos. “É como se fosse um túnel com água. Já chegamos a suspender viagens, em condições de maré alta por questões de segurança, pois não daria a altura para passarmos com as embarcações”, finaliza.

A travessia entre Santos e a comunidade

Santa Cruz dos Navegantes, no Guarujá, localizada na margem esquerda da entrada do canal do porto, é realizada pela Associação dos Catraieiros da Praia Santa Cruz dos Navegantes. Com partidas da Ponte Edgard Perdigão, no bairro da Ponta da Praia, em Santos, o trajeto de aproximadamente 600 metros é realizado em cerca de três minutos.

Outra ligação também realizada a partir da Ponte Edgar Perdigão, na Ponta da Praia, destina-se à Praia do Gois, no Guarujá, localizada um pouco mais para fora da entrada do canal do porto. Segundo dados de 2014 da Secretaria de Turismo da Prefeitura de Santos, além dos 400 moradores, uma média de mil turistas utiliza a travessia diariamente, sobretudo no período de temporada e feriados. O sistema é operado pela empresa Barcos Fortaleza I, conta com uma embarcação com capacidade de 25 pessoas. O trajeto de 1.800 metros é feito em cerca de 15 minutos.

**PROJETOS DE INFRAESTRUTURA** – De acordo com o secretário chefe de Gabinete da Prefeitura de Santos, Rogério Santos, o serviço de transporte aquaviário é uma estratégia metropolitana e a prefeitura santista vem participando de vários projetos em parceria com outros municípios.

Entre as ações de destaque está a revitalização da região do centro (Vila Nova e Paquetá). “A principal iniciativa volta para a requalificação dessa área foi a

alteração do trajeto da futura linha do Veículo Leve Sobre Trilhos (VLT), que passará por esses bairros com uma estação na frente do Mercado Municipal, o que proporcionará uma conexão com o terminal das embarcações”, explica.

Em relação aos serviços de catraias, a prefeitura promoverá reforma no geométrico do entorno da Baía do Mercado. “Será construído um novo terminal que oferecerá mais segurança e conforto ao usuário, haverá remodelação do estacionamento de automóveis, construção de quiosques de alimentação, além da alteração nas linhas de ônibus. Tudo isso favorecendo e incentivando o uso do serviço”, informa. De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento Urbano (Sedurb), esse projeto já em fase final de ajustes.

**IMPASSE** – Por conta de um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) assinado pelos diretores da Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), que administra o porto, e o Ministério Público Estadual (MPE), em 2009, a área do Mercado Municipal de Santos já deveria ter sido amplamente reformada. O acordo foi realizado como forma de compensação por parte da Codesp devido aos impactos causados pela construção da Avenida Perimetral. Segundo a estatal, o processo havia sido iniciado com o nome errado dentro do órgão municipal, o que gerou atraso na autorização, uma vez que a área é tombada historicamente.

Em nota, a Codesp informou que está em andamento a licitação 03/2015 – pregão eletrônico, em fase de assinatura de contrato para a realização das obras. As intervenções preveem a restauração das estruturas decorativas (frontispício) do Rio do Soldado, que desemboca no Canal do Estuário e serve de via de navegação das catraias. Além disso, será restaurado o canal do mercado. Estima-se que os trabalhos vão durar entre oito meses e um ano e devem começar ainda neste semestre. ■

#### LINHAS REGULARES DE TRANSPORTE AQUAVIÁRIO DE PASSAGEIROS SANTOS/GUARUJÁ



##### **Catraias (associações autônomas)**

- Praça Iguatemi Martins/Vicente de Carvalho
- Ponta da Praia/Santa Cruz dos Navegantes



##### **Lanchas**

- Ponta da Praia/Praia do Gois (Barcos Fortaleza I)



##### **Barcas/Lanchas (Dersa)**

- Praça da República/Vicente de Carvalho



##### **Barcas/Lanchas (Barcas Santos Guarujá)**

- Ponta da Praia/Terminal de Ônibus (Av. Ademar de Barros)

# Transparaguay trabalha com aumento de até 25% nos negócios deste ano

**A necessidade de importação de produtos industrializados faz do Paraguai um mercado de porte para os produtos brasileiros, mantendo aquecido o transporte rodoviário entre o Brasil e o país vizinho**

■ AMARILIS BERTACHINI



COM UM AUMENTO DE QUASE 25% NO transporte de mercadorias entre Brasil e Paraguai no primeiro semestre deste ano, em comparação a igual período de 2014, a Transparaguay, empresa brasileira de transportes rodoviários que atua entre os dois países, prevê encerrar 2015 com um crescimento entre 20% e 25% em seus negócios, em relação ao ano passado.

