



ACESSE O NOVO PORTAL DA OTM EDITORA

www.transportemodernoonline.com.br
NOTÍCIAS DE TRANSPORTE ONDE VOCÊ ESTIVER

DIAS 17, 18 E 19 DE AGOSTO NO EXPOMINAS EM BELO HORIZONTE



RIO MINASTRANSPOR 2016



AS PERSPECTIVAS PARA O MERCADO DE CAMINHÕES



MAN mantém liderança enquanto reduz produção

Após ampliar market share, Ford prepara lançamentos

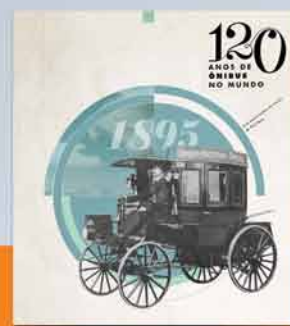
Os novos sistemas de segurança Mercedes-Benz para caminhões

Toyota lança oitava geração da Hilux

Maiores do Transporte premia as melhores empresas do setor

As estratégias da Raizen para operações logísticas

Boeing prevê duplicação da frota da aviação comercial



Inovação em cada detalhe.
É isso que faz todo consumidor Mercedes-Benz
ter um brilho diferente no olhar.

Há 128 anos, a inovação na Mercedes-Benz vai muito além do que você pode ver. Ou imaginar.



Na cidade somos todos pedestres.

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



Mercedes-Benz

Serenidade diante das turbulências

O ano de 2015 encerrou com a comercialização de 71.655 caminhões, uma retração de 47,7% em relação ao ano anterior. O resultado que abalou a indústria de caminhões remete a 2003, ou seja, há treze anos, a última vez que o mercado registrou vendas abaixo de 100 mil unidades. O que já se esperava era que o desempenho do setor fosse pior que 2014, mas não um retrocesso dessa magnitude.

As causas, todos as conhecem, e tanto os fabricantes quanto as transportadoras, suas clientes, dependem da ação do governo, ansiosamente aguardada, para reverter o cenário de mercado de caminhões declinante.

Enquanto isso não acontece, e na expectativa de que não haja uma deterioração maior, a opção dos executivos das montadoras é encarar a crise com serenidade. Como disse um dos principais líderes da indústria, os empresários brasileiros sabem que os negócios sempre enfrentam altos e baixos no país e não podem entrar em pânico. A solução é adotar medidas contra as turbulências, o que as montadoras já vêm fazendo: reduzir as despesas e ajustar as fábricas de acordo com as necessidades do mercado e, a seguir, lançar mão da criatividade para manter as vendas pelo menos nos níveis atuais. Várias montadoras, prevendo que a situação tinha grande probabilidade de piorar, ofereceram novos modelos de caminhões para segmentos em que visualizavam novas oportunidades de negócios. Outras estão seguindo o mesmo caminho.

O único ponto positivo no setor de caminhões emergiu no limiar do Ano Novo, quando o BNDES aprovou para 2016 novas condições de financiamento do Finame, com a ampliação do apoio às pequenas e médias empresas.

Como antecipou um executivo de montadora, é preciso definir as regras de crédito para o mercado de caminhões voltar a se movimentar. Veremos como reagirão as transportadoras e esperamos que, com serenidade, a indústria supere as atuais dificuldades.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
 marcelofontana@otmeditora.com.br

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
 escribeiro@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. Paulini/ 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

MERCADO

Vendas de caminhões caem 47,7% em 2015 e montadoras desenham suas estratégias para ganhar market share em 2016 6

MONTADORAS

• Ao final de um ano difícil, MAN comemora manutenção da liderança no mercado de caminhões pelo 13º ano consecutivo 10

• Dificuldades do mercado em 2015 levaram a Mercedes-Benz, por várias vezes, a rever seu plano de produção e suas estratégias de venda 12

• Steven Armstrong, presidente da Ford do Brasil e América do Sul, antecipa que montadora fará dez lançamentos de caminhões em 2016 14

SEGURANÇA

Scania vende para a Prosegur oito caminhões blindados que serão usados no transporte de cargas de alto valor agregado 18

COMERCIAIS LEVES

Com design totalmente renovado e vários equipamentos de série a picape Toyota Hilux chega à sua oitava geração 20

TECNOLOGIA

• Mercedes-Benz apresenta sistemas de segurança utilizados na Europa para automóveis de passeio e caminhões no evento Tech Day 24

• Volvo Bus Latin America e Ericsson lançam o ITS-4Mobility, um programa para controle do transporte urbano e de informação ao passageiro 26

IMPORTAÇÃO

Kia Motors planeja vender este ano no país cerca de 4 mil caminhões Bongo, produzido em Montevidéu, no Uruguai 28

PRÊMIO

Tradicional evento da revista Transporte Moderno premiou as maiores e melhores empresas do país nos setores de transporte e logística 30

HISTÓRIA

Mercedes-Benz celebra os 120 anos desde a fabricação dos primeiros ônibus motorizados para o transporte de passageiros na Alemanha 36

PNEUS

Goodyear lança linha KMax, para ônibus e caminhões, voltada para as aplicações regional e em condições severas 40

ÔNIBUS

Com financiamento baseado na TJLP, estimativa do Simefre é que o mercado de ônibus inicie uma lenta recuperação no final do segundo semestre 42

FERROVIÁRIO

Diretoria do Simefre prevê desempenho estável em 2016 na produção de vagões, locomotivas, trens de passageiros e VLT 44

ECONOMIA

Economista Antonio Lanzana, da FEA, projeta inflação alta, na faixa de 7% ao ano, e câmbio mais volátil em 2016 46

OPERAÇÃO

Transportadora Sulista atinge 90% de sua meta em 2015 com movimentação de 400 mil toneladas de carga 48

ARLA 32

AEA considera imprescindível uso nos veículos Euro 5 do aditivo que reduz a emissão de materiais particulados na atmosfera 50

ANFIR

Indústria de implementos projeta para este ano vendas nos níveis de 2015 que registrou 81.766 unidades de janeiro a novembro, queda de 43,5% 52

ÁEREO

Boeing antevê que a frota da aviação comercial da América Latina deverá mais que dobrar nos próximos 20 anos 54

COMUNICAÇÃO VISUAL

Concurso elegeu pinturas de frotas que se projetaram ao longo de 2015: Picorelli Transportes e Vipex Transportes destacaram-se entre 58 inscritos 56

PASSAGEIROS

Viação Águia Branca inova em serviços e aposta em novo visual de sua frota de ônibus criado pelo designer Hans Donner 63

LOGÍSTICA

Raízen conclui plano de investimentos de R\$ 200 milhões em infraestrutura com novo terminal, compra de vagões e expansão da capacidade 66

SEÇÕES

Editorial 3 Novas 58

ecoplate2.randon.com.br

EcoPlate2

Respeite a sinalização de trânsito.



FURGÃO RANDON ECOPLATE2

A maior capacidade volumétrica

Chegou a nova geração dos Furgões Randon, agora com laterais em EcoPlate2. Mais resistente, **transporta 15% mais volume de carga** quando comparado aos furgões convencionais e é adequado para o transporte de cargas como **linha branca, latas de alumínio, eletroeletrônicos, cargas fracionadas e tantas outras** que exigem o máximo de aproveitamento do implemento. O Furgão EcoPlate2 possui largura interna de 2,56m (dentro da lei), baixa incidência de manutenção e, entre outros benefícios, a superfície totalmente lisa facilita a limpeza e reduz o risco de avarias na carga.

Prêmio NTC
FORNITORES DO TRANSPORTE
2015

Prêmio
AUTODATA
2015
Melhores
de 2014
automotivo

RANDON[®]
IMPLEMENTOS

As expectativas para 2016

Montadoras buscam novas estratégias e nichos para recuperar vendas em 2016; cenário difícil de 2015 levou empresas a novos posicionamentos e participações de mercado

■ AMARILIS BERTACHINI E SONIA MORAES

A AUSÊNCIA DE POLÍTICAS DE INCENTIVO à renovação de frota, a concorrência acirrada decorrente do encolhimento do mercado e a crise político-econômica do país refletiram em um dos piores desempenhos da indústria de caminhões nos últimos anos, com uma redução de 47,7% no volume de veículos licenciados, que despencou de 137.059 caminhões emplacados em 2014 para apenas 71.655 em 2015.

A maior perda foi sentida pelo segmento de caminhões pesados que teve queda de 60,6% no ano passado, com 18.663 unidades licenciadas entre janeiro e dezembro frente a 47.427 emplacadas em 2014. Já o segmento que menos sofreu foi o de veículos leves que registrou perda de 32,6% nas vendas que caíram de 28.729 em 2014 para 19.371 unidades no ano passado. O segmento de semipesados retraiu 49,3% para 22.940 licenciamentos e o nicho de médios caiu 40,4% para 6.968 veículos emplacados.

O único número positivo no balanço do ano feito pela Anfavea foi o volume de exportações que cresceu 17,7%, de 17.737 caminhões exportados em 2014 para 20.869 unidades em 2015.

A retração no mercado de veículos pesados – caminhões e ônibus (-38,9%) – influenciou diretamente no resultado do mercado total divulgado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) que mostrou queda geral de 25,2% no total de licenciamentos de 2015, somando um total 2.154.618 de novos veículos. O segmento de automóveis teve queda de 21,9%.



Luiz Moan: "Continuo acreditando que o Brasil é maior do que essa crise"

"Com a suspensão do financiamento por meio do Finame/PSI no dia 27 de outubro o Brasil ficou bem mais vazio de caminhões e continua apresentando a maior queda do setor, especialmente no segmento de veículos pesados", destacou Luiz Moan, presidente da Anfavea.

O mercado de caminhões estava girando com vendas mensais em torno de 6.000 unidades e teve uma redução de 18% em novembro para 4.700 unidades, na comparação com outubro deste ano. "Atribuímos essa retração à queda do PIB, ao aumento da taxa de juros do PSI, comparada ao ano anterior, e à falta de confiança do consumidor", disse Luiz Carlos Gomes de Moraes, vice-presidente da Anfavea.

Outro impacto adicional no mercado de

caminhões em novembro, segundo Moraes, foi a decisão do Conselho Monetário Nacional (CMN) de antecipar o encerramento do PSI para o dia 30 daquele ano por causa das medidas de ajuste fiscal.

Outro impacto adicional no mercado de caminhões em novembro, segundo Moraes, foi a decisão do Conselho Monetário Nacional (CMN) de antecipar o encerramento do PSI para o dia 30 daquele ano por causa das medidas de ajuste fiscal. "A decisão provocou uma turbulência no mercado", afirmou o vice-presidente da Anfavea.

Além do mercado de caminhões, a instabilidade da linha de crédito, segundo Moraes, afeta os segmentos de ônibus, de implementos, a rede de concessionários,

os bancos, e o governo vai recolher menos ICMS, PIS/Cofins e IPVA. “Todos saem perdendo com essa confusão”, afirmou Moraes.

Os documentos protocolizados acima do limite determinado pelo BNDES foram rejeitados e as operações ficaram paradas por quatro semanas

“Sem a liberação do PAC (pedidos de financiamentos) não ocorre faturamento e nem a entrega do veículo”, acrescentou Moraes. “Pelo terceiro ano consecutivo tivemos mudanças na regra de financiamento que surpreendeu o mercado e criou mais confusão e adiamento de compras”. Para dezembro, a estimativa de Moraes, é que o mercado de caminhões tenha um número muito ruim. “O atraso nas operações devem afetar o licenciamento de caminhões e o mesmo deve ocorrer com os ônibus”, comentou o vice-presidente da Anfavea.

A única notícia positiva para o mercado de veículos comerciais pesados, segundo Moraes, é que partir de agora está liberado o financiamento com base na taxa de juros de longo prazo (TJLP).

EXPECTATIVAS PARA 2016 – Para 2016, a expectativa da Anfavea é que em números absolutos o ano não será fácil. “Esperamos conseguir sustentar a média de venda diária nos próximos trimestres e vamos trabalhar para que no quarto trimestre do ano possamos ter um crescimento mais sustentável.”

“Estamos com uma crise de confiança que está corroendo a economia brasileira”, destacou Moan. “Precisamos o mais rápido possível de uma superação dessa desavença política para que tenhamos o ajuste fiscal o mais rápido possível de tal maneira que possamos pensar no desenvolvimento, no ponto de reflexão para a retomada da economia brasileira.”

Moan comentou que o processo do impeachment da presidente Dilma Rousseff está dentro do arcabouço institucional

legal do país. “Todo o processo de impedimento que está sendo levado lá traz uma desvantagem muito forte para a economia brasileira. As questões políticas estão corroendo a economia brasileira. Esse é mais um fato que sem dúvida nenhuma só pode trazer prejuízo ao desempenho da nossa economia”, disse o presidente da Anfavea.

Por conta da atual situação do país, a Anfavea, junto com 30 entidades, as centrais trabalhadoras e o Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) chegaram a um consenso sobre as medidas necessárias ao Brasil. “Elaboramos um documento que será entregue ao governo quanto ao congresso nacional. O que esperamos é que as instituições sejam respeitadas e que haja uma definição o mais rápido possível. A economia brasileira não aguenta mais questões políticas atrapalhando o desempenho do país.”

“Continuamos trabalhando, continuamos acreditando que o Brasil é maior que essa crise que estamos passando. Prova disso é que nenhum centavo de investimento programado pelas associadas da Anfavea foi cortado. A previsão de investimento produtivo de 2012 a 2018 é de R\$ 35 milhões. Essa é a demonstração de que o mercado vai voltar e na hora que voltar cada uma das empresas vai estar pronta para atender esse mercado.”

MONTADORAS – Isoladamente, o mês de dezembro mostrou sinais de melhora que vão ao encontro de algumas previsões menos pessimistas de executivos do setor que visualizam oportunidades e nichos que podem alavancar vendas e recuperar parte do mercado em 2016. Em comparação a novembro, o mês de dezembro mostrou um crescimento de 18,6%, com 5.618 caminhões licenciados. Parte dessa

NOVO FINAME

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aprovou para 2016 novas condições de financiamento do Finame para bens de capital, ônibus e caminhões, ampliando sua participação no apoio às micro, pequenas e médias empresas.

O Finame para pequenas e médias empresas passou a cobrir 80% do valor do bem – antes alcançava 70% –, sempre com cálculo pela TJLP (taxa de juros de longo prazo), que está em 7,5% no primeiro trimestre do ano. O custo é composto pelo spread básico de 1,5% ao ano, unificado para todos os segmentos e todas as modalidades, acrescido da taxa de intermediação financeira de 0,1%, além da taxa de risco de crédito cobrada pelo agente financeiro para as operações do Finame.

Para grandes empresas, a participação do BNDES tanto para caminhões quanto para ônibus permanece em 70% do valor do veículo, mas a composição desses 70% passa a ser de 70% em TJLP e 30% em

taxas de mercado – antes o cálculo era de 50% em TJLP e 50% em taxas de mercado. Para todos os casos, o prazo de pagamento é de 60 meses, com carência de 24 meses.

PROCAMINHONEIRO – Também foi aprovada em janeiro a prorrogação do programa Procaminhoneiro até 2017. Com um orçamento de R\$ 250 milhões, essa linha de crédito passa a cobrir 80% do valor do caminhão e a trabalhar apenas com a TJLP. Até então, o programa cobria 70% do valor e a taxa era de 9% ao ano. Foi mantido o prazo de 96 meses para o financiamento.

Além disso, o programa que beneficia somente caminhoneiros autônomos e empresários individuais passa a incluir cooperados filiados às cooperativas de transporte rodoviário de carga como novos beneficiários. Nos três casos, a renda anualizada desses beneficiários tem que ser igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões.

MERCADO DE CAMINHÕES

recuperação pode ter sido influenciada pela retomada parcial do crédito, anunciada com entusiasmo em novembro, durante a maior feira do setor, a Fenatran.

Entre as montadoras, a Ford foi a que melhor conseguiu garantir sua participação de mercado, com crescimento de 3,7 pontos percentuais em seu market share de 2015 e com a menor queda percentual no volume licenciado, de 34,1%. No ano passado a empresa fechou com vendas de 12.923 unidades, ante 19.599 caminhões vendidos em 2014. Steven Armstrong, presidente da Ford do Brasil, anunciou no final do ano passado que a montadora já planeja fazer em 2016 dez lançamentos em caminhões e seis em automóveis, incluindo atualizações, novos modelos e versões. Ele acredita que o início de 2016 deve mostrar-se similar ao final de 2015, mas a expectativa é de que as vendas comecem a melhorar no segundo semestre do ano.

Líder nas vendas de caminhões no país pelo 13º ano consecutivo, a MAN Latin America encerrou 2015 com 19.543 veículos licenciados, uma queda de 45,9% em relação aos 36.157 emplacados em 2014 no mercado interno. A empresa inicia 2016 com redução de 20% na jornada de trabalho e nos salários dos funcionários de sua fábrica de Resende (RJ). A estratégia é reduzir custos e otimizar a produtividade para manter a capacidade de produção em condições de uma retomada rápida caso o mercado volte a reagir em 2016. "Não estou tão pessimista em relação a 2016 porque vejo possibilidade de recuperação do mercado com a necessidade de renovação dos caminhões adquiridos em 2011", declarou Roberto Cortes, presidente da montadora.

A retração do mercado em 2015 levou a MAN a registrar prejuízo financeiro pela primeira vez desde que instalou sua fábrica em Resende, há 19 anos.

Segunda colocada no ranking de vendas de caminhões em 2015, a Mercedes-Benz encerrou o ano com 19.161 unidades licenciadas, uma queda de 46,1% em relação

Licenciamento de caminhões 2015

	2015	2014	%
TOTAL	71.655	137.059	-47,7
Agrale	265	444	-40,3
Caoa Hyundai	893	695	28,5
DAF	443	257	72,4
FCA (RAM)	80	279	-71,3
Ford	12.923	19.599	-34,1
International	67	954	-93
Iveco	4.492	8.795	-48,9
MAN	19.543	36.157	-45,9
Mercedes-Benz	19.161	35.544	-46,1
Scania	5.224	14.144	-63,1
Schacman	2	51	-96,1
Volvo	8.349	19.732	-57,7
Outras	213	408	-47,8

Fonte: Anfavea

ao total de 35.544 emplacamentos de 2014. Segundo Roberto Leoncini, vice-presidente de marketing, vendas e pós-venda da Mercedes-Benz do Brasil, o fator político, a insegurança e a falta de financiamento em 2015 levaram o transportador e o operador logístico a revisar os programas de compra e a Mercedes-Benz, por várias vezes, teve que rever seu plano de produção e suas estratégias de venda.

Para 2016, a expectativa da montadora é de recuperação do mercado. Leoncini assinala que não será um ano fácil e acredita que o volume total de veículos comerciais poderá até ser menor em 2016, mas ressalta que a Mercedes-Benz vai aproveitar o momento do ano que se inicia para ganhar mais espaço no mercado nacional. O executivo mostrou-se confiante no movimento crescente para incentivar a renovação de frota de caminhões, principalmente no segmento do agronegócio que tem previsão de movimentar 100 milhões de toneladas na safra 2016. A safra de grãos pode beneficiar vendas, principalmente, de veículos pesados e extrapesados.

Diversas entidades e órgãos do setor, entre eles a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) e a Confederação Nacional do Transporte (CNT), mantêm a expectativa de que seja anunciado em 2016 um programa efetivo para renovação da frota de caminhões, o que poderia incrementar as vendas em entre 10 mil e 12 mil veículos no ano. Essa é uma reivindicação antiga do setor que vem cultivando a ideia desde 2013 e o objetivo é tirar das estradas caminhões com mais de 30 anos. Até o início de janeiro, porém, o governo ainda não sinalizava qualquer notícia nesse sentido.

O grande desafio do ano, na opinião de Leoncini, é o novo modelo de financiamento pela taxa de juros de longo prazo (TJLP). O setor tem que se adaptar ao fim do Finame PSI, o programa do governo federal que vinha beneficiando o segmento nos últimos anos.

EXPORTAÇÕES – O mercado de caminhões aumentou as exportações em 18,2%, de 16.891 para 19.967 unidades no comparativo entre aos 11 meses do ano. Em novembro as exportações saltaram 21,2% para 2.518 unidades, ante 2.077 unidades em outubro.

No segmento de ônibus o avanço foi de 4,5% até novembro, de 6.134 unidades para 6.411 unidades. Já em novembro os embarques caíram 12,1% para 558 unidades, ante 635 unidades vendidas no exterior em outubro deste ano.

Em valores as exportações da indústria automobilística (incluindo todas as categorias de veículos e máquinas agrícolas) registraram de janeiro a novembro uma queda de 10,1%, totalizando US\$ 9,67 bilhões, ante US\$ 10,77 bilhões contabilizados no mesmo período de 2014. No setor de caminhões as exportações para o continente africano aumentaram 47%, Chile 30% e a tendência é continuar avançando, exportando mais e buscando no mínimo um equilíbrio de trabalho em relação a 2014. ■



DIFERENCIAL PARA FROTAS INTELIGÊNCIA E PERFORMANCE PARA SEU NEGÓCIO

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

SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS CONFIRA AS VANTAGENS



PREÇO
COMPETITIVO



IMUNE AO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

◀ 0800 33 37682

0300 77 FROTA

◀ 0300 77 37682



www.ituran.com.br



MAN inicia ano com produção reduzida em Resende

Diante das incertezas com relação à crise, a empresa amplia de 10% para 20% no corte na jornada de trabalho e no salário dos empregados, conforme estabelece o Programa de Proteção do Emprego

■ SONIA MORAES

A MAN LATIN AMERICA INICIA 2016 COM redução de 20% na jornada de trabalho e nos salários dos funcionários da fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, comparados com 10% anteriormente previstos. "Não estou tão pessimista em relação a 2016 porque vejo possibilidade de recuperação do mercado com a necessidade de renovação dos caminhões adquiridos em 2011", afirma Roberto Cortes, presidente da empresa. "Mas espero que a situação política do país seja resolvida e não haja uma deterioração maior do que a gente está vivendo hoje porque uma queda de dois dígitos em 2014 para 50% em 2015 é muito forte."

A decisão da MAN de ampliar o percentual de corte na produção e no salário

está de acordo com as regras determinadas pelo Programa de Proteção ao Emprego (PPE) que garante aos empregados um complemento na remuneração por meio do subsídio de 10% do governo federal, recurso proveniente do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Já a união de dois turnos em uma única jornada de trabalho tem como estratégia reduzir custos e otimizar a produtividade, mantendo a capacidade em condições de avançar rapidamente a produção caso o mercado volte a reagir. "O que a MAN faz neste momento é somente corte de custos porque acreditamos que o mercado vai voltar. Mas os investimentos estão mantidos", destaca Ricardo Alouche, diretor de vendas e

marketing da MAN Latin America.

