

transporte

Todos os modais MODERNO



www.otmeditora.com

Ano 52 - n° 478 - R\$ 25,00



RUMO AO FUTURO

MERCEDES-BENZ ANTECIPA TENDÊNCIAS NO TRANSPORTE URBANO DE CARGA E DE PASSAGEIROS



Scania fornece caminhões blindados para empresa mineira Esquadra

Volvo fecha parceria com Tracbel para distribuição de toda sua linha



Linha Sprinter ganha sofisticação e novos recursos tecnológicos

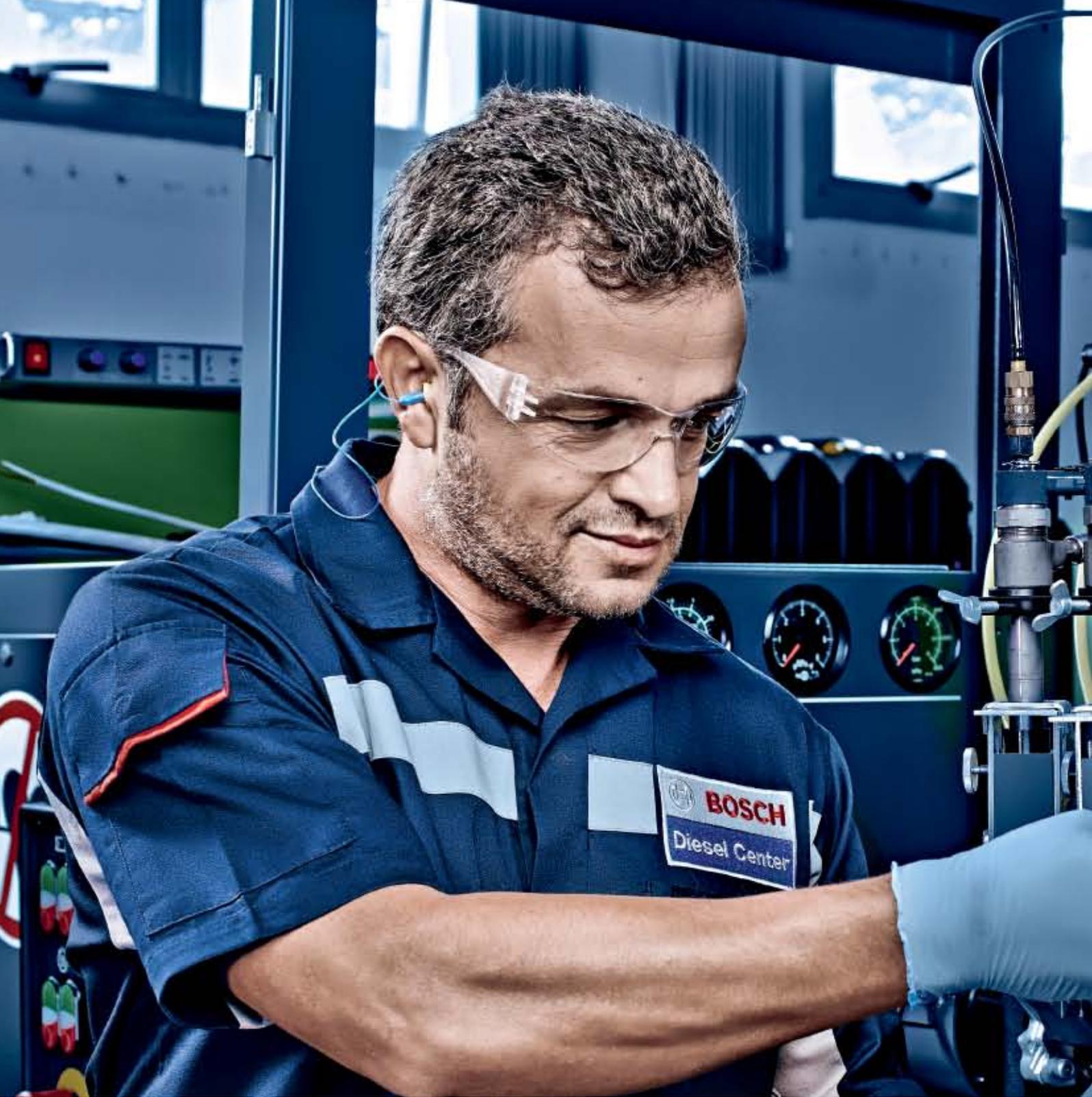
Latam, a primeira do continente a operar com o Airbus A320neo
Ônibus indicados para o transporte público são destaques em evento da NTU



Labace: frota de aviação executiva teve ligeiro crescimento em 2015

Meritor completa 60 anos de atividade contínua no país

Megaoperações da Transpes abrangem locomotivas e pás eólicas



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.

REDAÇÃO

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com

EDITOR

Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com

COLABORADORES

Amarilis Bertachini, Márcia Pinna Raspanti,
Sonia Moraes

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com

EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com

Glenda Rubia Pereira
glenda@otmeditora.com

CURSOS CORPORATIVOS

cursos@otmeditora.com

CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS

Tânia Nascimento
tania@otmeditora.com

PROJETO GRÁFICO

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

Representante região Sul (PR/RS/SC)
Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva
Tel.: (41)3027-5565 - joao@spalamkt.com.br

Tiragem

10.000 exemplares

Impressão

Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários);
TB R\$ 225,00 (Seis edições e três anuários).

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

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



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

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

otmeditora@otmeditora.com

Filiada a:



SUMÁRIO

RUMO AO FUTURO

• A Daimler Trucks apresentou na Alemanha seu primeiro caminhão totalmente elétrico, o Mercedes-Benz Urban eTruck, destinado à distribuição urbana 6

• O Ônibus do Futuro Mercedes-Benz, com condução autônoma e design interior sofisticado, está em testes em corredor de BRT em Amsterdã, Holanda 8

• Mercedes-Benz revelou ao mercado a Vision Van, conceito de um comercial leve que agrupa tecnologias interconectadas para entrega de cargas urbanas 10

COMERCIAIS LEVES

Linha Sprinter da Mercedes-Benz ganha sofisticação, design inovador e novos recursos tecnológicos 14

VEÍCULOS ESPECIAIS

Scania vende caminhões blindados para a Esquadra, empresa mineira especializada em transporte de valores 18

DISTRIBUIÇÃO

A Volvo fechou parceria com a Tracbel para distribuição de toda sua linha de produtos no Norte do país 20

MONTADORA

Mercedes-Benz amplia área de seminovos com nova loja SelecTrucks em Betim e parcerias em Campinas e Limeira 22

NEGÓCIOS

• MAN vende 30 caminhões Volkswagen Constellation e Compactor Worker para a Estre Ambiental, do Sergipe 24

• A Ford entregou dez caminhões Cargo Kolector 1723 para a empresa gaúcha de saneamento Sustentare 26

LABACE

Frota de aviação executiva cresceu 1,2% em 2015; empresários aproveitam feira para engatilhar vendas 28

AÉREO

A Latam Airlines é a primeira empresa aérea do continente a operar com o novo Airbus A320neo 34

CARGAS ESPECIAIS

Megaoperações da Transpes incluem movimentação de locomotivas, pás eólicas e grandes transformadores 38

LOGÍSTICA

A One Medicamentos cresce com o abastecimento de farmácias e espera dobrar faturamento no próximo ano 40

OPERAÇÃO

Com infraestrutura apropriada em seu CD de Alphaville, Elog assume parte da logística da Omega BR 42

RASTREAMENTO

Póstron amplia sua oferta de produtos e serviços e obtém bons resultados, mesmo diante da retração econômica 44

GESTÃO

Sialog fornece softwares para gerenciamento de frota e rastreamento de cargas rodoviárias, aquaviárias e aéreas 46

AUTOPEÇAS

Com 60 anos de atividade no Brasil, Meritor mostra-se confiante na retomada do mercado de caminhões em 2017 48

PNEUS

• Bridgestone amplia linha de pneus com apelo ecológico, que reduzem o consumo de combustível e emissões 50

• Pirelli lança o MC:01 Plus, indicado para cargas e o transporte urbano e intermunicipal de passageiros 52

INTERNACIONAL

O ônibus anfíbio Riverbus da MAN leva turistas em tour por estradas e águas do rio Elba, em Hamburgo 58

SEMINÁRIO

Em evento da NTU, em Brasília, fabricantes expõem modelos de ônibus indicados para o transporte público 60

URBANO

Entra em operação oficial o primeiro trecho do BRT de Belém, com 15 ônibus articulados Mercedes-Benz 62

TECNOLOGIA

• Está em fase final de testes um ônibus 100% elétrico, projeto da Universidade Federal de Santa Catarina 64

• A RJ Consultores, empresa adquirida pela Totvs, tem duas novas soluções para venda de passagens rodoviárias 66

MARÍTIMO

Porto de Santos recebe investimentos e prepara-se para movimentar 230 milhões de toneladas até 2024 70

MERCADO

Vendas de caminhões fecham os oito primeiros meses do ano com queda de 30,1%, somando 34.672 veículos 74

SEÇÕES

Editorial 5 Artigos 73 Novas 54

Rumo ao futuro

A Mercedes-Benz não quer ser apenas um fabricante mundial de sucesso. Deu início a uma mudança estratégica profunda. O objetivo é evoluir para um conceito de fornecedor de soluções completas orientadas ao cliente. Seu principal foco é o transporte de cargas e passageiros no futuro. Para esse fim não poupa esforços e recursos destinados a desenvolver tecnologias revolucionárias e identificar soluções inovadoras para requisitos atuais e futuros no transporte.

Os campos de inovação na mira da Mercedes-Benz abrangem principalmente aplicações de conectividade e Internet das Coisas, que possibilitam a integração ideal das mais diversas tecnologias nos veículos, novos hardwares para o setor de transporte e conceitos inéditos de mobilidade para o transporte de cargas e de pessoas.

As atividades nessas áreas objetivam desenvolver e amadurecer soluções rapidamente para que possam ser introduzidas no mercado e criar assim mais valor para os clientes em termos de eficiência, agilidade e sustentabilidade.

São exemplos desses esforços da fabricante alemã o Caminhão do Futuro e o Ônibus do Futuro, com condução autônoma, já apresentados ao público, o recém-divulgado caminhão pesado com propulsão elétrica e a novidade mais recente, o conceito da Van do Futuro, objetos de artigos nesta edição.

O alcance dessas medidas é muito amplo e só o futuro mostrará como o transporte de cargas e de passageiros vai se transformar e beneficiar a sociedade, com a adoção das novas tecnologias e soluções de mobilidade hoje em desenvolvimento pela Mercedes-Benz e por outras importantes empresas do setor.

O primeiro caminhão pesado Mercedes-Benz totalmente elétrico

O caminhão Mercedes-Benz Urban eTruck com PBT de 26 toneladas apresentado em Stuttgart, Alemanha, permite, pela primeira vez, o transporte de carga totalmente movido à eletricidade



Custos menores das baterias permitirão a propulsão totalmente elétricos nos caminhões

A DAIMLER TRUCKS, FABRICANTE DE caminhões Mercedes-Benz, apresentou em Stuttgart, na Alemanha, o Mercedes-Benz Urban eTruck: primeiro caminhão totalmente elétrico com PBT (peso bruto total) de até 26 toneladas. Isso significa que, no futuro, os veículos pesados participarão dos serviços de distribuição urbana com zero emissões e com nível de ruído tão reduzido que é quase imperceptível.

Para a Daimler Trucks, a chegada dessa tecnologia ao mercado é concebível já para o início da próxima década. No segmento de leves, a empresa já tem demonstrado a adequação para o dia a dia do caminhão totalmente elétrico nos testes realizados por clientes com o Fuso Canter E-Cell

desde 2014. Assim, o desenvolvimento de caminhões elétricos e a maturidade para a produção em série são pontos claros da estratégia da Daimler Trucks para fundamentar sua liderança tecnológica, informa a montadora alemã. Para tanto, uma parte considerável de seus investimentos futuros em pesquisa e desenvolvimento estão sendo canalizados para a condução totalmente elétrica.

Wolfgang Bernhard, membro do Conselho de Administração da Daimler AG e responsável pela Daimler Trucks & Buses, afirma: "Anteriormente, os sistemas elétricos de propulsão tinham uso extremamente limitado em caminhões. Os custos, desempenho e tempo de carga se desenvolveram

tão rapidamente que agora há uma inversão da tendência no setor da distribuição: a época é propícia para o caminhão elétrico", afirma Bernhard. "Nos caminhões leves para distribuição, nosso Fuso Canter E-Cell já tem sido testado intensivamente junto aos clientes desde 2014. E com o Mercedes-Benz Urban eTruck, estamos focando no segmento de distribuição pesada de até 26 toneladas. Pretendemos estabelecer a condução elétrica tão sistematicamente quanto a autônoma e a conectada."

A melhoria da qualidade do ar, o menor nível de ruídos e o acesso às áreas com restrição de tráfego são, atualmente, questões decisivas no ambiente das grandes metrópoles, pois, no mundo todo, cada vez mais habitantes estão indo para as cidades. O ano de 2008 foi o primeiro em que mais pessoas viviam em cidades do que no interior. Esta tendência tem prosseguido: as Nações Unidas estão prevendo uma população global de 9 bilhões de pessoas até 2050, com cerca de 70% vivendo em áreas urbanas.

No futuro, será então necessário transportar bens em ambientes urbanos para números crescentes de pessoas – e com os mais baixos níveis de ruídos e de emissões. Atualmente, grandes cidades como Londres ou Paris estão considerando a possibilidade de banir os motores de combustão interna de seus centros urbanos no futuro. Segundo a montadora alemã, isso significa o seguinte: haverá caminhões totalmente elétricos para garantir os suprimentos de alimentos e outros bens de uso diário.

De acordo com a Daimler Trucks, até pouco tempo atrás, o uso de sistemas totalmente elétricos de condução nos caminhões parecia inimaginável – especialmente devido aos altos custos das baterias, além de sua curta autonomia. A tecnologia, porém, tornou-se agora muito mais madura. As células de baterias foram aprimoradas rapidamente. A montadora prevê que os custos das baterias terão diminuído duas vezes e meia entre 1997 e 2025 – de 500 euros/kWh para 200 euros/kWh. Simultaneamente, o desempenho irá melhorar numa proporção equivalente – de 80 Wh/kg para até 200 Wh/kg.

“Com o Mercedes-Benz Urban eTruck, estamos enfatizando a nossa intenção de desenvolver sistematicamente a propulsão elétrica para caminhões, a fim de atingir a maturidade com a produção em série”, assinala Stefan Buchner, chefe mundial da Mercedes-Benz Trucks. “Isso significa que começaremos a integrar os clientes, de maneira que possamos obter uma experiência conjunta valiosa com relação à autonomia de operação e à infraestrutura de carga nas operações de transporte do dia a dia. Deste modo, consideramos que a entrada dessa tecnologia na produção em série já é concebível para o início da próxima década.”

TECNOLOGIA INOVADORA – O modelo Urban eTruck está baseado em um caminhão pesado Mercedes-Benz de três eixos para serviços de distribuição de curta



distância. Adicionalmente, os engenheiros da Daimler Trucks revisaram o conceito de propulsão: o trem de força convencional foi substituído por um novo eixo traseiro, com propulsão elétrica por motores posicionados diretamente junto aos cubos de rodas – solução derivada do eixo traseiro elétrico que foi desenvolvido para o ônibus híbrido Mercedes-Benz Citaro. A força é alimentada pelo conjunto de três módulos de baterias de lítio-íon. Isso resulta em uma autonomia de até 200 km, suficiente para as entregas típicas de distribuição urbana. Graças ao conceito integrado com os motores juntos aos cubos de rodas, as baterias são acomodadas em um local à

As baterias são acomodadas em um local à prova de colisões dentro do quadro do chassi

prova de colisões dentro do quadro do chassi.

FUSO CANTER E-CELL

– No que se refere aos caminhões leves, a propulsão totalmente elétrica já é uma realidade. Isso está demonstrado pelo Fuso Canter E-Cell. A Fuso já havia apresentado a primeira geração do Canter totalmente elétrico em 2010. Em 2014, seguiu-se a segunda geração, que demonstrou seu valor nos primeiros testes de frota em Portugal. Com autonomia de mais de 100 quilômetros, os veículos ultrapassaram a média diária registrada por muitos caminhões leves de distribuição em curtas distâncias. Sob condições muito variáveis de operação, os caminhões cobriram mais de 50.000 km em um ano. Nesse processo,

os veículos ficaram livres de emissões e levando em conta a geração de energia, as emissões de CO₂ foram reduzidas em 37%, em comparação às dos motores diesel. Os custos operacionais ficaram 64% abaixo da média.

Desde abril de 2016, na cidade de Stuttgart, a prestadora de serviços de entregas Hermes está testando cinco caminhões Fuso Canter E-Cell em suas operações. Especialmente os desafios topográficos da área urbana desta cidade alemã fornecem indicações importantes para a Daimler Trucks como referência para o aprimoramento da condução totalmente elétrica num ambiente exigente.



O Ônibus do Futuro com condução autônoma

Já está nas ruas europeias uma experiência revolucionária com o Ônibus do Futuro: o Mercedes-Benz Future Bus com CityPilot proporciona uma interessante previsão de como serão os sistemas de transporte urbano

■ EDUARDO CHAU RIBEIRO | DE AMSTERDÃ, HOLANDA

A MERCEDES-BENZ CONVOCOU A IMPRENSA internacional para apresentar em Amsterdã, a capital da Holanda, sua mais nova tecnologia para o transporte nas cidades: o “Mercedes-Benz Future Bus – o ônibus urbano do futuro.

A demonstração aos jornalistas de como funciona o ônibus de futuro, que, segundo os diretores da montadora alemã, poderá ser introduzido nos sistemas BRT dentro de uma década foi feita em um trecho de 12 quilômetros na capital holandesa.

O veículo foi apresentado, em condução semiautomatizada, nesse corredor da linha Aeroporto 300, entre Haarlem e a região metropolitana de Amsterdã. Ela é muito popular e usada por cerca de 125.000 passageiros por dia, com os ônibus chegando e partindo em intervalos de alguns minutos.

A linha Aeroporto 300 é a maior linha de BRT (Bus Rapid Transit) da Europa Ocidental. Grandes trechos de seu percurso passam por pontes ou túneis. Nas cidades, em geral, os ônibus circulam ao nível do chão

e a via inclui cruzamentos. Este é um desafio em relação à condução autônoma, que o Mercedes-Benz Future Bus com CityPilot (sistema de condução semiautônoma) administra com maestria.

Ao toque de um botão, o ônibus com CityPilot se move de forma semiautomatizada. O motorista do ônibus pressiona a tecla azul no console da soleira da janela da esquerda para ativar o CityPilot. Há um pré-requisito: o motorista precisa tirar os pés do acelerador e do pedal do freio e o volante



Durante a maior parte do percurso as mãos do motorista ficam fora do volante porque o CityPilot conduz o veículo

radar ficam ainda mais abaixo. O ônibus também tem GPS a bordo. As luzes mudam assim que o ônibus para. Ele então acelera automaticamente e passa pelo cruzamento sem parar.

O veículo conta com condução segura a 70 km/h não sendo necessário o motorista usar o volante. Durante todo o ônibus mantém-se na rota com segurança. Deixando um perímetro densamente urbano, ônibus acelera até o limite permitido de 70 km/h. A velocidade máxima é pré-programada e as mãos do motorista continuam fora do volante, mesmo a esta velocidade.

O procedimento nos pontos de parada também é automático: o ônibus se aproxima de forma suave, sem intervenção do motorista, e para exatamente ao lado do meio fio elevado. Automaticamente aciona o freio e abre as portas. Uma barreira fotoelétrica informa que os passageiros estão entrando. As portas são fechadas somente quando todos estão a bordo. Tem início então uma contagem decrescente no mostrador do motorista e o ônibus começa a se mover após exatamente cinco segundos.

O estilo de condução suave e moderado do Mercedes-Benz Future Bus com CityPilot beneficia não apenas os passageiros, mas também os frotistas e o meio ambiente. O consumo de combustível e as emissões de CO₂ caem e o esforço sobre o motor e os outros componentes importantes é reduzido, o que resulta em maior vida útil. O mesmo acontece com os pneus. Todos esses fatores levam a reduções de custos no longo prazo e aumentam a disponibilidade dos ônibus.

O CityPilot distingue os objetos que estão na via e os próximos a ela. O veículo anda dentro do que se poderia chamar de um “tubo” virtual e não reage a objetos próximos à superfície onde circula. Ou seja, ele pode distinguir entre um obstáculo na via e um próximo a ela.



O interior cria um ambiente de relaxamento para os passageiros, como estivessem num parque

tem que estar solto, pois qualquer atividade do condutor se sobrepõe ao comando do CityPilot. Independentemente da situação, o motorista sempre mantém o controle final e pode interferir quando quiser.

O conteúdo do mostrador agora é diferente. A legenda “Pilot” fica visível e o velocímetro – antes exibido como um instrumento analógico e também digitalmente – se reduz a uma indicação digital.

No corredor, um semáforo especial funciona à frente do ônibus: duas luzes vermelhas juntas na faixa do BRT significam “Pare” e duas luzes brancas, uma em cima da outra, significam “Siga”. A luz muda para branco e o ônibus sai suavemente, indo para o centro de sua faixa como se

estivesse sendo guiado por uma mão invisível. Os passageiros em pé não precisam se preocupar, já que o ônibus sempre se conduz defensivamente, preocupado com seus ocupantes, mesmo se estiver atrasado ou se o turno estiver acabando após um longo dia.

Como o ônibus é guiado por sistemas de câmeras, sensores de radar e GPS, quando o próximo sinal está vermelho o sistema avisa antecipadamente o motorista a distância até o semáforo. O CityPilot é capaz de reconhecer qual a luz acesa graças ao seu sofisticado sistema de câmeras. Ele fica alojado em um console na borda inferior do para-brisa, fora do campo de visão do motorista. Os sensores de

Vision Van, conceito de comercial leve conectada e automatizada

Design futurista da Mercedes-Benz dá uma perspectiva da van do “depois de amanhã” em uma cadeia de fornecimento totalmente interligada por meio digital



A Vision Van dispõe de um compartimento de carga totalmente automatizado

FRUTO DA INICIATIVA ESTRATÉGICA PARA o futuro “adVANce”, a Mercedes-Benz Vans alemã apresenta ao mercado a Vision Van, um estudo de veículo comercial leve revolucionário para o espaço urbano. Como parte de um sistema completo na cadeia de fornecimento, ela agrupa uma grande variedade de tecnologias inovadoras para entrega de encomendas, definindo requisitos de performance e soluções para as futuras gerações desses veículos.