“O mercado paraguaio é bastante interessante. Pelo fato de não possuir indústrias de grande porte, o Brasil torna-se o grande parceiro exportador para este país”, comenta Eulógio Quiñónez Ramirez, sócio-diretor da Transparaguay Transportes Rodoviários e presidente da Câmara de Comércio Brasil-Paraguai em São Paulo. Apesar de ter um universo de consumidores ainda pequeno – o país tem cerca de 6,5 milhões de habitantes – o crescimento de seu Produto Interno Bruto (PIB) é constante e a taxas muito superiores às do Brasil, próximas de 5% ao ano.

Além da proximidade geográfica de grandes estados exportadores como São Paulo, Minas, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, outro fator que impulsiona o movimento de cargas entre os dois países são os acordos comerciais bilaterais que permitem ao Paraguai utilizar a infraestrutura brasileira – portos marítimos, aéreos e terrestres – para efetuar o trânsito aduaneiro de mercadorias destinadas àquele mercado, vindas de outros continentes.

Mesmo assim, Ramirez sente que os problemas da economia nacional impedem um desempenho ainda melhor desse segmento. “Hoje, a alta da inflação, as constantes alterações do câmbio, os aumentos exorbitantes nos custos diretos e indiretos, impedem que as empresas brasileiras sejam competitivas, o que afeta não só o transporte para o Paraguai, mas para qualquer outro país”, afirma.

A Transparaguay realiza o transporte

rodoviário de cargas em geral, cargas secas, frigoríficas, consolidadas, mudanças e cargas especiais, cargas com dimensões excedentes e também cargas controladas, perigosas e perecíveis, incluindo o trânsito aduaneiro. Cerca de 90% do movimento partem do Brasil para o Paraguai. Os maiores volumes são de embalagens tetrapak (30%), papel sulfite (20%), máquinas e equipamentos, cabos de alumínio, pneus, materiais de construção e plásticos.

Do Paraguai para o Brasil, a transportadora carrega produtos manufaturados, confecções, insumos, essências, trigo, soja beneficiada, carnes, fermentos e materiais industrializados para o setor automotivo. Recentemente, foi responsável também pelo transporte de componentes importados para a usina hidrelétrica de Jirau, no Rio Madeira, no estado de Rondônia.

Segundo o empresário, beneficiadas pela Lei Maquila de incentivos fiscais – também conhecida como Lei 60/90, que

permite a empresas estrangeiras produzir e exportar pagando um imposto único – muitas empresas brasileiras, dos mais variados setores, vêm se instalando no Paraguai e exportando aproximadamente 80% de sua produção para os mercados brasileiro e argentino.

Para atender à grande variedade de cargas, a Transparaguay trabalha com uma frota de 90 veículos composta por carretas de carga seca, baús, pranchas, sider e frigoríficos. Além disso, para complementar a necessidade dos clientes, utiliza os serviços de terceiros, com mais de 200 agregados. A maior parte dos veículos em operação é das marcas Mercedes-Benz e Volkswagen, informa Ramirez.

A matriz da Transparaguay fica em Osasco (SP), onde mantém um armazém de 1,5 mil metros quadrados para consolidação de embarques. Somente uma parte dessa área, cerca de 700 metros quadrados, é usada para cargas fracionadas porque o maior movimento da empresa é das cargas completas, que saem diretamente das fábricas para a filial de Foz do Iguaçu, no Paraná. Nessa filial, a companhia possui um terminal de cargas e logística com 2 mil metros quadrados de área coberta e um pátio de 15 mil metros quadrados com infraestrutura para carga, descarga, movimentação e estacionamento. “É nesse local que concentramos todas as cargas para serem reembarcadas para o Paraguai, além de realizarmos a manutenção da frota”, explica o empresário. A empresa também mantém um escritório comercial em Assunção, no Paraguai, que serve de apoio aos motoristas e clientes.