A MAN Latin America foi a fabricante que mais vendeu caminhões em 2015. Segundo dados da Anfavea, foram emplacados 19.543 modelos Volkswagen e MAN acima de 3,5 toneladas. A participação nos emplacamentos totais realizados ao longo do ano passado é de 27,3%. No mercado de ônibus, a montadora obteve a vice-liderança histórica, com 3.659 chassis e participação de 21,8%.

Três dos dez caminhões mais emplacados no Brasil em 2015 são Volkswagen, incluindo o grande vencedor. O VW Constellation 24.280 6x2 manteve o posto de caminhão favorito dos brasileiros, com 4.214 unidades emplacadas ao longo de 2015, segundo o Renavam. Há treze anos

consecutivos a montadora lidera o mercado brasileiro de caminhões.

Com o mercado de caminhões acumulando queda expressiva nas vendas a MAN não conseguiu sustentar um resultado financeiro positivo e registra pela primeira vez em sua história um prejuízo em 19 anos desde que instalou a sua fábrica em Resende em 1996. "Sabíamos que o ano de 2015 poderia ser um pouco pior que 2014, com medidas econômicas ortodoxas a serem tomadas pelo governo, mas não imaginávamos uma queda de 50%", comenta Cortes. "A grande preocupação é que o mercado de caminhões e ônibus no Brasil voltou ao nível de 15 anos atrás e a indústria investiu no aumento da capacidade, em tecnologias para atender às exigências de emissões e isso impactou nos custos."

Cortes ressalta que o modelo de negócio implantado na fábrica de Resende, com produção por meio de consórcio modular, é muito bem adaptado para situações de altos e baixos. "É um lugar que tem custos de produção e de salários menores que o resto do Brasil. Estamos muito enxutos e mesmo assim perdemos dinheiro", afirma o presidente da MAN.

Além da perda financeira e da queda expressiva do mercado, a grande preocupação, segundo Cortes, é com relação à intensidade desta crise. "Sofremos em 2014, estamos sofrendo em 2015 e não sabemos quanto mais vamos sofrer com esta crise", questiona o presidente da MAN.

Com o movimento fraco do mercado brasileiro, a MAN decidiu antecipar as férias coletivas dos empregados de Resende, interrompendo a produção no dia 11 de dezembro e retomando as atividades somente no dia 7 de janeiro.

Cortes afirma que é preciso saber enfrentar a crise com serenidade. "Não podemos ficar em pânico, temos que aceitar que os negócios, principalmente no Brasil, têm sempre crise. Já vivi 17 crises (do setor financeiro, industrial e externo), mas nenhuma delas tão profundas como essa.



Roberto Cortes: apertar os cintos e em seguida ajustar as fábricas estão no DNA da MAN

Crise política é uma conjugação de todos os fatores, por isso, está nos levando onde estamos", analisa.

Neste momento de baixa do mercado, o que é preciso ser feito com serenidade, segundo Cortes, é tomar medidas anticrise. "A primeira é apertar os cintos e depois ajustar as fábricas, o que já está em nosso DNA que é criatividade", destaca o presidente da MAN.

MAN PLANEJA PRODUZIR CAMINHÃO NA ARGENTINA

Com a estratégia de conquistar a liderança no mercado argentino, Roberto Cortes afirma que não está descartada a possibilidade de produzir caminhões no país vizinho. Uma das opções é ter uma fábrica nos mesmos moldes da que foi feita no México. "Usaremos a estrutura da Volkswagen na Argentina, que tem fábricas nas cidades de Pacheco, nos arredores de Buenos Aires, onde é fabricada a picape Amarok, e em Córdoba onde são produzidos transmissões. Já estamos conversando com o presidente da lá para verificar a possibilidade de ter uma fábrica dentro da fábrica", afirma Cortes.

Na Argentina a Volkswagen e a MAN têm menos de 10% do mercado, ficando atrás da Ford e da Iveco, que é líder de mercado com quase 25% das vendas.

No ano passado, prevendo que a situação tinha grande probabilidade de se deteriorar a MAN desenvolveu um plano que contemplasse 19 modelos de veículos que suprissem as necessidades do cliente no momento de crise. Um exemplo é o caminhão Delivery de 13 toneladas. "Tivemos tempo suficiente para nos antecipar e entregar um produto mais adaptado à crise e conseguimos, junto com nossos parceiros comerciais, revendedores e sindicatos, gerenciar bem essa crise, seja por suspensão temporária de trabalho e por redução de jornada com redução de salário. Assim, ajustamos a nossa fábrica ao volume 50% menor. Não fizemos demissões unilaterais e nem em massa, sempre dialogando com os nossos empregados e sindicatos a procura de soluções, resolvendo a questão de custo numa postura de ganha e ganha", ensina Cortes.

Apesar da forte retração do mercado brasileiro, o presidente da MAN diz que mesmo assim é possível comemorar as conquistas em um ano difícil, como a manutenção da liderança no mercado de caminhões pelo 13º ano consecutivo, além da vice-liderança no segmento de ônibus.

Outro momento positivo destacado por Cortes foi o aumento de 50% nas exportações para a Argentina, México, Chile e África do Sul. "Esse é o resultado de uma política de liberação de taxa de câmbio, com isso nós nos tornamos mais competitivos", afirma Cortes.

Mercedes-Benz, confiante em ganhar market share

A montadora deposita a sua confiança no bom desempenho do setor de agronegócio e de cana-de-açúcar que devem demandar um movimento maior para a renovação de frota de caminhões

■ SONIA MORAES



DEPOIS DE UM ANO DRAMÁTICO, COM indefinições políticas que abalaram a estrutura econômica do país, a Mercedes-Benz inicia 2016 mais otimista e mais preparada para enfrentar novos desafios. “Sempre acreditei que o próximo ano será melhor que o anterior”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de marketing, vendas e pós-venda da Mercedes-Benz do Brasil. “Sabemos que não será um ano fácil e que o volume total de veículos comerciais será menor, mas a Mercedes quer aproveitar o momento de boas expectativas de um ano que se inicia para ganhar mais espaço no mercado brasileiro.”

O que vem alimentando a confiança da Mercedes-Benz para 2016, segundo Leoncini, são as boas expectativas em torno de um movimento maior para a renovação de frota de caminhões no segmento

do agronegócio, que ainda tem demanda de carga com previsão de movimentar 100 milhões de toneladas de safra no próximo ano. “Isso está obrigando os transportadores a continuar o trabalho em dezembro, pois vão precisar transportar essa carga”, observa o vice-presidente de marketing da Mercedes-Benz.

Outros setores que Leoncini aponta como prósperos para o próximo ano é o de papel e celulose e o de cana-de-açúcar. “Também teremos uma movimentação grande de carne em todo o país e vejo que há chance para avançar porque são clientes que terão a oportunidade de mudar de produto e temos dois veículos – o Actros e o Axor – que são opções econômicas e vão fazer a Mercedes ganhar market share”, afirma. “Temos várias ações no segmento de agronegócio porque o cliente tem que

ter mais opção de produto”, enfatiza.

Leoncini reforça que a Mercedes-Benz inicia 2016 preparada para entregar uma solução ao cliente. “Temos produto, solução e potencial para melhorar a participação no mercado de caminhões e de ônibus.”

O grande desafio, segundo o vice-presidente de marketing da Mercedes, será o novo modelo de financiamento pela taxa de juros de longo prazo (TJLP), sem subsídio do governo, e a perspectiva de avançar o programa de renovação de frota. “Haverá uma conscientização maior dos transportadores e operadores logísticos em encontrar uma solução. Teremos também que ter inteligência emocional para saber lidar com o que vem pela frente”, destaca Leoncini. “O que faz a Mercedes manter a confiança é que o Brasil é bem maior do que está acontecendo e vai voltar a crescer.”

PREVISÃO – Ao comentar sobre o desempenho do mercado brasileiro em 2015, que teve queda de 47% no segmento de caminhão e de 39% no de ônibus, Leoncini classifica esse resultado como uma queda dramática e o ano como muito difícil. “Quando terminou 2014, imaginávamos que 2015 seria um ano complicado, mas não com uma queda deste tamanho. O fator político, a insegurança e a falta de financiamento fizeram o transportador, o operador logístico e os operadores do transporte coletivo revisar os programas de compra e a Mercedes, por várias vezes, teve que rever o seu plano de produção e as estratégias de venda”, afirma Leoncini.

"Acho que 2015 pode não ter sido o pior mas foi o ano mais frustrante, pois todo o cidadão brasileiro vinha numa expectativa de crescimento e na melhora da qualidade de vida e isso frustrou todo mundo e até a indústria que estava preparada para fazer o país crescer nem conseguiu utilizar toda a sua capacidade", destaca Leoncini.

A previsão de Leoncini é que a Mercedes feche o ano num patamar igual a novembro, com 26,8% de participação no mercado geral, emplacando 32 mil veículos comerciais (incluindo caminhões, ônibus e vans). "Se terminar assim, a Mercedes terá um terço do mercado de veículos comerciais no Brasil. É abaixo de 2014, mas ter 30% de participação no segmento é muito significativo para a empresa."

No segmento de caminhões, apesar do momento difícil, a Mercedes ganhou market share no acumulado até novembro, de

25,9% para 26,7%. "Conseguimos bom desempenho no segmento dos caminhões leves, pois a queda foi menor. Nos médios aumentamos o market share de 20,5% para 23% e nos semipesados saltamos de 27,5% para 29,7%. Os médios e os semipesados ajudaram muito a empresa", diz Leoncini

"Ganhar participação dentro de um mercado em queda significa que os clientes estão reconhecendo nossos produtos e atribuímos a isso a entrega de uma solução para o cliente", justifica Leoncini.

"Em 2015 tivemos muitas ações que envolveram os modelos Acello, Actros e Axor e agora começamos a fase de degustação do novo Actros e já temos alguma coisa em carteira para entregar", declara Leoncini.

ÔNIBUS – No mercado de ônibus a Mercedes, que é líder de mercado, avançou

4%, de 48,8% para 53,4%, em um mercado com forte queda. "O que ajudou neste avanço é porque a Mercedes-Benz é especialista em mobilidade urbana, com um amplo portfólio de produtos. Temos 25 centers bus (rede especializada em achar solução para o cliente)", justifica.

No segmento de ônibus a Mercedes deposita a sua confiança no programa de renovação de frota das linhas interestaduais e nos rodoviários. "O programa Caminho da Escola está paralisado, por causa da indefinição do investimento, mas as licitações estão acontecendo", destaca Leoncini.

O vice-presidente de marketing da Mercedes cita também a licitação que a empresa venceu em Salvador (BA) e as vendas para o sistema BRT (corredor rápido de ônibus) do Rio de Janeiro. ■

www.transportemodernoonline.com.br

As notícias do mundo do transporte onde você estiver.



Ford anuncia dez lançamentos para 2016

Entre 2014 e 2015, empresa avançou 4,1% na participação do mercado de caminhões com novos modelos do Cargo e resgate da linha F

■ WAGNER OLIVEIRA

NO DIFÍCIL ANO DE 2015 PARA A INDÚSTRIA automobilística, a Ford tem motivos para comemorar. As vendas da montadora caíram menos que o mercado em geral tanto em caminhões quanto em comerciais leves neste ano. Em caminhões, a empresa conseguiu aumentar em 4.1 pontos percentuais a participação de mercado entre 2014 e 2015.

No almoço de confraternização de final de ano, o presidente da Ford do Brasil e América do Sul, Steven Armstrong, anunciou para 2016 dez lançamentos em caminhões e seis em automóveis. É

praticamente a mesma ação que o executivo havia anunciado no final do ano passado. "Num ano desafiador como o de 2015, apresentamos produtos afinados com o desejo e a necessidade dos consumidores", declarou ele. "É isso que explica a desenvoltura da companhia."

Armstrong também apontou a estratégia da Ford de apostar em uma linha de veículos globais no mercado brasileiro. "São produtos em compasso de tecnologia com o que mais existe de moderno no mundo", afirmou.

Dez lançamentos em caminhões não seria muita coisa?

Natan Vieira, vice-presidente de marketing e serviços da Ford América do Sul, observou que fazem parte dessas novidades

ações como atualizações, novos modelos e versões. "Como o segmento de caminhões é muito específico, uma versão, uma atualização e até um modelo é considerado um lançamento por trazer valor agregado para a indústria", reforça.

Vieira afirmou que a conquista de 4,1% entre os caminhões ocorreu com o lançamento de modelos Ford Cargo de 8 e 11 toneladas em suas várias versões. Também foi determinante para a conquista do resultado o retorno da Série F, com a F350 e a F4000, modelos que havia sido descontinuados em 2012. "Foram decisões muitas acertadas porque vão ao encontro do desejo e as necessidades do consumidor", ressaltou.

De acordo com a Anfavea, a Ford apresentou entre janeiro e dezembro de 2015 uma retração de 29,9% nas vendas de caminhões, ante os resultados de 2014. No mesmo período, a queda de vendas do mercado de caminhões em geral foi de 47,7%. A Ford vendeu nos 12 meses do ano 12.923 caminhões, comparados com 19.599 veículos em 2014, um declínio de

34,1%. No segmento de caminhões semileves, com o retorno da linha F, a montadora registrou vendas de 1.550 veículos em 2015, em comparação com 534 unidades no ano anterior, representando uma alta de



190,3%.

João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões, diz que a empresa conseguiu entender o mercado. "Isso nos possibilitou a enfrentar este ano difícil com melhor desenvoltura que o restante da indústria", disse. Além da linha F, ele diz que o Cargo de 11 toneladas tem um procura muito boa, principalmente, para aplicações na distribuição urbana.

"Se por um lado foi difícil por causa da forte queda de vendas na indústria com retração de 46%, nós estamos conseguindo nos sobressair com lançamentos acertados para o momento, que é de muita cautela e decisão de compra racional do consumidor", comentou.

Para ele, o mercado no primeiro bimestre de 2016 deve começar com um patamar de 6 mil veículos por mês – isso se não houver agravamento da crise política. "No começo de 2016, devemos observar um mercado similar ao do final de 2015. Nossa expectativa é que as vendas comecem a melhorar no segundo semestre de 2016", previu.

Oswaldo Ramos, gerente geral de marketing da Ford, declarou que a Ford também acertou na estratégia de marketing. "É um momento de escolhas, já que o



A retomada da fabricação da Série F de veículos leves ajudou a Ford a recuperar vendas

orçamento fica mais apertado por conta da queda de vendas da indústria", afirmou. "Precisamos buscar mais eficiência. Já vínhamos fazendo ajustes desde 2011, então, é bom aprender com essas experiências dos últimos três anos para obtermos maior produtividade neste momento."

Ele acrescentou que a queda das vendas não atrapalha o curto prazo. "Em produtos, trabalhamos com ciclos de médio e longo prazos. O desafio do marketing é ter produtos e trabalhar para seu sucesso de vendas, mesmo com momentos desafiadores como o atual", apontou.

CAMINHÕES USADOS – No mercado de usados, a Ford também vem tomando ações para melhorar seu desempenho de vendas. A montadora desenvolveu um contrato de manutenção para caminhões usados. O objetivo é de criar facilidades para operadores de logística, transportadores e gestores de frota.

O programa oferece a frotistas uma

Steven Armstrong: "Apresentamos produtos afinados com o desejo e a necessidade dos consumidores"

opção que até o momento só estava disponível para veículos novos. Dois tipos de plano prevêem o serviço de manutenção preventiva ou com a inclusão de peças de desgaste natural. As duas modalidades têm valores mensais predeterminados e a garantia de atendimento nacional.

Os planos podem ser contratados para caminhões com até 60 meses de uso. Veículos com plano de manutenção em dia são dispensados de inspeção prévia. Segundo a Ford, o preço do contrato é calculado com base na quilometragem rodada e os prazos de revisão variam com o modelo e a aplicação do veículo, desde 10 mil km para a Série F até 40 mil km no caso dos extrapesados Cargo.

O plano Class, de manutenção preventiva, inclui troca de óleo do motor, transmissão e diferencial, filtros, líquido de arrefecimento, fluido da embreagem e da direção hidráulica. O plano Plus acrescenta peças de desgaste natural como embreagem, lonas e tambores de freio, reparos do motor de partida, bateria, lâmpadas e fusíveis. Nas revisões é feita ainda a inspeção de mais de 40 itens do veículo.

**Novo Volkswagen Delivery 13.160.
Ágil, versátil e com a maior capacidade
de carga da categoria.**



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Imagens meramente ilustrativas.

FÁCIL DE COMPRAR:

melhor avaliação do seu usado e condições especiais.

FÁCIL DE MANTER:

eficiência e qualidade do pós-venda, melhores valores de manutenção e ampla Rede de Concessionárias.

FÁCIL DE REVENDER:

tradição e força da marca líder de mercado.

SOB MEDIDA:

Linha de Caminhões Volkswagen, modelos que vão de 5 a 63 toneladas para atender a qualquer necessidade de carga.

Fácil de
COMPRAR

Fácil de
MANTER

Fácil de
REVENDER



- Conforto de carro de passeio
- PBT de 13.200 kg, maior carga útil do segmento
- Versão 6x2 original de fábrica
- Atende à legislação VUC*
- Robustez e durabilidade na operação
- Sob medida para diversas aplicações
- Cabine ampla, ergonômica e confortável

*VUC - Veículos Urbanos de Carga com características técnicas apropriadas para carga e descarga de materiais em áreas urbanas, nos termos da legislação vigente.



**Caminhões
sob medida.**



Scania vende caminhões blindados para a Prosegur

Os oito veículos adquiridos – dois cavalos mecânicos P 310 4x2 e seis semipesados P 310 6x2 – serão utilizados para o transporte de carga de alto valor agregado

■ SONIA MORAES

A SCANIA VENDEU OITO CAMINHÕES blindados para a Prosegur, empresa de segurança privada. Os veículos serão utilizados para o transporte de cargas especiais de alto valor agregado. Neste pacote inclui também o programa de manutenção.

Os veículos adquiridos foram dois cavalos mecânicos P 310 4x2 e seis semipesados P 310 6x2 com capacidade técnica de 7.100 kg de transporte e suspensão

pneumática nos eixos traseiros de fábrica. A suspensão a ar garante maior proteção e facilidade no embarque e desembarque da carga com quatro alturas diferentes.

A responsável pela negociação é a revenda Codema e a adaptação dos caminhões e das carretas foi feita pela MTX Blindados. Os veículos estão equipados com sistema de videomonitoramento, botão de pânico, fechadura, randômica,

sensores de portas e sirenes.

“São os primeiros caminhões blindados da história da Scania no Brasil. Estamos muito satisfeitos por ter vencido essa concorrência, oferecendo nossas soluções para uma empresa da importância da Prosegur”, afirma Victor Carvalho, diretor de vendas de caminhões da Scania no Brasil. “Para trafegar com o peso dessa cabine blindada são necessários chassis de maior

robustez, uma característica consagrada da marca Scania. Impressionamos o cliente com a capacidade de nossos eixos dianteiros e traseiros. Um caminhão nesse tipo de trabalho não pode quebrar, e a qualidade e confiabilidade do produto Scania são os diferenciais.”

A intenção da Scania, segundo Hugo Souza, gerente de produto de veículos especiais da Scania Latin America, é procurar oferecer a melhor solução da engenharia da marca para a Prosegur. “Fizemos um estudo completo de projeto e disponibilizamos um grande leque de configurações e opcionais para suprir às necessidades do cliente”, explica o gerente da Scania. “Nossa produção em sistema modular permite encontrar a melhor alternativa, ou seja, buscar sempre algo diferente para aumentar a rentabilidade e a disponibilidade da frota do cliente.”

Com esses caminhões a Prosegur amplia para 27 a sua frota de veículos destinada ao transporte de valores. O aumento da frota vem atender ao crescimento na demanda pelo serviço de transporte de cargas especiais, oferecido pela Prosegur desde 2011, quando montou uma solução que reunisse todas as fases da operação em um único fornecedor. A frota está preparada para transportar desde cargas com alto valor como joias, relógios, papel-moeda, barras de ouro, até itens com alto índice de risco de sinistralidade, como eletroeletrônicos, celulares, medicamentos, cigarros, microprocessadores e cartões telefônicos. A área especial para atender a esses clientes foi criada após a publicação da Portaria 781/2010, que regulamenta esse tipo de transporte pelas empresas de segurança.

Desde que foi iniciado, o departamento de cargas especiais da Prosegur teve crescimento de 320% no número de clientes, e de 418% em faturamento nesse setor.

Segundo Alessandro Abrahão, diretor-geral de logística de valores da Prosegur



Victor Carvalho: “São os primeiros caminhões blindados da história da Scania no Brasil”

no Brasil, são vários os fatores que aumentam a procura pelo transporte de cargas especiais. Um deles é a expressiva e crescente participação do modal rodoviário no transporte de cargas no Brasil, que atingiu 59% em 2014. Apesar de ser um modal importante para o transporte de cargas, a rodovia apresenta maior vulnerabilidade a ataques e roubos, com os criminosos agindo cada vez mais de maneira ostensiva e equipada.

A estimativa da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística indica que o Brasil chega a perder por ano cerca de R\$ 1 bilhão com o roubo de cargas. Somente em 2014, foram registrados 17,5 mil roubos, número 42% maior do que em 2010 (12,3 mil). “Nesse contexto, cresce a necessidade de uma solução que ultrapasse a expectativa do serviço convencional, oferecendo itens de segurança que dificultem a ação criminal”, ressalta o diretor da Prosegur. Com a solução desenvolvida pela companhia, o cliente conta simultaneamente com transporte, escolta, seguro, rastreamento, monitoramento, gestão de risco e intervenção remota, reduzindo os custos do cliente e aumentando a segurança para a operação. Dentro de um

procedimento padrão, uma empresa de eletroeletrônicos, por exemplo, precisa contratar várias companhias terceirizadas para cada uma dessas fases da operação.

Em pouco mais de quatro anos, a Prosegur já realizou mais de 2.750 operações em todo o país com sinistralidade zero, o que corresponde a R\$ 2,5 bilhões em cargas de alto valor transportadas no período, sem nenhuma incidência de sinistro. “O bom resultado tem feito com que o segmento ganhe cada vez mais importância para a operação da Prosegur no Brasil. Já investimos mais de R\$ 6 milhões entre 2011 e 2014 somente em frota. A previsão é que mais R\$ 11 milhões sejam destinados até 2017, já incluindo essa parceria com a Scania, o que amplia nossa frota neste ano”, destaca Abrahão.