Com a adVANce, a Mercedes-Benz Vans está evoluindo em seu papel de apenas fabricante de vans para um fornecedor de soluções completas para o sistema. A Vision Van sustenta esta estratégia, constituindo uma prova concreta da capacidade de inovação da empresa. Como resultado, segundo a Mercedes-Benz, a Vision Van se destaca por um grau de interconectividade de informações e tecnologias sem

precedentes. Trata-se da primeira van do mundo a apresentar um conceito abrangente para uma cadeia de processos totalmente interconectada por meio digital, desde o centro de distribuição até o destinatário.

A Vision Van dispõe de um compartimento de carga totalmente automatizado, drones integrados para entrega autônoma pelo ar e um moderno comando por joystick. Graças a um potente propulsor elétrico de 75 kW com autonomia de até 270 km, a entrega de encomendas é feita sem emissão de poluentes. Além disso, como o propulsor elétrico funciona praticamente sem ruído, a Vision Van facilita as entregas mesmo à noite, até em áreas residenciais, na opção Entrega no Mesmo Dia.

“Com a Vision Van, estamos apresentando o veículo comercial leve totalmente interconectado, limpo e inteligente do futuro”,

afirma Volker Mornhinweg, chefe da Mercedes-Benz Vans. “O veículo reúne muitas soluções concretas para o futuro das entregas urbanas, por exemplo, um compartimento de carga totalmente automático, drones de entrega que voam autonomamente e inovadores sistemas de comunicação.”

TECNOLOGIAS INTERLIGADAS – A Vision Van torna-se o elemento central inteligente em uma cadeia de distribuição totalmente conectada. Novas ferramentas controlam a expedição de encomendas, a gestão totalmente automatizada do compartimento de carga e até o planejamento de rotas para o veículo e os drones de entrega. Além disso, elas calculam os percursos ideais para os entregadores. Por exemplo, os pacotes enviados são monitorados automaticamente no centro de logística. Veículos automáticos carregam as prateleiras num procedimento automatizado de carga de uma só vez, o chamado One Shot Loading. Para a entrega manual no ponto final, a gestão inteligente do compartimento de carga fornece os pacotes automaticamente ao entregador por meio de uma saída específica para essa finalidade no interior do veículo.

Paralelamente, o sistema abastece dois drones, cada um com uma carga útil de dois kg, que podem entregar encomendas autonomamente num raio de 10 km.

De acordo com a montadora, a interação de um software de comando baseado em nuvem com um hardware ideal gera ganhos significativos em termos de tempo e eficiência, elevando a qualidade



O design frontal remete para um futuro distante e sua aparência é definida pelo para-brisa extremamente amplo, prolongado até os lados

e flexibilidade dos serviços de entregas urbanas a um novo patamar. Por exemplo, o tempo de entrega por encomenda e o tempo de parada do veículo junto à via diminuem consideravelmente. Além disso, o veículo oferece novos meios para que a entrega ocorra no próprio dia em que é efetuada a encomenda, no momento exato selecionado pelo consumidor final. Ou seja, a tecnologia garante que as falhas na entrega praticamente deixem de existir.

“Com a Vision Van, nós integramos a inteligência de um moderno centro de logística a um veículo”, realça Volker Mornhinweg. “Segundo nossas previsões, isso permite aumentar a produtividade da entrega em até 50%.”

Com um design futurista, a Mercedes-Benz Vans oferece uma perspectiva das gerações de vans do “depois de amanhã”. Nelas se fundem a inteligência, a eficiência e a conectividade do veículo de uma forma nunca antes vista. O design frontal remete imediatamente o observador para um futuro distante. Sua aparência é definida pelo para-brisa extremamente amplo que, como uma viseira high-tech, se prolonga até as paredes laterais, pela grade frontal de painel preto e pelos avançados faróis com tecnologia Led.

Os contornos vincados destes elementos contrastam com as superfícies suaves do veículo. Por meio dos displays Led na frente e na traseira, o veículo se comunica com seu meio ambiente. Eles avisam, por exemplo, que os drones de entrega decolaram,

que o veículo está parado ou que o entregador saiu para levar as encomendas.

SEM VOLANTE E SEM PEDAIS – Devido a sua extrema sintonia com a funcionalidade, o design do interior aponta bem para o futuro, segundo a Mercedes-Benz. Os designers prescindiram do volante da direção, dos pedais e do console central em prol de um comando Drive by Wire por meio de joystick, criando assim novas possibilidades de configuração. Daqui resulta um espaço interior único e centrado na comunicação inteligente entre o motorista e o veículo. Além disso, foi possível deslocar o banco do motorista mais para a frente, aumentando a área útil do veículo.

O painel na forma de um arco alargado está recoberto por um material têxtil da mais alta qualidade e se estende por toda a frente. A totalidade da superfície do arco é utilizada para fornecer ao motorista todas as informações de que necessita para realizar seu trabalho. Se a Vision Van estiver em repouso, o arco aparece como superfície azul contínua com degradê preto. Em funcionamento acendem-se, por exemplo, o velocímetro, informações do planejamento de rota e indicações sobre o voo dos drones.

O veículo se comunica com o motorista também por meio do piso da cabine. Graças a um efeito especial, indicadores de Led brilham no chão de aço inox, avisando o motorista, por exemplo, quando há pedestres ou ciclistas se aproximando.

Na parede traseira da cabine do motorista estão a saída de pacotes e um quadro informativo que disponibiliza ao motorista todos os dados relevantes sobre o processo de entrega. Ele serve como meio de comunicação entre os sistemas da Vision Van funcionando autonomamente e o motorista, que pode se concentrar inteiramente na entrega manual. Além disso, atua como unidade de controle central para interligar o veículo inteligente, os sistemas automatizados e as informações das encomendas.

A concepção do espaço interno também assegura procedimentos de trabalho agradáveis para o motorista, informa a empresa. A supressão do volante da direção, dos pedais e do console central proporciona maior liberdade de movimentos na cabine do motorista, bem como uma entrada e saída do veículo sem entraves. E com o motor elétrico, o veículo não precisa mais de um eixo de transmissão, tendo sido então possível equipar a cabine do motorista com um piso plano. A saída de pacotes no interior do veículo poupa esforço e tempo do motorista para procurar e reorganizar encomendas no compartimento de carga. Na saída, o motorista recebe os pacotes em uma posição ergonômica ideal.

Com o One Shot Loading, a gestão inteligente do compartimento de carga, os drones de entrega e seu excepcional conceito de conectividade, a Vision Van possibilita grandes aumentos de produtividade. Seria possível, por exemplo, multiplicar o número de encomendas entregues por dia. ■

TRABALHO PESADO EM EQUIPE

Três empresas, dois anos de projeto. A Ford Caminhões lança uma nova linha de veículos com tecnologia desenvolvida em parceria exclusiva com a Eaton, líder mundial entre as fornecedoras de transmissões automotivas, e a Cummins, maior fabricante independente de motores diesel do País. O resultado são funções que facilitam o trabalho do condutor, sem prejudicar a robustez do conjunto.



ASSISTENTE DE PARTIDA EM RAMPA (HLA)

O Assistente de Partida em Rampa – ou HLA, do inglês Hill Launch Assistant – atua no sistema de frenagem do veículo, deixando-o parado no lugar após a retirada do pé do freio por até três segundos. Esse tempo a mais facilita a retomada do movimento do caminhão mesmo em parada total.



INOVAÇÃO ROBUSTA

A LINHA CARGO TORQSHIFT é a grande novidade dos lançamentos da Ford. O sistema de transmissão automatizada, que dispensa as trocas de marcha manuais, vem em três versões: duas com dez velocidades e outra com 16. Os objetivos do projeto, que foi iniciado em 2014, são claros: aumentar a economia de combustível, a durabilidade dos componentes e o desempenho do motor. Entenda, a seguir, suas principais funções.

A CÂMBIO AUTOMATIZADO EATON

Produzido a partir da caixa Eaton RT, famosa por sua força e resistência, o sistema escolhe a melhor marcha de partida, tanto no modo drive quanto no manual, e o piloto automático mantém a mesma velocidade em subidas e descidas. A manutenção é simples, com custo similar ao de uma caixa de câmbio manual.

B FUNÇÃO LOW

Indicada para enfrentar longas descidas, a função Low reduz as marchas de forma gradual durante a frenagem, garantindo que o motor esteja sempre na faixa de rotação mais adequada para a velocidade do momento. Isso aumenta a eficiência do freio-motor e a durabilidade do freio de serviço, menos acionado ao longo da viagem.

C FUNÇÕES KICKDOWN E CREEP

São duas opções de condução: o modo Economia de Combustível privilegia a eficiência do motor. Já o modo Performance, ideal para retomadas e ultrapassagens, é ativado quando o motorista pisa fundo no acelerador.

A função Creep utiliza a rotação do motor em marcha lenta para permitir o avanço do veículo sem a necessidade de manter o pé no acelerador – é preciso apenas um toque no pedal.



0800-703 FORD
3 673



Saiba mais em: fordcargotorqshift.com.br

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



Linha 2017 da Sprinter chega com novidades em design e tecnologia

Os principais destaques na nova linha Sprinter são o Crosswind Assist (Assistente de Vento Lateral), faróis de neblina com assistente direcional integrado, luzes de circulação diurna e design inovador

A NOVA LINHA SPRINTER DA MERCEDES-Benz chega ao mercado brasileiro mais sofisticada e com design inovador. Os novos modelos de furgões, vans e chassis com cabine já começam a ser oferecidos no país e incorporam mais recursos tecnológicos e itens de conforto.

De acordo com Carlos Garcia, gerente sênior de Vans da Mercedes-Benz do Brasil, a Sprinter é o carro-chefe não somente para a divisão, mas também para todo o mercado de veículos comerciais leves, sendo a criadora do segmento de vans grandes (Large Vans) no Brasil. “Desde que a

Sprinter foi lançada no país, há quase 20 anos, sempre garantiu aos nossos clientes padrões elevados de versatilidade e disponibilidade. A cada renovação, a Mercedes-Benz agrega mais valor ao veículo, atendendo às novas demandas dos clientes e diferenciando-se no mercado pela segurança exemplar, fascinante conceito de produto, design atrativo e alto nível de conforto”, afirma Garcia.

Na avaliação do executivo, devido à evolução contínua do produto ao longo dos anos, a Sprinter sempre manteve posição de destaque no mercado. “Com a

nova linha, queremos entregar um produto ainda melhor, conquistando mais clientes. Isso reforça a imagem da Sprinter como o veículo mais desejado da categoria, com ótimo valor e rapidez de revenda. Além disso, a linha agrega uma imagem de qualidade superior ao serviço prestado pelo cliente, o que o diferencia em seu ramo de atividade”, afirma.

Entre as inovações de segurança da nova linha Sprinter destaca-se o Crosswind Assist – Assistente de Vento Lateral. Esta função ameniza os efeitos indesejáveis de ventos laterais durante a condução,



fazendo com que o veículo permaneça em sua trajetória, sem a intervenção do motorista.

O sistema é ativado a partir da velocidade de 80 km/h, por meio de sensores do Programa Eletrônico de Estabilidade ESP Adaptativo 9i. As correções de trajetória são realizadas automaticamente por meio do acionamento unilateral dos freios, evitando assim que as rajadas de vento possam produzir um deslocamento lateral repentino do veículo. Dessa forma, essa tecnologia amplia a segurança de condução e, conseqüentemente, do motorista e dos ocupantes, como também do próprio trânsito.

Um novo recurso especial disponível para a nova Sprinter são os faróis de neblina com assistente direcional. De forma automática, eles são acionados unilateralmente, direcionando a luminosidade em curvas, proporcionando assim ampla

A porta lateral corredeira com até 182 cm de altura e 130 cm de largura permite o fácil carregamento de um palete pela lateral do veículo, o que também pode ser feito pela porta traseira

iluminação no campo próximo ao veículo e mais segurança para o condutor e os pedestres. Dessa maneira, as luzes de neblina atuam também como assistente direcional para o motorista.

Parte fundamental do conceito de design exterior, o farol, além de contribuir para a modernidade do veículo, tem um interessante recurso de segurança: luzes de circulação diurna, que são acionadas automaticamente assim que o motor entra em funcionamento. Com estas luzes ligadas, o veículo será mais facilmente visto por outros usuários da via e da estrada.



LINHA SPRINTER COM 60 VERSÕES

— A família de veículos comerciais leves Sprinter é formada pelos modelos 313 CDI Street (PBT de 3,50 t), 415 CDI (PBT de 3,88 t) e 515 CDI (PBT de 5 t). São três opções de entre-eixos: 3.250 mm (curto), 3.665 mm (longo) e 4.325 mm (extra-longo). Os clientes contam com cerca de 60 versões de configuração da Sprinter, de acordo com o modelo, entre-eixos, altura



A nova linha de vans da Mercedes-Benz abrange os modelos Sprinter 9+1 (9 assentos para os passageiros mais o do motorista), 15+1, 17+1 e 20+1, com bancos mais largos

interna e outros itens.

Como novidade decorrente da atualização da linha, a nomenclatura da nova versão Street passa a ser 313 CDI, substituindo a atual 311 CDI.

A oferta de furgões Sprinter abrange diversas opções de capacidade volumétrica de carga, que vão de 7,5 m³ a 15,5 m³. A maior porta lateral corredeira da categoria, com até 182 cm de altura e 130 cm de largura, permite o fácil carregamento de um palete pela lateral do veículo, o que também pode ser feito pela porta traseira,

agilizando e otimizando a operação logística.

A abertura de 270 graus da porta traseira e a exclusiva versão com portas corredeiras nas duas laterais do veículo flexibilizam as operações, ampliando as possibilidades de carga e descarga em locais estreitos e de difícil acesso, como em supermercados, centrais de distribuição e comércio varejista. Com duas opções de alturas internas (1,65 m e 1,94 m) e quatro comprimentos (5.245 / 5.910 / 6.945 / 7.345 mm), a linha de furgões assegura múltiplas escolhas e

maior produtividade aos transportadores, segundo a montadora.

O chassi Sprinter está apto para receber vários tipos de carrocerias e equipamentos. Para o caso de baús, a capacidade volumétrica de carga até 22 m³ é vantajosa ao cliente, que pode aproveitar 100% deste espaço.

O furgão e o chassi Sprinter 313 CDI Street podem circular livremente nas grandes cidades, respeitando apenas o rodízio de placas, e ser dirigido por motoristas com carteira de habilitação da categoria 'B'. Além disso, a oferta da marca inclui versões VUC dos furgões e chassis 415 CDI e 515 CDI para maiores capacidades de carga, podendo também circular em zonas de restrição, o que amplia as opções de escolha para os clientes que trabalham no dia a dia do transporte urbano de passageiros e cargas.

A Mercedes-Benz também oferece ao mercado uma ampla linha de vans de passageiros, com os modelos Sprinter 9+1 (9 assentos para os passageiros mais o banco do motorista), 15+1, 17+1 e 20+1. Um leque abrangente de soluções para a escolha dos clientes que atuam no transporte urbano, fretamento, turismo, VIP, executivo e escolar.

Conforme a Mercedes-Benz, a nova linha Sprinter se caracteriza pela otimização dos bancos reclináveis das vans de 15, 17 e 20 passageiros. Os assentos estão ainda mais confortáveis, graças à espuma mais macia. São também mais largos e ganharam aumento na altura do encosto. Além disso, o encosto de cabeça recebeu a complementação de apoio lateral. Como resultado, há um aumento substancial no conforto e na acomodação de todos os passageiros, potencializado pelo novo tecido dos bancos, informa a empresa.

A nova Sprinter chega ao mercado com um design que ganha evidência em elementos como faróis, grade frontal, capô do motor, para-lama e faróis de neblina integrados ao também novo para-choque. ■



MAIS QUILÔMETROS, MAIS ECONOMIA.

Linha Shell Evolux. Sua frota precisa desta performance.

- Economia de até 3% no consumo de combustível
- Menores custos de manutenção
- Maior potência e melhor performance do motor

Abasteça e aproveite os benefícios exclusivos* de Shell Evolux Diesel, disponível nas versões S-10 e S-500. Saiba mais em www.shell.com.br e conheça também Shell Evolux Arla 32.

Central de Atendimento: 0800 728 1616.

Shell
Evolux
Diesel



Scania vende caminhões blindados para a Esquadra

Os semipesados P 250 8x2 receberam blindagem nível três, capaz de suportar um fuzil AR 15, para garantir a segurança no transporte de produtos de alto valor

■ SONIA MORAES



Caminhão tem blindagem nível três, capaz de suportar fuzil AR 15

A SCANIA CONCRETIZA MAIS UMA VENDA de caminhões blindados no mercado brasileiro. Desta vez foi a Esquadra, empresa especializada em transporte de valores e segurança, que adquiriu três unidades do semipesado P 250 8x2. Com esse contrato, a montadora retoma os negócios no mercado de veículos especiais. “É um segmento que tem pequena representatividade, mas é importante para destacar a imagem e a robustez do produto”, afirma Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de negócios da Scania no Brasil.

A Scania ingressou no segmento de veículos blindados em 2015, com a venda de oito caminhões para a Prosegur, empresa de segurança privada. Foram seis semipesados P 310 6x2 e dois cavalos mecânicos P 310 4x2 com capacidade técnica de 7,1 toneladas de transportes e suspensão pneumática nos eixos traseiros de fábrica. Para

a TransVip, comercializou dois semipesados P 310 8x2 no primeiro semestre deste ano.

DEMANDA – Com os três caminhões blindados, a Esquadra reforça sua frota (composta por 60 carros-fortes) para suprir a demanda por um transporte seguro de mercadorias que cresce com o aumento do roubo de carga em todo o Brasil. “Os veículos têm blindagem nível três, capaz de suportar arma de maior poder de fogo como o de um fuzil AR 15”, afirma Alexandre Cardoso, gerente corporativo comercial da Esquadra.

A blindagem dos caminhões da Esquadra foi feita pela MIB Blindados. “O desafio de preparar este veículo foi aumentar a capacidade para 13 toneladas de carga num baú de 8,1 metros de comprimento para conseguir a correta distribuição de peso e acomodar 14 paletes em três compartimentos

distintos. Além disso, o caminhão deveria ter uma manobra facilitada, dirigibilidade adequada, facilidade de ser conduzido e de descarregar em docas”, explica o gerente de desenvolvimento de negócios da Scania.

A necessidade da Esquadra exigia um caminhão com quatro eixos, sendo dois direcionais. “Escolhemos o semipesado 8x2 porque tem bom desempenho, excelente raio de giro e 29 toneladas de PBTC (peso bruto total combinado) conforme determina a lei da balança. Por motivos óbvios esse veículo não pode quebrar, ele tem que partir e entregar o produto sem nenhuma falha e parada imprevista”, afirma Mendonça. “Uma preocupação era a de manter a margem de segurança dentro da capacidade de carga para proporcionar durabilidade aos componentes, especialmente da direção e suspensão, em razão do chassi receber uma carroceria e cabine com aço balístico nível

três”, diz o gerente da Scania.

Para cada caminhão a Esquadra pagou R\$ 620 mil, sendo R\$ 300 mil o custo com a blindagem que demorou 60 dias para ficar pronta. O serviço incluiu a retirada da cabine original para a instalação de outra já blindada, mantendo a grade dianteira, os assentos, painel de instrumentos e a ergonomia. Foi feita uma abertura no assoalho para facilitar a manutenção do trem de força e instalado um degrau de acesso traseiro. O motor deste caminhão tem nove litros de 250 cv de potência e câmbio automatizado de 12 marchas. “Instalamos suspensão a ar que permite quatro posições diferentes de altura para evitar problemas durante o descarregamento dos produtos”, explica Mendonça.

Com espaço para quatro pessoas, a cabine do caminhão blindado está equipada com fechaduras eletrônicas em todas as portas, duplo sistema de rastreamento, divisores internos num baú com capacidade para 44 metros cúbicos de carga, plataforma traseira elevatória, porta com sistema de travamento interno e externo. Tem ainda GPS, sistema de videomonitoramento, botão de pânico, fechadura randômica, sensores de portas e sirenes. Os pneus são do tipo Run Flat, que pode rodar mesmo depois de furado, sem causar danos à roda.

Na configuração normal o semipesado P 250 8x2 pesa nove toneladas, com a blindagem passou para 16 toneladas. “É um veículo que vai substituir gradativamente a escolta armada que em algumas regiões críticas de roubo de carga, como na cidade paulista de Campinas e no bairro carioca de Pavuna, deixou de ser eficaz”, afirma Cardoso. “É um serviço mais caro, mas acaba sendo vantajoso já que o embarcador economiza em cinco etapas: elimina o seguro, a transportadora, a gerenciadora de risco, o operador logístico e a escolta armada”, compara o gerente comercial da Esquadra.

Celso Mendonça: “Escolhemos o semipesado 8x2 porque tem bom desempenho e excelente raio de giro”



Baú do modelo P 250 8x2 tem capacidade para 44 metros cúbicos de carga

“Em algumas operações conseguimos uma redução de 25% no custo para o cliente.”

Segundo Cardoso, cada caminhão pode levar 12 milhões de celulares. “A Esquadra consegue transportar os vários tipos de produtos com uma apólice de seguro de até R\$ 21 milhões”, destaca o gerente.

Desde que iniciou no segmento de transporte de valores a Esquadra obteve um crescimento de 30% no número de clientes e movimentou R\$ 300 milhões com índice zero de sinistralidade.

Neste setor a Esquadra investiu R\$ 10 milhões na compra de 25 caminhões em 2015. Além do transporte de dinheiro, os veículos são utilizados para carregar mercadorias

com alto valor agregado como telefones, notebooks, medicamentos, cigarros e componentes eletrônicos.

De 2014 para 2015 a Esquadra cresceu 40% e atingiu um faturamento de R\$ 295 milhões. Deste total, 35% foram provenientes de serviço prestado para instituição financeira e os 65% restantes vieram de empresas de transporte de produtos eletrônicos e outras mercadorias de alto valor. “É um mercado gigantesco que cresce devido ao avanço do roubo de carga em todo o Brasil”, afirma Alexandre.

Dados da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC & Logística) indicam 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).