As cargas consolidadas normalmente são coletadas e armazenadas em Osasco, permanecem no armazém de um a dois dias e depois são reembarcadas, seguindo direto para Foz do Iguaçu. Em Foz o procedimento é o mesmo e depois de reembarcadas seguem para a área de liberação da Receita Federal para a conclusão da exportação. Somente após essa liberação



*A Transparaguay trabalha com uma frota de 90 veículos composta por carretas de carga seca, baús, pranchas, sider e frigoríficos*

partem para o Paraguai.

Segundo Ramirez, a principal dificuldade desse serviço é com o desembaraço das mercadorias na fronteira, que chega a ultrapassar 72 horas de espera. Os roubos de carga não chegam a ser um grande problema para a Transparaguay. “Os riscos de roubos de cargas são muito grandes, por mais que sejamos previdentes eles acontecem. Tomamos os cuidados normais, recomendados e exigidos pela nossa companhia seguradora a fim de evitar o roubo de cargas. Na rota que fazemos a incidência é menor e não temos tido problemas com roubos nos últimos dois anos”, comenta o executivo. Ele conta que na rota para o Paraguai, o grande alvo tem sido as empresas paraguaias de passageiros, principalmente quando cruzam o Estado do Paraná, tanto na ida quanto na volta.

**HISTÓRIA** – Hoje com perto de 98 funcionários, a Transparaguay foi fundada em 1962 pelos irmãos Quiñónez, imigrantes vindos do Paraguai nos anos 1950.

“Na época, já existia a associação latino-americana de livre comércio, da qual o Paraguai fazia parte e já se falava em criar uma área de livre comércio na América. Foi daí que partiu a ideia dos irmãos de fundar uma empresa de transporte”, conta Ramirez.

As dificuldades, no início, foram grandes com a falta de estrutura e as más condições das estradas. “Só tinha asfalto até Curitiba, o restante era de terra, as viagens demoravam semanas, dependiam das condições do tempo. Não havia previsão de chegada e quando os caminhões chegavam à fronteira descarregavam em pequenos armazéns que a empresa mantinha, para posteriormente embarcar em caminhões pequenos até a beira do Rio Paraná, descarregando novamente para a travessia de balsa até o Puerto Presidente Franco”, relembra Ramirez. Posteriormente, a carga era reembarcada até Assunção, cujas estradas também eram extremamente precárias.

Em 1977, foi concluída a estrada BR-277 Paranaguá/Foz do Iguaçu, em seguida a Ponte da Amizade, e, no Paraguai, a Aduana Puerto Presidente Stroessner, hoje Ciudad Del Este. De acordo com o diretor da Transparaguay, a construção da Ponte da Amizade e da Usina de Itaipu deu à empresa uma grande experiência em transporte geral. Também contribuiu para incrementar os negócios da transportadora o crescimento do comércio bilateral, motivado pela credibilidade dos produtos brasileiros, pois, anteriormente, o grande volume de importação no Paraguai era de produtos argentinos.

# Ciclos de forte queda nas vendas de caminhões duraram sete anos

**Tumultuada pela instabilidade política, atual crise econômica repete enredos passados e poderá igualar os sete anos instáveis de períodos anteriores, voltando a se recuperar no final de 2017**

■ WAGNER OLIVEIRA



EXECUTIVOS DE MONTADORAS AINDA não conseguem ter um panorama claro sobre o futuro das vendas de caminhões e ônibus. Isso porque a recuperação depende da estabilidade política e econômica, variantes que não controlam. Mas, quando se observa o registro histórico iniciado em 1957, nota-se que os ciclos mais longos de queda de vendas tiveram períodos de sete anos.