O segmento de cargas de alto valor inclui desde joias, relógios, bolsas, medicamentos, celulares, chips, cartões, ingressos de eventos a eletroeletrônicos, como monitores, TVs e computadores. Os eletroeletrônicos representam 80% do transporte das cargas especiais. A região sudeste, especialmente São Paulo (interior e capital), é a que mais contrata esse tipo de serviço. ■



Picape Hilux chega à oitava geração

Com design totalmente renovado e ampla lista de equipamentos de série, a nova picape da Toyota está disponível no mercado brasileiro em seis versões para uso no trabalho, lazer e multiuso

■ SONIA MORAES

A NOVA VERSÃO DA HILUX DA TOYOTA JÁ está disponível no mercado brasileiro. Em sua oitava geração, a picape chega com design totalmente renovado e com uma lista mais ampla de equipamentos de série. Em comparação à geração anterior, está sete centímetros maior (5.330 mm), dois centímetros mais larga (1.855 mm) e 4,5 centímetros mais baixa (1.815 mm), mantendo o mesmo entreixo de 3.085 mm.

Produzido na fábrica de Zárate, na Argentina, a nova picape Hilux chega às

concessionárias da Toyota de todo o Brasil com a missão de reforçar sua liderança no segmento de picapes médias a diesel no país. Desde que foi criada em 1968 já foram vendidas mais de 16 milhões de unidades em 180 países, informa a empresa.

Para atender às necessidades e exigências de diferentes perfis de cliente, seja no trabalho pesado, lazer ou multiuso, a nova Hilux está disponível em seis diferentes versões: chassi-cabine 4x4 e câmbio manual; standard 4x4 nas configurações

com cabine simples ou dupla e com transmissão manual de seis velocidades; a SR; a SRV; e a exclusiva top de linha SRX. As três últimas são equipadas com tração 4x4 e transmissão automática de seis velocidades.

Além do conceito de um veículo forte, com chassi mais resistente e melhor capacidade fora de estrada, a nova picape Hilux também preservou o conforto aos ocupantes com uma cabine silenciosa para minimizar o estresse do motorista e facilitar

a comunicação em viva-voz, além de garantir uma pilotagem tranquila em viagens longas e difíceis.

Segundo Hiroki Nakajima, engenheiro-chefe responsável pela nova Hilux, todo o conceito de desenvolvimento foi centrado na redefinição de força. "O objetivo era fazer uma nova picape ainda mais forte, com base em uma interpretação muito mais ampla da palavra", explica o engenheiro.

Seu aspecto forte é notado pelos para-lamas largos, que agora fazem parte do corpo da carroceria, e nas laterais da grade superior, que descem pela entrada de ar inferior, criando um desenho trapezoidal.

Comparado à geração anterior, o compartimento de carga nas versões cabine dupla está 0,5 cm maior (1.525 mm), 2,5 cm mais largo (1.540 mm) e três cm mais alto (480 mm). A fim de fornecer maior durabilidade e resistência, o apoio da tampa da caçamba está equipado com placas de aço, em vez de fios.

A nova Hilux está equipada com novo motor turbo diesel com intercooler, pertencente à recém-lançada série Global Diesel (GD). Juntamente com a melhora no consumo de combustível, o aumento do torque é a característica mais marcante do propulsor, o que se reflete na melhoria de aceleração, em baixa e média velocidades.

O motor Toyota 1GD 2.8 litros possui quatro cilindros em linha, com turbo compressor de geometria variável (TGV) e intercooler. Mesmo com 200 cilindradas a menos do que o Toyota 1KD da geração anterior, esta evolução melhora o nível de consumo e desempenho, já que tem seis cv a mais (177 cv a 3.400 rpm) de potência. Com relação ao torque, houve aumento de 22% na picape com transmissão manual (42.8 kgfm entre 1.400 e 2.600 rpm) e um aumento de 25% na versão com transmissão automática (45.9 kgfm entre 1.600 e 2.400 rpm).

Além do desempenho aperfeiçoado com a melhoria da eficiência dos sistemas de injeção e de admissão, o motor teve o



A nova Hilux traz motor com mais potência e torque, além de maior capacidade de reboque

seu peso reduzido, melhorando o consumo de combustível e diminuindo a fricção das partes mecânicas. Seguindo a tradição da marca o novo motor utiliza corrente, em vez de correia dentada, o que reduz os custos de manutenção.

Outra característica da nova picape Hilux, segundo a Toyota, é que a capacidade de reboque foi melhorada e pode suportar até 3,5 toneladas, com trailer, dependendo da versão.

A nova transmissão automática de seis velocidades, que equipa as versões SR, SRV e SRX, foi desenvolvida para potencializar o desempenho do motor. A nova relação de marchas ajustada para privilegiar arrancada mais vigorosa em primeira marcha e elevar a economia de combustível em sexta.

TRÊS MODELOS – No segmento de picapes a Toyota a marca é campeã de vendas na categoria diesel, com 23,4% de participação no mercado brasileiro. No acumulado de janeiro a novembro de 2015, a fabricante japonesa vendeu 42.563 unidades dos três veículos no mercado brasileiro, uma queda de 26,72% em relação a 2014, quando foram comercializadas 58.089 unidades. Somente a Hilux vendeu 43.305 unidades em 2014.

Incluindo todos os seus veículos a Toyota comercializou de janeiro a novembro

159.442 veículos no mercado brasileiro, uma queda de 8,1% em relação ao mesmo período do ano passado. "No entanto, o market share da empresa aumentou, saltando de 5,5% de janeiro e novembro de 2014, para 6,8% no mesmo período deste ano", afirma Ricardo Bastos, gerente geral de relações públicas e governamentais da Toyota do Brasil.

Bastos comenta que a Toyota é um dos destaques do ano no que se refere a ganho de market share. "Mesmo com a desvalorização do real, inflação alta e um cenário crítico industrial, essa marca pode ser creditada ao conceito de mapa estratégico Toyota, uma estratégia sólida baseada em quatro pilares que são divididos em dois tópicos: cliente e competitividade", afirma. "No que se refere ao mercado de picapes e utilitários esportivos (SUVs), teremos novidades com a chegada da nova geração da SW4 e as versões flex da Hilux e da SW4."

De acordo com Bastos, é difícil avaliar qual será o comportamento do mercado de comerciais leves. "Neste momento, estamos focando esforços para atingir os objetivos de 2015, com o intuito de manter a estabilidade e o crescimento sustentável em vendas, para então, de acordo com o andamento do mercado, traçarmos melhor o cenário para 2016-2017."

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

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

Mercedes-Benz apresenta sistemas de segurança utilizados na Europa

A montadora promoveu em dezembro o evento Tech Day, cujo objetivo foi demonstrar tecnologias de assistência de direção presentes nos veículos leves e pesados da marca



DURANTE O EVENTO TECH DAY REALIZADA na cidade paulista de Piracicaba em dezembro a Mercedes-Benz apresentou itens relacionados à segurança ativa e passiva para automóveis de passeio e caminhões, como o Active Lane Keeping Assist, Active Blind Spot Assist, Collision Prevention Assist Plus, Pre-Safe Brake com reconhecimento de pedestre e o DISTRONIC Plus com Steering Assist.

“Segurança é um dos principais pilares da Mercedes-Benz desde 1886, com a invenção do automóvel e, hoje, oferecemos tecnologias desenvolvidas para contribuir tanto para a segurança dos condutores quanto dos pedestres, motociclistas e ciclistas. Além disso, acreditamos que o desenvolvimento de sistemas de assistência cada vez mais avançados contribui muito para a interação entre veículos, tornando regiões com tráfego intenso mais dinâmicas e seguras”, afirma Luiz Carlos Moraes, diretor de Relações Institucionais da Mercedes-Benz do Brasil.

Os modelos utilizados durante o evento

foram o Classe C e GLA, duas das principais plataformas do atual portfólio da Mercedes-Benz, e o caminhão extrapesado Actros. Entre as características dos sistemas apresentados, destaca-se a forma combinada de uma tecnologia completando a outra, oferecendo aos clientes da marca maior segurança em diferentes situações de condução. Mas nenhum deles anula a responsabilidade do motorista em tomar as decisões e manter a concentração durante a direção. Todos são sistemas de auxílio para aumentar a segurança e preservar ainda mais a integridade dos ocupantes do veículo e de outros usuários da via.

“A Mercedes-Benz tem como tradição ser pioneira em patentear novas tecnologias e compartilhá-las com a indústria para contribuir com a evolução do segmento. Eventos como o Tech Day tem esse mesmo objetivo. Queremos demonstrar que sistemas utilizados na Europa podem ser aplicados no Brasil para melhorar a mobilidade em grandes cidades e contribuir para a

segurança de todas as pessoas envolvidas no trânsito. Temos a expectativa de conseguir, junto aos órgãos governamentais, regulamentar esses itens e oferecer uma grande contribuição tecnológica à frota do País”, completa Moraes.

Assim como os automóveis Mercedes-Benz estão sintonizados com as demandas e tendências de segurança no trânsito sem abrir mão do prazer de viajar, os caminhões da marca também estão cada vez mais recebendo recursos tecnológicos que garantem mais segurança nas cidades e nas estradas. Nesse contexto, segundo a montadora, o extrapesado Actros se destaca de pelo elevado nível de segurança e conforto. “O Actros é o Classe S dos nossos caminhões”, declara Joerg Radtke, gerente sênior de Marketing de Produto Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com o executivo, a utilização combinada dos diversos sistemas inteligentes de frenagem e de segurança do Actros propicia muitos benefícios e vantagens. “E não é só em termos de proteção do motorista, da carga, e do caminhão, mas também dos demais veículos e usuários da estrada. O sistema também reduz os custos operacionais, devido a uma maior disponibilidade para o transporte, durabilidade dos sistemas de freios, maior velocidade média operacional e menor consumo de combustível”, destaca Joerg Radtke.

Segundo o executivo, os caminhões Actros são ideais para os grandes frotistas e para as empresas de transporte que valorizam a elevada tecnologia e que reconhecem a importância do conforto e da

segurança como aliados no aumento da produtividade no transporte.

O Actros oferece um Pacote Segurança com itens exclusivos, como o Assistente Ativo de Frenagem (Active Brake Assist/ABA), Sistema de Orientação de Faixa de Rolagem (Lane Guidance System) e o Controle de Proximidade (Proximity Control System). Além de seu amplo pacote de componentes de avançada tecnologia, muitos deles de série.

Um dos principais diferenciais tecnológicos do Actros rodoviário é o Assistente Ativo de Frenagem ABA (Active Brake Assist), que utiliza diversos sistemas do veículo para diminuir os impactos de um eventual acidente. Quando este sistema inteligente detecta uma situação de risco, ele reduz a velocidade do caminhão por meio dos avançados recursos de frenagem. Para isso, avalia as condições do tráfego à frente, bem como as velocidades dos veículos. Se há risco de colisão, o ABA ativa um alerta visual e sonoro. Posteriormente, faz uma leve intervenção nos freios e, se for necessário, realiza uma freada de emergência.

Funcionando acima de 60 km/h, o ABA atua em conjunto com o Controle de Proximidade e com o freio de serviço. Ele intervéem em caso de colisão iminente com obstáculos em movimento e parados na via, reduzindo então o risco de colisão.

Se o motorista aciona o freio, o sistema devolve o controle total ao motorista. Este inovador componente do caminhão pode

ajudar a reduzir ao mínimo o risco de colisão em situações críticas ou, pelo menos, aliviar bastante suas consequências.

O Sistema de Orientação de Faixa de Rolagem (Lane Guidance System) tem uma câmera especialmente montada no para-brisa que detecta a posição do caminhão em relação às faixas de estrada, à direita e à esquerda. Um alerta sonoro avisa o motorista se o veículo se move para fora dessa via, aumentando a segurança de circulação.

O Sistema de Controle de Proximidade (Proximity Control System) é um exclusivo e pioneiro sensor de radar, localizado no para-choque, monitora o tráfego à frente. Com base na velocidade dos demais veículos e na distância do caminhão em relação ao veículo da frente, a unidade de controle adequa a velocidade do caminhão às variações do tráfego, mantendo uma distância segura, diminuindo assim o risco de eventuais colisões. Este sistema, que monitora distâncias entre 15 e 150 metros, indicando-as no painel, assegura maior tranquilidade ao motorista, aumentando a segurança nas vias.

O Actros rodoviário se destaca no mercado brasileiro pelas avançadas tecnologias agregadas aos sistemas de segurança mencionados, como: Assistente Ativo de Frenagem (ABA – Active Brake Assist); Sistema de Orientação de Faixa de Rolagem (Lane Guidance System); e Sistema de Controle de Proximidade (Proximity Control System).

O elevado padrão de segurança constitui um dos principais atributos historicamente associados aos veículos Mercedes-Benz em todo o mundo. Isso vale para caminhões, ônibus, vans e automóveis. Com base em seu DNA de inovação, a marca é pioneira e líder em desenvolvimento tecnológico. Segundo a Mercedes-Benz, em caminhões, por exemplo, foi a primeira a introduzir

Luiz Moraes: “Queremos demonstrar que sistemas utilizados na Europa podem ser aplicados no Brasil para melhorar a mobilidade em grandes cidades”



Joerg Radtke : “O Actros é o Classe S dos nossos caminhões”

freios ABS (em 1981), ASR, sistemas inteligentes de frenagem, Controle de Proximidade, Sistema de Orientação de Faixa de Rolagem, Programa Eletrônico de Estabilidade ESP, Bloqueio de Deslocamento para Partidas em Rampa, Assistência de Frenagem e também Assistência Ativa de Frenagem.

“Nossos engenheiros, técnicos e especialistas sempre dedicam muita atenção aos aspectos de segurança ativa dos veículos”, afirma Joerg Radtke. “O objetivo é evitar, ao máximo, a ocorrência de acidentes ou diminuir seus impactos, afinal, um caminhão é um veículo de grandes dimensões, que normalmente opera com elevadas cargas. No caso do Actros, combinações de capacidade para até 74 toneladas de peso bruto total combinado, conforme lei da balança”.

O Pacote de Segurança disponível para os caminhões rodoviários Actros 2651 (6x4); 2646 (6x4) e 2546 (6x2) pode ser programado em todas as versões e inclui os exclusivos Assistente Ativo de Frenagem, Sistema de Orientação de Faixa de Rolagem e Controle de Proximidade, como também Retarder.

Além disso, todos os caminhões Actros rodoviários também são equipados, de série, com bloqueio de deslocamento para partidas em rampa, freio-motor Top Brake da Mercedes-Benz, freio a tambor (a disco, opcional) e freio eletrônico EBS com EBD, ABS e ASR.



ITS4Mobility torna mais eficiente o transporte em Goiânia

Primeira cidade a adotar a tecnologia ITS4Mobility da Volvo Bus no sistema de transporte urbano, Goiânia exemplifica como essa ferramenta pode facilitar a vida dos usuários



Com as informações fornecidas pelo sistema, o usuário pode planejar melhor seu trajeto

A VOLVO BUS LATIN AMERICA E A ERICSSON lançaram no começo de dezembro, em Goiânia, o ITS4Mobility América Latina. O programa é uma versão do sistema já utilizado pelo Consórcio Rmtc, gestor do sistema de transporte urbano da região metropolitana, para controle operacional e informação ao passageiro. O sistema da foi customizado pela Ericsson para a América Latina.

O ITS4Mobility é uma solução global da Volvo Bus utilizada com sucesso em vários países da Europa, no Canadá e na África do Sul. No Brasil, Goiânia é a primeira cidade a utilizar o sistema e tem tido ótimos resultados em eficiência de transporte. Essa tecnologia permite acompanhar em tempo real o deslocamento dos veículos e essas informações são repassadas

instantaneamente ao cliente, proporcionando maior conforto. A capital goiana foi escolhida para o lançamento exatamente



Painéis posicionados em diversos locais nos terminais facilitam a consulta aos dados

por ser uma cidade exemplo de como sistemas inteligentes conectam informações e pessoas em favor da mobilidade urbana e consequente melhoria da qualidade de vida.

O ITS4Mobility América Latina é uma ferramenta que auxilia operadores de transporte a aumentar a eficiência do transporte urbano e a melhoria da mobilidade urbana. O sistema, adotado pela cidade de Goiânia, possui uma avançada tecnologia que oferece inteligência à gestão de tráfego e informação ao passageiro, característica que aumenta a produtividade operacional, a regularidade da operação e a satisfação dos usuários do transporte.

O sistema acompanha a circulação da frota em tempo real, indicando se os ônibus estão circulando de acordo com o planejado, com a frequência adequada, cumprindo os horários planejados e mantendo a rota previamente definida. São informações que apontam ao gestor possíveis desvios, ajudam a identificar pontos críticos da operação e permitem o replanejamento da operação, ganhando eficiência e redução de custos.

Os dados obtidos através do ITS4Mobility são usados para alimentar o site da Rmtc, o aplicativo SimRmtc e todos os outros serviços que fornecem informações em tempo real ao cliente do transporte coletivo. O consórcio possui uma frota de 1.362 ônibus, 259 linhas e realiza 14.500 viagens por dia. "A Rmtc é parceira da Volvo Bus



Vinicius Gaensly, da Volvo: o sistema garante a precisão das informações ao passageiro

há sete anos e co-autora do sistema”, enfatiza Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus. Quanto ao sistema ITS4Mobility, ele acrescenta que “os softwares são customizados para resolver todos os problemas do cliente”.

“Não é um simples sistema de monitoramento da frota. Agrega inteligência à gestão da frota em tempo real, o que permite uma tomada de decisões com eficácia e de forma embasada, além de garantir a precisão das informações oferecidas aos passageiros”, afirma Vinicius Gaensly, responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America.

Segundo o executivo, o ITS4Mobility é o único sistema na América Latina que possui a conectividade de 100% dos veículos de forma estável. É a única solução global já regionalizada e implementada no Brasil,



Jo Arne Lindstad, da Ericsson: os usuários querem informações mais atualizadas e interativas sobre o seu trajeto



O centro de controle da Rmtc acompanha em tempo real a totalidade da frota em operação

com as mesmas funcionalidades e resultados já implementados em outras cidades do mundo.

“Estudo recente feito no Brasil pelo Ericsson ConsumerLab mostra que os usuários querem informações mais atualizadas e interativas sobre o seu trajeto. Eles pedem estar ‘sempre conectados’ e ter acesso a aplicativos para auxiliá-los a planejar suas viagens com maior facilidade. Esse sistema vai ao encontro das reais necessidades e demandas dos usuários”, afirma Jo Arne Lindstad, vice-presidente de Indústrias e Sociedade da Ericsson América Latina.

Um dos diferenciais do ITS4Mobility América Latina é que ele oferece informações tanto para o operador de transporte quanto para os passageiros. A partir de um avançado dispositivo eletrônico instalado nos ônibus, os operadores de transporte têm acesso a dados como tempo de percurso, pontualidade dos veículos, quantidade de ônibus nos trajetos e velocidade média por linha e viagem em tempo real.

Para os passageiros, a vantagem é o acesso, também em tempo real, aos horários de chegada dos ônibus nos pontos de parada de cada uma das linhas. O passageiro é informado sobre o horário do próximo ônibus e do seguinte. Caso ele não consiga pegar o primeiro, sabe qual será o

horário do próximo e, assim, não fica horas aguardando no ponto.

As informações podem ser acessadas pela internet, em aplicativos para smartphones, em totens nos terminais ou em pontos estratégicos, e por contato telefônico via call center. Desta forma, o usuário do transporte público pode planejar melhor o seu tempo de deslocamento, evitando atrasos e longos períodos de espera.

O sistema ITS4Mobility América Latina pode ser modulado, com diferentes pacotes de informações, de acordo com sua necessidade de gestão e operação do sistema. Além disso, é compatível com ônibus de qualquer marca, trens de superfície, VLT e barcos.

André Tombini, responsável pelo gerenciamento de tráfego, da Rmtc, diz que todas as informações da operação do dia já estão nos ônibus antes da partida, o que melhora a qualidade do serviço, aumenta a produtividade e a satisfação do passageiro. Além disso, permite maior controle do serviço e garante a regularidade e confiabilidade da operação. O sistema de transporte coletivo da região metropolitana de Goiânia opera com subsídio zero, vindo tudo da tarifa. Todos os seus 18 municípios, com 2,3 milhões de habitantes, pagam a mesma tarifa de R\$ 3,30.

Kia Motors projeta vender 21 mil veículos do exterior em 2016

O caminhão leve Bongo fabricado no Uruguai deverá representar cerca de 16% das vendas totais da marca no país, com a comercialização de quatro mil veículos no próximo ano

■ SONIA MORAES

Caminhão Bongo K788 disponível no mercado brasileiro tem 130,5 cv de potência



do Brasil.

Com a alta do dólar para R\$ 3,90 mais a obrigatoriedade do pagamento de 30% do IPI, a Kia Motors teve que diminuir a quantidade de veículos importados fora da cota. “Os nossos números começaram a cair e vamos fechar 2015 com 16 mil carros emplacados no Brasil”, calcula Gandini.

A importadora também reduziu de 180 para 130 o número de revendas no país. “Depois de cinco anos, pressionados pela imposição de 30% no IPI, tudo indica que teremos em 2016 uma pequena recuperação, chegando próximo

de 21 mil unidades emplacadas, um crescimento de 31% e voltando a ter market share acima de 1%”, projeta o presidente da Kia Motors.

Gandini afirma que o ministro Armando Monteiro do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC) está sensibilizado com a própria sobrevivência do setor. A proposta de retirada do teto máximo de 4.800, utilizando a média dos três últimos anos para as importações sem os 30%, poderá ser uma saída aos importados. “Hoje é impossível para a Kia operar com apenas 4.800 unidades por

COM A ALTA COTAÇÃO DO DÓLAR, A KIA Motors muda suas estratégias de importação e passa a trazer a partir de março os veículos do México, quando inicia a produção da nova fábrica na cidade mexicana de Pesqueira. “Como o Brasil tem acordo bilateral com o México vamos trazer os carros de lá sem pagar os 35% de imposto de importação (IPI). Isso não resolve o problema, mas minimiza o impacto da forte retração nas vendas da marca neste ano”, afirma Luis Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil.

Gandini destaca que, com as novas

regras do Programa Inovar Auto, a partir de 2012 a Kia Motors passou a pagar os 30% de IPI pela importação de 4.800 veículos. “Tenho um pleito para a retirada dos 4.800 veículos da cota de pagamento de IPI e estou trabalhando intensamente para mostrar ao governo federal que não tem lógica a única marca – a maior importadora do Brasil – ser prejudicada. É um absurdo a Kia Motors, que tem uma frota circulante com mais de 350 mil carros e uma rede com 130 revendedores, ter a mesma regra de um revendedor da Ferrari”, compara o presidente da Kia Motors

ano, teto máximo colocado para os importadores sem os 30% de IPI”, argumenta Gandini. Em 2011 a Kia importou 80 mil carros para o Brasil e emplacou 77.500 unidades.

BONGO – Sobre o caminhão Bongo, que é produzido em Montevideu, capital do Uruguai, a estimativa da Kia Motors é de comercializar no Brasil 2.423 unidades neste ano. A projeção para 2016, segundo Ary Jorge Ribeiro, diretor de vendas da Kia Motors do Brasil, é de emplacar quatro mil unidades, o que representará cerca de 16% das vendas totais estimadas em 21 mil unidades pela empresa no país.