Segundo a Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de Minas Gerais (Fetcemg) a ação de quadrilhas especializadas em roubo de cargas no estado causou prejuízo de R\$ 212 milhões em 2015. Diante das perspectivas promissoras para este mercado, a meta da Esquadra é de faturar neste ano R\$ 350 milhões.

Atualmente há no país cinco empresas de segurança homologadas pela polícia federal para atuar neste segmento de transporte. São três multinacionais e duas nacionais. ■





Volvo concentra ações no norte do Brasil

Fabricante fecha parceria com a Tracbel para distribuir na região toda a sua linha de produtos que inclui equipamentos para construção, motores marítimos e industriais, caminhões e chassis de ônibus

■ SONIA MORAES

A VOLVO AMÉRICA LATINA ESCOLHEU A Tracbel para ser a representante da área automotiva na região norte do país. A empresa, que é antiga parceira da Volvo CE (Construction Equipment) na distribuição de máquinas de construção e equipamentos pesados, e da Volvo Penta na área de motores marítimos, vai comandar toda a operação de veículos comerciais (caminhões e chassis de ônibus) nos estados do Amazonas, Pará, Roraima e Amapá, tornando-se o único grupo no país a distribuir e comercializar todos os produtos fabricados pela Volvo no Brasil. "Com a experiência da Tracbel pretendemos aumentar a cobertura na região norte com novos postos de atendimento", declara Wilson Lirmann, presidente do grupo Volvo América Latina.

Os planos de investimentos para a região norte, segundo Lirmann, estão sendo trabalhados e em breve serão divulgados. "Vamos ampliar a cobertura, abrir novas filiais e se preparar para os negócios de

caminhões e ônibus", afirma.

A Tracbel assume todo o controle sobre os produtos Volvo no Norte após a Apavel (antiga representante da marca na região) decidir concentrar as suas atividades de distribuição e pós-venda de caminhões e chassis de ônibus no Nordeste, nas cidades de Fortaleza (CE), São Luís, Teresina (PI), Imperatriz (MA) e São Luís (MA), onde tem forte presença e quer melhorar ainda mais o atendimento aos transportadores de carga e de passageiros.

No Nordeste a Apavel comercializa caminhões para diversos setores. Atualmente,

Wilson Lirmann: "Projetamos para este ano a venda de 30 mil caminhões pesados e semipesados"

as vendas desta concessionária estão concentradas nos segmentos de bebidas e de transporte com veículos na configuração tanques, sendo os modelos VM e FH muito procurados. Na área de ônibus, a autorização oferece vários modelos, principalmente os chassis para fretamento.



A Apavel tinha a maior área de cobertura geográfica entre todas as concessionárias de caminhões da Volvo no mundo. A decisão de dividir a região entre dois grupos econômicos foi estratégica e com o objetivo de dar mais foco para cada uma das operações. “Nos últimos tempos os negócios reduziram em mais de 60% e os custos das empresas ficaram muito altos em relação às vendas e isso acabou estimulando a concentrar a distribuição dos produtos em um único grupo econômico para trazer mais sinergia ao negócio”, explica Luiz Gonzaga de Magalhães Pereira, presidente do grupo Tracbel.

Para Afrânio Chueire, presidente da Volvo CE Latin America, esse movimento de concentrar todos os produtos em um único grupo representa para a Volvo uma melhor presença na região norte, aumentando a cobertura de quatro para sete pontos de distribuição. “Com isso, vamos passar a atender melhor os clientes”, diz Chueire.

Segundo Luiz Gustavo de Magalhães Pereira, CEO do grupo Tracbel, a parceria com a Volvo, além de ser parte do planejamento estratégico de crescimento, é efetivamente a realização de um sonho de mais de dez anos. “Acreditamos que isso vai trazer produtividade, sinergia e lucratividade para os clientes”, declara.

O norte do país é um território de grande relevância para o grupo Volvo, que já comercializa lá os produtos da Volvo CE de equipamentos de construção e mineração. Existem na região setores muito importantes para o negócio de caminhões, como o de mineração, o de construção e o próprio agronegócio, que cada vez mais se consolida nessa área. Há também muitas empresas no segmento de ônibus. A intenção da Volvo, segundo Lirmann, é dar continuidade ao trabalho da Apavel aproveitando o conhecimento que a Tracbel tem na área de pós-venda. “O mercado de caminhões nestes quatro estados é cinco vezes maior que o de equipamentos”, destaca o presidente do grupo Volvo America Latina.



Luiz Gustavo Pereira: parceria com Volvo trará produtividade e lucratividade aos clientes

O grupo Tracbel, que faz a distribuição de motores industriais e marítimos comercial da Volvo em dez estados brasileiros e no Distrito Federal desde 2014, assumiu também a representação exclusiva destes produtos para o Estado do Amazonas. “Existe um grande potencial para motores marítimos de lazer, pois o Amazonas é uma região conhecida por sua riqueza fluvial e por uma variedade enorme de rios e locais próprios para atividades de lazer aquático. Temos excelentes oportunidades de negócios nesta área”, afirma Gabriel Barsalini, presidente da Volvo Penta América do Sul.

MERCADO – Apesar das vendas no mercado brasileiro estarem retraídas, o presidente do grupo Volvo América Latina diz estar confiante na recuperação dos negócios até o final deste ano. “No primeiro semestre tivemos uma retração significativa de 31,4% nas vendas de caminhões em relação ao ano anterior, mas já começamos a ver sinais de retomada e a sair do pessimismo que estava contaminando todo o setor automotivo”, afirma Lirmann.

A estimativa de Lirmann é que a retomada do mercado de veículos comerciais seja gradual. “Projetamos para este ano a venda de 30 mil caminhões pesados e semipesados”. De janeiro a julho foram emplacados 17.896 veículos, sendo 9.431 unidades

de modelos pesados e 8.465 unidades de semipesados, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

O mercado de ônibus teve uma retração muito parecida com o de caminhões, segundo Lirmann, com queda de 30%. “Tínhamos uma expectativa de investimento este ano, como é tradicional pelo ciclo do transporte urbano e pela proximidade das eleições municipais, mas a dívida fiscal dos estados e dos municípios acabou afetando esse movimento no mercado de urbanos e o segmento rodoviário continua em marcha lenta, com renovações num volume aquém do necessário”, diz Lirmann.

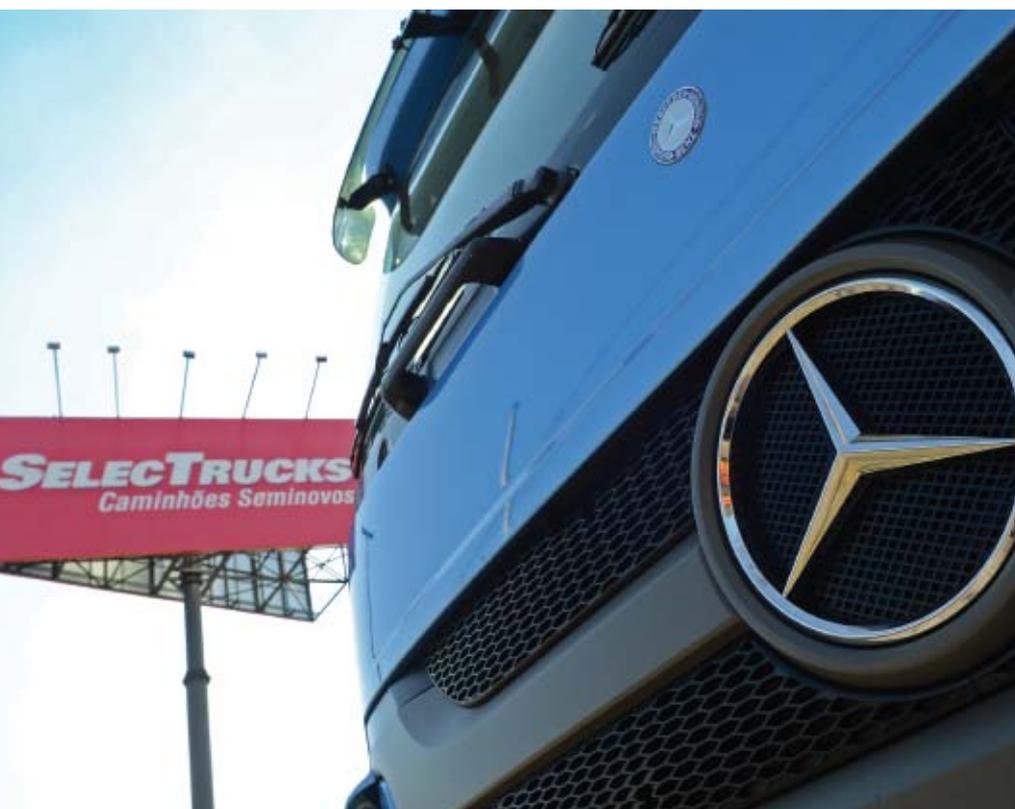
“Se olharmos a extensão territorial do Brasil, as grandes distâncias que percorrem os transportes de passageiros vemos que há potencial represado para os próximos anos e esperamos que as licitações e as concessões interestaduais possam ser retomadas”, destaca o presidente do grupo Volvo América Latina.

Segundo Lirmann, o setor de transporte tem capacidade disponível, mas é importante retomar a atividade econômica para utilizar essa capacidade. “Temos também necessidade de renovação de frota, pois muitos transportadores estão trabalhando de qualquer forma com o veículo que precisa ser renovado”, assinala.

Mercedes-Benz expande atuação em seminovos

Após inaugurar loja da SelecTrucks em Minas Gerais, montadora vai testar operação da marca de seminovos em parceria com concessionários do interior de São Paulo e planeja lançar nova loja no Paraná em 2017

■ AMARILIS BERTACHINI



A montadora compra caminhões usados de quaisquer marcas

A Mercedes-Benz do Brasil está expandindo seus negócios de compra e venda de caminhões seminovos, sob a marca SelecTrucks. Inaugurou a segunda loja da marca em Betim, Minas Gerais – a primeira unidade foi aberta há cerca de três anos em Mauá (SP) – e já prepara duas novas investidas em parceria com concessionários de sua rede em Campinas e em Limeira, no interior de São Paulo, para instalação de duas lojas satélites. Além disso, planeja instalar uma unidade SelecTrucks no

Paraná, em 2017.

A SelecTrucks de Betim, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, ocupa uma área de aproximadamente 9.000 m² à beira da Rodovia Fernão Dias, BR 381, com fácil acesso e visibilidade para os clientes. Há uma grande concentração de lojas de seminovos nos arredores, o que também ajuda a atrair interessados. A escolha de Minas Gerais foi estratégica, é o estado que concentra o segundo maior mercado de veículos usados do país, depois de São Paulo.

O volume de negócios com caminhões usados vem crescendo acima das vendas de novos. De janeiro a julho deste ano, enquanto o número de emplacamentos de novos veículos somou 28.291 unidades, os emplacamentos de usados atingiram 186.770 registros.

Para a Mercedes-Benz, a compra de usados funciona como uma forma de incentivar o cliente a renovar a frota, dando o usado como parte de pagamento na compra de um veículo zero quilômetro. “Hoje, em algumas grandes operações, o frotista nos consulta antes para saber se podemos absorver parte da frota dele”, diz Roberto Leoncini, vice-presidente de venda, marketing, peças e serviços caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Na SelecTrucks, cerca de 80% do tempo a equipe é acionada por um concessionário que está atendendo um cliente que quer renovar a frota. É feita, então, uma avaliação para ver se é viável aceitar o seminovo como parte de pagamento de um zero quilômetro.

Além de incentivar a compra de um novo veículo, como a montadora compra caminhões usados de quaisquer marcas, com ou sem implementos, esse processo a ajuda a conquistar frotistas de concorrentes. O negócio funciona também como uma porta de entrada para novos relacionamentos com autônomos e pequenos transportadores e incrementa a venda de peças de reposição, sejam as genuínas Mercedes-Benz, as remanufaturadas Renov ou a linha Alliance Truck Parts. A montadora



Jerônimo Figueiredo, da Transamigos: 11 veículos usados entraram como pagamento para compra de 14 caminhões zero quilômetro

oferece garantia de 12 meses para modelos on-road e de seis meses para veículos off-road.

Nos quase três anos de atividade da unidade de Mauá, foram adquiridos mais de 1.000 caminhões seminovos – a montadora avaliou mais de 13 mil veículos – e foram comercializados perto de 1.100 caminhões zero quilômetro com participação da SelecTrucks. São vendidas mais de 360 unidades por ano e somente no mês de junho foram comercializados 70 caminhões seminovos na loja de Mauá, mais que o dobro da média mensal desde a inauguração. Quase 30% das vendas foram feitas pelo site da SelecTrucks. Agora, o cliente poderá entrar no site e ver em qual das duas lojas está o veículo de seu interesse. “Agora conseguimos dividir estrategicamente o que o comprador de Minas Gerais precisa e o que o comprador de Mauá precisa. Às vezes são necessidades e especificações diferentes, vamos facilitar a vida do comprador de seminovos e, com isso, temos possibilidade de ampliar bastante a nossa participação nos seminovos” diz Leoncini.

A expectativa para a nova loja mineira é que as vendas sejam superiores às da unidade paulista devido à localização, com melhor acesso e uma área maior de exposição. “Nesta unidade (Betim) temos que

vender mais de 600 veículos por ano para justificar uma unidade deste tamanho”, prevê Leoncini. De acordo com ele, hoje a proporção de venda é de sete caminhões seminovos para um zero quilômetro, o que mostra uma demanda significativa para esse nicho de mercado.

Pelas estimativas de Fabian Seifarth, gerente-geral da SelecTrucks, o estoque físico das duas lojas deverá girar em torno de 100 unidades em cada – a loja de Betim começou com cerca de 30 unidades em seu pátio. Até o início de agosto, o estoque de seminovos estava próximo de 215 caminhões. Um dos modelos de maior venda no ano passado, segundo Seifarth, foi o Acello, que é um caminhão leve, mas a venda de extrapesados também foi significativa.

Antes de partir para o terceiro maior mercado em emplacamentos de seminovos do país – o Estado do Paraná – com uma loja provavelmente na região de Curitiba, a Mercedes vai testar, ainda este ano, duas operações em parceria com concessionários da rede. “Campinas e Limeira são pontos de degustação”, diz Leoncini, referindo-se às lojas satélites junto aos concessionários Sambaíba e Pirasa, respectivamente. Ele revela que ações semelhantes deverão ser feitas em outras regiões para entender cada realidade e poder planejar tamanhos e formatos de eventuais novas lojas e parcerias futuras.

“Temos vários lugares do Brasil onde entendemos que precisamos estar fisicamente presentes. Uma das maneiras de testar o mercado é fazer esses pilotos com concessionárias. São lojas que operam com seminovos, porém timidamente, estão bem localizadas, e têm estrutura física que comporta termos lá quatro ou seis caminhões. Identificamos o concessionário como um ponto SelecTrucks e pode ter um momento em que a gente resolva sair do concessionário para alguma coisa própria. O caminho do negócio seminovos e usados da Mercedes foi ter um negócio próprio para não criar nenhum ônus para o

concessionário”, explica o executivo.

“A SelecTrucks trouxe ao Brasil os mesmos conceitos e padrões da TruckStore, modelo de negócio de caminhões seminovos utilizado pela Daimler na Europa e também na África do Sul”, afirma Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil. “Ou seja, temos experiência, conhecimento e competência para assegurar qualidade e confiabilidade aos nossos clientes e aos nossos parceiros de negócio, os concessionários”, acrescenta.

TRANSAMIGOS – Um dos primeiros negócios fechados na SelecTrucks de Minas Gerais foi com a Transamigos Serviços de Engenharia e Mineração, de Nova Lima, cidade da Região Metropolitana de Belo Horizonte, que vendeu à SelecTrucks 11 caminhões usados, de diferentes marcas, como parte do pagamento pela compra de 14 cavalos mecânicos Axor off-road, zero quilômetro. Segundo José Jerônimo Figueiredo, presidente da Transamigos, essa foi uma opção decisiva para viabilizar a renovação da frota da empresa que vai usar os novos Axor em uma operação de construção de barragem de rejeito em Minas.

O lote de 14 caminhões é composto por dez veículos modelo Axor 4144 6x4 e quatro Axor 3131 6x4, todos basculantes. “Com essa aquisição, contamos agora com 30 unidades do Axor 4144 e quatro do Axor 3131”, diz Figueiredo. A frota da empresa soma 114 veículos. “Mais de um terço da frota são da marca Mercedes-Benz e todos da linha Axor, veículos que sempre nos proporcionaram uma experiência positiva de produtividade e robustez nas nossas operações”, relata. A aquisição dos veículos novos foi feita na concessionária Minasmáquinas. A Transamigos é especializada em obras de terraplenagem, barragens, mineração em minas a céu aberto e subterrâneas, semiprodutos e produtos acabados em usinas siderúrgicas e mineradoras, escavação, carga e transporte em jazidas. ■

MAN vende 30 caminhões Volkswagen para Estre Ambiental

Os dez modelos Constellation 25.420 e as unidades do Compactor Worker 17.230 e 17.280 executarão os serviços de coleta de resíduos na cidade de Aracaju, em Sergipe

■ SONIA MORAES



Os caminhões Volkswagen atendem às necessidades do setor com garantia de fábrica

A ESTRE AMBIENTAL, UMA DAS MAIORES empresas de coleta de resíduos do Brasil, adquiriu 30 caminhões Volkswagen – 10 modelos Constellation 25.420 e 20 unidades do Compactor Worker 17.230 e 17.280. Os veículos executarão os serviços na cidade de Aracaju (SE).

Os caminhões Constellation 25.420 serão utilizados para o transbordo dos resíduos, rodando em média sete mil quilômetros por mês. Já os vinte veículos da linha Worker chegarão a cerca de 3,5 mil quilômetros por mês. São veículos, desenvolvidos sob medida para a aplicação, que fazem parte da linha de modelos vocacionais Compactor.

Com elevado índice de produtividade e alta disponibilidade com baixo custo operacional, os caminhões dedicados suprem as necessidades específicas do segmento com garantia de fábrica.

“A coleta de resíduos é sem dúvida uma operação que demanda melhorias constantes. E nós estamos atentos às necessidades dos clientes para propor constantes soluções inovadoras, sob medida, e que reflitam na rentabilidade dos negócios”, afirma Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-vendas da MAN Latin America.

Para Sergio Toledo, gerente operacional da Estre Ambiental, os caminhões Volkswagen são os mais preparados para a coleta de resíduos sólidos. “Oferecem a robustez necessária para a severidade desta aplicação”, afirma.

A linha de caminhões Volkswagen Compactor conta ainda com itens específicos para a aplicação de coleta de resíduos, tais como banco para três passageiros no caso da cabine Constellation, manetim para partida em

rampa, espelhos retrovisores de duplo foco, espelho auxiliar de manobra, escapamento vertical e para-choque curto e reforçado, além da opção da transmissão automática.

Já o Constellation 25.420 é equipado com a exclusiva transmissão automatizada V-Tronic de série, que combina o baixo custo de manutenção de uma caixa de câmbio manual, com a facilidade da mudança automática de marchas, proporcionando conforto, maior produtividade do motorista e economia na operação.

O veículo está equipado com motor Cummins ISL 9 litros de 420 cavalos de potência e torque máximo de 1.850 Nm. O cavalo mecânico Constellation 25.420 V-Tronic, com tração 6x2, é destinado ao transporte de cargas em aplicações rodoviárias, utilizando semirreboques de até três eixos espaçados com peso bruto total de até 53 toneladas.

MERCADO – A MAN fechou o acumulado de janeiro a agosto em segundo lugar no mercado de caminhões, com a venda de 9.659 veículos (262 semileves, 3.668 leves, 1.110 médios, 3.321 semipesados e 1.298 pesados). Esse volume representou uma queda de 27,8% sobre as 13.386 unidades vendidas no mesmo período de 2015, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Em agosto a MAN teve uma redução de 20% nas suas vendas somando 1.202 veículos ante as 1.503 unidades comercializadas em julho deste ano.

DAF CAMINHÕES, ELEITA A MARCA DO ANO 2016 PELA FENABRAVE.

Ser eleita como Marca e Associação de Marca de Caminhões do Ano (ASSODAF) pela Fenabrave em tão pouco tempo de Brasil é o reconhecimento da qualidade e do comprometimento DAF. Com o apoio dos nossos colaboradores, concessionários, clientes e parceiros, chegamos até aqui.

Muito obrigado a todos que acreditam na DAF!



Cinto de segurança salva vidas.

MARCA DO ANO
2016
FENABRAVE

DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFCAMINHONES.COM.BR

DAF

A **PACCAR** COMPANY

Ford entrega dez caminhões para a Sustentare Saneamento

Os veículos estão equipados com transmissão automática e têm 17 toneladas de capacidade, podendo tracionar 23 toneladas com terceiro eixo instalado

■ SONIA MORAES



Os veículos vão prestar serviços em Santa Maria, no Rio Grande do Sul

A SUSTENTARE SANEAMENTO, EMPRESA gaúcha especializada em coleta de resíduos domiciliares, amplia a sua frota com a aquisição de dez caminhões Ford Cargo Kolector 1723 da linha Torqshift. Os veículos foram comercializados pela Divege de São Paulo e irá prestar serviços no município de Santa Maria, no Rio Grande do Sul. A empresa opera também em outras cidades como Brasília (DF), Feira de Santana (BA) e Diadema (SP).

A linha Cargo Kolector vem preparada para receber coletor/compactador de resíduos. Tem 17 toneladas de capacidade e pode tracionar 23 toneladas com terceiro eixo instalado. Além de customizados para o serviço, os veículos têm transmissão automatizada Torqshift de dez marchas com opção de trocas manuais, o que beneficia o motorista e

proporciona economia de 10% no consumo de combustível em relação à transmissão manual. Esse tipo de transmissão melhora o conforto do operador e a produtividade nessa atividade.

Além de grande durabilidade, devido ao seu sistema de proteção do sistema de embreagem, a transmissão automatizada conta também com as funções de piloto automático, modo "Low" para descidas, indicador de marcha no painel e assistência de partida em rampa.

Na cabine, o Cargo 1723 Torqshift Kolector vem equipado com ar-condicionado, banco com suspensão a ar, tacógrafo digital, vidros elétricos e rádio MP3 com USB. Nestes caminhões, a Sustentare optou por um banco que permite acomodar três coletores.