Caso a história se repita, a atual crise só será superada ao final de 2017. Não é por caso que essa previsão já bate com a de muitos executivos da indústria de caminhões, que só enxergam um horizonte mais estável para os negócios só daqui a dois anos. Até lá, esperam, os quadros econômicos e políticos estarão mais estabilizados.

De acordo com números registrados pela Associação Nacional dos fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea),

a primeira forte queda no mercado de caminhões aconteceu no período entre 1977 e 1983. Entre um e outro ano, as vendas despencaram 61%. Passaram de 90.247 caminhões comercializados, em 1977, para 34.573, em 1983.

Era ditadura militar e o Brasil enfrentava dificuldades econômicas, com quadro de descontrole inflacionário. Na política, o governo militar enfrentava manifestações pelas eleições diretas. No mesmo período, Tancredo Neves era eleito indiretamente pelo Congresso. Mas quem assumiria como presidente era o vice José Sarney, com a morte do titular.

Empossado, o governo Sarney enfrentou inúmeras crises em razão de uma sucessão de pacotes econômicos malsucedidos, do qual o Cruzado é o mais lembrado, fazendo a economia e, por consequência, a indústria a passar por atribulações. Como caminhão só se compra se a economia vai bem, as vendas despencaram.

Outro forte ciclo de queda ocorreu entre em 1986 e 1992, também de sete anos. As vendas saíram de um patamar de 71.853 unidades, em 1986, para chegar ao fundo do poço, em 1992, com 25.699. Nesse período, o declínio foi de 64,1%, sempre de acordo com os números da Anfavea.

Novamente, o contexto político e econômico da época era conturbado. Depois de uma eleição muito disputada em 1989, o presidente Fernando Collor de Mello assumiria a Presidência da República em 1990. Dois anos depois, foi cassado por suspeição de corrupção. Novamente crises

fragilizaram a indústria de caminhões, que se viu forçada a encolher.

O momento atual é muito parecido com os dois anteriores, os de maiores quedas na história da indústria. Caso a projeção da Anfavea se confirme e tenhamos neste ano um mercado de 75 mil caminhões, a retração deste atual período será de 57% em relação aos 172.873 unidades comercializadas em 2011.

Ainda não dá para saber se a indústria atingiu seu patamar mais baixo. Observados os ciclos anteriores, é possível que não.

O Brasil convive atualmente com a desconfiança de empresários e investidores. O mercado financeiro cobra juros estratosféricos, a inflação está alta e o real se desvaloriza perante o dólar. Para complicar, a presidente Dilma Rousseff enfrenta ameaça de impedimento por um Congresso rebelado e com seus líderes sob suspeita de corrupção.

Quanto há estabilidade política e econômica, a indústria automobilística floresce. Não por acaso, seu maior ciclo de crescimento aconteceu em período que vai de 2000 a 2012, durante os dois mandatos do presidente Lula e o primeiro da presidente Dilma.

O mercado mais que dobrou de tamanho ao sair de 65.687 caminhões, em 2000, para 172.873 caminhões, número recorde que colocou o Brasil entre os cinco maiores produtores e consumidores de veículos pesados do mundo. Com a nova crise o Brasil perde posições, mas a indústria mantém a confiança no potencial do crescimento nacional.

# UM VERDADEIRO RELATÓRIO ANUAL DE DESEMPENHO

Seu produto ou serviço não pode ficar de fora.

PROGRAME-SE!



**Maiores do Transporte e Melhores do Transporte**, em sua 28ª edição, destaca mais uma vez os bons resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística.

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

**Maiores do Transporte & Melhores do Transporte**, um verdadeiro “Annual Performance Report” do transporte e logística brasileiros.

**Seu produto ou serviço não pode ficar de fora. Participe.**

Fechamento e entrega de material - 13/11/15 | Circulação - 24/11/15 no almoço de premiação



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

Apresentamos nossas máquinas do tempo.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.



A Volvo se antecipa e faz hoje o que vai ser novidade amanhã,  
transformando inovação em resultados para seus clientes e a sociedade.

 [www.facebook.com/volvobr](https://www.facebook.com/volvobr)  
[www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br)

**VOLVO**