A fábrica de Montevideu tem capacidade para fabricar 10 mil unidades do caminhão Bongo por ano. O modelo atual é equipado com motor de 2.5 litros turbo diesel intercooler com 130,5 cv de potência a 3.800 rpm e transmissão manual de seis velocidades. A versão disponível no mercado brasileiro, o K788, vem com ABS/EBD, duplo airbag, direção hidráulica, vidros elétricos, rodado simples sem carroceria. Neste mês de dezembro, o caminhão leve Bongo fabricado no Uruguai está com bônus de R\$ 1,5 mil,



Luis Gandini: “Sei que os coreanos não abrem mão deste país por nada e nós vamos junto com eles”

neste novo complexo industrial, 60% irão para o mercado norte-americano, 20% devem ficar no próprio México e 20% vão para outros países da América do Sul, inclusive o Brasil.

O primeiro veículo a ser produzido no México será o New Cerato e a previsão é que este carro chegue ao Brasil em junho. Em novembro está programado o lançamento do compacto Rio. Mas a Kia pretende antecipar a importação deste modelo proveniente da Coreia do Sul para julho, aproveitando a realização das Olimpíadas. Para março está programado o lançamento do novo Sportage, e um face lift do Ótima.

“Continuo acreditando no meu país e na minha marca, pois faz 23 anos que estou na Kia, vendendo e trabalhando com a empresa e sei que os coreanos não abrem mão deste país por nada e nós vamos junto com eles”, declara Gandini.

reduzindo de R\$ 67,9 mil para R\$ 66,4 mil o seu preço final.

FÁBRICA NOVA – A fábrica da Kia no México foi construída com investimentos de US\$ 3 bilhões, em uma área total de dois milhões de metros quadrados. A unidade tem capacidade para produzir 300 mil veículos por ano e vai gerar 14 mil empregos diretos e 56 mil indiretos.

Dos 300 mil carros produzidos

INVESTIMENTO – O grupo Gandini, representante oficial da Kia Motors Corporation no Brasil e no Uruguai, vai construir um laboratório de certificação de emissões veiculares (gasolina e diesel) na cidade de Salto, interior de São Paulo, com investimento em torno de R\$ 35 milhões.

O laboratório terá 1.500 metros quadrados de área construída em um terreno de cinco mil m² e será destinado aos modelos da Kia Motors, mas também prestará serviços a terceiros e terá convênio com universidades regionais. A sua inauguração está prevista para novembro de 2016.



A fábrica da Kia no México possui capacidade para produzir 300 mil veículos por ano



Maiores & Melhores
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE



Premiação reúne empresários e executivos do transporte

Evento da revista Transporte Moderno contou com a presença maciça de representantes do setor que aproveitaram a solenidade no hotel Unique para fazer networking e reencontrar amigos

■ AMARILIS BERTACHINI

O PRÊMIO MAIORES DO TRANSPORTE E Melhores do Transporte de 2015, entregue pela revista Transporte Moderno em novembro, destacou-se este ano como uma ocasião especial, porque, em meio ao pessimismo do mercado diante da crise político-econômica que assola o país, o evento mostrou que alguns empresários não se abateram com esse cenário negativo e mantiveram seus investimentos e a

credibilidade na recuperação do mercado.

Entre os mais de 500 empresários e executivos do setor presentes à premiação, o clima era de incertezas quanto aos caminhos que a economia tomará em 2016. Enquanto parte deles está pessimista, achando que a situação pode até piorar e uma retomada só terá lugar em 2017, outros trabalham com a expectativa de que o pior já passou e que o

mercado deverá reagir em 2016.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, organizadora do evento, abriu seu discurso agradecendo a presença de todos e fez um balanço de 2015, que classificou como um ano "altamente desafiador para todos". afirmou que o setor chegou a um nível de amadurecimento e capacidade produtiva muito acima do razoável, pois se adaptou a trabalhar com



01



02



03



04



05



06



07



08



09

01- Lauro Megale Neto (esq.), diretor-presidente da Atlas, recebe das mãos de Sérgio Dante Zonta, vice-presidente da Fenabrave, o troféu de melhor operador na categoria Rodoviário de Carga; 02- Cláudio José e Silva (esq.), diretor, e Alexandre Marcelo Fernandes (dir.), gerente da Petrobras Logística, recebem de Sérgio Dante Zonta o troféu de melhor desempenho na categoria Operador Logístico; 03- Daniel Dias (dir.), diretor de operações da MRS Logística, recebe de Valter Barbosa, diretor de vendas e marketing da Mercedes-Benz, o troféu de melhor operador na categoria Ferroviário de Carga; 04- Marco Antonio Pereira Guimarães (esq.), da Empresa de Transportes Flores, recebe das mãos de Antonio Setti Braga, o troféu de melhor operador na categoria Metropolitano de Passageiros; 05- Valter Barbosa (dir.), da Mercedes-Benz, entrega o troféu de melhor operador na categoria Rodoviário de Passageiros para Carlos Otávio Nunes, da Auto Viação 1001; 06- Sérgio Dante Zonta (dir.) entrega o troféu de melhor operador na categoria Fretamento e Turismo para Elimar Machado, da Transporte e Turismo Real Brasil; 07- Antonio Setti Braga (dir.) entrega o troféu de maior operador na categoria Fretamento e Turismo para Rodrigues Canton, da Breda Transportes e Serviços; 08- Guilherme Soares (esq.), gerente jurídico da TAM Cargo, recebe de Sérgio Dante Zonta o troféu de melhor empresa na categoria Aéreo de Carga; 09- Fernando Pinho (esq.), presidente da TAM Aviação Executiva, ao lado de Sérgio Dante Zonta, com o troféu de melhor empresa na categoria Aéreo de Passageiros



01



02



03



04



05

01- Marcelo Fontana (esq.), diretor da OTM Editora, na entrega do troféu de melhor comunicação visual na categoria Rodoviário de Carga para Alexandre Picorelli Assis e Fabiana Picorelli, da Picorelli Transportes; 02- Maurício Vasconcelos (esq.), presidente da CCR-AutoBan, recebe das mãos de Manoel Souza Lima o troféu de melhor Concessionária de Rodovias; 03- Luis Antonio Missi Mota, (esq.), designer da melhor comunicação visual na categoria Rodoviário de Passageiros, ao lado de Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, e José Boiko e Estefano Boiko Jr, representando a vencedora Viação Garcia; 04- Marcelo Rebelo Besteiro (esq.), da Raizen, recebe das mãos de Manoel Souza Lima o troféu de melhor empresa distribuidora de combustíveis; 05- Da esquerda para a direita: Jorge Andrade, designer vencedor, Maria José Luz, gerente do Sindiônibus, Dimas Barreira, presidente do Sindiônibus do Ceará, com o troféu de melhor design na categoria Metropolitana de Passageiros, Paulo Alencar Porto Lima, presidente da Abrati e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora

uma infraestrutura muito aquém das necessidades do país.

“Já esperávamos um período difícil e as previsões se confirmaram. A prioridade agora é organizar e planejar as estratégias para entrarmos em 2016, um ano em que ainda não sabemos exatamente o que vem pela frente. Os principais pilares sabemos que serão o controle de custos e o desafio de manter as pessoas motivadas para se obter a eficiência máxima das empresas”, assinalou.

Em sua opinião o setor já tem de sobra experiência e maturidade para enfrentar períodos difíceis. “A história do transporte no Brasil já demonstrou isso há muito tempo. E essa demonstração está na forma como os transportadores construíram e mantêm suas organizações: com muito esforço e dedicação em tempo integral, persistência, foco, respeito aos seus colaboradores, respeito aos seus clientes e parceiros, união familiar e societária. Sempre



Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, entrega o troféu de Personalidade do Ano para Fernando Simões, presidente da JSL.



valorizando as suas tradições ao longo das suas gerações. São essas histórias que nos dão motivação e nos inspiram”, acrescentou.

Ele afirmou acreditar “sinceramente e de forma realista”, que é possível terminar 2016 com um ambiente de negócios melhor em relação a 2015. “O transporte não desiste nunca do Brasil”, declarou no encerramento de seu pronunciamento.

O prêmio Maiores do Transporte e

Melhores do Transporte é feito com base na análise do balanço financeiro de 1.401 empresas de 42 segmentos ligados ao transporte. Quase 63% delas apresentaram lucro no exercício de 2014, apesar das turbulências.

PERSONALIDADE DO TRANSPORTE

– Um dos ícones do setor de transporte é Fernando Simões, presidente da empresa de logística JSL, que foi homenageado com o prêmio Personalidade do Ano.

A companhia vem apresentando um ritmo de crescimento que desafia as tendências do mercado, quebrando recordes de faturamento. Mesmo em um ano de retração econômica, a empresa previa encerrar 2015 com um crescimento entre 13% e 17% sobre o resultado de 2014, cujo faturamento somou impressionantes R\$ 6 bilhões.

Fernando Simões recebeu o prêmio das mãos de Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America, a quem teceu uma série de elogios: “Esse prêmio, vindo das mãos do Cortes, é para mim um diploma de reconhecimento. Ele é um dos líderes nos quais me inspiro. Prometo que vou continuar estudando para continuar aprendendo! A MAN é o nosso maior fornecedor de caminhões, nosso maior cliente da indústria automobilística. Temos a honra de representar a MAN através de uma grande rede de concessionárias. Para vender é preciso acreditar e também comprar. Só vendemos aquilo em que acreditamos e que compramos!”, declarou.

Após um breve relato sobre a história da JSL, Fernando Simões ressaltou que seu pai, Julio Simões, fundador da empresa, deixou para ele e para toda a família uma herança de valores, baseada na sua origem simples e em uma dura trajetória.



Marcelo Fontana: prioridade agora é organizar e planejar as estratégias para 2016



Carlos Mira, CEO do TruckPad, ao lado da cantora Sula Miranda, exhibe troféu Prêmio Inovação, entregue por Ricardo Alouche (dir.), vice-presidente da MAN

“Nossos valores são: o cliente, razão de nossa existência empresarial; trabalho, não se cresce sem ele; gente, que faz a diferença em nosso negócio, o lucro, que é indispensável para o crescimento e perpetuação do nosso negócio e a simplicidade, fazer o simples, com objetividade e agilidade, todos os dias. Eu fui treinado e preparado sob esta cultura, sobre estes pilares”, declarou.

A JSL tem atualmente um dos maiores portfólios de serviços logísticos do país e se consolidou como a maior empresa de logística rodoviária do Brasil. Hoje são mais de 7 mil caminhões e mais de mil ônibus, com um total de mais de 75 mil ativos. “Atingimos uma receita superior a R\$ 6 bilhões em 2014 e mesmo num cenário econômico muito desfavorável cresceremos em 2015, em relação ao ano passado. Estes números são apenas algumas referências da JSL, mas o grande diferencial da JSL é a nossa gente, eles fazem a verdadeira diferença. Hoje somos mais de 25 mil colaboradores. Avançamos forte, e acreditamos que temos muito mais a avançar”, proclamou. “Isto só foi possível porque buscamos entender as necessidades

de nossos clientes para atender. Entender para atender é o nosso lema.”

Fernando Simões destacou que muita coisa já foi feita no Brasil, mas que ainda há muito mais por fazer. “Somos hoje muito melhores do que éramos ontem. O custo alto do Brasil existe e para melhorar depende muito de nós. O atual cenário econômico brasileiro está difícil. Este é apenas mais um grande desafio, afinal estamos acostumados, já atravessamos vários outros”, ponderou.

Em sua opinião, este momento é uma oportunidade para um importante e necessário ajuste no país, nas empresas e na política. “De uma forma ou de outra, o Brasil tem tudo para passar por uma grande transformação. Acredito muito no Brasil. A nossa geração tem grande chance de viver e executar esta transformação. Não podemos esquecer que com os amigos, em nossa casa, empresa, e no país não é diferente, somos hoje reflexo do que fizemos ontem”, declarou.

Durante seus agradecimentos pelo prêmio Personalidade do Ano, Fernando Simões fez questão de destacar a importância das informações veiculadas na revista

Transporte Moderno para os empresários do setor e, particularmente, para ele e para os negócios da JSL. “A (revista) Transporte Moderno é um guia para o nosso setor de transporte de carga, de passageiros e para a indústria automobilística. Quando buscamos investidores para a JSL, no nosso road show, para abertura de capital, as informações da Transporte Moderno foram fundamentais”, assinalou o empresário.

INOVAÇÃO – Realizado pelo nono ano consecutivo, o evento Maiores do Transporte e Melhores do Transporte contou com mais de 500 convidados e também se diferenciou este ano pela criação de uma nova modalidade, o “Prêmio Inovação”. A ideia é destacar os empreendedores que não se acomodam nem mesmo em épocas de crise e fazem deste momento uma oportunidade para testar novas ideias, produtos ou serviços. São profissionais que se dispõem a apresentar soluções renovadas, direcionadas a uma forma moderna de fazer negócios.

O ganhador nessa categoria em 2015 foi Carlos Mira, criador do aplicativo TruckPad, que conecta o caminhoneiro autônomo à carga e que vem recebendo diversos prêmios no país e no exterior. Em 2014, o próprio Mira se surpreendeu com o anúncio de que sua empresa fora eleita a startup mais inovadora do mundo no Vale do Silício, a meca das inovações científicas e tecnológicas.

A ferramenta desenvolvida para smartphones é usada atualmente por cerca de 300 mil caminhoneiros autônomos e já são perto de 5 mil empresas que usam o serviço da TruckPad, segundo Mira. “Levando-se em conta a capacidade operacional de carga, já podemos ser considerados a maior transportadora do mundo”, diz Carlos Mira. Hoje os números da TruckPad somam mais de 400 mil cargas e R\$ 1,2 bilhão de fretes ofertados mensalmente pela plataforma. ■

CAMINHÃO
BEM CUIDADO
RODA POR
GERAÇÕES



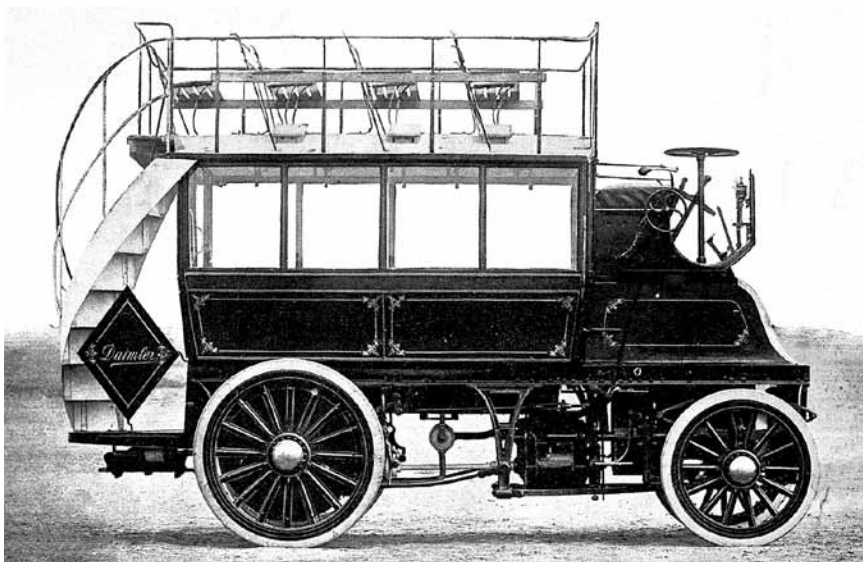
 **Ipiranga**
Lubrificantes



Use Ipiranga.
O lubrificante
do coração
do seu caminhão.
ipiranga.com.br

Ônibus Mercedes-Benz comemora 120 anos

Os alemães Carl Benz e Gottlieb Daimler deram início à fabricação dos primeiros ônibus motorizados, que foram usados no transporte de passageiros entre cidades do interior da Alemanha no fim do século 19



O double decker Daimler de 1898 causou grande sensação aos habitantes de Londres na sua viagem inaugural

CARL BENZ EM MANNHEIM, ALEMANHA, vinha se aproximando do veículo comercial em uma rota completamente diferente quando o Gottlieb Daimler faleceu em 1900. Benz concentrou-se em ônibus e o que hoje poderíamos chamar de vans. “Veículo de entrega combinada” era o nome dado à primeira van Benz de 1896 no jargão de marketing da época.

Carl Benz tinha fabricado seu primeiro ônibus dois anos antes. Desde 1884 ele vinha oferecendo seus veículos motorizados em uma versão opcional de landau: um landau é uma carruagem que transporta o máximo de oito passageiros e tinham uma capota dobrável ou uma seção superior com um teto sólido. Muitos hotéis usavam esses landaus para trazer seus hóspedes da estação de trem ou levá-los para os

trens. A ideia original para o primeiro serviço motorizado regular veio das autoridades de Netphen e Siegen na região alemã de Siegerland que propuseram unir suas cidades do interior por uma linha de ônibus. Fizeram a Benz uma encomenda de dois ônibus movidos por motor.

Com base no landau, Carl Benz projetou um veículo parecido com uma carruagem com compartimento de passageiros fechado (oito lugares), mas com um banco desprotegido para os dois motoristas. O motor de um cilindro de cinco cavalos-vapor, com capacidade de 2,65 litros, foi montado na traseira, impulsionava as rodas por

Os modelos O 305 e O 307 (à dir.) para serviço regular iniciaram uma nova em manufatura de ônibus, com linhas separadas para modelos urbanos e rodoviários

corrente e acelerava o veículo até a velocidade máxima de 20 quilômetros por hora.

Benz entregou o primeiro desses dois “ônibus interurbanos” no dia 12 de março de 1895, e o segundo em 29 de março do mesmo ano, pelo preço de 6.000 marcos de ouro cada. Os ônibus precisavam de uma hora e 20 minutos para percorrer os 15 quilômetros na rota de Siegen-Netphen-Deutz, com suas cinco paradas e 80 metros de diferença de altitude. Mas como veio a acontecer, especialmente no tempo molhado os graciosos pneus de borracha sólida desses veículos tinham de travar uma batalha de subida contra os profundos sulcos provocados pelos pesados conjuntos de cavalo e carroça. Embora a conversão para rodas de ferro largas tenha melhorado o controle das rodas, o resultado prejudicou muito a aderência ao solo. Por cima disso, problemas de manutenção, a dificuldade de achar peças sobressalentes e o treinamento inadequado dos motoristas tornaram insatisfatória



a nova linha de ônibus.

A consequência foi que esses compradores cessaram rapidamente a operação no inverno seguinte e devolveram os dois ônibus a Carl Benz. Mas, sem dúvida, mereceram o reconhecimento por terem inaugurado a primeira linha de ônibus sobre rodas na Alemanha. Tais serviços de transporte programado já existiam na Inglaterra e na França por algum tempo, mas eles usavam veículos movidos a vapor.

DAIMLER TAMBÉM FABRICA ÔNIBUS

– Pode-se supor que Benz e Daimler, apesar de nunca se conhecerem pessoalmente, estavam ambos de olho nas atividades um do outro. Não é de estranhar então que em 1898 Gottlieb Daimler também iniciou rapidamente a fabricação de ônibus. Ele apresentou quatro modelos para começar. Variavam de quatro a dez cavalos-vapor, com capacidade de seis a 16 assentos.

O primeiro serviço regular de ônibus foi organizado entre Kunzelsau e Mergentheim, mas os trechos de aclive acentuado no distrito de Hohenlohe e as más condições das estradas tornaram muito difícil a movimentação do veículo de dez cavalos e dez assentos. Em julho de 1899 encerrou-se o primeiro serviço regular de transporte com um ônibus Daimler.

Gottlieb Daimler tirou rapidamente conclusões dessa experiência. Por



Rodoviário O 302 lançado em 1965, um dos primeiros ônibus da marca para uso específico



O 303, de 1974, foi pioneiro na fabricação modular com modelos para aplicações diversas



Rodoviário O 404, de 1991, com design inédito, impressionou pela grande manobrabilidade

exemplo, ele modificou a propulsão por corrente para uma transmissão só por engrenagem de quatro velocidades. “O ônibus motorizado Daimler é construído em diversos tamanhos e, dependendo das condições locais, é equipado com motores de potências diferentes. Para as estradas planas bastam os motores menos potentes, enquanto para trajetos com colinas os veículos utilizam motores com mais potência.” É assim que a fábrica de veículos motorizados Daimler descreveu seu novo tipo de veículo em 1898, com elogio especial para o motor: “A potência propulsora

é provida pelo novo motor Daimler Phoenix, cujo design prático é calculado especialmente para mover veículos e é incomparável em qualquer aspecto.”

Seguiu-se o estabelecimento de muitas linhas de ônibus na Alemanha e em outros países. O grande avanço para o ônibus na Alemanha ocorreu quando os serviços postais de Württemberg e Baviera começaram a encomendar veículos motorizados em grande número, ambos para transportar correspondências e, pouco depois, também passageiros. A maior





O 322, de 1960, um urbano compacto

compradora foi a Administração Postal Real da Baviera, que encomendou 250 ônibus. A Daimler era a líder do mercado com 43% de participação nas vendas. A Benz ocupava a segunda posição, com 18% de market share; a Bussing era a terceira, com 12%.

A Inglaterra novamente teve um papel crucial. Já em abril de 1898, um cliente inglês, a Motor Car Company, recebeu seu primeiro ônibus da Annstatt, que percorreu a longa distância até Londres com a própria motorização e causou uma forte impressão aos habitantes da grande cidade na sua operação inaugural do porto de Gravesend até Londres.

No ano seguinte ao primeiro ônibus Daimler se seguiram mais dois modelos. A compradora desta vez foi a empresa londrina Motor Traction Co., que também utilizou os dois ônibus em serviço regular em Londres. O sucesso deste double-decker pioneiro levou a Daimler a oferecer uma linha completa de ônibus em maio de 1898.

O menor modelo da primeira linha de ônibus da Daimler foi projetado para seis passageiros e 200 quilos de bagagem; o



O 340, de 1992, fabricado na Turquia



O 321, de 1954, com carroceria curvilinear

maior modelo acomodava 14 a 16 passageiros e 450 quilos de bagagem. A velocidade de cruzeiro era de quatro a 16

SURGE A MARCA EVOBUS

No começo de 1995, 100 anos após a invenção do ônibus por Carl Benz, ficou cada vez mais evidente que a Daimler-Benz assumiria o controle da marca Setra de primeira categoria, separaria a divisão de ônibus Mercedes-Benz e reuniria as duas marcas para criar a subsidiária EvoBus. Por trás desta medida estava a busca de uma nova abordagem ao negócio do ônibus, com a unificação de duas marcas tradicionais, mas pouco lucrativas, sob o mesmo teto: somar as forças de cada uma delas e atacar suas fraquezas, o que poderia levar ao sucesso.