"O Cargo Torqshift representa uma

evolução para quem dirige. Une conforto e desempenho, o que facilita o trabalho no dia a dia e evita trancos. Temos em mente também uma redução nos custos de manutenção da frota, devido à durabilidade maior do equipamento", diz Flavio Silvestre, gerente de patrimônio da Sustentare.

Segundo a Ford, a limpeza urbana é reconhecida como uma das aplicações mais exigentes para os veículos. E também é uma das que mais se beneficiam com o uso da nova transmissão, aliando robustez e custo-benefício.

Neste tipo de atividade, a Sustentare Saneamento é uma empresa que busca soluções para melhorar a qualidade do serviço e ampliar a produtividade por meio do bem-estar dos operadores e da utilização de veículos modernos.

A empresa está no setor de limpeza urbana desde 1957, iniciando as atividades como Enterpa e depois como Qualix e desde 2013 atua com o nome Sustentare Saneamento. A sua frota é composta por frota própria de mais de 100 caminhões, quase a totalidade formada por modelos da Ford. Os novos Cargos Torqshift são os primeiros que a empresa utiliza com transmissão automatizada.

Segundo a Ford, a Sustentare é pioneira na implantação de tecnologias inovadoras e especializou-se no desenvolvimento e operação de serviços ambientais. A empresa emprega atualmente mais de 4.000 funcionários diretos e é responsável pela coleta, transporte e destinação de resíduos gerados por milhões de pessoas nas principais cidades do Brasil.

RCTR-C e RCF-DC

Os seguros que vêm carregados de vantagens desde a contratação.

O **Porto Seguro Transportes** possui soluções adequadas para os danos causados a mercadorias de terceiros sob sua responsabilidade.

Obrigatório por lei para as transportadoras, o **RCTR-C** é um seguro para a carga com coberturas para acidentes decorrentes de colisão, capotagem, abaloamento e tombamento. Já o **RCF-DC**¹ indeniza perdas em caso de roubo ou desaparecimento da carga. Juntos oferecem garantias para que a mercadoria siga protegida.

Confira alguns benefícios:

- Guincho Gratuito² – com remoção em um raio de 200 km.
- Pontos de Apoio² – serviço gratuito com pontos de atendimento e prestadores a cada 100 km nas principais rodovias do país, entre outros.

Para mais informações, consulte seu Corretor ou acesse www.portoseguro.com.br/transportes.


**PORTO
SEGURO**
SEGUROS
Transportes



O Falcon 8X da Dassault tem alcance de 6.450 milhas, cerca de 500 milhas a mais que o modelo anterior

Valor da frota da aviação geral totaliza US\$ 12 bilhões

Mesmo com retração nas vendas de novas aeronaves, a frota de aviação executiva cresceu 1,2% em 2015 e empresas aproveitam a maior feira do setor no país para alavancar novos negócios com aviões e helicópteros

■ AMARILIS BERTACHINI

AS VENDAS DE NOVAS AERONAVES PARA aviação geral caíram perto de 40% no ano passado como reflexo da instabilidade da economia nacional. Mesmo assim, a frota nacional de aviação geral cresceu 1,2% em 2015, para 15.290 aeronaves, mantendo o país como o segundo maior mercado do mundo para aviação geral, depois dos Estados Unidos.

O aumento da frota foi impulsionado pelos aviões turboélices, que têm preços inferiores aos dos jatos e cresceram 3,6% em 2015, em relação ao ano anterior. Os jatos

sofreram a maior queda, com redução de 2,7% no número de unidades na frota brasileira. O valor da frota da aviação civil no ano passado apresentou uma queda de 5% em relação a 2014, baixando para US\$ 12,1 bilhões.

O setor do agronegócio ajudou no crescimento da frota no Centro-Oeste que se destacou com um aumento de 3,6% no número de aviões, seguida pelo Norte, com 3%, pelo Sul, com 2,6% e pelo Nordeste, com 1,3%. "O Sudeste registrou uma diminuição da frota em 1,1%, devido

a um movimento de exportação de aeronaves, motivado pela desvalorização do real frente ao dólar", explica Ricardo Nogueira, diretor-geral da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag).

"O mercado de aviação executiva anda em linha com o desempenho do país e 2015 foi um ano difícil para o setor. O primeiro semestre de 2016 também foi difícil, praticamente igual a 2015, mas a partir de julho começamos a sentir alguma movimentação. Porém, temos que ser bem cautelosos para ver a sustentabilidade dessa

movimentação. Vamos ter condições de ter uma ideia melhor lá para o fim do ano”, avalia Leonardo Fiuza, presidente do Conselho de Administração da Abag.

Fiuza ressalta que é histórico, em momentos de crise, cair a venda de aeronaves novas e aumentar o número de negócios com aeronaves usadas, principalmente porque é um produto que pode ser comercializado em qualquer lugar do mundo.

“A aviação geral é muito importante para o Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil, pela pujança que ela tem em termos de aeronaves. São praticamente 16 mil aeronaves, sem contar as mais de cinco mil experimentais que existem. Essa frota tem um valor agregado muito elevado e, na geração de empregos, entre táxi aéreo, oficinas e prestação de serviços, são 200 mil empregos. O setor tem vida própria”, afirma Dario Lopes, representante desse ministério na Labace.

Lopes destaca também a relevância da capilaridade do setor: enquanto o aeroporto de Guarulhos de São Paulo liga 31 cidades do Brasil, o Campo de Marte da capital paulista ligou 1.300 municípios no ano passado. “Outro aspecto importante da aviação geral é que ela é o celeiro onde se forma a mão de obra da aviação civil no Brasil”, diz. Esses aspectos, segundo Lopes, fazem com que o ministério tenha hoje um olhar dedicado ao segmento, para que ele tenha políticas próprias.

As expectativas do mercado ficaram mais animadas também com a realização da 13ª edição da Labace (Latin American Business Aviation Conference & Exhibition), uma das mais importantes feiras de aeronaves do mundo, que aconteceu em agosto, em São Paulo. O evento funciona como um incentivo para os negócios do setor. Durante três dias, participaram da exposição 130 marcas de produtos e serviços relacionados a esse universo e 43 aeronaves foram expostas em uma área reservada anexa ao aeroporto de Congonhas.

Entre os expositores estava a TAM



Beechcraft Baron: a TAM Aviação Executiva passou a representar com exclusividade a marca

Aviação Executiva, da qual Leonardo Fiuza também é presidente. Ele diz que a empresa, apesar do ano difícil, esteve melhor em vendas no primeiro semestre deste ano do que no ano passado. “Isso nos dá perspectiva de fechar o ano com um bom resultado em relação ao ano passado. Na parte de serviços também sentimos a retração de mercado porque uma vez que se tem o cliente voando menos, temos também menos execução de serviço, seja de manutenção ou de atendimento aeroportuário”, avalia o executivo.

TAM – Na Labace deste ano, a TAM apresentou 12 modelos de aeronaves, incluindo aeronaves a pistão, turbohélices, jatos executivos e helicópteros. Pela primeira vez, a companhia expôs na feira unidades da Beechcraft, marca que passou a representar com exclusividade no Brasil em fevereiro deste ano e da qual já conseguiu comercializar modelos de todas as categorias da fabricante: Baron, Bonanza e King Air. A TAM representa também a Cessna há 34 anos e a Bell Helicopter há 12 anos.

Em seu espaço, destacaram-se os helicópteros 407GXP, que é uma evolução do modelo 407GX, com melhor desempenho e aumento de carga útil, e o 429VVIP, batizado de Magnificent, que é a versão top

de linha do biturbina leve, com interior VIP, design de assentos inovador, padrão inédito de acabamento e tecnologia de redução de ruído. Os dois helicópteros são os lançamentos mais recentes da Bell Helicopter.

Estava presente também o modelo de helicóptero mais vendido pela companhia, o Bell 505 Jet Ranger X, que tem tecnologia de ponta com aviônicos Garmin G1000H totalmente integrados. No ano passado, o mock-up do modelo passou por diversas cidades do país, a bordo de uma carreta preparada especialmente para essa aeronave, que ainda está em processo de certificação. Segundo Fiuza, esse modelo tem muitos pedidos já colocados ao redor do mundo. Cerca de 10% dos pedidos que a Bell coletou são do Brasil.

Foram expostos também os aviões Citation Latitude, um dos últimos modelos lançados pela Cessna, que ganhou novos assentos para passageiros, e o Bonanza G36, que detém o registro de maior produção contínua da história da aviação. Ele pode transportar até seis pessoas, tem alcance de 1.704 km e preço estimado em US\$ 799 mil (FOB-EUA).

Logo após o término da Labace, a TAM anunciou a venda de duas aeronaves durante o evento: um Bell 429 WLG (Wheels Landing Gear), com trem de pouso retrátil,



Citation CJ3: novos sistemas projetados para reduzir a carga de trabalho da tripulação

e um Bell 505 Jet Ranger X, ambos fabricados pela Bell Helicopter.

TEXTRON – A Textron Aviation exibiu

suas aeronaves em parceria com a TAM Aviação Executiva. A empresa aproveitou a Labace para dar destaque às suas iniciativas de suporte ao cliente na região. “A

Textron Aviation tem o compromisso de fortalecer sua linha de produtos e aprimorar o atendimento aos clientes na América Latina. Nossa apresentação de aeronaves Beechcraft e Cessna na Labace demonstra a importância que damos em atender nossos clientes na região”, diz Lannie O’Bannion, vice-presidente de vendas para América Latina e Caribe.

Depois de ter feito sua estreia na Labace do ano passado, o Citation Latitude voltou à feira este ano e espera receber em breve a certificação da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). Segundo informações da empresa, desde que o Latitude entrou em serviço, em agosto do ano passado, já foram entregues 32 unidades, o que a torna uma das aeronaves mais vendidas nessa categoria. Com alcance máximo de



Legacy 450 foi um dos cinco aviões que a Embraer expôs durante a Labace

EMBRAER EXPÕE CINCO JATOS

A Embraer participou da Labace com cinco aeronaves – os Phenom 100 e 300, e os Legacy 450, 500 e 650 –, das sete que tem em seu portfólio (não estavam na feira o Legacy 600 e o Lineage). Atualmente, o avião mais vendido pela Embraer é o Phenom 300. Nos últimos três anos foi o modelo mais entregue de toda a indústria nacional e internacional. Oferece maiores velocidade, ganho de altitude e desempenho em campo, aviônica de última geração e um dos maiores compartimentos para bagagem de sua categoria. Tem capacidade para transportar entre seis e dez passageiros. Além disso, tem o apelo de

baixo custo operacional.

Segundo Marco Tulio Pellegrini, presidente da Embraer Aviação Executiva, a indústria mundial de aviação executiva teve um momento de muito crescimento entre 2003 e 2008, ano em que foram entregues 1.200 aeronaves. “Este ano, se tudo correr muito bem, vamos entregar, no máximo, 680 aeronaves”, prevê. Ele diz que com a crise muitos aviões foram colocados à venda, expandindo o mercado de usado. Hoje, a oferta está maior que a demanda, o que vem pressionando os preços.

“Enquanto não houver equalização entre oferta e demanda o mercado fica a favor do comprador com pressão nos preços.

As margens vão sendo penalizadas em virtude desse cenário”, lamenta. No mercado nacional, além da retração econômica e da crise de confiança, a desvalorização do real atrapalhou bastante, porque agora é preciso desembolsar mais reais para comprar o mesmo produto. Esses três elementos combinados fizeram com que a demanda brasileira caísse substancialmente. “O câmbio, no nosso caso, atrapalhou para vender ao cliente brasileiro. Para o exterior, não afeta muito porque a maioria dos materiais do avião (motor, aviônica, matéria-prima, tubulação) é comprada no exterior em dólares e a venda é na mesma moeda, então tanto faz”, compara.

Mesmo diante desse cenário, ele afirma que a indústria vem mantendo os investimentos e agregando novas tecnologias.

Nos últimos cinco anos, a Embraer decidiu investir fortemente na área de suporte ao cliente, o que a levou a receber dois prêmios como a melhor empresa de aviação nesse quesito. A companhia desenvolveu vários programas de melhoria na distribuição de peças e materiais, com um novo modelo para estar mais próxima dos clientes. Montou um call center que funciona 24

2.850 milhas náuticas, o Citation Latitude oferece um ambiente de cabine mais espaçoso e com uma configuração de assentos padrão pode acomodar até nove passageiros.

A empresa apresentou também o Citation CJ3+, o Citation M2, o Citation Mustang, Beechcraft King Air 350i equipado com Fusion, o Cessna Grand Caravan EX, o Beechcraft Baron e o Cessna Turbo Stationair.

DASSAULT – No ano em que completa 100 anos, a francesa Dassault trouxe para a Labace seu novo carro-chefe, o Falcon 8X, uma aeronave derivada do modelo 7X com alcance aumentado em 500 milhas, para 6.450 milhas. É capaz de fazer um percurso equivalente a São Paulo-Moscou

horas, 365 dias, pelo qual os clientes podem acionar o setor de serviços a partir de qualquer lugar do mundo. “Estamos de prontidão para atendê-los, caso surja algum problema”, diz o presidente da empresa, que fica conectado o tempo todo através de um aplicativo de alerta que o informa, em tempo real, cada vez que uma aeronave entra ou sai em serviço.

“Posso ligar imediatamente para o dono do avião para nos colocar à disposição e lembrá-lo que os 20 mil funcionários da Embraer estão ao seu dispor para fazer o serviço o mais rápido possível. Às vezes ele nem sabe e eu é que o informo sobre sua aeronave”, declara Pellegrini, ressaltando a



O jato Challenger 350 da Bombardier tem alcance real de 3.200 milhas náuticas

com seis passageiros a bordo, sem escala, trajeto de ida. Além de maior alcance, a fuselagem é 1,10 metro maior em relação ao

7X, o que aumenta ainda mais o conforto interno da cabine.

“É uma aeronave com conforto

importância de deixar o menor tempo possível a aeronave parada em solo.

Pellegrini compara a decisão de compra de um avião aos fatores que são levados em conta no momento de compra de um automóvel. A rede autorizada de atendimento no pós-venda é fundamental, todos querem assistência imediata e prontidão da equipe. Hoje a Embraer tem clientes em mais de 60 países e oficinas nos principais mercados. No Brasil, tem duas oficinas e uma rede de quatro autorizadas; nos Estados Unidos, tem uma rede de 40 oficinas, sendo três próprias e as demais autorizadas. Os Estados Unidos são o principal mercado para a Embraer, seguidos pela Europa.

Para incrementar as vendas de aeronaves executivas, Pellegrini está conversando com outras empresas para montar um novo modelo de operação para oferecer serviços de transporte aéreo com jatos executivos. Ele afirma que legalmente esse formato é possível, falta apenas aparecerem empresas interessadas em explorar esse modelo de negócio.

“Faltam empresas que comprem os aviões e que operem. Estou falando de empresas dedicadas, que comprem frotas padronizadas de aviões e que operem em rotas pré-determinadas, que sirvam empresas, empresários, médicos, advogados, gente que hoje tem dificuldade de mobilidade e que possa pagar um preço um pouco superior ao da companhia aérea”, explica.

O funcionamento seria como o de uma pequena companhia aérea que faria rotas que hoje não são atendidas pela aviação comercial, principalmente com destino às cidades do interior. “Tenho certeza que existe a demanda para uma operação desse tipo e nós, a Embraer, desenvolvemos os aviões para esse modelo, para alta utilização, baixo custo de operação e com um intervalo de manutenção bastante grande”, afirma Pellegrini.



O Phenom 300 é hoje o avião mais vendido pela Embraer



A JP Martins mostrou na feira um Piper Matrix, avião de seis lugares com motor a pistão

excepcional, ruído de cabine praticamente nulo, o que chama a atenção por ser uma aeronave de seis motores. Quem olha de fora não acha que é tão silencioso assim”, declara Gustavo de Toledo, gerente de vendas da marca para o Brasil. O avião tem como opcionais o chuveiro a bordo e uma cama para um terceiro tripulante em voos mais longos.

Com capacidade para até 14 passageiros, mais tripulação, o Falcon 8X fez na Labace sua primeira aparição em uma feira mundial. Segundo Toledo, já foram vendidas quatro unidades no Brasil, uma delas este ano. O perfil de quem compra uma aeronave desse porte é de empresários que têm negócios fora do país e precisam de maior agilidade nos voos entre Estados Unidos e Europa. O valor do Falcon 8X está estimado em US\$ 58 milhões.

A Dassault também expôs na feira o Falcon 2000S, com alcance de 3.350 milhas e valor estimado de US\$ 28 milhões.

Segundo Toledo, o mercado, de maneira geral, segue parado, em decorrência de tudo o que está acontecendo no país. “Sabemos que muita gente precisa trocar a aeronave, mas fica na expectativa do que vai acontecer com o país para poder avançar na compra. Mas estamos otimistas porque sabemos que há muita demanda aqui”, diz.

JP MARTINS – Com presença assídua em todas as edições da Labace, a JP Martins, representante da fabricante americana Piper, levou para a feira um Matrix, avião de seis lugares, monomotor, não pressurizado, com motor a pistão. “A JP já chegou a ser o maior revendedor Piper do mundo, mas hoje nossa participação na fábrica é pequena devido à situação de mercado. Já chegamos a vender mais de 40 aeronaves em um ano. Nos últimos anos esse número tem caído ano a ano”, declara Paulo Nogueira Martins, diretor da JP Martins Aviação. Ele conta que no ano passado foram comercializadas 16 aeronaves e este ano apenas três ou quatro unidades.

“Temos o M500, que é uma versão de seis lugares com turboélice, usa uma turbina PT6, que é renomada no mundo inteiro, e agora a Piper acabou de lançar o M600, que é uma aeronave também de seis lugares, mas tem um alcance maior, uma turbina com potência maior e asa diferente que permite carregar mais combustível. Esperamos que o mercado brasileiro abrace esses modelos como abraçou no passado os demais”, ressalta Martins.

VULCANAIR – Em meio à feira de aviação executiva, um avião modelo militar chamava a atenção dos visitantes: o P-68 Observer, um bimotor com mais de 2.900 km de

alcance e autonomia de cerca de nove horas, com capacidade para cinco passageiros e um piloto. “Acabamos de vender sete destas aeronaves para a Marinha chilena”, conta, animado, João Moutinho, diretor da Vulcanair Aircraft. O objetivo de levar essa aeronave à Labace foi justamente chamar a atenção de autoridades brasileiras para a possibilidade de uso desse avião em patrulhamento de fronteiras e florestas, segurança pública, missões de busca e salvamento.

Além de sua capacidade de pouso em pistas curtas, o Observer tem particularidades para essas operações especiais, como um dispositivo para largar um bote salva-vidas. “Queremos mostrar que se os chilenos optaram por essa aeronave, por que não podemos usá-la aqui?”, indaga o executivo. “Sabemos que o Brasil passa por um momento difícil e que o mercado está retraído, mas é preciso levar em conta que a maior parte do território nacional é coberta por essas aeronaves e não pela aviação comercial. São ferramentas de trabalho”, defende Moutinho.

A outra aeronave da Vulcanair exposta na Labace foi o P68C, indicado para táxi aéreo, carga, aerofotometria, serviços aeromédicos, com autonomia de nove horas e motorização Lycoming IO-360. Tem baixo custo operacional, consome 70 litros por hora.

Ambas as aeronaves foram fabricadas na Itália e vieram para o Brasil voando. “Depois que fizemos o negócio das sete aeronaves com o Chile, mudamos algumas coisas e agora podemos trazer as aeronaves em contêineres e montar a asa aqui. Já certificamos cinco oficinas no país para fazer isso”, conta Moutinho. Essas oficinas estão em Sorocaba (SP), Goiânia (GO), Fortaleza (CE), Florianópolis (SC) e Porto Alegre (RS).

BOMBARDIER – “Apesar das condições atuais do mercado, há interesse dos clientes em longo prazo para os seus negócios em expansão. Este é um ano muito

importante para o país e estamos muito ansiosos para o dinamismo que a Labace traz”, declara Stéphane Leroy, vice-presidente regional de vendas para a América Latina da Bombardier Business Aircraft.

A fabricante canadense expôs na Labace o Challenger 350, um jato com alcance real de 3.200 milhas náuticas (5.926 km – capacidade suficiente para voar de Manaus a Buenos Aires). Um dos diferenciais dessa aeronave é ter uma das cabines mais avançadas do segmento, que maximiza a luz natural e oferece maior conforto interior e design sofisticado. Tem valor estimado em US\$ 27 milhões.

O espaço foi dividido com o Global 6000, um dos jatos mais luxuosos nessa categoria e que inclui chuveiro para os passageiros. Tem alcance de 6.000 milhas náuticas, ou 11.112 km, o que corresponde a ligar São Paulo a Nice (França), sem escalas, com oito passageiros e quatro tripulantes a bordo.

A aeronave é equipada com o Bombardier Wave, uma tecnologia de comunicação por satélite que oferece cobertura e alta velocidade de internet. O Global 6000 é equipado com a plataforma Vision Flight Deck, um pacote de equipamentos de série de níveis superiores de conforto e conveniência. Seu preço está em torno de US\$ 62,3 milhões.

AGS – Aproveitando o gancho da Labace, a AGS mostrou em seu estande como os compradores de aeronaves podem transportar seus novos bens. Especializada na logística de movimentação de aeronaves, partes e peças para o setor aeronáutico, tanto no mercado interno quanto externo, a empresa desenvolveu um modelo de carreta e embalagem especial para movimentar essas cargas de alto valor agregado.

Segundo Alexandre Gulla, presidente da Holding AGS, o transporte de aeronaves ganhou impulso nos últimos 12 meses, fomentado pela movimentação de aeronaves usadas, o que fez a empresa aumentar em 40% seu volume de serviços no período. O fato de possuir carreta especial para



A Vulcanair exibiu o militar Observer, com sete unidades já vendidas para a Marinha chilena

o transporte de helicópteros ajudou nesse crescimento. A AGS faz o transporte de porta a porta, desde a embalagem especialmente elaborada para as pás dos helicópteros até o embarque em navios. Além disso, inaugurou um escritório em Atlanta, nos Estados Unidos e se prepara para abrir um no Canadá até o final deste ano.

Alexandre Gulla atribui o crescimento da empresa às ações adotadas nos últimos dois anos pela companhia. “Nós tivemos preocupação com a crise, mas consideramos que era o momento de investir e agora estamos colhendo os frutos”, justifica. A empresa tem frota própria de sete carretas para aeronaves e 28 caminhões para movimentar partes e peças. Somente este ano já foram transportadas entre 15 e 18 aeronaves pela AGS, internamente e para o exterior.

HELIBRAS – A versão mais recente do helicóptero Esquilo, o H125, foi apresentada no estande da Helibras, com o interior mais sofisticado, incluindo bancos de couro. A modernização proporcionou a essa aeronave melhoria na performance graças ao acréscimo de 20 cm no diâmetro do rotor principal, por meio da substituição das pás, o que resultou em maior sustentação. O peso máximo de decolagem passou para 2.980 kg, foi instalado um novo software e feita a troca de uma série de componentes, peças e partes estruturais para ampliar a vida útil do helicóptero.

ROCKWELL COLLINS – Entre os expositores que participaram de um pavilhão totalmente dedicado a produtos, serviços e soluções para aviação geral, a Rockwell Collins apresentou em seu estande uma série de avanços para serviços de cabine, suporte a voo e conectividade e para cabine de comando. Os destaques da exposição incluem o sistema de entretenimento e gerenciamento de cabine Venue, e os serviços de suporte a voo ArincDirect.

O sistema Venue, para aeronaves executivas, inclui os recursos e funcionalidades dos sistemas de entretenimento residenciais com controles de cabine sem fio e áudio e vídeo on-demand. A empresa já contabiliza mais de 850 instalados. O serviço Stage é uma solução de fornecimento de conteúdo que permite que até 70 passageiros acessem mídias por streaming, incluindo filmes e programas de televisão de Hollywood, protegidos por DRM (gestão de direitos digitais) em seus dispositivos pessoais a bordo, através de pontos de acesso sem fio.

Na área de suporte de voo e conectividade, o ArincDirect oferece aos operadores de aviões executivos um conjunto de soluções para gerenciar operações de voo, como conectividade global de alta velocidade na cabine, aplicativos de planejamento de voo para desktop e dispositivos móveis da categoria e sistema de operações de voo integrado a ferramentas de planejamento de voo e de suporte a viagens internacionais. ■



Airbus entrega o primeiro A320neo das Américas à Latam

O novo A320neo, que agora opera em três continentes, voará inicialmente nas rotas entre as principais capitais brasileiras

A LATAM AIRLINES (LATAM), O PRINCIPAL grupo de companhias aéreas da América Latina, recebeu seu primeiro A320neo – exibindo sua identidade visual nas cores branca, azul e indigo e equipado com motores Pratt & Whitney Pure Power PW1100-JM – no final de agosto, na sede da Airbus, em Toulouse, na França. A Latam Airlines Brasil se tornará a primeira companhia aérea na América do Norte e do Sul e a quinta no mundo a operar a aeronave ultraeficiente em consumo de combustível.

A Airbus também fez a entrega do quarto A350 XWB da Latam – o primeiro

com a novíssima identidade visual do grupo. A Latam foi a primeira operadora do A350 XWB nas Américas.

A aeronave está configurada com um layout de 174 assentos, com 18 polegadas de largura, e conta com a inovadora

Claudia Sender: o A320neo reforça o compromisso da empresa de manter uma das frotas mais jovens do mundo



cabine Space-Flex. A Latam foi a primeira na América Latina a encomendar o A320neo, em 2011, logo após o lançamento do programa. O grupo de companhia áreas tem um total de 67 aeronaves da família A320neo encomendadas.

Inicialmente, a Latam planeja operar seu primeiro A320neo em rotas domésticas para Brasília, Belo

Horizonte, Campo Grande, Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro (Galeão) e São Paulo (Guarulhos). Em novembro, a companhia iniciará operações com o modelo em rotas regionais em toda a América do Sul. O segundo A320neo da Latam, a ser entregue ainda este ano, também deve operar em voos regionais. O grupo conta com mais de 250 aeronaves da Airbus em operação.

“Estamos felizes em oferecer aos nossos passageiros a oportunidade de voar no primeiro A320neo das Américas”, diz Enrique Cueto, CEO do Grupo Latam Airlines. “A família A320, há muito tempo, tem um papel importante em nossa frota, apoiando a operação de nossas incomparáveis malhas doméstica e regional na América Latina. Com as últimas novidades em tecnologia, eficiência e conforto de passageiros, o A320neo é uma aquisição bem-vinda e nos ajudará a continuar oferecendo uma das frotas mais modernas e eficientes do setor.”

“Ao longo dos anos, Airbus e Latam cresceram juntas e hoje são parceiras no dinâmico mercado de aviação na América Latina. Por este motivo estamos especialmente orgulhosos pelo fato de que o primeiro A320neo nas Américas voará com a identidade Latam”, afirma Fabrice Brégier, presidente e CEO da Airbus. “Temos certeza de que esta aeronave complementará sua frota atual e aumentará

Enrique Cueto: “A família A320, há muito tempo, tem um papel importante em nossa frota”



A Latam recebeu seu primeiro A320neo e o quarto A350 XWB, já com a nova identidade visual do grupo

seu sucesso na região.”

Com a incorporação das mais recentes tecnologias, a família A320neo inclui motores de nova geração e dispositivos sharklet na ponta das asas, que, juntos, permitem mais de 15% em economia de combustível desde o início da operação e 20% até 2020.

A família A320neo é a linha de produtos de corredor único mais vendida no mundo, com mais de 4,6 mil pedidos de 85 clientes desde seu lançamento em 2010,



conquistando quase 60% por cento de fatia de mercado. Graças à cabine mais larga, todos os membros da família A320neo oferecem grande conforto em todas as classes e assentos com 18 polegadas de largura como padrão na classe econômica. Incluindo a recente entrega para a Latam, 16 aeronaves A320neo foram fornecidas para cinco clientes.

As duas aeronaves entregues à Latam partiram da sede da Airbus em Toulouse, na França, e pousaram no Aeroporto Internacional de Belo Horizonte para processo de nacionalização.

“Estamos muito felizes em receber o primeiro A320neo. Sua chegada pioneira em nossa região reforça o nosso compromisso constante de manter uma das frotas mais eficientes e jovens do mundo. Celebramos este momento porque estamos assegurando novamente para os nossos clientes as tecnologias mais avançadas e confortáveis do mercado”, afirma Claudia Sender, presidente da Latam Airlines Brasil. 



Primeiro voo comercial do A380 chega ao RIOgaleão

O voo do A380, que partiu de Paris, torna o aeroporto internacional carioca um dos 230 aeroportos do mundo compatíveis com essa aeronave da Airbus

EM 22 DE AGOSTO, ÀS 20H05, O PRIMEIRO voo comercial do A380 aterrissou no RIOgaleão – Aeroporto Internacional Tom Jobim. O voo da Air France entre Paris e o Rio de Janeiro foi especialmente programado em razão das Olimpíadas de Rio 2016. A marca foi comemorada pelo aeroporto em uma saudação com jatos de água, na chegada da aeronave. O aeroporto ingressa na lista dos 230 aeroportos compatíveis com o A380 em todo o mundo.

O RIOgaleão oferece três posições de

estacionamento que permitem a programação de futuras operações do A380. Como resultado de esforços contínuos para certificação nos últimos anos, quatro aeroportos na América Latina já estão prontos para receber as operações comerciais do A380 e comportar o crescimento do tráfego aéreo de longo prazo na região. Além do Aeroporto Internacional Tom Jobim, juntam-se à lista o Aeroporto da Cidade do México Benito Juarez, o Aeroporto Internacional de Guarulhos em São Paulo e o Aeroporto Internacional de Cancun.

O A380 é a maior e mais espaçosa aeronave do mundo e oferece aos passageiros a viagem mais tranquila e silenciosa. Acomodando com conforto 544 passageiros em média em rotas de até 17.200 quilômetros, o A380 tem a capacidade de gerar receita, estimular o tráfego e atrair passageiros. O A380 é a única aeronave com dois andares completos. Mais de 130 milhões de passageiros aproveitaram a experiência de voar a bordo de um A380. A cada três minutos, um A380 decola ou pousa em algum lugar do mundo. ■



Quando você transporta com a Gollog, transporta com a agilidade e segurança da GOL.

Há mais de 15 anos, atuamos em mais de 2.500 localidades no Brasil e 10 destinos internacionais. Só aqui você conta com facilidades, como rastreamento e cotação de cargas pelo aplicativo Gollog. Confira nosso portfólio completo de produtos:

-  Standard - Convencional
-  Express - Retirada no aeroporto
-  Express - Voo certo

Saiba mais em gollog.com.br ou ligue 0300 101 2001.

GOL

Gollog
Serviço de cargas da Gol

Os desafios das megaoperações da Transpes

Movimentação de locomotivas, pás eólicas e transformadores com quase 400 toneladas de peso bruto fazem parte da rotina de trabalho da empresa mineira

■ AMARILIS BERTACHINI



Três cavalos mecânicos 6x4 carregaram um transformador entre Guarulhos e Santos

MEGAOPERAÇÕES PARA O TRANSPORTE de cargas complexas parecem sempre uma missão desafiadora para o setor de logística e transporte, mas, na verdade, são rotineiras para algumas empresas como a Transpes, de Minas Gerais, cuja expertise tem origem em 1956, com o transporte de equipamentos para a construção de Brasília. O fundador, da empresa, Tarsicio Gonzalez, foi um dos primeiros a chegar com máquinas de terraplenagem nas terras

onde se construiu a nova capital do país. "Foi preciso adaptar os caminhões e ter muita coragem para finalizar esse compromisso, feito diretamente com o cliente, Juscelino Kubitschek", conta Sandro Gonzalez, CEO da Transpes e filho do fundador.

Um desses grandes trabalhos realizados recentemente pela Transpes foi o transporte de um transformador, operação chamada de Trafo 205 ABB, realizada em maio, quando a empresa movimentou

um conjunto de quase 400 toneladas de peso bruto, entre as cidades de Guarulhos e Santos, em São Paulo, uma distância de cerca de 100 km entre os dois pontos.

Foi preciso usar três cavalos mecânicos 6x4 e uma linha de 22 eixos. Gonzalez conta que a descida da Serra de Santos foi um ponto crítico e exigiu um cavalo mecânico extra, com um contra peso para dar tração nos eixos e maior segurança da carga. Toda a viagem, que transcorreu sob responsabilidade da Transpes, durou 15 dias.

Outra manobra de vulto foi executada no final do ano passado, quando a empresa transportou 18 locomotivas para a VLI Logística, uma carga total de 250 toneladas, entre as cidades de Sete Lagoas (MG) e Anápolis (GO). A operação demandou o apoio da Polícia Rodoviária Federal e da Via 040, a concessionária da rodovia por onde passou a carga.

Para transportar tantos desafios, a empresa prioriza a segurança. Conta com uma equipe de cerca de 300 motoristas, altamente capacitada, e uma apólice de até R\$ 12 milhões por carga transportada.

A qualificação da equipe da empresa foi também o que a capacitou para entrar no atendimento ao setor de energia eólica, segmento que ganhou mais atenção de empresas e do governo após a crise hídrica no Sudeste, em 2014. A Transpes treinou sua equipe e adequou seus equipamentos para o transporte das pás eólicas de uma parte a outra do país.

"A companhia possui uma equipe

qualificada, que realiza todo o plano de gerenciamento de risco do trajeto a ser percorrido, além de contar com o sistema tecnológico de monitoramento (telemetria), que é utilizado para comandar, medir ou rastrear cargas ou equipamentos à distância, através de comunicação sem fio (sinais de rádio ou satélite)", declara Gonzalez.

A estrutura de trabalho é composta por 1.800 equipamentos, sendo 75% frota própria e 25% formada por agregados e terceiros. A frota inclui cavalos mecânico, caminhões munck, caminhões truck, empilhadeiras, guindastes, plataforma hidráulica, pórtico hidráulico e semirreboques. Além da frota, a empresa tem equipamentos especiais específicos para cada segmento, monitoramento, triangulação documental e soluções sob medida. "A Transpes possui amplo portfólio de serviços, que podem ser contratados individualmente ou conjugados, conforme a necessidade do cliente", ressalta o CEO.

Ao encontro de oferecer novas facilidades aos clientes, foi implementado no site da companhia o campo "Localize sua Carga", uma ferramenta web integrada ao sistema de gestão e ao sistema de rastreamento da Transpes. O principal objetivo é disponibilizar para os clientes o acompanhamento do transporte de suas cargas, desde a mobilização do equipamento, até a entrega.

MERCADO – A retração na economia, entretanto, afetou também este segmento do mercado. "Infelizmente, o mercado de trabalho brasileiro está em recessão. Nunca houve um período de declínio tão prolongado quanto o atual. A intensa crise que estamos vivendo hoje é decorrente de uma sucessão de fatos que foram se acumulando em anos anteriores, e que culminaram na atual situação. Há pouco tempo, a situação era muito diferente da atual", declara Gonzalez.

Segundo o executivo, na comparação

**Sandro Gonzalez,
CEO da Transpes: destaque
para a segurança
e equipe qualificada**

dos primeiros quatro meses de 2016 com o ano passado, pode-se verificar uma queda em torno de 25% nos negócios do segmento de transporte e serviços auxiliares dos transportes.

Para Gonzalez, as principais dificuldades da companhia, neste momento, estão na paralização ou lentidão dos projetos de infraestrutura. "A instabilidade econômica e política influencia diretamente nos investimentos no setor, o que posterga o início de novos projetos e o andamento dos já existentes. Apesar deste cenário adverso, a pluralidade de atuação da Transpes em setores como os de óleo e gás, eólico e papel e celulose, permitiu que a companhia se mantivesse com altíssimos níveis de competitividade e crescente participação em players de plena expansão. Esta filosofia de atuação permite à Transpes a manutenção dos seus níveis de faturamento e foco em novos investimentos", relata Gonzalez. Para 2016, a expectativa dele não é animadora porque já no início deste segundo semestre o mercado ainda está em recessão e com o faturamento em queda.

CARGAS – A especialização da Transpes no movimento de cargas com tamanhos, pesos e volumes especiais, atende, principalmente, a setores como os de mineração, infraestrutura energética (hidrelétricas, eólicas e nucleares), siderurgia e óleo e gás. Somando as cargas dos seus clientes, a companhia transporta anualmente mais de 1,3 milhão de toneladas, percorre 35 milhões de quilômetros e executa mais de 30 mil embarques.

A companhia atua em todo território nacional, por meio de 20 filiais, espalhadas em pontos estratégicos, de forte trânsito rodoviário. Atua também no exterior, nos países do Mercosul.



HISTÓRIA – A história da Transpes foi desenhada junto ao desenvolvimento do país. O fundador da companhia, Tarsicio Gonzalez, chegou ao Brasil, vindo da Galícia espanhola, em 1951. Trabalhando como caminhoneiro, mudou-se para Belo Horizonte, quando conheceu Juscelino Kubitschek que, à época, era prefeito da cidade. Anos depois, levando uma carga para Brasília, reviu Kubitschek, que propôs a ele que utilizasse cavalos mecânicos para levar as máquinas pesadas necessárias à construção do Distrito Federal. Gonzalez seguiu o conselho e, depois, fundou a Transpes em 1966. Hoje, a companhia tem uma gestão estruturada e está sob o comando da segunda geração da família. O primogênito, Sandro de Castro Gonzalez, assumiu a presidência. Alfonso Gonzalez dirige a divisão de operações e Tarsia Gonzalez, depois de passar por diversas diretorias, assumiu a cadeira de presidente no conselho consultivo.

Em maio, celebrou 50 anos de atividade, com um portfólio que soma mais de 500 clientes atendidos com os seguintes serviços: 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. ■

One Medicamentos cresce com o abastecimento de farmácias

A empresa estima dobrar o faturamento em 2017 para R\$ 60 milhões com a boa performance na distribuição de remédios e com o aumento de itens de perfumaria, vitaminas e nutracêuticos

■ SONIA MORAES



Um dos dois centros de distribuição da empresa está instalado em Cotia, na Grande São Paulo

A ONE MEDICAMENTOS, EMPRESA ESPECIALIZADA na logística farmacêutica, segue na contramão do mercado brasileiro e projeta dobrar o faturamento em 2017 para R\$ 60 milhões. Para este ano, a estimativa é que o resultado alcance os R\$ 30 milhões com o abastecimento de pequenas e médias farmácias, que representam 80% dos 72 mil estabelecimentos existentes no país.

A perspectiva de crescimento da One Medicamentos para o próximo ano, segundo Marcos Avelar, sócio proprietário da empresa, deve-se ao novo nicho que vem tendo destaque nas farmácias, como os itens de perfumaria, vitaminas e nutracêuticos, além da boa performance na distribuição de remédios.

Segundo Avelar, o setor farmacêutico é um dos poucos que não sentiu os efeitos da crise e teve um avanço de 10,6% nos quatro primeiros meses do ano, segundo

dados do Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma). Esse resultado representa as vendas de remédios, mas as farmácias comemoram também o aumento das vendas dos produtos não medicamentos – itens como sabonete, escova de dente, tinta de cabelos, barbeador, cujas vendas acumulam crescimento ainda maior. Segundo a Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma), a venda de itens de perfumaria cresce cerca de 14%, mais do que a dos medicamentos, somando quase a metade do volume comercializado em remédios.

Para fazer essa engrenagem girar, o grande desafio segundo Avelar, é manter abastecidas as 72 mil farmácias do país, das quais 80% são de pequeno porte. “Para reduzir custos operacionais e manter a qualidade de entrega, a logística farmacêutica está em evidência”, diz o sócio

proprietário da One Medicamentos.

É neste novo nicho de negócio que a One Medicamentos tem concentrado suas estratégias. “Enxergamos que havia uma demanda reprimida no Estado de São Paulo pelas entregas rápidas e investimos nesse diferencial, agregando ainda a possibilidade de realização de pedidos pequenos e hoje entregamos os pedidos a partir de R\$ 80 em menos de 24 horas”, afirma Avelar. Segundo ele, um projeto de logística customizada permite que o varejo diminua os gastos com estoque.

A exclusividade na distribuição de nutracêuticos e vitaminas da marca Liteé para todo o Estado de São Paulo é outro diferencial da One Medicamentos. “É raro encontrar hoje alguém que não tenha incorporado ao menos uma cápsula de vitamina ou nutracêutico na rotina, como forma de cuidado com a saúde”, diz Avelar.

Segundo ele, atrelar a exclusividade da distribuição de uma marca conceituada no mercado à atuação da One Medicamentos foi uma forma que a empresa encontrou para fidelizar os clientes. “A farmácia precisa ter um parceiro logístico que agregue valor ao negócio, com os nutracêuticos, é isso que estamos fazendo, pois o consumidor atual quer entrar na loja e encontrar esses novos produtos e esses precisam já estar disponíveis nas gôndolas”, afirma Avelar.

ATUAÇÃO – Neste ramo de negócio a One Medicamentos começou em 2013 e atualmente trabalha com 18 laboratórios

Elog assume parte da logística da Omega BR

A logística integrada do CD em Alphaville (SP) e a experiência da Elog foram relevantes para essa parceria; a operação inclui armazenagem e agendamento de coleta de bicicletas

■ AMARILIS BERTACHINI



PARTE DA OPERAÇÃO LOGÍSTICA DA Omega BR, importadora e distribuidora nacional de bicicletas, peças e acessórios, passou a ser feita pela Elog, uma das maiores operadoras logísticas do país. A Elog assumiu, em junho último, os serviços de armazenagem e agendamento de coleta de produtos da importadora, tendo como base o seu centro de distribuição em Alphaville, distrito das cidades de Barueri e Santana de Parnaíba, em São Paulo.

O foco da operação está na armazenagem e agendamento de coleta de produtos da marca de bicicletas Focus, que é reconhecida mundialmente. A mercadoria é armazenada no CD Alphaville e, quando preciso, os representantes da Omega BR entram em contato com a Elog para agendar a coleta e retirada do pedido no CD. A operação não inclui o transporte da mercadoria, mas essa forma implantada otimiza o transporte, porque o caminhão não

precisa ficar esperando.

Segundo Marcela Gomes, gerente de negócios da Elog, não foi necessário fazer qualquer adaptação no CD Alphaville porque as instalações já atendiam à necessidade do cliente.

“A infraestrutura oferecida no CD em Alphaville, a rapidez na elaboração da proposta e a implementação da conta, foram fundamentais para celebrarmos essa parceria”, declara Carlos Resende Rocha,

diretor-geral da Omega BR.

A logística integrada do CD Alphaville e a experiência da Elog foram relevantes para essa parceria já que a disponibilidade de estoque é um dos principais diferenciais da Omega BR e grande parte dos compradores da importadora está localizada em São Paulo, o que faz com que a mercadoria chegue mais rápido e todo o processo fique mais ágil. A Omega Brasil é uma distribuidora nacional de bicicletas, peças e acessórios, focada no atendimento do varejo especializado de bicicletas dentro das categorias de Mountain Bike, Speed (Road) e Triathlon. No Brasil, a empresa representa, com exclusividade, a marca de bicicletas Focus e a marca de componentes 3T.

“Para a Elog é muito gratificante atender à Omega. Por se tratar de um produto muito específico, tivemos a oportunidade de participar de várias etapas do processo logístico, inclusive falar com os clientes finais da Omega para alinhar as entregas”, relata Marcela.

MERCADO – Segundo Marcela, 2016 está sendo um ano de desafios, mas também de oportunidades porque, com a crise, muitas empresas passaram a buscar no operador logístico uma oportunidade de reduzir custos em suas operações. Além disso, os clientes buscam mais eficiência e estão revendo seus fornecedores. “A Elog é uma aliada de seus clientes na busca de otimização de processos e fluxos com foco na redução de custos e em soluções como montagem, industrialização e no atendimento da cadeia logística completa. Em 2017, o desafio continua, mas como fizemos nossa lição de casa, a perspectiva é de bons resultados”, analisa Marcela.

A Elog, pertencente ao grupo Ecorodovias, é um operador de logística integrada que atende a toda a cadeia do cliente,

“A Elog é uma aliada de seus clientes na busca de otimização de processos”, diz Marcela Gomes



A infraestrutura do CD em Alphaville foi fundamental para a nova operação

ou seja, do porto/aeroporto até a porta. A empresa tem 16 unidades instaladas em pontos estratégicos, entre plataformas logísticas, avançados centros de distribuição, transporte multimodal, CLIA's (Centro Logístico Industrial e Aduaneiro) e portos secos (incluindo interior e fronteiras).



NOVOS NEGÓCIOS – Além do contrato com a Omega BR, a Elog fechou diversas outras contas em 2016, entre elas com a Mercedes-Benz e com a FLC.