E foi assim que aconteceu. Depois de um breve período a EvoBus começou a dar lucro, após a mudança no processo de fabricação com base nas sinergias das empresas.

O primeiro novo ônibus desenvolvido na empresa EvoBus foi o modelo O 550/Integro de transporte rural, em 1996. Foi o primeiro ônibus com a estrela de três pontas a ter um nome além do número de série. Em 1997 estreou o modelo urbano Mercedes-Benz Citaro, que causou sensação com seu design totalmente novo e tecnologia de ponta.



O 405, urbano de 1983 com visual moderno

quilômetros por hora.

A Daimler não só fazia questão de enfatizar a segurança e a confiabilidade operacional dos veículos, mas também concedia uma garantia de três meses para todas as peças.

Um Acordo de Interesse Mútuo – válido até o ano 2000 – foi assinado em 1 de maio de 1924 entre a empresa Benz & Cie. de Carl Benz e a Daimler Motoren Gesellschaft, que fora fundada por Gottlieb Daimler e Wilhelm Maybach (que deixou a empresa em 1907), e continuaram a produzir veículos separadamente. Em 28 de junho de 1926 as duas companhias se fundiram formalmente e concordaram que, a partir dali, todas as fábricas utilizariam a marca “Mercedes-Benz”. A inclusão do nome Mercedes na nova marca foi em homenagem à mais importante série de modelos de automóveis da Daimler, a série Mercedes, que foi projetada e fabricada por Wilhlem Maybach.

Ao longo dos últimos 120 anos, os ônibus Mercedes-Benz acompanharam a evolução tecnológica e passaram por melhorias tanto em capacidade de transporte, eficiência operacional nas linhas, assim como em conforto e segurança do passageiro.

Alguns dos principais marcos dessa trajetória ímpar de uma criação que tanto contribuiu para a mobilidade das pessoas e o desenvolvimento da sociedade são celebrados pela Mercedes-Benz neste ano de 2015, 120 anos após a entrega ao cliente do primeiro ônibus Benz.

Goodyear lança linha para ônibus e caminhões

Linha KMax complementa a MaxSeries, que já é composta pelo modelos de pneus CityMax e o FuelMax; em testes feitos em várias regiões do Brasil, produto apresenta maior durabilidade

■ WAGNER OLIVEIRA

A GOODYEAR LANÇA OS PNEUS KMax, linha de produtos para caminhões e ônibus que conta com os modelos KMax S, KMax D Traction e KMax Extreme. Esses pneus são voltados para as aplicações regional e regional severa, cujo mercado representa cerca de 40% do que é comercializado atualmente no segmento de pneus comerciais.

O serviço regional é aquele realizado em vias pavimentadas e sinuosas com aclives e declives acentuados, onde os veículos trafegam com velocidade variável no transporte de carga e passageiros. Esta é a condição mais encontrada nas estradas brasileiras. Já o serviço regional severo é feito em vias e ruas pavimentadas com percursos sinuosos e manobras constantes, onde os veículos trafegam com velocidade média baixa.

Atualmente, o mercado atendido por essa linha de pneus equivale a R\$ 3,1 bilhões por ano. Até 2016, a previsão é de que corresponda a 3,5 milhões de unidades e, até 2020, a expectativa é de crescimento de 4,7% ao ano.

“Nossa competitividade no Brasil é muito forte”, afirma Antonio Roncolati, diretor da unidade de pneus comerciais. “Fomos líderes no segmento em 2014.” Apesar de a empresa enxergar o atual cenário como desafiador, vê a possibilidade de retomar o crescimento em longo prazo. “Por isso, continuamos investindo em produtos com alta tecnologia agregada e performance comprovada, que atendem à mais



importante necessidade do nosso cliente: o menor custo por quilômetro.”

ATRIBUTOS – O desenvolvimento da linha KMax envolveu testes de rodagem com 19 frotas de vários estados brasileiros, totalizando mais de 350 milhões de quilômetros rodados. O principal atributo está na maior quilometragem percorrida, trazendo melhor relação custo-benefício para as frotas comerciais, uma das principais demandas do segmento.

Em testes com os seus respectivos antecessores, o modelo KMax S proporciona até 10% a mais de quilometragem, o KMax D Traction responde por até 5% a mais de quilometragem, e o modelo KMax Extreme consegue rodar até 15% a mais de quilometragem.

As inovações empregadas na construção dos pneus incluem a tecnologia Intellimax, que engloba o uso de novos compostos, bandas de rodagem com camada dupla e sulcos interligados para máxima quilometragem. A linha também conta com a

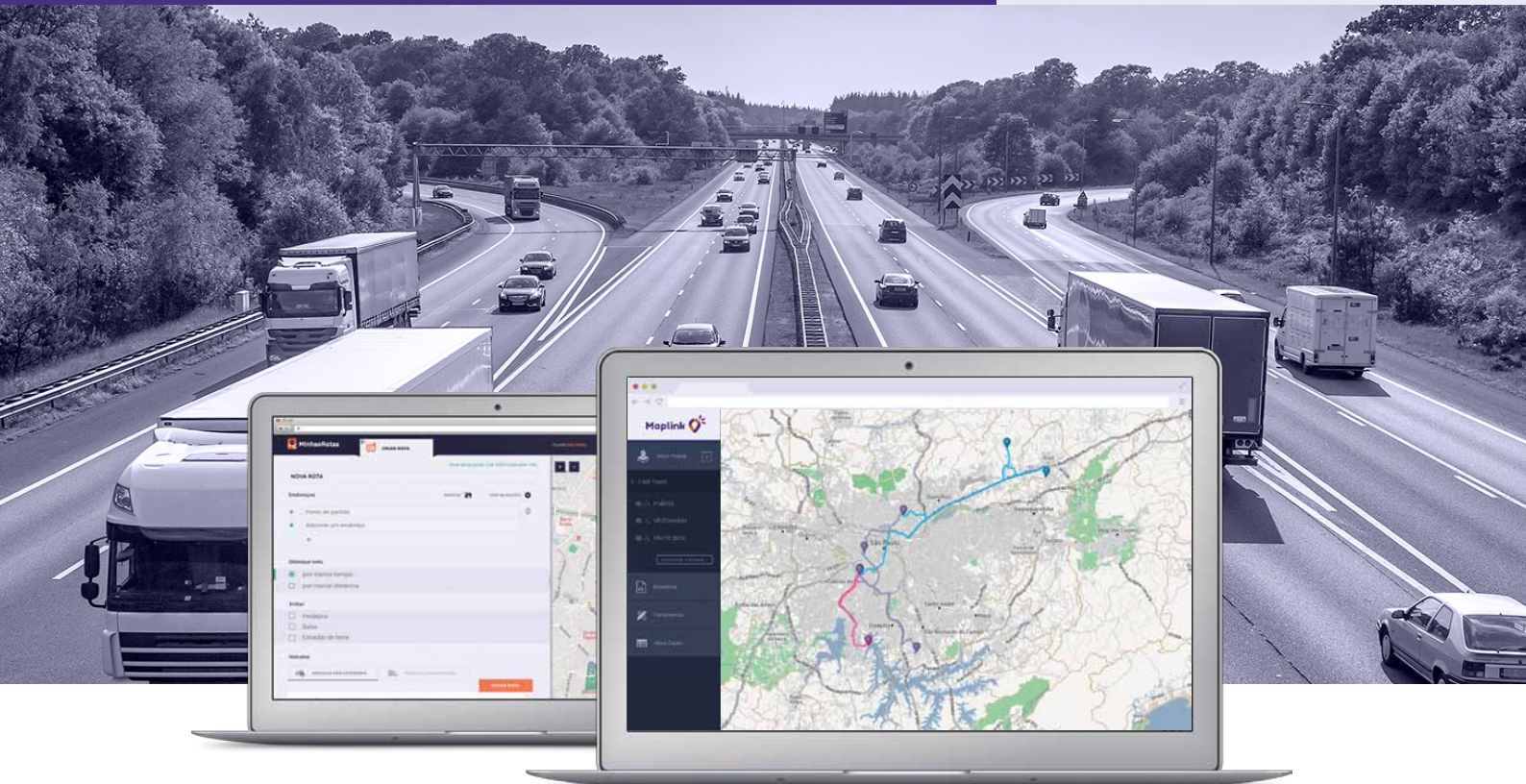
tecnologia Duralife, que fornece maior resistência devido à combinação entre otimização da banda de rodagem, construção da carcaça com quatro cintas estabilizadoras de aço e monitoramento constante da produção dos pneus.

A tecnologia RFID (identificação por radiofrequência) pode ser incorporada opcionalmente na construção dos pneus. O sistema permite a identificação eletrônica do pneu na frota por meio do Control Max, solução Goodyear que proporciona o monitoramento, gerenciamento e controle completo de toda a vida útil dos pneus de uma frota.

Essa tecnologia traz maior agilidade no dia a dia da operação e otimiza o controle da segurança patrimonial, auxiliando no controle de custos e manutenção. Trata-se de um importante diferencial para o gestor da frota, que busca constantemente novas alternativas para ampliar a eficiência das operações e reduzir os gastos inerentes à circulação e manutenção dos pneus.

Os novos pneus KMax da Goodyear ainda contarão com uma novidade: sete anos de garantia, dois a mais do que o usual. Com isso, a companhia reitera seu compromisso em prover soluções eficientes e de alta confiabilidade para gestores de frota. Além disso, a capilaridade da rede Goodyear permite a disponibilidade do lançamento já em todo o Brasil.

Reduza custos e otimize a sua operação logística com as soluções Maplink



A Maplink é especialista em soluções de logística, como roteirização e plataforma de otimização de cargas, que visam o aumento na produtividade e a redução nos custos de operação.

MinhasRotas

- ✔ Permite o cálculo de gastos com combustível e pedágios;
- ✔ Otimiza a distribuição das cargas em cada veículo de acordo com a frota;
- ✔ Traça rotas urbanas e rodoviárias;
- ✔ É ideal para rotas com até 15 veículos;
- ✔ Integração com o TruckPad, o app que conecta o caminhoneiro à carga.

Plataforma de Logística Customizável

- ✔ Garante assertividade no cálculo de custos de viagem;
- ✔ Possui integração com meios homologados de Vale Pedágio, permitindo o cálculo, roteirização e automatização da compra do pedágio;
- ✔ Realiza roteirização multipontos;
- ✔ Permite integração com ferramentas de Pagamento Eletrônico de Frete, TMS e ERP e principais tecnologias de rastreamento do mercado;
- ✔ Dispõe de sistema de otimização de cargas que facilita o cálculo da jornada de trabalho do motorista.

Entre em contato e descubra como podemos tornar o seu negócio mais inteligente.

(11) 3047 8448

comercial@maplink.com.br

www.maplink.com.br/logistica

Uma empresa parceira:



Produção de ônibus deve recuar 42%

Com o financiamento por meio da TJLP a estimativa do Simefre é que o mercado de ônibus comece a ter uma lenta recuperação no final do segundo semestre de 2016

■ SONIA MORAES



O MERCADO DE ÔNIBUS ENCERRARÁ 2015 com uma produção de 13 mil unidades, o que representará uma queda de 42% em comparação a 2014, quando foram fabricados 24 mil ônibus. “É a maior retração registrada pelo setor”, destacou José Antonio Fernandes Martins, presidente do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), durante o encontro anual realizado pela entidade. “O impacto que tivemos no setor de transporte coletivo é impressionante. Em 55 anos de atividades nunca vi uma crise como esta.”

Martins atribuiu a forte retração do mercado de ônibus à falta de crédito. “Em

2014 tínhamos o PSI4 com juros de 6% ao ano para financiar 100% do valor do veículo num período de dez anos com um ano de carência. O novo PSI4 criado pelo governo em 2015 para pequenas, médias e grandes empresas reduziu o prazo de pagamento de dez anos para seis anos e a carência de um ano caiu para seis meses”, explicou o presidente do Simefre.

Para as pequenas e médias empresas, o financiamento diminuiu para 70% do valor do produto e a taxa de juros subiu para 9,5% ao ano. Os outros 20%, que completa o total de 90% do valor financiado (não mais os 100%), são pagos com taxa de juros de mercado fixada

anualmente em 17%.”

Para as grandes empresas, o índice de financiamento foi reduzido a 50% e a taxa de juros saltou de 9,5% para 10% ao ano. Os outros 40%, para completar os 90% do financiamento, são pagos com juros de 17,5% ao ano. “Com 17% de juros ninguém vai comprar um ônibus de R\$ 400 mil. É muito alto e não tem tarifa que cubra esse crédito”, argumentou Martins.

Anteriormente, somando os 6% de juros mais o spread bancário de 4%, o empresário pagava 10% de juros ao ano. “Aumentar a taxa de 10% para 17,5% em um ano de tremenda crise econômica, com problemas políticos e todos os impactos do Lava-Jato quem vai comprar”, questionou o presidente do Simefre. “Por isso, o mercado simplesmente parou de comprar ônibus, caminhões e implementos. A queda chegou a 42% e não temos perspectiva de melhora”, ressaltou (as regras foram alteradas no final de dezembro – ver pág. 81).

FINAME – A proposta elaborada pelo Simefre, juntamente com a Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir), dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) e dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) reivindicando a volta do Finame com juros baseados na TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo) foi aprovada pelo governo federal no final de novembro. “Baseada na TJLP a taxa de juros, que hoje está em torno de 7%, mais a remuneração de 0,9% do spread bancário

para financiar 70% do produto, e 1,9% para os 30% restantes (completando os 90% do bem) daria algo em torno de 12% a 12,5%", calcula Martins.

"O prazo, em vez de seis anos, sugerimos nove anos para fazer essa operação. Pedimos a TJLP porque o dinheiro do BNDES é nosso, sendo 40% proveniente do Fundo do Amparo do Trabalhador (FAT) e os 60% restantes do PIS/PASEP que também é dinheiro nosso. O BNDES toma esse dinheiro e paga para o FAT uma remuneração somente da TJLP e nos empresta a uma taxa de juros de 17% ao ano, o que é um absurdo", disse Martins.

Com essa desorganização no mercado brasileiro a indústria de transporte rodoviário foi quase que destruída este ano, segundo o presidente do Simefre. "No setor de ônibus as seis empresas de carrocerias estão vivas porque são grandes. Mas no setor de cargas, existe muita empresa pequena que entrou em recuperação judicial e algumas estão praticamente falidas, sem nenhuma perspectiva que possa trazer uma luz no fim do túnel", destacou Martins. Segundo o presidente do Simefre, atualmente no Brasil 280 mil empresas estão em recuperação judicial ou em falência.

"Assim como o Simefre, as entidades (Fabus e Anfir) do setor de ônibus e de cargas estão muito preocupadas. Esperamos, por meio deste novo financiamento, começar no final do segundo semestre de 2016 uma lenta recuperação da demanda em transporte de passageiros e de carga sobre rodovias", disse o presidente do Simefre.

Martins comentou que o setor de transporte no Brasil é imenso e emprega uma mão de obra muito elevada. "Temos hoje em operação no Brasil uma frota 700 mil ônibus, de 2,5 milhões de implementos e de três milhões de veículos em operação. É um setor que está atravessando a maior crise da história e só não houve uma quebra maior por causa da exportação,



José Martins: "Em 55 anos de atividades nunca vi uma crise como esta"

que representa basicamente 50% do faturamento no setor de ônibus".

Com o dólar a uma cotação em torno de R\$ 3,80 (em dezembro), o mercado de ônibus está conseguindo certa compensação para a queda do mercado interno, segundo Martins, e deve fechar este ano com uma melhora ao redor de 15% a 18%. "Isso dará não uma tranquilidade, mas diminui o impacto negativo que estamos tendo hoje no setor de transporte de passageiros", analisou.

PREOCUPAÇÃO – Ao fazer uma análise sobre a situação atual do país, o presidente do Simefre destacou como absurdas as medidas (de antecipar a suspensão do Finame/PSI) tomadas pelo governo de uma hora para outra.

"São medidas sem pensar nas consequências, pois se destroem segmentos importantes, números expressivos de empregos e jogam famílias inteiras nas ruas sem ter como sobreviverem. Depois nos fechamos em casa porque estamos atravessando uma fase de grande violência. Por trás da violência tem o desespero de não ter um emprego, o medo de perder

o emprego, a insegurança de um futuro. Isso abre na cabeça do homem a disposição para fazer qualquer negócio", disse Martins.

Para destacar a importância do crédito para a estabilidade do mercado, Martins citou o exemplo da crise dos Estados Unidos em 2008, que abalou várias empresas em instituições financeiras, como a General Motors, Citibank, AIG (grande grupo segurador), Lehman Brothers (banco de investimento), e a atitude corajosa do presidente Barack Obama de injetar US\$ 1 trilhão na economia americana. "Em dois anos ele conseguiu estancar o déficit e ano após ano os Estados Unidos vêm se recuperando de uma maneira extraordinária e deve fechar este ano com Produto Interno Bruto (PIB) positivo acima de 2,5% (entre 2,7 e 2,8%). A taxa de desemprego que girava em torno de 10% está em cerca de 4% e o país cresce forte, de maneira sólida, com suas empresas apresentando extraordinária saúde financeira, porque o país criou novamente a volta do crédito. Sem crédito não há empresa, não há negócio e não existe business", frisou Martins.

Indústria ferroviária sustenta desempenho estável

Para 2016 a estimativa é de produzir 4.000 vagões, 100 locomotivas e 473 trens de passageiros e VLT, além de ampliar as exportações para a África do Sul e Argentina com o câmbio favorável

■ SONIA MORAES

A INDÚSTRIA FERROVIÁRIA ENCERRA 2015 com desempenho estável, contabilizando a produção de 4.708 vagões, ante 4.703 unidades fabricadas em 2014. O número de locomotivas atingirá 110 unidades, superando em 25% as 80 unidades produzidas no ano anterior. Para 2016, a estimativa de Vicente Abate, diretor do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre), é que sejam produzidos 4.000 vagões e 100 locomotivas.

“Estamos visualizando bons negócios para as exportações no próximo ano por causa do câmbio favorável, que deve oscilar entre R\$ 3,80 a R\$ 4,00, o que será excepcional para a nossa indústria exportar”, destacou Abate durante o balanço econômico anual realizado pelo Simefre.

Segundo o diretor do Simefre, em 2015 as exportações aumentaram no setor de trens de passageiros devido às encomendas para a África do Sul e a Argentina, com a entrega de 84 carros no ano, comparados com 60 unidades em 2014. “Houve um acréscimo também no segmento de vagões, com o embarque de 75 unidades, ante 10 unidades enviadas ao exterior em 2014. Na área de locomotivas o volume foi de apenas seis unidades, um pouco acima do exportado em 2014. Os fabricantes de rodas e grampos de fixação continuaram com bons volumes de exportação, que tendem a evoluir em 2016 devido ao câmbio favorável”, detalhou Abate.

A estimativa do diretor do Simefre é que em 2016 sejam exportados 50



Vicente Abate: “Estamos visualizando bons negócios para as exportações no próximo ano por causa do câmbio favorável”

vagões de carga, 10 locomotivas e 72 trens de passageiros.

PASSAGEIROS – Diferentemente do setor de cargas, o de trens de passageiros sentiu o fraco desempenho econômico do país, com o atraso de novas encomendas. “Pela natureza e tipo de ciclo industrial, essa baixa nos pedidos trará impactos na produção a partir de 2017”, alertou Luiz Fernando Ferrari, vice-presidente do Simefre. Ele ressaltou que o ritmo de produção está sendo adequado ao novo volume esperado de encomendas.

Segundo Ferrari, a entrega de trens de passageiros sofreu uma redução de 20% em relação ao previsto, com um volume total de 337 unidades (que incluíram carros de passageiros, mon trilhos e VLT). Para

2016, a estimativa é que sejam produzidos 473 carros de passageiros. “O ano que vem tem que olhar com muito cuidado porque não há uma previsão segura sobre quando chegarão as novas encomendas”, comentou o vice-presidente do Simefre.

Apesar das dúvidas, Ferrari afirmou que há um otimismo sereno no setor. “O segmento de passageiros vai sofrer ajuste nos próximos cinco anos, mas não acredito numa crise”, destacou. “Temos uma base de 4.300 trens de passageiros em operação, isso significa que há perspectiva de crescimento.”

Além da cidade de São Paulo, que transporta 7,5 milhões de passageiros por dia e está expandindo e modernizando as malhas ferroviárias, Ferrari destacou que há oportunidades no Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte (com a construção da Linha 1 do metrô), Brasília (que está renovando o seu sistema), Salvador (que está entrando no metrô agora), Fortaleza (que voltou a andar em uma maneira mais estável). “Os projetos de Porto Alegre, Curitiba e Belo Horizonte tiveram problema de deslocamento porque o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) não caminhou com a velocidade anunciada por falta de projetos e porque os valores estimados estavam além da realidade, mas os programas estão aí, estão acontecendo”, disse Ferrari.

Como perspectiva positiva para o avanço do setor, o diretor do Simefre citou também a consolidação dos veículos leves sobre trilhos (VLT) nas capitais e cidades de

médio porte e a confirmação dos programas do trem intercity, como São Paulo/Campinas/Americana e Brasília/Goiânia, que tem investimentos impulsionados pelos programas de incentivo à melhoria da mobilidade urbana, além dos jogos olímpicos em 2016.

INVESTIMENTOS – Na análise dos diretores do Simefre, a indústria ferroviária nacional está plenamente capacitada para atender aos volumes previstos pelo mercado e terá sua capacidade aumentada com a instalação de novas unidades industriais da Alstom, em Taubaté (SP), e da Hyundai Rotem, Randon e Ibayo CLK em Araraquara (SP). “O setor ferroviário tem capacidade instalada para produzir anualmente 1.000 trens de passageiros, 12 mil vagões de carga e 250 locomotivas”, destacou Abate.

“Temos dois fabricantes tradicionais de locomotivas instalados no país, a GE na cidade de Contagem (MG) e a EMD da Hitachi Way, em Sete Lagoas (MG), com capacidade para produzir 250 locomotivas anuais. No segmento de vagões de carga são três fabricantes – a Amsted Maxion em Hortolândia (SP), a Randon em Caxias do Sul (RS) e Usiminas Mecânica em Ipatinga (MG) – capacitadas a fabricar 12 mil vagões de carga. A Randon deverá concluir no primeiro trimestre de 2016 a construção da sua nova fábrica em Araraquara (SP)”, destacou Abate.

A expectativa para o setor é de fechar

2015 com um faturamento de R\$ 5,6 bilhões, montante similar ao ano de 2014.

INCENTIVOS – No momento em que alguns incentivos foram revistos pelo governo, como a desoneração da folha de pagamentos e o aumento das taxas de juros para o Fime/PSI, o setor conseguiu a prorrogação do Regime Tributário para Incentivo à Modernização e à Ampliação da Estrutura Portuária (Reporto) até 2020 e obteve a inclusão de vagões, locomotivas e

GARGALOS REDUZEM A EFICIÊNCIA

Pesquisa realizada pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) indica que o setor ferroviário brasileiro registrou significativo crescimento desde o início das concessões, em 1996. Após os investimentos das concessionárias, a produção ferroviária (toneladas transportadas por km) cresceu 28,9%, entre 2006 e 2014. Mas os baixos níveis de investimento em infraestrutura por parte do poder público e a existência de gargalos operacionais comprometem a eficiência do setor. “Em áreas urbanas, as composições chegam a reduzir em oito vezes a velocidade, de 40 km/h para 5 km/h, causando prejuízos”, destaca a pesquisa. A CNT apurou que os conflitos urbanos representam graves entraves para o setor. Há pelo menos 355 invasões de faixas de domínio – aglomerações às margens das ferrovias. Também foram identificadas 279 passagens em nível críticas de um total de 3.375.

trens no Programa BNDES Fime de Modernização de Máquinas e Equipamentos instalados no País (Moderniza BK). “As indefinições ainda existentes na execução do PAC e do Programa Integrado de Logística (PIL), aliadas ao momento difícil da economia brasileira, não nos permitem antever o bom desempenho que tivemos nos dois últimos anos, podendo haver uma ligeira diminuição nos volumes de veículos no próximo triênio, afetando inclusive a sua cadeia produtiva e a de materiais para via permanente”, destacou Ferrari.

Para 2016, as metas da indústria ferroviária incluem a implementação do Programa de Renovação de Frota Ferroviária pertencente à União e obtenção de financiamento com juros competitivos. “Vamos trabalhar para incentivar a expansão da malha ferroviária brasileira”, disse Abate. “No setor de carga com o Programa de Investimento em Logística (PIL II) e no de passageiros com a implementação dos trens regionais com ênfase na nacionalização pelo governo federal e estadual.”

O Simefre também pretende incentivar a implementação das Short Lines no Brasil, pequenas ferrovias que operam em ramais secundários e que podem ser uma solução para aumentar a presença das ferrovias na matriz modal. Nos Estados Unidos as Short Lines correspondem a um terço das ferrovias de carga. “Vamos ofertar trechos que não são operados pelos concessionários atuais e que devem ser utilizados por outros operadores ferroviários”, explicou Abate. ■

Saiba tudo que acontece nos setores de Transportes, Logística e Comércio Exterior



ASSINE JÁ
as publicações da



11-5096.8104

circulação@otmeditora.com.br

Dificuldades em vista para o Brasil

Com inflação e taxa de juros elevada, câmbio volátil e total desorganização na área econômica e política do país, nenhum crescimento do PIB é esperado para 2016

■ SONIA MORAES

COM UM CENÁRIO POLÍTICO INDEFINIDO, complexo e travando as decisões na área econômica, o ano de 2016 será muito difícil para o Brasil e sem nenhum sinal de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), segundo o economista e professor Antonio Lanzana, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). “Devemos continuar com uma inflação alta, na faixa de 7% ao ano, e com um câmbio mais volátil, o que não ajuda muito a tomar decisões do ponto de vista empresarial”, disse Lanzana em sua palestra durante o balanço econômico anual do Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre).

“A inflação acelerou e vai acelerar porque tem que reparar preço atrasado. É a lógica para consertar a bobagem do passado. O dólar subiu e é saudável que suba. Isso vai fazer inflação, mas é um mal necessário neste momento do que estrangular as contas externas. São coisas inevitáveis em uma distorção que se tem que corrigir”, avaliou o professor da USP. Segundo o economista, até a inflação cair vamos ter juros mais alto. “Poderia ter juros mais baixos, mas com a condição de o governo fazer um forte corte de gasto público. O juro é alto para evitar a inflação porque a política fiscal não faz o seu papel”, esclareceu

Lanzana. A estimativa do economista é que se mantenha a taxa de juros em 14,2% ao ano por um período mais longo.

Em 2016 a dívida pública vai crescer muito e os impactos sobre a economia serão longos. “Considerando o ajuste fiscal, taxa de juros, condições de crédito, índice de confiança de consumidores e empresários e aumento do desemprego, o PIB terá novo desempenho negativo de 2,5%”, destacou o economista.

O grande problema hoje, na opinião de Lanzana, é a questão fiscal. “Já fomos rebaixados pela agência de classificação de risco Standard & Poor’s e a Fitch nos rebaixou para o último degrau no grau de investimento e não vamos escapar de ser rebaixado em 2016”.

A chance de o Brasil ser rebaixado novamente em 2016, segundo Lanzana, é porque há muita dificuldade de se fazer o ajuste fiscal. “O cenário político atrapalhou bastante. O governo muda constantemente as metas de superávit e de déficit porque nem ele sabia direito quais as suas contas. O que é pedalada, o que não é pedalada, o que é maquiado e o que não é maquiado. Tudo isso dificulta e estamos até com alguma indefinição se o déficit pode atingir 2% do PIB em 2015 porque não sabemos o que o Tribunal de Contas da União (TCU) vai exigir em relação às pedaladas”,



Antonio Lanzana: “A produção industrial vai cair 8%, com uma queda muito forte concentrada em bens de capital”

explicou o economista. “Se pedir para pagar tudo este ano vai dar 2%, se permitir barrigar um pouco para frente dá menos. Esse grau de insegurança que temos é inadmissível do ponto de vista das agências de classificação de risco. Tudo isso é consequência de uma irresponsabilidade e erro de quantificação de déficit público.”

A situação macroeconômica de um país, segundo Lanzana, se resume em

Brasil | Projeções

INDICADORES	2012	2013	2014	2015*	2016*
PIB (%)	1,00	2,30	0,10	-3,3	-2,5
Inflação (%)	5,84	5,91	6,40	10,30	7,00
Taxa de juros (%a.a.)	7,25	10,00	11,25	14,25	14,25
Taxa de câmbio do dólar (final de ano)	R\$ 2,04	R\$ 2,35	R\$ 2,66	R\$ 3,80	R\$ 4,20

três itens: PIB, inflação e setor externo. “Fechamos 2014 com uma inflação de 6,4%, muito alta para um padrão de país emergente, cuja média na América Latina para um país de maior crescimento é ao redor de 3% ao ano. O grave é que era uma inflação alta, mas reprimida, com preço de energia, transporte público, combustível e de câmbio preso”, disse o economista e alertou que em economia nada funciona artificialmente por muito tempo. “Se travou, vai dar problema lá na frente.”

Lanzana destacou que o déficit em conta corrente (balança comercial mais serviços de juros, turismo e remessa de capitais por parte de multinacionais) em 2014 foi o terceiro maior do planeta, com US\$ 103,9 bilhões, representando 4,5% do PIB quando o mundo recomenda algo na faixa de 2% a 2,5% no máximo. “O superávit primário (conta do governo antes dos juros) destacado como negativo em 0,6% não era um número real, pois, se tivesse incluída a pedalada e considerado que normalmente se tira a receita extraordinária, daria um índice negativo de 2,5%”, detalhou Lanzana. “O déficit público inteiro, se tivesse considerado as pedaladas, esses 6,7% estariam perto de menos 9%. É uma condução de política econômica que eu chamo de irresponsável.”

Lanzana destacou que de 2000 a 2014 as despesas do governo federal subiram

145% e o PIB subiu 50%. A carga tributária aumentou 10% do PIB (de 26% para 36%) e a dívida líquida do Tesouro subiu 310% em termos reais. “Não é uma trajetória sustentável”, disse.

Na análise do professor da USP, se tivesse mantido a política econômica do primeiro mandato estaríamos conduzindo o país ao caos. “Iríamos ter fuga de capital, rejeição à entrada de remessas do exterior, fuga de dinheiro e deterioração fiscal muito rápida. Agora há muita coisa para corrigir, muito desafio para superar porque o tamanho da irresponsabilidade foi grande.”

Para 2015, a estimativa de Lanzana é que o Brasil feche este ano com queda de 3,3% no PIB. “A produção industrial vai cair 8% com uma queda muito forte concentrada em bens de capital (ônibus, caminhão, máquinas agrícolas, que também não está investindo por questão de frete) e em bens de consumo duráveis, como bicicletas e motos, setores que estão sentindo mais a crise.”

A boa notícia, segundo Lanzana, é que o déficit externo em conta corrente, que era de US\$ 103,5 bilhões em 2014, diminuiu para US\$ 65 bilhões em 2015 e deve cair mais em 2016.

Para 2017, a estimativa de Lanzana é que o PIB cresça um pouquinho, ao redor de 0,5%. “Enquanto não fizer a ampla reforma que controle a expansão do gasto do governo, não vamos sair disso,

ECONOMIA MUNDIAL CRESCERÁ 3,6% EM 2016

Ao contrário do Brasil, a economia mundial terá um desempenho melhor em 2016, com crescimento de 3,6%, apontou o economista e professor Antonio Lanzana, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP) com base nas expectativas do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional (FMI).

“A situação da Europa é bem melhor e a expectativa é de um crescimento de 1,6% em 2016”, disse Lanzana.

O grande mote da nova economia mundial, segundo o economista, é a recuperação da economia americana, que entrou em um processo de retomada. “O comando do crescimento americano que é extremamente saudável está sendo conduzido pelo setor privado que fez a reversão. Com a volta do crédito o país entrou em processo de retomada, crescendo entre 2,2% e 2,8%, num ritmo estruturado e permanente”, disse Lanzana. “Já a China vem desacelerando, o que deve estabilizar o crescimento a uma taxa de 6% anuais nos próximos anos.”

cresce 0,5% a 1% e fica ali no comportamento muito fraco para um país emergente. Chegou a hora da verdade: ou faz uma reforma ou em 2017 vamos ficar andando igual caranguejo.

Em sua análise geral, Lanzana comentou que não é possível mais esperar por soluções simples e irrealistas. “No curto prazo, o ajuste será feito com aumento de impostos, mas é necessária uma reforma estrutural do estado para reverter as expectativas”.

Sulista investe em diversificação das operações

Empresa fecha 2015 com 16 novas operações e, para 2016, tem em mira diversos segmentos, como os de cosméticos, saúde e produtos químicos



Boa parte do resultado da Sulista conquistado em 2015 se deve ao foco na produtividade

COM 400 MIL TONELADAS DE CARGA transportada em 2015, a Transportadora Sulista fecha o ano com o cumprimento de 90% de sua meta, algo considerado um excelente feito num período em que o mercado automotivo – especialidade da empresa – viu suas receitas despencarem.

De acordo com a diretora executiva da Sulista, Josana Teruchkin, a queda no

setor automotivo pode chegar a 25%. “Mas recuperamos parte dessa queda através de conquistas em novos segmentos, nos quais mais que dobramos nosso faturamento”, comenta Josana. De fato, os novos segmentos hoje representam 40% do faturamento da transportadora, num trabalho que começou em 2011. “Muito antes da crise chegar, nós contratamos uma consultoria especializada em transporte para fazer um diagnóstico da Sulista e, a partir disso, rever o negócio estrategicamente”, relata Josana.

Em 2015 a Sulista conquistou oito novos clientes, que resultaram em 16 novas operações nos segmentos madeireiro, químico, alimentício e de embalagens. Em 2016 a meta é conquistar clientes na área de cosméticos, saúde e químicos. “Nosso foco continuará na estratégia de diversificação de mercados. Manteremos o atendimento e crescimento no segmento automotivo, como carro-chefe, mas

seguiremos o projeto de expansão através de novos segmentos”, afirma Josana.

Para a Sulista, em 2016 a expectativa é manter os volumes de 2015, num claro sinal de que o mercado não vai reagir ainda no próximo ano. “Um período de crise é repleto de incertezas. O acompanhamento dos objetivos de cada área, alinhados ao planejamento da empresa, serve para medir regularmente que ações corretivas sejam tomadas rapidamente no caso de desvio, para melhorar a cada dia o desempenho e alcançar o resultado esperado”, observa a diretora.

CENTRO DE CONTROLE – Boa parte do resultado conquistado em 2015 se deve ao foco na produtividade, um trabalho executado dentro do Centro de Controle Operacional (CCO), criado para ser um centro de planejamento, gestão e operação para aumentar a eficiência logística. “Essa área realiza o monitoramento de todas as etapas do processo logístico com o acompanhamento da frota através de um sistema integrado/painel de controle que contém informações atualizadas de todas as operações em andamento”, conta Ronaldo Lemes, gerente geral de operações da Sulista.

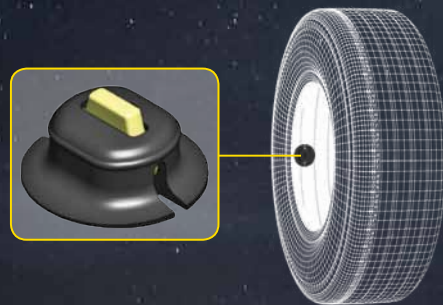
O CCO da Sulista opera com um time de 14 pessoas, todos especialistas na área de transporte, com foco em operações just in time. A gestão é de planejamento e controle para ter um fluxo de informações e alta performance dos ativos.



ILUMINANDO O CAMINHO PARA A INOVAÇÃO.

CYBERFLEET™: a solução para aumentar eficiência e segurança no transporte.

O sensor, aplicado no interior do pneu, além de identificá-lo, mede e monitora sua pressão e temperatura, permitindo assim maior durabilidade e redução no consumo de combustível.



Todos juntos fazem um trânsito melhor

Série :01 PIRELLI - A SOLUÇÃO COMPLETA PARA O SEU NEGÓCIO!

01
SERIES

É a mais completa gama de produtos Pirelli para caminhões e ônibus. Incorpora tecnologias de ponta que proporcionam maior performance, durabilidade e segurança com um elevado índice de reconstruções. Junto com o pacote de serviços Fleet Solutions, o resultado é uma redução de gastos com manutenção e aumento no rendimento dos pneus.

Visite um de nossos Truck Centers.
Saiba mais em www.pirelli.com.br ou entre em contato com nosso SAC (0800 728 76 38).



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

Euro 5 sem Arla 32 polui tanto quanto Euro 3

Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) considera imprescindível o uso do aditivo que diminui a emissão de materiais particulados na atmosfera

■ WAGNER OLIVEIRA



EM SEU BALANÇO DE FIM DE ANO, A Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) fez recomendações para o uso da Arla 32 em veículos Euro 5. De acordo com o presidente da entidade, Edson Orikassa, veículos com o sistema SCR perdem eficiência, potência e ficam sujeitos a problemas mecânicos quando não utilizam o aditivo que reduz a emissão de poluentes.

“Um veículo Euro 5 que não utiliza a Arla 32 polui tanto quanto um veículo Euro 3”, diz o engenheiro, que apresentou à imprensa todas as medidas que a entidade vem tomando para implantação do Inovar-Auto, programa que busca dar maior eficiência aos veículos nacionais em troca de redução tributária. “É como se não adiantasse nada o grande investimento que foi feito por parte dos fabricantes, governo e sociedade para reduzir a poluição e melhorar a eficiência dos motores.”

O não uso do Arla 32 vem preocupando várias entidades, como a AEA e a

Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). Além de contribuir para a redução da emissão de materiais particulados na atmosfera, o aditivo também, quando usado corretamente, diminui o consumo do combustível, dizem os fabricantes.

Mas com o custo alto do transporte e a defasagem do frete, correm informações segundo as quais muitos transportadores não estão utilizando o produto, pelo menos o indicado pelo fabricante – fato já verificado nas operações da Polícia Rodoviária. “O uso de material inapropriado, à base de ureia agrícola, pode trazer consequências graves para a motorização”, diz Orikassa. A Arla 32 usa outra composição química da uréia que não a utilizada como fertilizando agrícola.

Segundo o presidente da OEA, a falsificação e até a implantação de um chip para burlar o uso da Arla começou em países do Leste Europeu quando foi introduzido o

Euro 5 na Europa, há cerca de dez anos. “Os caminhões que iam para o Leste Europeu não encontravam a Arla 32, muito menos o diesel S10, que é mais puro e imprescindível para o bom funcionamento do Euro 5.”

De acordo com Orikassa, quando o Euro 5 foi implantado no Brasil, há três anos, a fraude também migrou para América do Sul. “Basicamente, estão replicando aqui o que já havia acontecido no Leste Europeu”, diz o executivo. “Mas o risco é grande, já que quem burla o uso da Arla 32 está sujeito a perda de toda a garantia de seu motor e levar um grande prejuízo.”

Informações não-oficiais dão conta de que até 50% dos transportadores não estão usando o aditivo ou usando um produto não recomendado, além de implantarem chips para “enganar” o sistema de redução de poluentes.

Entre suas novas comissões de estudo, a AEA tem uma dedicada exclusivamente ao estudo dos benefícios da Arla 32. A comissão criou uma cartilha para dar todas as instruções sobre a necessidade do uso do aditivo. “Temos feito muitos trabalhos junto a órgãos públicos e entidades privadas para comprovarmos a necessidade do uso do aditivo”, afirma Orikassa.

Em seu balanço de final de ano, a AEA demonstrou suas ações para pôr em prática o Inovar-Auto, que busca desenvolver novas tecnologias em prol da eficiência energética. Com isso, o governo federal quer dar maior competitividade aos veículos nacionais tanto no mercado interno quanto externo. O programa também é

visto como um incentivo ao meio ambiente na medida em que reduz emissões, além de reduzir o custo das novas tecnologias.

Entre as ações que tomou para implementar o Inovar-Auto, a AEA registra o lançamento de um manual de boas práticas, cujo objetivo é auxiliar a indústria em ferramental, engenharia, e pesquisa e desenvolvimento. Várias outras entidades participaram da realização do manual, entre elas a Universidade de São Paulo (USP) e Sindipeças.

Em sistemas de carrocerias e acessórios, a AEA elenca como tecnologias eficientes alternador, sistema start stop e redução de peso. "Quando se reduz o peso do veículo em 20%, a grande economia de combustível", reforça Orikassa.

O governo federal se compromete com Organização das Nações Unidas (ONU) a reduzir as mortes de trânsito no Brasil.

Com registros de 50 mil óbitos anualmente no trânsito brasileiro, os números são considerados inaceitáveis pela entidade internacional. O Brasil perde no trânsito mais pessoas do que países em guerras.

O governo brasileiro se comprometeu a reduzir o número pela metade o número de ocorrências em uma década. Para isso, uma das iniciativas é que todos os veículos nacionais sejam produzidos com controle eletrônico de estabilidade, sistema que evita capotamentos. A tecnologia é conhecida pelas iniciais ESC, em inglês. Em português, significa Estabilidade Dinâmica Veicular.

A AEA considera viável o prazo de sete anos para fazer testes e desenvolver a tecnologia para todos os veículos nacionais. "É claro que, por ser uma tecnologia, bem desenvolvida no exterior, e o Brasil já ter muitos veículos em uso com o ESC, muitos modelos vão disponibilizar a tecnologia

bem mais cedo. Mas é preciso saber se todos os modelos em produção comportam a tecnologia.

Segundo o presidente da AEA, o controle de estabilidade será obrigatório também em veículos comerciais leves, caminhões e ônibus. Alguns modelos mais sofisticados de pesados já têm o controle de estabilidade, tanto no cavalo mecânico, quanto na carreta.

A AEA elaborou um parecer técnico que foi aprovado pelo Departamento Nacional de Trânsito (Denatran). Para ser colocado em prática, precisa de aprovação do Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

O parecer da AEA tem influenciado bastante as autoridades que regulam o trânsito brasileiro. Uma das últimas recomendações aprovada pelo Contran foi a não-obrigatoriedade de extintores em veículos que circulam no Brasil. ■



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 52 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2015



Vendas de 2016 manterão patamar semelhante a 2015

Após registrar em 2011 uma produção de quase 80 mil semirreboques, o setor de implementos entregará neste ano 30 mil unidades, uma retração expressiva que fará o mercado voltar ao nível de 1996

■ SONIA MORAES



A INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS PROJETADA para 2016 um volume de negócios semelhante a 2015 e deverá entregar 30 mil semirreboques, o que fará o mercado voltar ao patamar de 1996. “Esse é o nosso objetivo mínimo para buscar no próximo ano, pois o setor não se sustenta com número menor”, afirma Alcides Braga, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

De janeiro a novembro o mercado de implementos rodoviários entregou aos seus clientes 81.766 unidades, queda de 43,5% em comparação aos 144.902 produtos vendidos no mesmo período de 2014. No segmento de reboques e semirreboques a retração foi de 47% com emplacamento de 27.219 unidades, ante 51.445 unidades em igual período do ano passado. No setor de carrocerias sobre chassis a queda acumulada foi de 41,6%, com a venda de 54.547 unidades ante 93.457 produtos comercializados nos 11 meses de 2014. “Infelizmente a previsão de queda de aproximadamente 45% deverá ser cumprida”, avalia o presidente da Anfir.

“Estamos atravessando os piores momentos da nossa história. Em 2011 produzimos quase 80 mil semirreboques e vamos entregar neste ano 30 mil. É uma

queda extremamente elevada e ninguém estava preparado para uma retração deste tamanho”, diz Braga. “O ano de 2015 foi de muitos ajustes, todas as fábricas sofreram bastante e agora estão parando praticamente o setor inteiro para fazer um balanço e se preparar para reiniciar o ano pensando no que fazer.”

Braga comenta que por ter sido 2014 um ano razoável, as empresas produziram algum estoque no primeiro trimestre – algo inédito no setor – que foi estimulado pela empolgação e encomendas e isso contribuiu para o impacto neste ano.

RENOVAÇÃO DA FROTA – Na tentativa de minimizar a forte retração do mercado, a Anfir junto com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipecas) elaborou um documento reivindicando a implantação do programa de renovação de frota. “Se for aprovado é mais uma vertente que pode mudar um pouco este cenário do setor. É um plano viável que poderá resolver vários problemas ao mesmo tempo, como ambientais e econômicos, para uma categoria que se a gente der chance de comprar vai comprar que é o

caminhoneiro autônomo”, comenta Braga.

O presidente da Anfir destaca que o Brasil tem uma frota de caminhões com idade média de 17 anos e muitos veículos com 30 anos. “O programa de renovação começa com esses mais velhos, o que pode ser um ponto para o setor se apoiar no ano que vem”, afirma Braga.

Pelo fato de já terem feitos os ajustes, as empresas devem iniciar o próximo ano mais preparadas. “Os estoques já estão adequados e a conta está mais na mão”, observa Braga.

Outra perspectiva positiva para o setor de implementos no próximo ano, segundo Braga, é o convênio assinado pela Anfir com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). “Nós perdemos um pouco a mão nos últimos cinco anos de bonança, deixamos isso um pouco de lado, mas agora voltamos firmes. Fizemos um programa formal e isso agora está virando capacitação e deve virar algum tipo de vantagem em médio prazo. Exportar é um processo. Quem exporta demonstra uma boa envergadura para o mercado mundial, exemplo da Randon, Facchini e Librelato. Quem já tinha algum tipo de atuação externa voltou a acelerar”, diz o presidente da Anfir.