A empresa também anunciou em agosto que reconquistou a licença da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) em seu armazém alfandegado da cidade de Campinas (SP). Essa licença qualifica a empresa para trabalhar com as cinco classes de produtos: medicamentos, alimentos, saneantes, cosméticos e correlatos, incluindo medicamentos controlados.

Foram investidos cerca de R\$ 400 mil na adequação do local, com melhorias na infraestrutura, como a instalação de tecnologia para controle de temperatura.

“Retomar essas licenças foi um passo muito importante para nós, pois reforça nossa atuação em um segmento estratégico para a companhia, que é o de healthcare”, declara Philippe Masse de Souza, diretor-presidente da Elog. Segundo Souza, a empresa está agora com todas as suas unidades habilitadas a operar qualquer carga que precise de licença da Anvisa, incluindo o CD Alphaville. ■

Pósitron diversifica seus produtos

Unidade de rastreamento da PST Electronics inova sua modalidade de seguros e amplia a oferta de modelos de iscas de cargas com o desenvolvimento customizações para cada tipo de operação

■ AMARILIS BERTACHINI



As iscas de carga podem ser acondicionadas dentro de embalagens sem necessidade de instalação

A DIVISÃO DE RASTREAMENTO DA PÓSITRON, marca da PST Electronics que completa dez anos de operação em 2016, tem obtido um bom desempenho no mercado desde o ano passado, mesmo com a retração da economia nacional. O motivo, segundo Obson Cardoso, diretor da unidade de rastreamento da PST Electronics, é que em tempos de crise, os consumidores buscam por opções com preços mais competitivos para reduzir custos. “Muitos deles acabam optando ou por um seguro mais econômico, como o que oferecemos, ou mesmo substituir serviços mais completos por dispositivos de rastreamento. Além disso, a Pósitron tem ampliado sua oferta de produtos e serviços para obter bons resultados em

meio a um cenário adverso”, justifica o executivo.

A unidade de rastreamento é uma das frentes mais importantes para a companhia, que investe constantemente em inovações de suas soluções de segurança e serviços oferecidos aos consumidores.

Um exemplo é o serviço de “rastreamento + seguro” que teve suas coberturas expandidas, e agora contempla também motocicletas e perda total por colisão. Esse serviço, que foi lançado em 2013, em parceria com o BNP Paribas Cardif do Brasil, passou a ser disponibilizado para os clientes por meio de um aplicativo mobile com o qual é possível acompanhar a localização do veículo em

tempo real. Outra inovação que incrementou esse ramo de negócios da empresa foi o lançamento de vendas por meio de um novo formato: os cartões de adesão, em

que o rastreamento pode ser adquirido diretamente em diversos pontos de vendas de redes varejistas, supermercados, autopeças, centros automotivos, faculdades, redes de estradas, postos de combustíveis e quiosques itinerantes.

A Pósitron incorporou recentemente ao serviço de “rastreamento+seguro” para automóveis a cobertura de perda total por colisão. A opção, que pode ser adicionada ao plano contratado por R\$ 30,00 mensais, garante a indenização de 100% da tabela Fipe em casos de acidentes em que as avarias são iguais ou superiores a 75% do valor do bem. A cobertura é exclusiva para prejuízos decorrentes de acidentes de grandes proporções e é válida para todos os modelos já contemplados na cesta de veículos elegíveis da Pósitron.

Segundo Cardoso, o “rastreamento + seguro” é um serviço que não analisa perfil dos contratantes e cobre, basicamente, roubo e furto, o que faz com que as próprias seguradoras só aceitem contratos com pessoas físicas, uma vez que o acesso para as jurídicas é mais limitado. Entretanto, diz ele, há uma tendência por parte dessas companhias em estender o serviço para o perfil corporativo.

“A previsão é que a Pósitron lance, no

início de 2017, o mesmo tipo de produto para frotas, com prêmios limitados até R\$ 250 mil. Além disso, a PST pretende crescer não só organicamente, mas também expandindo a companhia com novas frentes”, antecipa Cardoso.

FROTAS – No mercado corporativo (onde a Pósitron atua com telemetria completa do veículo; softwares de gestão de frotas, controle de jornada do motorista e roteamento de entregas), uma das frentes mais bem-sucedidas tem sido as iscas de carga. Esses equipamentos, também chamados de rastreadores móveis ou portáteis, podem ser acondicionados dentro de caixas, bagagens e embalagens em geral, sem necessidade de instalação. Além da comunicação GSM, as iscas também utilizam a tecnologia de radiofrequência, combatendo a ação dos jammers. “A Pósitron vem se destacando pela diversidade de modelos de iscas oferecidos ao mercado. Além de produtos standard, a nossa engenharia consegue desenvolver customizações para cada tipo de operação”, ressalta Cardoso.

De acordo com o executivo, no que diz respeito ao transporte de carga, a tendência é que cada vez mais os veículos tenham inteligência embarcada, com softwares mais amigáveis e abrangentes. Isso deverá tornar o gerenciamento de grandes frotas cada vez menos complexo. “Com o desenvolvimento de



novas tecnologias, além da proteção do casco, os investimentos têm sido direcionados para a proteção de cargas valiosas, por meio de sensores, atuadores e iscas de carga”, comenta.

Outra frente de ação da empresa que tem beneficiado a PST e seus clientes é a atenção na capacitação de pessoal. “A equipe de atendimento e monitoramento da Pósitron está em constante evolução

“A Pósitron vem se destacando pela diversidade de modelos de iscas oferecidos ao mercado”, diz Obson Cardoso

com o intuito de atender às demandas de mercado. Os profissionais passaram por diversos treinamentos, que resultaram em maior eficiência operacional, agilidade nos atendimentos e resolução de casos. O objetivo é aprimorar ainda mais o serviço oferecido, trazendo ganhos tanto para os clientes como para a companhia”, comenta Cardoso.

A empresa conta com grupos de atendimento especializados para cada etapa da operação, incluindo uma equipe exclusiva para atendimento a emergências de roubo e furto, funcionando 24 horas por dia, sete dias por semana.

A PST Electronics, é uma das principais fornecedoras de equipamentos genuínos para as montadoras de veículos na América Latina. Trabalha com uma gama de produtos e serviços que inclui rastreadores e alarmes para caminhões, som automotivo, sensor de estacionamento, vidros e travas elétricas, painéis de instrumentos, além de alarmes e monitoramento residencial. Atualmente, a empresa possui plantas industriais em Campinas (SP) e Manaus (AM) e uma filial em Buenos Aires, na Argentina. Desde 1997, a PST Electronics tem como sócio o grupo americano Stoneridge, com presença na Europa, na Ásia e nas Américas.

www.transportemodernoonline.com.br



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



Sialog: soluções para transporte e logística

Empresa fornece softwares para gerenciamento de frotas e rastreamento de cargas para diversos perfis de empresas, nos setores rodoviário, aquaviário e aéreo

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI

DESDE 2002, A SIALOG SOFTWARE SOLUTIONS desenvolve soluções tecnológicas para o controle de frota, gestão de transportes, operadores logísticos e rotinas administrativas. Os softwares da companhia abrangem todas as etapas e processos do transporte de uma mercadoria, como manutenção da frota, uso de combustível, mecânica e também rastreamento da carga durante a viagem. Além disso, as ferramentas facilitam a gestão das empresas embarcadoras e transportadoras, reduzindo despesas e proporcionando mais agilidade nas atividades do dia a dia.

A Sialog utiliza o ambiente SaaS, ou seja, o suporte é totalmente online, melhorando os processos e soluções de ocorrências. "Atendemos empresas de transportes dos modais aquaviário, rodoviário e aéreo, e empresas que utilizam transporte terceirizado ou próprio. As soluções são flexíveis às necessidades do cliente", informa o diretor comercial da companhia, Paulo Froilini Picello.

A companhia oferece um portfólio variado de produtos. O Sialog Cargo (TMS Transportador) gerencia todas as operações. Por meio de módulos, é possível administrar e controlar os processos operacionais, desde a emissão de documentos fiscais, compras, movimentação e integração bancária, até o controle de terceiros, frete, avaliação da equipe de motoristas, e status da mercadoria.



O Sialog Entregas é um aplicativo para celulares e tablets que acompanha toda a viagem do transportador, com informações em tempo real de eventos e ocorrências. É possível identificar a localização do veículo (por meio de GPS do equipamento) e o trajeto da próxima entrega, enviar imagens, definir assinatura eletrônica, descobrir rotas mais rápidas e com menor custo, além de integrar a solução com o sistema ERP, TMS e WMS. O gestor é notificado de atrasos e gargalos na operação logística, podendo analisar o histórico dos veículos e motoristas.

Com o Sialog Frete (TMS Embarcador), a empresa que utiliza o serviço de transporte de terceiros pode planejar, contratar e monitorar os serviços de frete e gerenciamento de transporte, realizar cotação de frete, redução de custos com cobranças irregulares por parte do transportador, melhor análise dos custos de cada operação, e, conseqüentemente, obter grande ganho na qualidade e prazos do transporte da mercadoria.

O Sialog Frota é um software que busca aprimorar o trabalho desenvolvido por empresas transportadoras ou que possuam frota própria por meio do gerenciamento de gastos com pneus e combustíveis até peças de reposição, manutenção (corretiva, preditiva e preventiva), multas, impostos, almoxarifado (entrada e saída de estoque) e EPI (utilizados pela frota e

colaboradores). Além disso, o software indica marcas, tipos e modelos adequados de peças para cada veículo, equipamentos para atender necessidades de acordo com o histórico de manutenção, consumos e gastos.

O Sialog Emissor abrange a emissão de documentos fiscais como CT-e (Conhecimento de Transporte Eletrônico) e MDF-e (Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais), além de auditoria fiscal.

Em 2016, a companhia comemora 14 anos de existência. "A chave para o sucesso foi seguir à risca nossos ideais de desenvolver soluções diferenciadas e práticas, de ser referência no mercado e de valorizar cada um dos responsáveis pelo nosso crescimento", acredita Paulo Picello. Entre os vários clientes da empresa destacam-se Coopercarga Logística, Rede Ipiranga, Santos Brasil, Trevilub Lubrificantes e Mercosul Line.

A Jaupavi Terraplanagem e Pavimentação implementou com sucesso a solução Sialog Frota. "Hoje, contamos com uma frota variada, que abrange desde carros, a veículos pesados. Devido a isto, um dos maiores gastos que temos é referente à manutenção. Resolvemos buscar no mercado um software que ajudasse a verificar todos os gastos com esses procedimentos para tomar as decisões corretas e minimizar os custos. A Sialog possibilitou realizar uma gestão de frota que supre as nossas necessidades, e com isso, conseguimos identificar os problemas desta área na empresa", afirma Valentim Perez Júnior, gestor de frota da Jaupavi.

A Pretti Cargas reduziu custos e agilizou a gestão com o Globus

Desde 2009, a Pretti Cargas conta com o Globus na gestão de todo o seu negócio. A decisão pelo software foi baseada na necessidade de integração de todos os pilares da empresa em um único ambiente de análise e gestão. A possibilidade de junção das informações administrativas, dos processos operacionais e da manutenção da frota reduziu gastos, melhorou o controle do estoque e agilizou de modo expressivo a tomada de decisão.

“ Quando definimos pelo software da BgmRodotec, já tínhamos realizado diversas pesquisas, horas de reuniões sem fim na busca por um software que falasse a nossa língua, que entendesse nossas necessidades. Foi neste momento que defini por contratar o software Globus.”

-Liemar Pretti, Diretor da Pretti Cargas.

A BgmRodotec coleciona histórias de sucesso com seus parceiros. Visite o nosso site e descubra mais histórias.

CONHEÇA TAMBÉM AS VANTAGENS DE SER CLIENTE GLOBUS.



Atendimento em todo o Brasil

www.bgmrodotec.com.br - diretoriacomercial@bgmrodotec.com.br

RJ (21) 3525-2929 | SC (47) 3037-3005 | SP (11) 5018-2525



BgmRodotec

CAMINHOS MAIS INTELIGENTES



Meritor prevê retomada do mercado de caminhões em 2017

Para a empresa que comemora 60 anos de atividades no Brasil, a partir de setembro o setor dará sinais de crescimento retomando num ritmo mais forte em 2017 com avanço de 23% na produção

■ SONIA MORAES

A MERITOR, FABRICANTE DE EIXOS E componentes para veículos pesados, comemora 60 anos de atividades no Brasil confiante na retomada do mercado de caminhões a partir de setembro e projeta um crescimento de 23% na produção de caminhões em 2017, atingindo 80 mil unidades. Para 2016, a estimativa é que o volume alcance 65 mil unidades, 10% menos que em 2015. “Estamos caminhando para uma definição do quadro político e isso deve alavancar o mercado”, afirma Silvio Barros, vice-presidente e diretor geral da empresa para a América do Sul.

Nos últimos dois anos a Meritor perdeu 60% dos negócios no mercado de veículos comerciais devido ao agravamento da crise política no país. “Sabemos que o momento é desafiador, mas a Meritor trabalha com perspectiva de crescimento do mercado brasileiro no próximo ano”, declara Luís Marques, responsável pela unidade de negócios de aftermarket da Meritor na América do Sul.

A projeção otimista da Meritor está amparada por três fatores que o vice-presidente considera fundamentais para o mercado brasileiro voltar a crescer de forma sustentável. O primeiro se refere ao custo de manutenção dos caminhões adquiridos em 2011 que tende a ser em torno de 15% a 20% maior, o que já indica a vantagem de trocar o veículo. “Essa mudança por si só abre oportunidade de um volume melhor de mercado”, avalia Barros.

O segundo ponto é a volta da confiança do empresário com a definição do quadro político. “A grande maioria dos

investimentos que está engavetado vai sair e isso significa a retomada dos projetos de infraestrutura e construção civil. Temos ainda uma demanda reprimida de veículos comerciais que se acumula ao longo de dois anos de crise do país”, destaca o executivo da Meritor.

“Com tudo isso, a expectativa é que vamos ter um segundo semestre deste ano melhor e o segundo semestre de 2017 ainda melhor e bastante diferente de 2016. Vencido este medo de investir vamos conhecer uma demanda que nem imaginamos hoje”, diz Barros.

Outro fator que poderá ativar o mercado de caminhões, segundo Barros, é a necessidade da indústria de repor o inventário que, além de baixo, tem qualidade ruim. “Tem clientes com estoque de caminhões para o exército e o governo não pretende gastar na compra desses veículos”, observa Barros. O estoque de caminhões que em 2014 era de 21.757 veículos caiu para 7.980 unidades em 2015 e ficou em 4.980 unidades no primeiro semestre deste ano e a perspectiva da Meritor é que este volume suba para 9.000 unidades em 2017. “Com menos de cinco mil caminhões vendidos mensalmente o Brasil volta ao patamar de 1997 quando o PIB do país teve um crescimento de 3%”, diz o executivo da Meritor.

“Outro fator que influencia o

Kleber Assenti:
com flexibilidade de 15%
na jornada de trabalho,
empresa pode retomar
rapidamente a produção

mercado de caminhões é a renda agrícola que hoje é quatro vezes maior neste momento. Então fica difícil acreditar que em 2017 o mercado crescerá entre 5% e 10%, apostamos em um crescimento superior a 20%”, frisa Barros e ressalta: “Quando há uma crise o setor de caminhões é o primeiro a registrar queda, mas quando o mercado retoma é o primeiro a se recuperar.”

Para o mercado de reposição de veículos pesados, não há expectativa de grandes mudanças. “Como vai haver uma retomada fora dos padrões, então o aftermarket deve crescer entre 10% e 12%”, calcula Barros.

A preocupação da Meritor é estar preparada para essa resposta rápida que o mercado de caminhões dará no último quadrimestre do ano. “Já estamos conversando com os fornecedores e se preparando para esse crescimento”, destaca Barros.

Como forma de garantir o suprimento da indústria no momento de retomada do mercado de caminhões a Meritor fechou um acordo com o sindicato de Osasco que suspende a aplicação do dissídio trabalhista até setembro e reduz um dia de trabalho na semana. “Com esse acordo a

Meritor tem uma flexibilidade entre 10% e 15% e se contar a capacidade ociosa que gira em torno de 20% a 25% é possível retomar rapidamente a produção, além de preservar o emprego”, afirma Kleber Assenti, diretor de recursos humanos e vendas diretas a montadoras aftermarket na



América do Sul.

Assim como os demais setores industriais a Meritor também teve que reduzir o número de profissionais para enfrentar a grande crise que abalou todo o setor automotivo, cortando 42% da equipe de gerência e 36% da mão de obra. Atualmente a empresa mantém 920 empregados no Brasil, sendo 450 em Osasco (SP) e 170 em Resende (RJ), onde inaugurou em 2013 a fábrica de eixos junto ao complexo industrial da MAN Latin America. A empresa mantém ainda uma joint venture com o grupo Randon na empresa Master, que fabrica sistema de freio, um centro de excelência de desenvolvimento de produtos e sete escritórios regionais.

Ao longo de 60 anos a Meritor investiu US\$ 5 milhões anualmente que foram aplicados na modernização da fábrica, em novos sistemas de produção para garantir maior agilidade nos processos e segurança aos empregados. Foram produzidos neste período oito milhões de eixos trativos, dos quais 3,5 milhões foram aplicados em caminhões e ônibus. O primeiro cliente da empresa no Brasil foi a Ford que equipou o caminhão F-150 com o primeiro produto nacional.

Hoje, além da Ford e da MAN, a Meritor fornece os seus produtos para a Volvo, Iveco, International, DAF, Mercedes-Benz e Agrale. “Ao longo do tempo a Meritor fez muitos investimentos no Brasil”, destaca Luiz Marques, responsável pela unidade de negócios de aftermarket da Meritor na América do Sul. “E continua se reconstruindo, se modernizando e acreditando no Brasil”, diz.

HISTÓRIA – A Meritor iniciou as suas atividades no Brasil em 16 de julho de 1956, tendo os seus produtos associados à marca Braseixos – fabricante de eixos criada a partir da parceria entre

a Companhia Brasileira de Material Ferroviário (Cobrasma) com a divisão da americana Rockwell Spring & Axle chamada Timken-Detroit Axle Division, a maior produtora de eixos para caminhões naquela época. Em 1970 a empresa torna-se a maior fabricante independente de eixos da América Latina.

Em 1980 a Rockwell Internacional adquire da Cobrasma as ações da Braseixos e passa a se chamar Rockwell Braseixos. Em 1986 é criada a Master, a partir de joint venture da Meritor com o grupo Randon, para a fabricação de freios para veículos comerciais.

Em 1996 a Meritor inicia as atividades no Consórcio Modular MAN Latin America em Resende. Com o início da produção, a empresa começa não somente a fabricar eixos, mas agregar serviço e montar o eixo na linha do cliente, na época a Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Em 1997 a divisão automotiva da Rockwell passa a se chamar Meritor Divisão HSV, tornando-se uma operação independente de veículos comerciais.

Em 2000 a Meritor inicia uma joint venture com a Arvin Industries para produzir componentes para automóveis e a divisão brasileira passa a se chamar Arvin Meritor do Brasil.

Em 2010, a corporação vendeu os negócios globais voltados para veículos leves e concentra suas atividades na produção de sistemas e componentes para veículos comerciais pesados. No Brasil a mudança consolidou-se no início de 2011, com a venda das divisões remanescentes em Limeira, no interior de São Paulo.

Com novo perfil, a companhia anunciou a mudança de seu nome para Meritor Inc., e passou a se dedicar exclusivamente ao mercado de veículos comerciais e industriais nas principais regiões

do mundo. “Trouxemos de volta o nome Meritor, que ganhou expressiva reputação no mercado de veículos comerciais e representa também a marca dos produtos”, afirma Barros, que enfatiza a posição de liderança da operação na região: “A Meritor é uma das três principais sistemistas na América do Sul no segmento de caminhões, ônibus e veículos especiais”. Em 2013 passa a produzir eixos na nova fábrica instalada em Resende.

Durante esses 60 anos, a Meritor desenvolveu e forneceu diversos produtos e tecnologias, com destaque para localização e fabricação de eixos com solda a laser – que aumenta a capacidade de carga tratativa –, nacionalização de componentes com considerável redução de peso, e desenvolvimento de eixo com duas velocidades (específico para o mercado brasileiro).

Nos últimos anos, mantendo sua tradição em apresentar inovações e tecnologias de ponta para o mercado nacional, a Meritor lançou os eixos 17x e 18x, que não possuem parafusos, característica que reduz consideravelmente o peso da peça, diminuindo o consumo de combustível e, conseqüentemente, a emissão de poluentes. Hoje a Meritor é uma grande fornecedora de eixos e sistemas para veículos comerciais pesados na América do Sul. Tem no Brasil uma frota de mais de um milhão de veículos rodando com eixos da Rockwell, Braseixos e Meritor.

“O maior desafio enfrentado pelo Meritor nesses 60 anos de atuação, sem dúvida, é se manter líder do mercado em participação e tecnologia do produto”, afirma o diretor geral da empresa.

“O setor de pesados já enfrenta dois anos de recessão, mas considerando a estabilização política do Brasil e a retomada do crescimento econômico movidos principalmente pela agricultura, investimento, o mercado consumidor, além do crescimento do índice de confiança, acredito que no segundo semestre de 2017 o setor deve se recuperar e, conseqüentemente, a Meritor voltar a crescer”, reforça Barros.

Silvio Barros: Meritor está se preparando para o crescimento



Novos ecológicos da Bridgestone

Empresa amplia linha de pneus com apelo ecológico, que ajudam a reduzir o consumo de combustível e a emissão de poluentes na atmosfera

■ AMARILIS BERTACHINI

A BRIDGESTONE COMEÇOU a fabricar três novos modelos de pneus de sua linha Ecopia: dois para veículos comerciais (caminhões e ônibus rodoviários), o M792 e o R268, e um para automóveis de passeio, o EP150. Os produtos recém-lançados seguem o apelo ecológico da linha Ecopia; têm tecnologia avançada e uma nova composição de materiais que minimizam a resistência ao rola-



Pneu ecológico R268

mento, o que contribui para reduzir o consumo de combustível e diminuir a emissão de dióxido de carbono (CO₂) na atmosfera.