No acumulado de janeiro a novembro as fabricantes de implementos exportaram 2.647 unidades, uma queda de 15,46% em comparação ao mesmo período de 2014, quando foram enviados 3.131 produtos ao exterior.

Braga destaca também como fator

positivo para o setor o acordo fechado pela Anfir com o Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA) para que as empresas pequenas do setor pudessem fornecer caminhões agrícolas para famílias de agricultores familiares. "Isso também começa irrigar um pouco as pequenas fábricas. Somos 154 associados, 1.250 afiliados, entre eles uma grande quantidade de empresas familiares pequenas em todo o Brasil e que dependem desses produtos de menor porte que funcionam dentro das propriedades."

Sobre o financiamento para o setor aprovado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) por meio do Finame com taxa de juros de longo prazo (TJLP), Braga afirma que a indústria pode se recuperar. "O BNDES empresta os recursos cobrando spread que historicamente fica próximo a 1% ao ano, além da taxa de intermediação dos agentes financeiros que

pode ser de até 4% ao ano. Dessa forma a taxa anualizada ficaria ao redor de 12% ao ano", calcula o presidente da Anfir.

Braga esclarece que a maior parte dos recursos do Finame calculados pela TJLP tem origem no Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). "Isso significa que a verba já existe e na prática não representaria subsídios por parte do governo."

Para o presidente da Anfir, se o BNDES financiar entre 80% e 90% do bem para pequenas e médias empresas, e entre 70% e 80% para as grandes os negócios deverão retomar gradativamente à normalidade.

Já o convênio assinado entre a Anfir e a Caixa Econômica Federal é um passo importante porque dará fôlego financeiro às empresas. Pelo documento, celebrado durante a edição 2015 da Fenatran, o banco se compromete a oferecer condições especiais para pagamento de despesas de 13º das

empresas associadas à Anfir, além de facilitar a compra de implementos rodoviários novos.

As linhas de créditos que a Caixa oferece têm prazo de até 60 meses para pagamento e carência de até seis meses. Para a antecipação de contratos, a taxa de juros mensal é a partir de 1,9% e no crédito para pagamento do 13º salário, a partir de 1,4% mais a Taxa Referencial (TR).

No financiamento de máquinas e equipamentos, a Caixa tem duas opções: uma com recursos do banco com taxa de juros mensal a partir de 1,5%, e outra com recursos direcionados, como o Proger (linha de crédito exclusiva para empresas com faturamento anual de até R\$ 7,5 milhões), com TJLP mais 5% ao ano. "Esse suporte da Caixa com taxa de juros diferenciada representa na prática um apoio importante para a indústria no momento atual", afirma o presidente da Anfir.

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

transporte
Todos os modais MODERNO

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

R\$ 250,00

ASSINE JÁ



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 51 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de cases de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

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



Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura

Aviões do futuro

Previsão da Boeing mostra que atual frota da aviação comercial da América Latina deverá mais do que dobrar nos próximos 20 anos com uma demanda de 3.020 aeronaves no valor estimado de US\$ 350 bilhões

■ AMARILIS BERTACHINI



PARA O SEGMENTO DE AVIAÇÃO COMERCIAL, que tem sempre uma visão de longo prazo quando se trata de planejar produção e vendas, os próximos 20 anos deverão ser promissores para o mercado latino-americano, com uma das maiores taxas de crescimento do mundo.

De acordo com previsão divulgada pela norte-americana Boeing, que em 2016 comemora cem anos de atividade, as companhias aéreas da América Latina demandarão 3.020 novas aeronaves nos próximos 20 anos, com um valor estimado de US\$ 350 bilhões. Isso representa mais do que dobrar a atual frota da região.

Das 3.020 novas aeronaves necessárias, 83% serão de corredor único, como resultado do intenso crescimento no tráfego regional. Já as aeronaves de corredor duplo deverão chegar a 340 novas unidades, à medida que as companhias aéreas

regionais forem intensificando sua atuação em rotas que vêm sendo tradicionalmente dominadas por operadoras estrangeiras.

“No longo prazo, as economias da América Latina e do Caribe crescerão mais rápido do que as do resto do mundo, e esse crescimento econômico, combinado com o aumento na renda e os novos modelos de negócio das companhias aéreas, que possibilitam que mais pessoas viajem, tem levado a um aumento de 6% ao ano no tráfego de passageiros da região – um número bem acima da taxa global”, afirma Van Rex Gallard, vice-presidente de vendas da Boeing Aviação Comercial para a América Latina, África e Caribe. “Para acomodar esse crescimento, prevemos que a frota da região mais do que dobrará”, diz o executivo.

De 2005 para cá, a idade média das aeronaves da frota da região caiu de mais de

15 anos para menos de dez anos, o que fez com que a América Latina e o Caribe tenham atualmente uma frota mais jovem do que a média mundial. Segundo dados da Boeing, o ciclo de substituição de aeronaves da região segue regular desde meados dos anos 2000. Essa tendência deverá continuar se for confirmada a previsão de que 60% da frota atual será substituída nas próximas duas décadas.

“A aviação comercial e a expansão econômica caminham lado a lado nesta região e no mundo”, diz Gallard. “O tráfego de passageiros cresce à medida que as economias crescem, e as economias crescem à medida que a aviação comercial cresce. Cada dólar adicionado pela aviação comercial diretamente ao PIB de um país gera quatro vezes seu valor em atividade na economia em geral”, avalia o executivo.

De olho nesse mercado, a Boeing segue

com o desenvolvimento de novos produtos como a família 737 MAX e o 777X, que incorporam soluções inovadoras que vão do material usado na produção à configuração interna que proporciona uma nova experiência de voo e maior eficiência operacional para proporcionar economia a seus clientes. “Nos últimos cinco anos, aumentamos em mais de 60% a produção de aeronaves com a adoção de um sistema de produção enxuto e ágil. Nosso foco é executar nossas taxas de produção e colocar as aeronaves nas mãos dos clientes.

Continuamos em curso para entregar entre 750 e 755 aeronaves, um novo recorde na indústria”, afirmou Ray Conner, presidente e CEO da Boeing Aviação Comercial, durante coletiva de imprensa realizada em meados de 2015, durante o Paris Air Show, em Le Bourget, na França.

A mais nova família de aeronaves de corredor único da Boeing – composta pelo 737 MAX 7, 737 MAX 8, 737 MAX 9 e o 737 MAX 200 – pretende capitalizar a popularidade e a confiabilidade do 737 Next-Generation e, paralelamente, proporcionar aos clientes maior eficiência energética no mercado de corredor único. O primeiro voo do novo modelo está programado para 2016 e os clientes devem receber as primeiras entregas no início de 2017.

O 737 MAX já acumula mais de 2.800 encomendas. Comparado às aeronaves de corredor único de maior eficiência energética atualmente no mercado, o 737 MAX 8 reduz o consumo de combustível e as emissões de CO2 em 14%. Também tem um desempenho 20% superior ao dos 737s Next-Generation originais, comparativamente a quando estes entraram em serviço. A família 737 MAX utiliza motores LEAP-1B, fabricados pela CFM International, e seu desenho inclui várias atualizações, como o winglet de tecnologia avançada da Boeing.

Já o 777X é a nova família de aviões de corredor duplo da Boeing. Lançado em novembro de 2013, no Salão Aeronáutico de



A asa composta do 777X, com ponta dobrável e aerodinâmica (raked wingtip), tem uma envergadura maior do que a do 777 atual



A nova família de aviões da Boeing, o 777X tem corredor duplo

Dubai, o 777X possui hoje mais de 300 encomendas e compromissos de compra. A produção do 777X está prevista para começar em 2017 e a primeira aeronave deve ser entregue em 2020. O 777X introduz as mais recentes inovações tecnológicas, incluindo o motor mais avançado e de maior eficiência energética. A GE, fornecedora do motor, foi a primeira parceira do programa a ser anunciada. Seu motor, o

GE9X, será pelo menos 5% mais eficiente do que os demais motores em sua categoria. Além disso, a quarta geração da asa composta do 777X tem uma envergadura maior do que a do 777 atual. A ponta dobrável e aerodinâmica (raked wingtip) e a envergadura otimizada da asa entregam maior eficiência e economia substancial de combustível, além de total compatibilidade com os portões dos aeroportos. ■



Design valoriza a identidade

O tradicional concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas premiou os mais destacados trabalhos do ano e os vencedores foram Picorelli Transportes e Vipex Transportes



Picorelli, vencedora na categoria Rodoviário de Carga

O 47º CONCURSO DE COMUNICAÇÃO Visual e Pintura de Frotas das revistas Transporte Moderno e Technibus elegeu os melhores trabalhos de design entre os 58 inscritos nas categorias de Rodoviário de Passageiros, Metropolitano de Passageiros e Rodoviário de Carga. Os itens considerados pela comissão julgadora – formada pelo arquiteto e designer João de Deus Cardoso e Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora – foram estética, originalidade, segurança, praticidade, identificação e promoção.

Entre as transportadoras de carga, a vencedora foi a Picorelli Transportes, de Juiz de Fora, Minas Gerais, com projeto da Casa Oito Design e Propaganda. De acordo com Fabiana Souza Picorelli, gerente comercial da empresa, a proposta era modernizar a identidade visual da frota de maneira “clean”, transmitindo

os conceitos de segurança e confiança, além de remeter à tradição da companhia. “Foram vários meses até finalizarmos o projeto. Trabalhamos em conjunto com a agência até chegarmos a um resultado final que estivesse exatamente como imaginávamos”, afirma.

A empresa está há 84 anos no mercado. “Temos história e tradição, mas também a preocupação de estar em sintonia com a modernidade. A comunicação visual teve foco na construção do símbolo gráfico inspirado na letra P, de forma a lembrar as rodovias. A cor vermelha também foi cuidadosamente escolhida para transmitir coragem, força, poder e ação. Significa também espírito pioneiro e liderança”, explica Fabiana. “É um projeto bonito, simples e muito bem elaborado. Merece estar em primeiro lugar”, acredita Marcelo Fontana.

Em segundo lugar, ficou a Vipex Transportes, de Guarulhos, em São Paulo, com projeto de Matheus Homem de Mello Perez Garcia. A proposta da nova comunicação visual é transmitir uma marca forte e simples, de fácil memorização e com personalidade. A Vipex transporta produtos sensíveis, como móveis e artigos de decoração, portanto, houve uma preocupação especial com os conceitos de leveza e dinamismo. Não há terceiro lugar, mas o trabalho da Asap Log Soluções em Logística, de Curitiba, Paraná, ganha uma menção honrosa pela qualidade do projeto de Daniela Catisti, que tem como principal elemento a figura de uma simpática formiga carregando uma folha.

INCENTIVO À INOVAÇÃO – Para o jurado João de Deus Cardoso, o concurso é muito importante para o setor, pois estimula os empresários a contratarem profissionais de comunicação visual para renovarem, ou mesmo criarem a identidade das frotas de suas empresas. “É importante que sejam utilizados materiais adequados à durabilidade e com custos compatíveis. Os projetos devem também denotar as pesquisas de adequação às tecnologias em constante evolução: tintas e adesivos, e outras que estão por vir. Os estímulos visuais precisam denotar e conotar os serviços prestados, e adequar-se às condições geográficas e sociais”, observa.

Os projetos precisam estar de acordo com a região em que as frotas irão circular. É preciso levar em conta se são áreas urbanas ou rurais, como são as estradas e vias, condições de temperatura e



VipeX, segunda colocada na categoria Rodoviário de Carga



Asap Log, menção honrosa na categoria Rodoviário de Carga

umidade, e ainda a cultura regional, se for o caso. Cardoso também ressalta que a renovação da comunicação é mais significativa em tempos de crise econômica, porque uma frota com pintura bonita e comunicação eficiente atrai clientes e usuários. "O francês, naturalizado americano, Raymond Loewy (1893-1986), considerado o criador da profissão de

industrial designer disse que a feiúra vende mal". Em uma das maiores crises da história, depois da quebra da Bolsa de Nova York, em 1929, Loewy "desenvolveu centenas de projetos e grandes identidades visuais como as da Exxon e da Shell", lembra Cardoso.

Marcelo Fontana acredita que as empresas precisam valorizar mais a pintura e

a identidade visual da frota, dando mais destaque à sua própria história. "Há algum tempo, os fabricantes de tinta davam mais apoio a esse tipo de iniciativa, o que enriquecia os trabalhos e estimulava o frotista a buscar sempre aprimorar os projetos. Hoje, infelizmente, isso não ocorre mais. Mesmo assim, todos os anos, recebemos pinturas muito interessantes", afirma. ■



Visibilidade para seus produtos e serviços.



11-5096.8104

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

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



Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

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





Mercedes-Benz tem novos executivos na área de vendas

A Mercedes-Benz do Brasil nomeou novos executivos para o comando da área de vendas. Desde o dia 1º de dezembro Ari Gomes de Carvalho (ao lado), que tem liderado as atividades do pós-venda da empresa, assumiu o cargo de diretor de marketing e venda de caminhões Brasil, sucedendo Gilson Mansur.

Para o cargo de diretor de pós-venda foi indicado Silvío Renan da Silva Souza (abaixo), que está na empresa desde setembro de 2015. Ele tem sólida experiência profissional e um vasto conhecimento do mercado auto-



mobilitário, no qual atua há mais de 18 anos. Formado em engenharia mecânica e com MBA em serviços, gerenciou com sucesso divisões de vendas e pós-venda no Brasil e na América Latina, onde liderou equipes e implementou estratégias e projetos de grande porte ligados às áreas de vendas, pós-venda, rede de concessionários e outros.

Após mais de 25 anos de trabalho na Mercedes-Benz do Brasil, Gilson Mansur encerra suas atividades na empresa em dezembro. Em comunicado a Mercedes destaca que esse competente profissional realizou um excelente trabalho sempre à frente dos negócios de veículos comerciais, que notadamente tiveram grandes avanços ao longo desse período pela forma peculiar e apaixonante de



se relacionar com os clientes, a rede de concessionários e com demais públicos de interesse da companhia.

“Com essa movimentação de executivos, a Mercedes-Benz tem certeza que o legado de boas práticas deixado por Gilson Mansur, a experiência de Ari de Carvalho, e a chegada do Silvío Souza, com seu conhecimento no setor, permitirá à empresa manter o título de líder de vendas de veículos comerciais no mercado brasileiro”, destaca a montadora

Primeiro Airbus A350 XWB da TAM chega ao Brasil

O A350 XWB, prefixo PR-XTA, que pertence à TAM Linhas Aéreas, vai realizar seu primeiro voo comercial em janeiro de 2016, partindo do aeroporto internacional de São Paulo, em Guarulhos, em direção a Manaus (AM). A rota inaugural servirá para que as diferentes áreas da companhia, principalmente as operacionais, se familiarizem com o novo modelo de equipamento, que pertence à última geração de aeronaves de longo alcance.

Em março, o A350 XWB começará a operar internacionalmente na rota São Paulo/Guarulhos – Miami (Estados Unidos). A partir



de abril, o avião voará na São Paulo/Guarulhos e Madri (Espanha) e, no segundo semestre, entre São Paulo/Guarulhos e Orlando (Estados Unidos).

O Airbus A350 XWB das Américas, que pertence à TAM Linhas Aéreas, chegou ao Brasil em dezembro de 2015. A aeronave partiu da sede da Airbus em Toulouse, na França, e pousou no Aeroporto Internacional de Belo Horizonte para ser

nacionalizada, e depois seguiu para o aeroporto internacional de São Paulo, em Guarulhos.

“Estamos muito felizes em celebrar o recebimento do primeiro A350 XWB das Américas. Sua chegada pioneira no continente reforça o nosso compromisso constante de manter uma das frotas mais jovens e inovadoras do mundo. Queremos oferecer cada vez mais conforto aos nossos passageiros, com aeronaves com a mais moderna tecnologia disponível na aviação, que são mais eficientes e com menor impacto ambiental”, afirma Claudia Sender, presidente da TAM.

Caminhões Volvo transportam a magia do Natal



Pelo segundo ano os caminhões Volvo ganharam iluminação e decoração especial para apresentar a magia do Natal a milhares de pessoas. Os veículos da marca transportaram a Caravana Iluminada da Coca-Cola, levando a bordo o Papai Noel e os personagens dos contos de Natal.

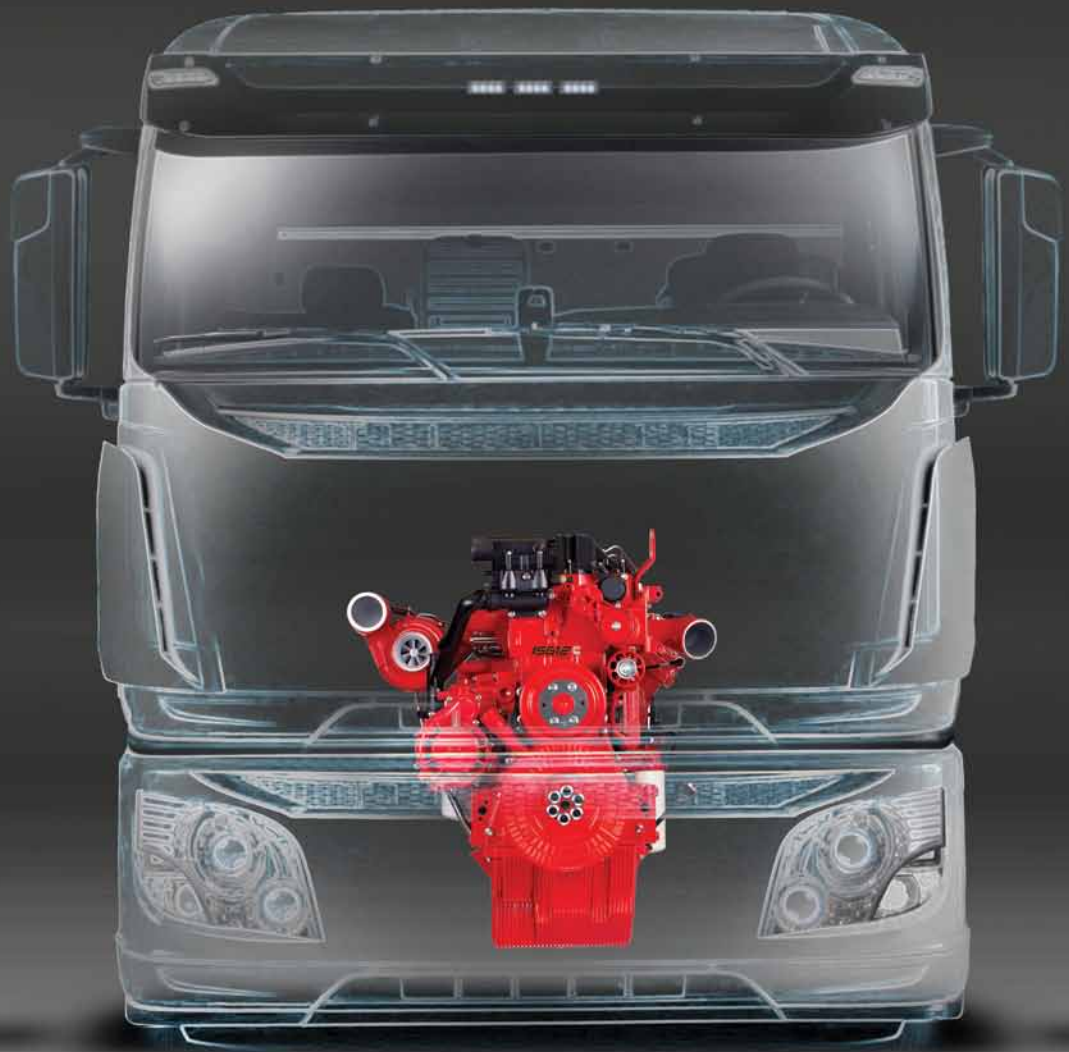
A Caravana Iluminada percorreu diferentes pontos da cidade de São Paulo, tendo como destino final a árvore do Parque Ibirapuera. Os caminhões Volvo passaram pelas cidades do interior paulista, Minas Gerais, Paraná e Mato Grosso do Sul.

“A Caravana Iluminada Coca-Cola é um ícone mundial. Tecnologia transportando a magia do Natal, levando alegria e a emoção por onde passa, encantando milhares de adultos e crianças”, afirma Solange Fusco, diretora de comunicação do Grupo Volvo América Latina.

Um dos veículos levou a representação do Conto de Natal da Coca-Cola, com a presença de atores e robôs que deram vida aos personagens da história.

Outro caminhão, equipado com painel de Led, projetou mensagens de Natal enviadas pelo público. Além deles, mais quatro veículos transportaram o Papai Noel, as renas e os personagens dos contos de Natal, com sistema de som e iluminação especial.

Dentro do seu caminhão, a tecnologia
Cummins pulsa mais forte.



neumind

0800 CUMMINS (0800 286 6467) - falecom@cummins.com - www.cummins.com.br

Soluções completas e integradas, que fazem parte da sua vida.

As inovações tecnológicas aplicadas nos motores e componentes fabricados pela Cummins são resultado da busca constante por um melhor custo de operação e uma maior confiabilidade e durabilidade. Tudo isso para você ter a nossa marca no seu veículo e dentro do seu coração.





Goodyear fecha parceria com Bayern de Munique



A Goodyear, fabricante de pneus, fechou parceria com o FC Bayern de Munique. O contrato plurianual, que entrará em vigor no dia 1º de janeiro de 2016, inclui a publicidade no perímetro do campo em todas as partidas da Bundesliga jogadas em casa bem como outros direitos publicitários.

Jürgen Titz, diretor geral da Goodyear na Alemanha, Áustria e Suíça, afirmou que o Bayern de Munique é o parceiro ideal para elevar ainda mais o perfil da marca premium. Posteriormente, esse acordo desempenhará um papel relevante na estratégia da marca Goodyear com um marketing abrangente e uma comunicação de vendas adaptada aos nossos consumidores e clientes.

Estrelas do futebol como Philipp Lahm, Franck Ribéry, Thomas Müller e Manuel Neuer poderão experimentar a qualidade dos produtos da Goodyear de duas maneiras - em seus carros particulares e no ônibus da equipe, que já estão equipados com pneus da marca.

A Goodyear decidiu entrar nessa parceria com olhos no mercado mundial. Segundo Darren Wells, presidente de Goodyear para Europa, Oriente Médio e África, tanto o Bayern de Munique quanto a Goodyear têm uma dimensão internacional. "As partidas são televisionadas em todo o mundo e a equipe reúne mais de 400 milhões de seguidores em todos os continentes. As duas partes têm uma reputação bem conhecida que transcende fronteiras."