De acordo com Marcelo José Nunes da Cruz, gerente de planejamento de produto e marketing da divisão carga da Bridgestone, os dois novos pneus indicados para caminhões e ônibus rodoviários vão render maior eficiência e menor custo de operação para os frotistas. Apesar de 3% a 5% mais caros que o produto standard da marca e com a primeira vida cerca de 10% mais curta, a menor resistência ao rolamento gera economia de 2% no consumo de combustível da frota, o que, segundo ele, compensa e torna o produto atraente para os operadores. A comparação é feita em relação à linha anterior da Bridgestone.

“Conseguimos ter uma redução significativa do consumo de combustível sem reduzir muito a quilometragem final do

pneu”, diz Nunes da Cruz.

Ele admite que a economia de combustível melhorou em detrimento da quilometragem final, mas afirma que, em comparação a versões anteriores, essa diferença de durabilidade na primeira vida do pneu não chega a 10%.

A melhor performance dos pneumáticos Ecopia é resultado de uma inovação em termos de materiais usados na

banda de rodagem, que é a parte do pneu que toca o solo, e do investimento feito no desenho, na arquitetura do pneu, que faz com que ele role mais suavemente. “O produto vem atender à necessidade do cliente de ser competitivo, reduzindo seus custos”, ressalta o executivo.

Os novos produtos, que estão disponíveis para o consumidor desde setembro, têm valores de venda estimados em R\$ 1.500, o modelo R268, e R\$ 1.650, o modelo M792.

Esse lançamento deverá contribuir com a estimativa de crescimento no resultado da Bridgestone de 2016. A expectativa de vendas deste novo modelo é de 46 mil unidades até o final deste ano.

De acordo com Concheta Feliciano, diretora de marketing da empresa, as vendas do segmento de carga, entre caminhões e ônibus, devem alcançar um milhão de unidades este ano – incluindo a marca

Firestone, do mesmo grupo –, o que representa um crescimento da ordem de 8% sobre 2015. “Estamos contentes com a performance de carga”, assinala Concheta. O mercado nacional de pneus para caminhões está estimado em torno de 5,2 milhões de pneus/ano.

Os lançamentos M792 e R268 são os primeiros de carga da linha Ecopia. O R268 Ecopia foi desenvolvido para uso em eixos direcionais, livres e de tração moderada, enquanto o M792 é indicado para eixos de tração. Os dois modelos apresentam alto índice de recapabilidade e estão disponíveis na medida 295/80R22,5. Até o início de setembro a Bridgestone ainda estava em processo de homologação dos novos modelos junto às montadoras para equipar os veículos comerciais de fábrica.

O modelo Ecopia EP150 foi projetado para automóveis de passeio que utilizam pneus com aros 14, 15 e 16 e está disponível nas medidas 175/65R14; 175/70R14; 185/65R15; 195/55R15; 195/60R15; 195/65R15 e 205/55R16. Atualmente a Bridgestone está fornecendo para automóveis da GM, Honda e Renault, o que deverá lhe garantir o mercado de reposição. “Nosso pneu vai equipar muitos dos veículos novos de montadoras que têm projetos de veículos ecológicos, ele vai auxiliar a atingir a meta de redução na emissão de CO₂”, afirma Nunes da Cruz.

Segundo Concheta, o ganho de eficiência dos novos produtos tem o mérito de não ter alterado o índice de recapabilidade em comparação a um produto convencional. A Bridgestone tem estudos para lançar produtos 100% recicláveis e sustentáveis. ■



**Ticket
Log^{MD}**

Soluções inteligentes para movimentar o seu mundo.

Esse é o Pedro. O negócio da mãe dele é vender e entregar pães. Bem quentinhos, feitos na hora. O problema é que os carros para entrega são os mesmos que ela usa para levar o Pedro na escola. Por isso, administrar seus gastos com o combustível fica mais complicado. Mas com a chegada da **Ticket Log^{MD}** ela está muito mais tranquila e confiante no futuro. Não é pra menos. Afinal, a **Ticket Log^{MD}** está nascendo da união entre a Ticket Car[®] e a Ecofrotas, duas empresas que juntas somam mais de 25 anos de experiência no ramo de gestão de despesas corporativas no Brasil. Uma aliança que está apenas no começo, mas que já leva, a 27 mil clientes, mais inteligência, mobilidade e soluções que geram resultados sustentáveis. Bom para o seu negócio e para o negócio da mãe do Pedro.

Quer facilidade para controlar os gastos com abastecimento e manutenção dos veículos de sua empresa?

Conheça você também a **Ticket Log^{MD}** e as soluções que podem movimentar o seu mundo em direção aos melhores resultados.

Acesse: ticketlog.com.br
ou ligue: 4002-4099

Evolução

Pedro dos Santos
Filho da dona de padaria
Marcia dos Santos

Pirelli lança pneu para transporte urbano

O novo produto chega ao mercado brasileiro com talão 30% mais resistente em relação ao modelo anterior, o que garante maior durabilidade e segurança durante a operação

■ SONIA MORAES

A Pirelli começa a vender no mercado brasileiro o pneu MC:01 Plus para veículos usados no transporte urbano e intermunicipal de passageiros e carga. Com talão 30% mais resistente que o modelo anterior, o que garante maior durabilidade e segurança, este novo produto foi desenvolvido para superar as condições de alta severidade que tem manobras, aceleração e frenagens constantes.

Segundo a Pirelli, este resultado é alcançado devido a uma nova geometria do talão e de novos materiais de reforço, ampliando a vida útil da carcaça e o índice de reconstrução que, aliados aos novos compostos empregados na construção do MC:01 Plus, proporciona menor distância de frenagem mantendo baixa a resistência ao rolamento, o que resulta em maior economia por quilômetro rodado.

O modelo que está sendo vendido no mercado brasileiro é na medida 275/80R22.5. “O MC:01 Plus vem ao encontro de uma crescente demanda por produtos mais resistentes e com performance superior no uso diário dentro das cidades. Usamos o que há de mais moderno em tecnologia para produzir um pneu que atendessem estes requisitos e estamos muito satisfeitos com o resultado”, afirma Murilo Fonseca, CEO da divisão de pneus industriais da Pirelli.

SERVIÇOS – Além do novo pneu, a Pirelli oferece aos transportadores o Fleet Solution, moderna tecnologia que ajuda no controle de gastos e no bom uso dos pneus e

peças agregadas.

Esta tecnologia é composta pela solução Cyberfleet, sistema moderno que monitora constantemente e automaticamente a pressão e a temperatura dos pneus de carga, por meio de um sensor instalado no próprio pneu. A implantação do sistema em frotas e usinas propicia vantagens, como a redução de custos com combustível, compra e manutenção dos pneus, e mais segurança.

Outra ferramenta que a empresa oferece é o Fleet Check, composta de leitor de pressão e profundidade da banda de rodagem e de um software elaborado para coletar os dados relativos ao uso do pneu, simplificando e gerando relatórios para melhor apoiar as frotas no gerenciamento dos pneus e, assim, obter o custo real por quilômetro rodado.

Esta disponível no mercado também a reconstrução Novateck, sistema de reforma desenvolvido pela fabricante italiana que visa ao aumento da valorização da carcaça dos pneus por meio de três elementos-chave: qualidade de concepção e produção do pneu, gama otimizada das bandas de rodagem e rede de reformadoras selecionadas e credenciadas.



A Pirelli maximiza o processo da reforma a começar pelo projeto da carcaça e pela seleção dos materiais dos pneus novos. Além disso, todas as variáveis que irão impactar no pneu durante toda a sua vida precisam também ser levadas em conta para assegurar a mais alta qualidade da reforma.

Segundo a Pirelli, a seleção das melhores reformadoras do mercado passa por uma rigorosa auditoria qualitativa para poder oferecer aos seus clientes um processo de reforma de alta qualidade. O monitoramento qualitativo é aplicado tanto à seleção da carcaça, executada pela reformadora, quanto ao processo de reforma propriamente dito.

As bandas de rodagem Novateck utilizam somente padrões de banda de rodagem originais da Pirelli para assegurar a combinação perfeita com a carcaça, mesmo depois da primeira vida. Isto garantirá o desempenho e a qualidade similares aos produtos novos. Com a valorização maior da qualidade da carcaça e do investimento inicial do novo pneu, ganha-se no custo menor por quilômetro, no custo geral menor e no menor impacto ao meio-ambiente.

XXII
Fórum
 Internacional Supply Chain
 Expo.Logística 2016

04. a 06. Outubro, RJ

Desconto
para grupos
 De 10 a 40%

Informações
 (21) 3445.3000
 foruns.ilos.com.br

KEYNOTE SPEAKERS E EMPRESAS CONFIRMADAS



José Guilherme Reis
 Lead Trade Economist,
 World Bank



Maurício Lima
 Executive Partner,
 ILOS



Dale Rogers
 Head SCM Department,
 Arizona State University



Claudio Nasajon
 Founder,
 Nasajon Sistemas



Frank Straube
 Head SCM Department,
 Berlin Institute of Technology



Thomas Derry
 CEO, Institute
 of Supply Management



Wendy Tate
 Professor SCM,
 University of Tennessee



Paulo Mendes
 Senior Global Planning,
 The Coca-Cola Company



Cláudio Frischtak
 President,
 InterB



Slimane Allab
 RVP, Head of Global
 Pre-sales, JDA Software

Natura - BRF - Sanofi - BNDES - Electrolux - Souza Cruz - Mate Leão - Brasil Kirin
 GreenMile - Genommalab - Votorantim Metais - MRO Logistics - Anglo American
 TechDuto - eStoks - Visilog - Truckpad - Intelipost - Tegma - Grupo TCP - SAP
 Knapp - GLP - Plannera - Correios - Belge Consultoria - ArcelorMittal
 Seen Technology - Oxigênio Aceleradora - Atlas Logística - Sabó
 Atlanta Bonded Warehouse - Hospital Moinhos de Vento - Mars
 Universita LIUC Castellanza

Realização e
 Organização



Apoio



Patrocinadores





DAF vende 20 caminhões para Transzilli e Transmasut

A DAF Caminhões, subsidiária da Paccar Inc., vendeu 20 caminhões para a Transzilli, empresa de transportes, armazenagem, distribuição e repaquetização de produtos secos, refrigerados e congelados, e a Transmasut, maior transportadora de combustível de Goiás e uma das maiores do Brasil. A negociação foi feita pela concessionária Somafertil e todos os veículos já foram entregues.

A Transzilli, que tinha 13 unidades do XF105 na frota, adquiriu mais dez veículos extrapesados na versão 6x2, com motor de 460 cv de potência e cabine Space Cab. Os veículos foram personalizados com a cor verde, seguindo a identidade visual da empresa, e serão utilizadas na logística e distribuição de carga congelada com carreta frigorífica.

A Transmasut comprou dez unidades do XF105 na configuração 6x4, com motor de 510 cv de potência e cabine Space Cab. Os caminhões serão usado em operação rodotrem com implemento tanque.

Os primeiros caminhões que a Transmasut comprou da DAF foram duas unidades do modelo XF105, sendo uma de 460 cv e a outra de 510 cv, ambas na versão 6x4. Após testar e aprovar a operação dos veículos, a transportadora optou por ampliar a frota com os veículos da marca.

Sistema da Volvo gerencia frota em Cali, na Colômbia



A Volvo Bus Latin America fechou o maior contrato de telemetria da América do Sul com a GIT, um dos operadores de transporte da cidade de Cali, na Colômbia, para equipar 250 ônibus (modelos articulados e padron) com seu sistema de gerenciamento de frotas. A venda do sistema foi realizada depois de um período de seis meses de demonstração.

“Nos testes foram detectados hábitos inadequados de condução que comprometiam a eficiência da operação. As

informações serviram de base para ações de ajuste de performance e também de prevenção de acidentes”, afirma Fábio Lorençon, gerente de pós-venda da Volvo Bus Colômbia.

O gerenciamento de frotas pode ser instalado nos chassis rodoviários e urbanos. São quatro opções – relatórios, eventos, posição e perfil de condução – que podem ser adquiridas de forma combinada ou separadamente, de acordo com a necessidade do cliente.

“O sistema coloca a tecnologia

a favor dos negócios dos clientes, pois oferece a eles informações que os ajudam a traçar uma estratégia para a redução dos custos operacionais e, consequentemente, aumentar a rentabilidade dos negócios”, afirma Fabiano Todeschini, presidente da Volvo Bus Latin America.

Os dados oferecem ao transportador uma visão completa da operação, por veículo e por motorista. É possível acessar informações como consumo de combustível, emissão de poluentes, horas rodadas, velocidade média, percentual de operação em faixa econômica, em marcha lenta e número de ativações do freio, por exemplo. Além disso, é possível acompanhar a posição do ônibus em tempo real, identificando atrasos, paradas não planejadas e desvios de rotas.

MAN entrega 77 Volksbus para Mato Grosso

A MAN Latin America entregou 77 chassis Volksbus 17.230 OD para as operadoras que atuarão no transporte urbano nas cidades de Cuiabá e Várzea Grande, no Mato Grosso.

A União e Integração Transporte adquiriu um lote de 56 ônibus VW que rodarão cerca de sete mil quilômetros por mês. Segundo Romulo Cesar Botelho, diretor-presidente das empresas, a eficiência no pós-vendas e a parceria com a concessionária Mônaco foram determinantes para fechar ne-



gocio. “Como operador, preciso saber que posso contar com a revenda, pois meus carros não podem parar”, diz.

A Pantanal Transportes comprou 21 ônibus. “Os modelos fazem parte da minha frota há tempos. Têm bom nível de consumo e a robustez necessá-

ria para encarar em média 6,5 mil quilômetros ao mês”, afirma Ricardo Caiexeta, diretor da empresa.

O modelo 17.230 é indicado para severas operações de transporte urbano e adapta-se a carrocerias de até 13,2 metros. Para Jorge Carrer, gerente executivo de vendas de ônibus da MAN Latin America, o trabalho alinhado da fábrica e da rede de concessionárias é determinante para que a empresa possa levar melhores condições de transporte às diversas cidades do Brasil.

Johnson e Johnson instala centro de distribuição em Goiânia

A Johnson & Johnson Consumo do Brasil inaugurou novo centro de distribuição na cidade de Goiânia, para o atendimento no Norte e no Centro-oeste do país. Este é o quinto CD da empresa no Brasil, que se soma às unidades instaladas em Extrema (MG), João Pessoa (PB), Nova Odessa (SP) e São José dos Campos (SP).

Segundo Leonardo Curado, diretor comercial da Johnson & Johnson, Goiás tem capacidade para se tornar o grande integrador da malha logística no Brasil. "Entendemos que Goiás



é um estado estratégico, com uma localização privilegiada no centro do Brasil, que conecta o país com vias de acesso a todas as regiões, e excelente infraestrutura de aeroportos e estradas", diz o executivo.

O centro de distribuição da

Johnson em Goiânia tem 6.415 m² de área de armazenagem e ampliará em 15% a malha logística da empresa, fortalecendo ainda mais sua presença em uma região cuja economia cresce acima da média brasileira. Dados do Banco Central re-

velam que, apesar da economia ter encolhido 0,3% no primeiro trimestre de 2016 frente aos últimos três meses de 2015, a região Centro-oeste registrou alta de 1,33% no período.

O novo CD trará benefícios para toda a região, como o fomento de novos investimentos, aumento da arrecadação em Goiás e a geração de cerca de 200 empregos diretos e indiretos. "A mão de obra será local e os funcionários contratados já estão recebendo cursos de capacitação e treinamento", afirma o diretor.

Azul Cargo inaugura mais lojas no Brasil



A Azul Cargo, operadora de cargas da Azul Linhas Aéreas Brasileiras, está investindo em todas as regiões do país para ampliar sua operação. A empresa abriu recentemente seis novas lojas em Uberlândia (MG), Uruguaiana (RS), São José dos Campos e Taubaté (SP), além de Fernando de Noronha (PE), e Ilhéus (BA). Nas próximas semanas, vai inaugurar lojas em Caruaru (PE), Três Lagoas (MS), Governador Valadares (MG), Boa Vista (RR), Porto Alegre (RS) e Tefé (AM).

Todas as lojas contam com serviços porta a porta de envio e recebimento de cargas com tempo de trânsito defi-

nido. Com as novas filiais, a Azul Cargo atinge 136 lojas próprias, espalhadas por todas as regiões brasileiras. Até o final do ano, a previsão é ultrapassar a marca de 150.

"Estamos expandindo nossa presença em todas as regiões do país e trazendo proximidade para os clientes que buscam excelência de serviço. Transportamos desde a pequena encomenda até cargas de muitas toneladas com todo o cuidado característico da Azul. Nosso grande crescimento neste ano se explica pela diferenciação de serviços e preços competitivos", destaca Sami Foguel, vice-presidente de clientes da Azul.

MRS cria nova solução para transporte de gusa

A MRS criou uma nova solução para o transporte de ferro-gusa por contêineres. Agora os clientes podem escoar as suas cargas também no porto de Santos com a nova rota Belo Horizonte-Santos, destinada à exportação.

Desde julho deste ano, quando foram iniciados os testes do serviço, foram transportados mais de 280 TEU do produto. Os trens são carregados sempre no terminal de cargas de Sarzedo em Minas Gerais e seguem para os terminais de Santos. "Geralmente o ciclo completo demora cerca de dez dias e os lotes variam entre 20 e 40 TEU", explica Guilherme Alvisi, gerente geral de negócios para carga geral da MRS.

Segundo Alvisi, o acompanhamento do mercado, de

forma geral, foi fundamental para que a solução fosse cogitada e posteriormente estudada. As possibilidades de ganho foram na disponibilidade de espaço oferecida pelos navios que saem do porto de Santos e no frete marítimo mais competitivo.

"Avaliando as movimentações do mercado, percebemos que poderíamos transportar ferro-gusa também por Santos, uma carga que estava rodando em caminhões e não estava sendo exportada através dos portos do Rio de Janeiro, onde a operação já acontecia e será, inclusive, mantida. Nosso objetivo é oferecer cada vez mais soluções e, neste caso, manter a carga em circulação constante na ferrovia, independentemente da opção escolhida pelos clientes", destaca o gerente da MRS.

Driblar a crise e se preparar para a retomada



Fernando Bortolini *

O Brasil atravessa uma recessão que caminha para se tornar, provavelmente, a pior já registrada em sua história. Este cenário está impactando de maneira contundente todos os setores e, no caso da indústria, tem achatado o Produto Interno Bruto (PIB). Isto é resultado de um declínio gradual, cuja origem é a baixa competitividade e o aumento constante de custos de produção. Enquanto as condições não se tornam mais favoráveis para revigorar o setor, a lógica da evolução parece fazer cada vez mais sentido: não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças.

Diante deste panorama é importante que as empresas e seus profissionais estejam com os pés no presente, mas com os olhos no futuro. Com a crise, crie. Melhorando, buscando novas oportunidades, reinventando-se e tomando as duras, porém necessárias, medidas para garantir a sua sobrevivência hoje, mas mantendo em seu radar as melhores práticas, as tendências e as novas tecnologias que poderão contribuir para uma maior competitividade quando o país voltar a crescer. E vai voltar.

Na manufatura, a despeito da crise, não se pode perder o foco. Com a retomada da economia, voltaremos ao tema da competitividade, e neste quesito o Brasil continua a perder espaço. Em um momento em que investimentos estão cada vez mais restritos, as novas tecnologias parecem um tanto mais distantes, mas as práticas de manufatura enxuta e excelência operacional ganham destaque. Isto é positivo, pois em geral há muito a ser feito nos processos antes da introdução de novas tecnologias para que os ganhos possam ser maximizados.

Para que se atinjam resultados de classe mundial, muito além de sistemas de produção, é fundamental

uma abordagem estratégica da manufatura com toda a cadeia de valor, que garanta o alinhamento e o foco de todas as áreas, transforme-se em modelo de negócios voltado à produtividade e à competitividade, e melhore o desempenho de forma sustentável. Com este nível de envolvimento, a excelência deve ser buscada de ponta a ponta, em toda a cadeia, para definição do negócio a partir do mercado, com a estruturação dos melhores processos, até o cliente final.

Alcançar a excelência não é tarefa fácil, exige dedicação e empenho, e uma combinação eficaz de liderança, cultura e ferramentas lean. E resultados muito positivos podem ser obtidos ao repensar ou introduzir novas práticas e reavaliar os processos. Busque impulsionar a performance dos negócios sob a ótica da produtividade. Uma operação eficiente, com fluxos de valor bem identificados, e um sistema de gestão eficaz podem trazer bons resultados e pavimentar o caminho para a introdução de novas tecnologias.

A era da manufatura avançada está aí – com a indústria 4.0, a internet das coisas e outras tecnologias – com soluções disponíveis que viabilizam a integração de todas as etapas da cadeia de valor, desde o desenvolvimento até o uso dos produtos, o que permitirá às empresas buscar soluções que levarão a melhores resultados em produtividade, qualidade e consequentemente redução de custos.

Uma combinação das boas práticas voltadas à excelência nas operações e das vantagens que as novas tecnologias de manufatura avançada podem oferecer, com um enfoque de estratégia do negócio, pode apresentar uma alternativa para superar os obstáculos atuais e preparar as empresas para o caminho da retomada do crescimento e da busca constante pela competitividade.

* Gerente de Saúde, Segurança e Meio Ambiente das Empresas Randon e chairperson do 8º Simpósio SAE BRASIL de Manufatura

► Expo Center Norte

Pavilhão Branco | São Paulo - SP

 /Movimat

20 a 22
SETEMBRO
2 0 1 6
13h - 20h



Condomínio Logístico/
Real Estate



Intralogística



Multimodalidade



TI



Segurança e
Gerenciamento
de Risco



Venha conhecer e experimentar o que há de mais moderno e inovador para otimizar os custos dos seus produtos e tornar suas operações logísticas mais ágeis e competitivas.

Faça seu credenciamento através do site

www.expomovimat.com.br

Serão mais de 60 horas de conteúdo técnico voltado para capacitação, qualificação e atualização profissional .



Na nova Movimat
você encontra:
**LOGÍSTICA
DE PONTA
A PONTA.**





Veículo MAN navega pelas águas da Alemanha

O Hafencity Riverbus fabricado pela MAN, primeiro ônibus anfíbio da Alemanha, leva os visitantes em tour pelas estradas e águas da cidade de Hamburgo

É UM BARCO? OU É UM ÔNIBUS? Observando o novo Hafencity Riverbus em Hamburgo, ele é, na verdade, um pouco dos dois. Isso faz com que o veículo anfíbio seja ideal para a cidade portuária alemã às margens do rio Elba, já que a grande maioria de suas atrações turísticas localiza-se na água ou próxima a ela. Assim, a nova atração combina habilmente os tours do porto e da cidade.