Transpes termina 2015 com receita de R\$ 350 milhões

A Transpes, empresa especializada em operação logística complexa, prevê terminar 2015 com faturamento de R\$ 350 milhões, valor similar ao alcançado em 2014. A empresa pretende manter o investimento médio de R\$ 40 milhões nos próximos anos para garantir a estrutura necessária às atividades.

A operadora logística realiza 30 mil embarques de cargas especiais por ano e transporta 1,3 milhão de toneladas de carga por 35 milhões de quilômetros. A recente operação foi o transporte de 18 locomotivas, que representavam uma carga total de 250 toneladas, entre Sete Lagoas (MG) e Anápolis (GO).

Com sede em Betim (MG) e 21 filiais distribuídas por 11 estados brasileiros, a Transpes conta com uma frota de 1.500 equipamentos disponíveis no mercado (entre cavalos mecânicos, semirreboques, empilhadeiras, guindastes, plataformas, pórticos hidráulicos e veículos de apoio), equipe de 300 motoristas, altamente capacitada, e uma apólice de até R\$ 12 milhões por carga transportada.

"Muitas vezes, para o produto chegar ao destino, é preciso enfrentar trechos com dificuldade de passagem, remover placas, semáforos e cabos de centros urbanos, assim como inverter o trânsito em rodovias

estaduais e federais", comenta Mário Lincoln, diretor comercial da Transpes.

Fundada em 1966, em Belo Horizonte, a Transpes se prepara para celebrar 50 anos de atividade em maio de 2016. Com atuação em todo o Mercosul, a empresa possui mais de 500 clientes atendidos com os serviços de armazenagem; DTM (Desmontagem, Transporte e Montagem); escolta; içamento; road survey (estudo prévio de rotas para o trânsito de cargas complexas para assegurar a viabilidade e a integridade da carga e de todos os envolvidos na operação); e transportes especiais.

Solví vai testar caminhão VW movido a gás natural



O caminhão Volkswagen movido a gás natural vai entrar em testes na coleta de resíduos da cidade de São Paulo. A iniciativa faz parte da parceria tecnológica entre a MAN Latin America e a Solví, holding controladora de empresas que atuam nos segmentos de resíduos, saneamento e valorização energética e de engenharia. As duas empresas avaliam também os benefícios de rodagem com o primeiro caminhão híbrido-hidráulico do país.

O caminhão VW Constellation 17.280 6x2, eleito para essa pesquisa, está equipado com o motor MAN E08, e as expectativas de redução das emissões foram levantadas em avaliações em bancada dinométrica conduzidas na Alemanha. Os testes com a Solví devem durar, no mínimo, um ano para confirmar esses índices em condições reais de aplicação. A autonomia do caminhão é de cerca de 200 quilômetros, adequada para um dia de atividade de coleta. As alterações em seu projeto não modificam sua capacidade de carga útil.

O caminhão vai rodar cerca de 130 quilômetros por dia no

centro de São Paulo, num rota com alta concentração de carga transportada em ruas planas. A programação é que, a cada três meses, essa rota seja revista para aumentar gradativamente a severidade da topografia. Essa operação é realizada pela Loga, uma das empresas controladas pela Solví.

"Esses desenvolvimentos em parceria com a Solví comprovam nosso compromisso de atender sob medida aos anseios dos clientes e ainda nossa busca incessante por soluções de transporte cada vez mais eficientes. Nesse sentido, o caminhão VW movido a GNV conta com tecnologia ideal para grandes centros urbanos", afirma Rodrigo Chaves, diretor de engenharia da MAN Latin America.

CONTROLE TOTAL DA
SUA TRANSPORTADORA
DE FORMA SIMPLES,
RÁPIDA E DINÂMICA.



**CONTROLE DE
TRANSPORTADORAS**

PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES:

Fiscal (emissão de
CT-e ilimitada, MDF-e,
NFS-e, NF-e, Sped).

E.D.I.
Financeiro
Gestão de Frota

Fretes
Acertos
Armazenagem

A Bsoft, líder nacional no segmento, traz para sua empresa o Controle de Transportadoras. Uma ferramenta completa para a gestão informatizada da sua transportadora e da sua frota. O software possui todos os módulos que você precisa para administrar com rapidez e facilidade o seu negócio com baixo custo.

A BSOFTEM NÚMEROS:


MAIS DE
3.3 mil
clientes


MAIS DE
4.2 mil
empresas


MAIS DE
15 mil
usuários


MAIS DE
20 milhões
de CT-e's emitidos

bsoft

www.bsoft.com.br

GRANDES NEGÓCIOS COMEÇAM AQUI

Reserve seu espaço:

Kelly Lima
+55 11 4878 5921
klima@ubmbrazil.com.br

Sandro Bamonte
+55 11 4878 5926
sbamonte@ubmbrazil.com.br

Realização



UBM

Patrocínio



Evento paralelo



85%
dos visitantes
participam do
processo de compra



52%
dos expositores
projetam um aumento
de negócios de até 50%



85%
dos espaços
vendidos

Divulgue sua marca, produtos e serviços para mais de 48 mil profissionais que estão em busca de novas soluções em logística.

Feira Internacional de Logística,
Transporte de Cargas e Comércio Exterior

INTERMODAL
south america



22ª edição

5 a 7 de abril de 2016 - 13h às 21h
Transamerica Expo Center - SP - Brasil



Águia Branca renova serviços e visual de sua frota

Mesmo em meio à crise, empresa capixaba mantém investimentos em renovação de frota e aposta em um novo visual criado pelo consagrado designer Hans Donner

■ AMARILIS BERTACHINI | DE VITÓRIA



Águia Branca incorpora à sua frota os primeiros ônibus double decker

POUCAS EMPRESAS CHEGARAM AO final de 2015 satisfeitas com o desempenho de suas operações e com os resultados financeiros alcançados nesse ano castigado pela crise político-econômica por que passa o país. Pois a Viação Águia Branca pôde não só orgulhar-se de seus feitos positivos de 2015 como terminou o ano apresentando ao mercado — e comemorando com clientes, familiares e amigos em um grande evento realizado em Vitória (ES) — a incorporação à sua frota dos primeiros ônibus double decker e o lançamento da nova pintura de frota, com o logotipo atualizado pelo designer Hans Donner, famoso por diversos trabalhos feitos para a rede Globo de televisão.

Esta não é a primeira vez que o consagrado designer desenvolve um trabalho para a Águia Branca. Já em 1982 a empresa pediu a Hans Donner um projeto para a pintura de seus ônibus; em 1995 foi feita uma atualização do logotipo e dez anos depois, em 2005, o designer foi convidado novamente a elaborar um novo visual que permaneceu como identidade da marca até o recente lançamento. O evento de apresentação da nova pintura de frota foi também marcante por ser o primeiro de uma série de ações que serão realizadas ao longo de 2016 para comemorar os 70 anos de história do grupo Águia Branca.

A empresa adquiriu um total de 40 novos ônibus, dos quais oito são modelo

Double Decker, com carroceria da gaúcha Marcopolo e chassi Mercedes-Benz O 500 RSDD 8x2, mantendo o padrão da frota que tem 100% de seus ônibus com a marca da montadora alemã. Os novos carros fazem parte de um programa de investimentos de três anos, entre 2014 e 2016, composto por 200 veículos e que totaliza cerca de R\$ 120 milhões, financiados em boa parte pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Atualmente, a frota da Águia Branca soma perto de 750 ônibus.

“É um momento especial que comemoramos com o amigo Hans Donner, parceiro deste projeto e que está conosco há 30 anos fazendo nossa programação visual. Nossa maior alegria é dividir com todos a certeza pela busca constante pela excelência. Nossa história sempre foi pautada na qualidade dos nossos serviços, no respeito ao cliente e na obsessão pela segurança”, declara Renan Chieppe, diretor-geral da divisão passageiros do grupo Águia Branca. A Viação Águia Branca foi a primeira empresa fundada pela família Chieppe e empresta o nome ao grupo.

Segundo Chieppe, o mercado de transporte rodoviário de passageiros foi um dos que menos sentiram o impacto deste momento de retração do PIB (Produto Interno Bruto). “Vivemos uma crise sem precedentes, com retração da economia, e mesmo neste momento a nossa aposta é no futuro. Não podemos comemorar muitas coisas, porque a crise afeta a todos, não foi um ano brilhante em termos de demanda,

mas acho que podemos comemorar porque o setor manteve a demanda estável enquanto outros segmentos, entre eles veículos, varejo e serviços como um todo, foram muito impactados”, analisa o executivo. Para a Águia Branca, o número de passageiros manteve-se estável em relação a 2014.

Para alcançar o bom desempenho registrado, o executivo destaca que é fundamental, mesmo em período de crise, continuar investindo em excelência de serviço como um pilar fundamental na relação da empresa com os clientes. Com esse objetivo, a Águia Branca realiza mensalmente uma pesquisa com cerca de 2.500 de seus clientes para, a partir das informações fornecidas, identificar o que eles esperam da empresa e buscar agregar alguns desses anseios. Foi a partir dessa ação que a empresa decidiu, por exemplo, equipar os novos veículos DD com internet wi-fi e tomadas USB individuais para carregar celular, tablets e outros equipamentos eletrônicos que atualmente já são considerados fundamentais.

Segundo Renan Chieppe, o transporte rodoviário de passageiros a partir da nova legislação regulamentada em 2015, que institui o novo modelo de autorizações das linhas em substituição ao de permissões, passou a ter um novo horizonte. “Nem tudo está definido para o longo prazo, mas passamos a entender melhor em que ambiente nós estaremos. Entendemos que teremos um modelo mais flexível e com mais competição”, prevê. Porém, como esse processo está em transição, as novas regras ainda não refletiram em 2015.

Como um dos membros da nova geração que administra a Águia Branca, fundada em 1946 por seu pai e tios, Renan Chieppe avalia que o transporte rodoviário de passageiros no Brasil já é um serviço maduro e é o modal que garante a ligação de quase todos os municípios brasileiros. Por ser um serviço essencial – que viabiliza o tráfego de passageiros que se dá por

vários motivos, como lazer, trabalho, viagens a estudo, visitas às famílias – esse setor não foi tão afetado pelo atual momento da economia, porque essas atividades têm que continuar. As viagens a trabalho e a lazer apresentaram alguma redução de demanda, mas o grande volume tem ficado estável, segundo o executivo.

Os primeiros ônibus double decker da empresa vão fazer as linhas regulares interestaduais de São Paulo a Vitória da Conquista (BA) – veículos com 56 poltronas, todas semileito – e de Vitória (ES) ao Rio de Janeiro e Porto Seguro (BA) – veículos com 50 poltronas, sendo seis leito-cama que reclinam completamente e equivalem a uma primeira classe em luxo e conforto, e 44 semileito. Esses mercados foram escolhidos porque se caracterizam como de alta densidade. Apesar do maior conforto e sofisticação dos novos veículos, a passagem custa o mesmo valor que a do ônibus convencional.

“A crise nos leva à reflexão, mas não diminui nosso ímpeto de renovar e acreditar no crescimento. A excelência só existe em um ambiente que valoriza e respeita o cliente”, ressalta o executivo. “Nossa pintura foi uma opção pela modernidade, pela beleza, até porque o belo é igualmente uma forma de excelência”, acrescenta o executivo.

DESIGN – O novo visual dos ônibus da Águia Branca buscou uma modernidade duradoura. No briefing que a diretoria da Águia Branca passou para o designer Hans Donner iniciar sua criação, havia a preocupação principal de que se escolhesse uma pintura que ainda fosse considerada atual daqui a dez anos.

“Hoje o design não é só visual, é comportamento. É um atrativo para num



Renan Chieppe e seu tio Aylmer Chieppe mostram o design

momento difícil uma empresa se destacar e isto significa fazer sucesso.

O design faz a diferença; pessoas podem sentir até mais vontade de entrar em um ônibus que se diferencia pelo design”, avalia Hans Donner.

Outra dica que Renan Chieppe passou a Hans Donner para orientar seu trabalho foi que na Europa a tendência nas pinturas é para um caminho “clean”. “O mundo fez uma volta dentro do meu universo de design porque eu trouxe a linguagem clean há 40 anos para dentro da televisão brasileira. O menos é mais. Daqui a dez anos as pessoas vão olhar e ver o ônibus ainda bonito. O clean tem uma sobrevivência maior que um elemento muito ilustrativo. Escolhemos uma cor (azul) muito bonita, mais leve que a anterior. Pela reação das pessoas, fomos felizes na escolha”, ressalta o designer.

Na avaliação de Décio Chieppe, presidente da holding do grupo Águia Branca, a renovação da pintura da frota faz parte de um processo natural da operação da empresa. “De tempos em tempos renovamos a pintura; o tempo de vida de uma pintura é em torno de dez a 15 anos, então mesmo que não mudemos radicalmente, fazemos uma revitalização para atualizá-la e deixá-la mais moderna e atrativa para os clientes”, explica o executivo.

Vem aí uma das maiores feiras de relacionamento e negócios do Transporte Rodoviário de Cargas realizada no país.

Agora, ainda mais forte com o Rio de Janeiro e Minas Gerais.



17^º ENCONTRO MINEIRO DO TRC MINASTRANSPOR 2016

**DIAS 17, 18 E 19
DE AGOSTO**
NO EXPOMINAS
EM BELO HORIZONTE

REALIZAÇÃO



FETCEMG
Federação das Empresas de Transportes
de Carga do Estado de Minas Gerais


FETRANSCARGA
FEDERAÇÃO DO TRANSPORTE DE CARGAS
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

APOIO EDITORIAL



transporte 50
ANOS

ORGANIZAÇÃO



MAIS INFORMAÇÕES EM:
WWW.MINASTRANSPOR.COM.BR

RIO MINASTRANSPOR 2016

Raízen mantém estratégias nas operações logísticas

Em 2015, a empresa concluiu o plano de investimentos de R\$ 200 milhões em infraestrutura logística na região centro-sul, que incluiu inauguração de terminal, compra de vagões e ampliação de capacidade

■ SONIA MORAES

MESMO NO CENÁRIO ADVERSO, COM crise política e indefinição econômica do país, a Raízen mantém firme suas ações para aperfeiçoar as operações logísticas. “Estamos tentando acompanhar o crescimento do país e dar continuidade a um plano agressivo para aumentar a participação na infraestrutura dos modais”, afirma Antonio Simões, diretor de logística da Raízen.

Em suas operações logísticas a Raízen utiliza o transporte fluvial, a cabotagem, dutoviário, ferroviário e rodoviário, sempre buscando manter o equilíbrio entre os modais. A empresa atua em todas as etapas das cadeias produtiva e logística, da unidade de produção ao terminal de distribuição, até os postos de combustíveis e mercados externos. Para aumentar sua eficiência operacional, a companhia traçou uma estratégia de investir em terminais próprios para armazenar e distribuir combustíveis. “Passamos a olhar toda a cadeia logística, desde o planejamento até o escoamento dos terminais e estamos conseguindo fazer mais com menos e batendo recorde de eficiência tanto na produtividade quanto na entrega”, destaca Simões.

Os terminais próprios estão localizados em praças estratégicas, próximas a regiões produtoras de biocombustíveis e derivados de petróleo, e têm acesso a modais eficientes, principalmente ramais ferroviários. O objetivo é tornar produtivo o fluxo de transportes em dois sentidos. Em Rondonópolis (MT) a companhia carrega biodiesel e o leva até Paulínia (SP). Esses vagões retornam com combustíveis derivados de

petróleo produzidos no município paulista.

“No ano 2015 a Raízen conseguiu transformar os investimentos em tecnologia e infraestrutura e usar melhor os ativos, tendo maior clareza em toda a cadeia”, explica Simões.

No segundo semestre de 2015, a empresa concluiu o programa de investimentos de R\$ 200 milhões em infraestrutura logística na região centro-sul, com a inauguração de um terminal em Rondonópolis, a compra de vagões, a reativação de outro terminal em Campo Grande (MS) e a ampliação da capacidade de terminais em Ourinhos (SP), Brasília (DF) e Cuiabá (MT).

Em Rondonópolis (MT) a empresa aplicou R\$ 60 milhões na inauguração de uma base de distribuição de combustíveis com o objetivo de movimentar um bilhão de litros do produto e gerar cerca de 200 empregos diretos e indiretos.

Com a estratégia de ampliar sua eficiência logística na região centro-sul a empresa investiu R\$ 70 milhões. Deste total, R\$ 20 milhões foram para Campo Grande para reativar seu terminal de distribuição que tem capacidade total de cinco milhões de litros de combustíveis, incluindo etanol hidratado, gasolina e diesel S-10. Os volumes armazenados serão destinados a postos de serviços com bandeira Shell no Estado do Mato Grosso do Sul (MS).

Em Ourinhos foram investidos R\$ 50 milhões no terminal de distribuição de combustíveis, com a meta de triplicar sua capacidade a partir de agosto de 2015, a fim de suprir à demanda crescente por etanol na região sul. Com a ampliação concluída,

a base pode armazenar agora até 36 milhões de litros de combustíveis.

O aumento da competitividade da Raízen pode ser explicado pela logística reversa – fluxo de transporte de cargas em dois sentidos – proporcionada pelo terminal expandido em Ourinhos. O interior paulista é a região que concentra a maior produção brasileira de etanol, escoado pelo terminal de Ourinhos via modal ferroviário para a região Sul. Os vagões retornam trazendo os excedentes de produção de biodiesel do Rio Grande do Sul. “O ganho de eficiência é o foco da Raízen”, afirma o diretor de logística.

TECNOLOGIA – Para garantir a eficiência nas suas operações logísticas, a Raízen também investe em alta tecnologia. A empresa é a primeira companhia a oferecer o sistema Bottom Loading para carregamento no Mato Grosso. É um recurso que permite carregar um caminhão em 30 minutos, sendo que um sistema convencional realiza a mesma operação em pelo menos 60 minutos. Além disso, a empresa implementou no ano passado uma torre de controle na área de logística, que permite monitorar de forma completa o trajeto dos caminhões que transportam os seus produtos pelas estradas, além de melhorar a tomada de decisão e o planejamento das operações de transporte de combustíveis. Hoje, esse monitoramento abrange 88% das viagens. E com o melhor controle dos agendamentos, o tempo de abastecimento de um caminhão na base pode ser reduzido em até 30% (gate-to-gate). ■

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.

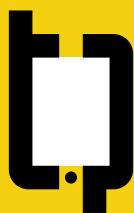


SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS • GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS • TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2015

JSL
Entender para Atender

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



TRUCKPAD

O Aplicativo que Conecta o Caminhoneiro à Carga

Precisa contratar caminhoneiro terceirizado para sua operação?



Localize no mapa e contrate on-line pelo **TruckPad**

Veja como é fácil:

Adicione suas Cargas

Entre no site 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

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

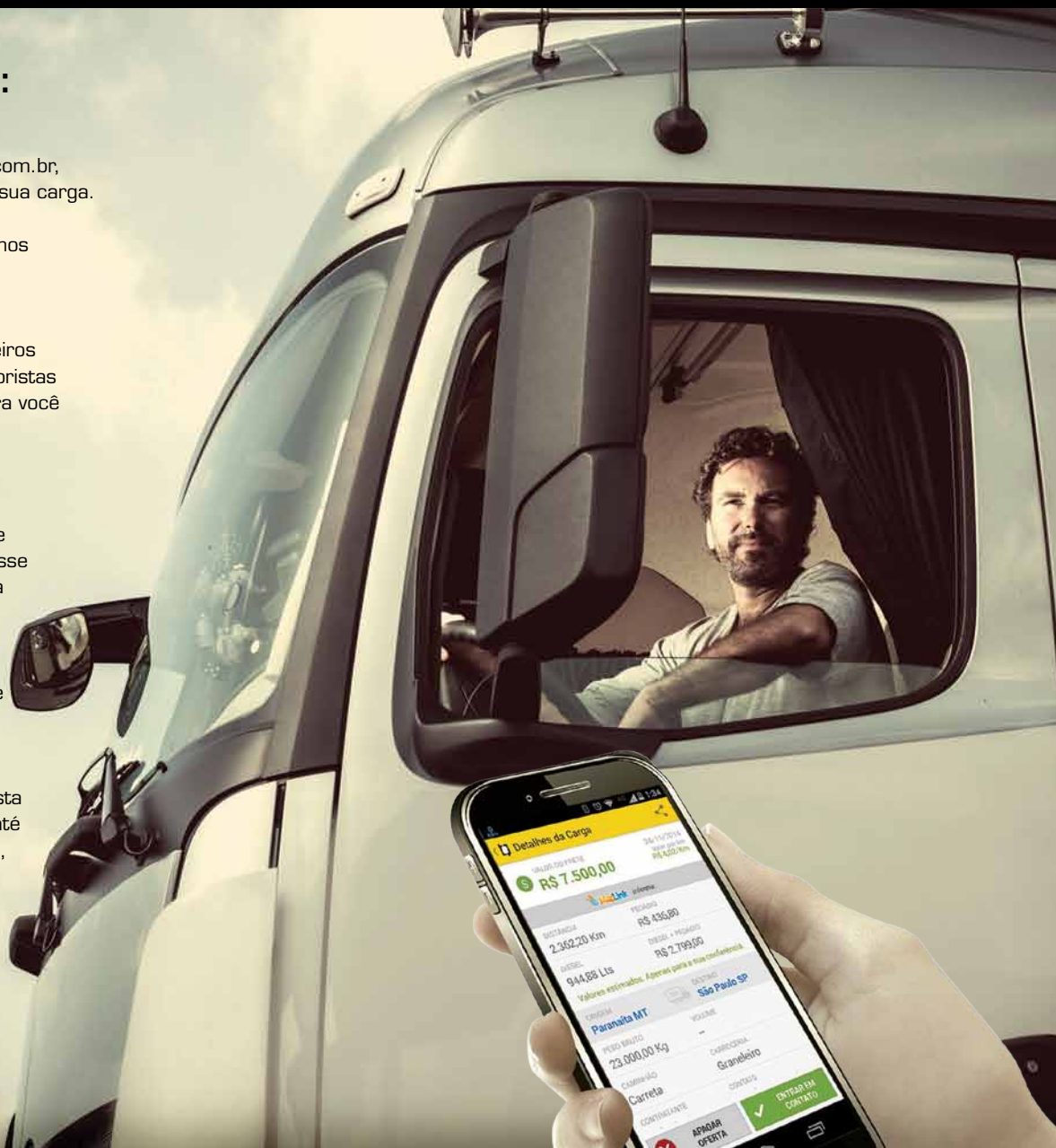
Gerencie seus envios em um único lugar e aumente sua produtividade operacional

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



Agilidade e rapidez



Segurança



Economia



Compatilhamento de localização

Para saber mais, fale com a gente

contato@truckpad.com.br
www.truckpad.com.br



(11) 99891.1122



/TruckPad