Na terra, o novo Riverbus viaja como um ônibus normal e até vem equipado com botões para a solicitação de paradas. Isto não é para que as pessoas realmente peçam para parar no caminho, mas porque esta era uma exigência para que este veículo incomum recebesse permissão para circular. Como dono do primeiro ônibus anfíbio na Alemanha, Fred Franken precisou executar

algumas tarefas pioneiras em muitas ocasiões. E é por isso que foram necessários quatro anos antes que a ideia inicialmente se tornasse realidade. Obter a permissão para circular é, na verdade, o maior desafio, já que a lei de tráfego alemã não prevê veículos anfíbios.

“Eu já tinha a ideia para este tipo de projeto há 18 anos”, explica Franken, um mercador marítimo e um entusiasta confesso por ônibus. “Naquela época, eu tinha visto uma atração

similar em Cingapura e ficou imediatamente óbvio para mim que nós definitivamente precisávamos de algo assim em Hamburgo.”

Sob o casco à prova d'água está o chassi de um caminhão da MAN; a carroceria foi fornecida por uma empresa húngara.

O Hafencity Riverbus é ideal para tours em Hamburgo porque as atrações turísticas ficam no rio Elba ou próximas dele



Outro desafio surge quando o assunto é a manutenção. “Isto não é um ônibus nem um barco e, na verdade, não existiram veículos que pudessem ser comparados a ele até agora. Então, a equipe da oficina precisa ter um nível extremamente alto de conhecimentos técnicos para conseguir chegar rapidamente a quaisquer partes que precisem de reparos”, explica Mike Van nauer, gerente de vendas de ônibus da região norte da MAN Truck & Bus. Como um marinheiro experiente, é óbvio que o coração dele bate um pouco mais forte quando se trata de veículo especial. A manutenção feita na oficina de manutenção da MAN em Moorfleet.

Para aumentar ainda mais o desafio, atualmente o Riverbus só está disponível para manutenção no máximo um dia por semana. Afinal, a procura por cruzeiros na cidade tem sido gigantesca: “Nos



Nos primeiros dois meses de operação, foram transportados mais de 6.000 passageiros

primeiros dois meses de operação, nós já tivemos mais de 6.000 passageiros a bordo, incluindo cidadãos locais e muitas pessoas de lugares longínquos”, entusiasma-se Fred Franken, que está emocionado

com a recepção incrivelmente positiva da ideia. Outras cidades também têm interessadas na novidade de Hamburgo, com pedidos para mais cinco a sete ônibus anfíbios já firmados.



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 53 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2016



Os caminhos do transporte público

Seminário da NTU abordou as opções que o transporte público terá para se desenvolver com seu novo status de direito social e uma exposição paralela mostrou as novidades de cada fabricante de ônibus para o transporte urbano de passageiros

■ AMARILIS BERTACHINI



A Scania mostrou seu novo ônibus a biometano/GNV, agora nacionalizado; o superarticulado Mercedes-Benz foi uma das soluções expostas para o transporte urbano; o híbrido da Volvo consome 35% menos combustível e emite 35% menos gás carbônico

O TRANSPORTE PÚBLICO FOI RECONHECIDO constitucionalmente como um direito social, por meio de Emenda Constitucional promulgada em setembro do ano passado, mas o impacto desse novo status na melhoria da mobilidade dos cidadãos dependerá ainda de algumas etapas, principalmente na viabilização de recursos para essa finalidade, assim como já são destinados recursos especiais para a educação e saúde.

O assunto foi o tema principal do Seminário Nacional NTU 2016 – “Transporte público como direito social. E agora?” –, que reuniu, em Brasília, lideranças do setor de transportes, representantes do Congresso Nacional e da sociedade civil para debater os melhores caminhos para melhorar a qualidade do transporte público e enquadrá-lo na condição de direito social.

No evento, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), aproveitou para divulgar pesquisa feita

junto a parlamentares, economistas e gestores das três esferas de governo sobre diversos aspectos relacionados ao serviço de transporte público.

Segundo Otávio Cunha Filho, presidente-executivo da NTU, os resultados da pesquisa serão usados para nortear as próximas ações da entidade. Entre as principais questões, ele disse ter ficado surpreso com a constatação de que a maioria dos parlamentares entrevistados – mais de 80% – não concorda com a tarifa zero e defende uma subvenção para a tarifa. “Foi uma surpresa para nós apurar que o parlamentar também entende que o usuário precisa pagar alguma coisa”, disse Cunha Filho.

EXPOSIÇÃO – Em uma área anexa ao centro de convenções onde foi realizado o Seminário Nacional NTU 2016, empresas de serviços e soluções para o setor e fabricantes de chassis e carrocerias para

ônibus expuseram algumas de suas mais novas soluções para o transporte urbano de passageiros.

A Scania levou para a feira dois exemplares, um deles seu novo ônibus nacionalizado que pode usar biometano, GNV (gás veicular natural) ou uma mistura de ambos. A montadora já havia feito demonstrações com um modelo trazido da Suécia, no final de 2014, e agora iniciou uma fase de testes em diferentes mercados com o similar nacional. O primeiro mercado a receber o veículo é a cidade de Sorocaba, no interior paulista.

“Esse ônibus chama a atenção pela redução de custos operacionais por quilômetro rodado, bem como da poluição sonora e de emissões. Em comparação a um veículo similar a diesel, esse modelo emite 85% menos gases poluentes, se abastecido com biometano, e 70%, se estiver com GNV”, afirma Silvio Munhoz, diretor de vendas de ônibus da Scania no Brasil.

Com o veículo nacionalizado, a Scania fica habilitada a fazer demonstrações em circuitos urbanos com passageiros a bordo, o que permitirá averiguar condições mais reais de operação, conferindo na prática os benefícios para empresas e passageiros.

Na feira da NTU, a Scania expôs o modelo a biometano K 280 6x2, de 15 metros, com capacidade para até 130 passageiros, mas a montadora disponibiliza três modelos do ônibus com motor a GNV/biometano: o K 280 4x2, que tem capacidade para carregar de 86 a 100 passageiros e pode receber carrocerias de 12,5 a 13,20 metros de comprimento; o K 280 6x2, de 15 metros de comprimento, com dois eixos direcionais e capacidade para até 130 passageiros, ambos com propulsor de 280 cv; e o articulado K 320 6x2/2, com 18 metros e capacidade para 160 ocupantes e motor de 320 cv.

Além do modelo a biometano, a Scania expôs seu biarticulado com motor dianteiro, com capacidade para 270 passageiros, sentados e em pé. Esse ônibus tem 27,2 metros de comprimento.

IVECO – A Iveco Bus aproveitou o evento para mostrar seu recente lançamento, o Daily Elevittá, um veículo configurado especialmente para atender a passageiros com necessidades especiais de acessibilidade. Além disso, a montadora apresentou aos empresários de transporte urbano de passageiros seu novo aplicativo Frota+, para gestão de frotas.

O Frota+ permite aos gestores de frota controlar custos operacionais, manutenções preventivas e corretivas dos ônibus e monitorar o consumo de combustível e os quilômetros rodados com cada veículo. O aplicativo está disponível para o download na loja Google Play.

O Daily Elevittá foi desenvolvido sob a plataforma do Iveco Daily 50C17, com características para facilitar o acesso de passageiros com mobilidade reduzida. Tem um dispositivo de poltrona móvel, desenvolvido para a linha Daily pela empresa

Elevittá, que posiciona a poltrona do lado de fora do veículo, o que permite ao passageiro embarcar e desembarcar sentado em seu assento.

Essa van tem 18 lugares e comporta até três cadeirantes, mais o motorista. O veículo é equipado com motor F1C da FPT Industrial, com 170 cv de potência máxima a 3.500 rpm.

BYD – A montadora BYD levou para a exposição em Brasília o seu ônibus 100% elétrico modelo K11, um articulado de com 18,4 metros de comprimento, com motor embutido nas rodas. O veículo tem embarque em piso baixo, autonomia em torno de 260 km e sistema de recarga das baterias durante as frenagens. Apresenta taxa zero de emissão de poluentes, baixo custo de manutenção e tem o apelo de uma operação silenciosa.

Além deste, a BYD expôs também o modelo K9W, seu novo elétrico com chassi de 12,5 metros. Esse modelo foi recentemente comercializado para circular no sistema de transporte urbano de Campinas (SP).

VOLVO – A Volvo expôs nesse evento seu ônibus híbrido que consome até 35% menos combustível e emite 35% menos gás carbônico e 50% menos material particulado (fumaça) e NOx (óxidos nocivos à saúde), em relação aos ônibus diesel com tecnologia Euro 5.

MERCEDES-BENZ – Com seus 23 metros de comprimento, o O 500 UDA, o ônibus superarticulado da Mercedes-Benz, transporta até 175 passageiros e tem equipado os corredores de ônibus e sistemas de BRT (Bus Rapid Transit) do país, principalmente em São Paulo e no Rio de Janeiro.

MAN – A MAN Latin America, colocou em evidência no evento os Volksbus 17.230 ODS Full Air e 18.280 OT LE. O 17.230 OD Full Air, é um modelo com suspensão pneumática integral, indicado



A MAN expôs os Volksbus 17.230 ODS Full Air e 18.280 OT LE (acima)



A BYD levou para a exposição seu articulado 100% elétrico, modelo K11



O Daily Elevittá, da Iveco, atender a passageiros com necessidades especiais de acessibilidade

para operações severas de transporte urbano. Pode receber carrocerias de até 13,2 metros. O 18.280 OT LE é um chassi com motor traseiro, piso baixo e também com suspensão a ar integral. É indicado para carrocerias de até 13,2 metros.

Ônibus 100% elétrico está pronto para produção em série

Para este projeto, que conta com a participação da Mercedes-Benz, Marcopolo, Eletra e WEG, a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) fornecerá a energia solar

■ SONIA MORAES



O ÔNIBUS 100% ELÉTRICO, MOVIDO A energia solar, já está em fase final de teste em Caxias do Sul (RS) antes de ser entregue em novembro deste ano à Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), em Florianópolis (SC). O veículo adquirido pela instituição foi financiado pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), por meio de uma licitação, e será utilizado para pesquisa acadêmica dos alunos dos cursos de Engenharia Elétrica, Civil, Arquitetura, Sistemas de Automação e Ciências da Computação.

O projeto do ônibus elétrico, coordenado pelo professor Ricardo Rüter da UFSC, tem a parceria das empresas WEG (especializada na fabricação e comercialização de motores elétricos), Eletra (especializada em tecnologia de tração elétrica



O ônibus elétrico será utilizado para pesquisa acadêmica na UFSC e fará um percurso de 50 km quatro vezes ao dia

para o transporte urbano), Marcopolo (encarroçadora de veículos) e Mercedes-Benz (fabricante de chassis). “Este veículo vai operar no circuito que liga o campus da Universidade de Santa Catarina ao Sapiens Parque, onde fica o centro de

pesquisa e capacitação em energia solar fotovoltaica da instituição, e fará o transporte de alunos, professores e funcionários”, explica o professor Rüter.

A energia necessária para o deslocamento do veículo será gerada pela própria instituição e as recargas das baterias serão feitas por meio da rede instalada no campus da universidade e no parque. No percurso que fará quatro vezes ao dia o ônibus percorrerá 50 quilômetros entre ida e volta.

O projeto ônibus elétrico envolve o conceito de deslocamento produtivo com um veículo de propulsão 100% elétrica, cuja geração de energia é por intermédio de módulos solares fotovoltaicos integrados. Este veículo, com carroceria Torino piso baixo da Marcopolo, foi montado sobre o chassi Mercedes-Benz O 500U elétrico, com sistema de tração de 200 kW de potência desenvolvido pela WEG. “Funcionando somente com bateria este ônibus pode chegar a 200 quilômetros de autonomia com quatro recargas rápidas”, afirma Iêda Maria Alves de Oliveira, gerente comercial da Eletra.

A bateria de lítio utilizada pelo ônibus elétrico, que antes era adquirida da Mitsubishi, agora é importada da Winston, fabricante chinesa e tem garantia que varia de cinco a oito anos. “A vantagem deste veículo está na economia de custo na operação, já que a energia elétrica tem preço mais barato que o diesel”, comenta a

gerente da Eletra.

O ônibus elétrico utilizado pela UFSC tem 12,7 metros de comprimento e capacidade para 37 passageiros sentados, rampa de acesso para portadores de necessidades especiais, sistema de ar-condicionado e pontos USB. O motor elétrico WEG trifásico 250 L tem 200/400 kW de potência e autonomia de até 200 quilômetros, com quatro recargas de seis minutos. O projeto de integração e tecnologia desenvolvido pela Eletra possui baterias de tração tipo íons de lítio (energia de 128 kWh e tempo de recarga de 2,5 horas com carregador lento e meia hora com carregador rápido).

Depois de vários ajustes, a Marcopolo está com toda a sua estrutura preparada para colocar o novo ônibus elétrico



O ônibus elétrico possui um escritório para os trabalhos diários

para iniciar a produção em série imediatamente em nossa fábrica em Caxias do Sul”, explica Paulo Corso, diretor de operações comerciais e marketing da Marcopolo.

em produção. Um dos grandes desafios na montagem deste veículo foi conciliar as dimensões e pesos da tecnologia elétrica e otimizar o espaço para os passageiros. “A Marcopolo trabalhou muito e conseguiu desenvolver uma carroceria que proporcionasse mais espaço, conforto e segurança para os usuários em relação a qualquer outro modelo, respeitando os limites de peso bruto total (PBT). Estamos preparados

O objetivo da UFSC com este projeto de ônibus elétrico, segundo Rütther, é se tornar referência e replicar a iniciativa em outros centros urbanos, para mostrar a importância do uso de fontes de geração e de consumo de energia limpa. “Este é um veículo de estudo e, além de todos os itens de conforto para o transporte de passageiros, tem um escritório para ajudar nos trabalhos diários”, destaca o professor.

SAIBA TUDO QUE ACONTECE NOS SETORES DE TRANSPORTES, LOGÍSTICA E COMÉRCIO EXTERIOR

transporte
MAGAZINE

O ÔNIBUS URBANO DO FUTURO COM CONDUÇÃO AUTÔNOMA

Este veículo inovador possui motor elétrico e bateria de lítio. Possui capacidade para 37 passageiros sentados e rampa de acesso para portadores de necessidades especiais. O motor elétrico WEG trifásico 250 L tem 200/400 kW de potência e autonomia de até 200 quilômetros, com quatro recargas de seis minutos.

transporte
MAGAZINE

VOLVO LANÇA O VM OFF-ROAD DE 33 TONELADAS

FORD REFORÇA LINHA CARGO COM TRÊS NOVOS MODELOS

Este veículo inovador possui motor elétrico e bateria de lítio. Possui capacidade para 37 passageiros sentados e rampa de acesso para portadores de necessidades especiais. O motor elétrico WEG trifásico 250 L tem 200/400 kW de potência e autonomia de até 200 quilômetros, com quatro recargas de seis minutos.

ASSINE JÁ
as publicações da



11-5096.8104

circulacao@otmeditora.com

Mercedes-Benz entrega 15 ônibus para o BRT de Belém

A cidade inaugurou no início de agosto o primeiro trecho do sistema, com nove quilômetros de extensão, de um total de 19 quilômetros de corredor segregado que está sendo implantado na capital do Pará

■ SONIA MORAES



Em média 600 mil pessoas devem ser beneficiadas pelo primeiro sistema BRT de Belém

A CIDADE DE BELÉM, NO ESTADO DO Pará, inaugurou no início de agosto o primeiro trecho do sistema BRT (corredor rápido de ônibus), que estava funcionando de forma experimental desde o dia 1º de julho. Segundo a Secretaria Municipal de Urbanismo de Belém (Seurb), das sete estações que serão construídas ao longo da avenida Almirante Barroso, entre os bairros do Entrocamento e de São Brás, já estão funcionando as de Antonio Baena/

Curuzu e Júlio César, totalizando nesta primeira fase nove quilômetros de extensão. A circulação dos veículos é das 8 horas às 17 horas e a tarifa paga pelos usuários é de R\$ 2,70 – mesmo valor cobrado no transporte urbano da capital. O tempo de viagem neste trecho é de 20 minutos.

Na avenida Augusto Montenegro das 11 estações que estão sendo construídas do Entrocamento até Icoaraci, uma já está operando e duas estão em fase de

conclusão. Também está em andamento a construção de mais duas estações BRT na avenida José Malcher e em frente ao terminal rodoviário de Belém.

A previsão da Seurb é que as obras de todas as estações da avenida Almirante Barroso e do segundo trecho da Augusto Montenegro sejam concluídas até o final deste ano. Já a terceira etapa de construção do corredor BRT que vai do bairro de Tapanã até Icoaraci deverá ficar pronta em 2017.

Segundo a Seurb, o projeto do sistema BRT, orçado em R\$ 432 milhões com recurso proveniente da Caixa Econômica Federal, prevê a instalação de 19,6 quilômetros de via segregada de ônibus, entre o distrito de Icoaraci e o bairro de São Brás – 13,7 quilômetros na avenida Augusto Montenegro e 5,9 quilômetros na Almirante Barroso.

Ao longo da Augusto Montenegro, entre o Entroncamento e Icoaraci, já está pronto o terminal Mangueirão, o primeiro dos três que serão construídos nesta avenida. Localizado às margens da avenida, ao lado do estádio olímpico, este terminal foi projetado para receber 120 mil pessoas por dia.

O terminal Mangueirão possui 16 mil metros quadrados de área construída e mais um prédio onde fica a central de operação do BRT, a área administrativa, centrais de energia, as bilheteria, banheiros acessíveis e as plataformas de embarque e desembarque.

O acesso ao terminal e suas plataformas é por meio de galerias subterrâneas escadarias de concreto e escadas rolantes, além de elevadores. A obra para construção do terminal durou cerca de um ano.

Com a implantação do sistema BRT, a previsão da Superintendência Executiva de Mobilidade Urbana de Belém (Semob) é que algumas linhas convencionais sejam retiradas ou realocadas em outros pontos de Belém e também sejam criadas linhas alimentadoras, que abastecerão os ônibus do corredor BRT. O processo de integração das linhas será gradual. A estimativa da Semob é que em média 600 mil pessoas sejam beneficiadas diariamente pelo sistema BRT.

A Semob informa que há planos de ampliar o sistema BRT em Belém. “Existem projetos para a implantação do BRT Centro/Icoaraci com a extensão de 14,8 quilômetros, e também do BRT Centenário com 20,6 quilômetros. O projeto total ainda conta com a interligação a dez portos que levam a ilhas que integram Belém, o que torna o sistema a primeira experiência de BRT rodofluvial do mundo”, esclarece o

órgão da prefeitura de Belém.

O investimento previsto para os nove portos (do total de dez portos o de Mosqueiro já está sendo construído pelo Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes, Dnit) é de R\$ 48 milhões. Este projeto engloba ainda o BRT Centenário, o que totaliza R\$ 311 milhões. Estes recursos, segundo o Semob, ainda não foram repassados ao município. Em contrapartida, a prefeitura já investiu R\$ 7 milhões para dar início às obras até que o restante do investimento seja repassado.

PROJETO – As obras do corredor BRT de Belém começaram na gestão anterior com financiamento próprio, mas foram paralisadas quando os recursos se esgotaram. Segundo a Semob, quando a gestão atual assumiu, foi feito todo o reordenamento do projeto com vários ajustes técnicos (não havia previsão de área para ultrapassagem e parte da pista construída teve que ser refeita, os antigos abrigos para estações foram devolvidos por seguirem um padrão que era incompatível com o clima da cidade e novos modelos tiveram que ser projetados). Por orientação da Caixa Econômica Federal foram cancelados contratos já licitados e feitos novos contratos, o que demandou um prazo maior para liberação de recursos e retomada da obra. “Tudo isso foi feito dentro dos prazos legais e sem atrasos, contando, inclusive, com fiscalização e acompanhamento da Caixa”, explica a Semob.

Com os novos contratos, esclarece a Semob, a construção do BRT foi dividida em dois trechos Almirante Barroso (que já estava em andamento) e Augusto Montenegro (que ganhou novo projeto e nova licitação). “Concluída a etapa Almirante Barroso, e até que se concluísse parte da etapa Augusto Montenegro, permitindo a entrada dos ônibus BRT, também por orientação da Caixa, era necessário dar funcionalidade à canaleta, e assim foi criado o sistema de ônibus expressos, que caiu nas graças da população por sua



PERFIL DO SISTEMA DE TRANSPORTE URBANO DE BELÉM

Com uma população de 1,4 milhão de habitantes, Belém é a segunda cidade mais populosa da região norte (a primeira é Manaus com dois milhões de habitantes) e está em 11º lugar no ranking dos 15 municípios mais populosos do Brasil, segundo levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para o deslocamento das pessoas, o sistema de transporte coletivo urbano é organizado por linhas convencionais, distribuídas por rotas diferenciadas e mais uma linha troncal, que é o BRT, mais novo modelo de transporte implantado na cidade.

O serviço de transporte público é realizado por 20 empresas que fazem a cobertura de 159 linhas com uma frota de 2.173 veículos, sendo 1.377 no atendimento municipal e 796 no metropolitano. Deste total, 90% dos ônibus estão enquadrados na norma nacional de acessibilidade. Diariamente são transportadas cerca de um milhão de pessoas, segundo a Superintendência Executiva de Mobilidade Urbana de Belém (Semob). A operação do sistema de transporte é feita por ônibus convencionais, micro-ônibus e os modelos articulados que passaram a operar nos corredores BRT. Para a cobrança da tarifa, a cidade de Belém utiliza a bilhetagem eletrônica.

Segundo a Semob, a frota de ônibus em operação em Belém tem 5,5 anos, idade considerada aceitável já que está bem abaixo do que é determinado pelo regulamento de transportes da cidade que permite a trafegabilidade de veículos com até 10 anos.



A circulação dos ônibus no corredor BRT é das 8 horas às 17 horas

agilidade e eficiência diminuindo tempo de deslocamento dos usuários e já servindo de experiência introdutória ao modelo de transporte por canaleta exclusiva”, explica a Semob.

PARCERIA – Para a operação do sistema BRT de Belém, a Mercedes-Benz entregou 15 ônibus articulados modelo O 500 MA, com carroceria Millennium da Caio. Os veículos foram adquiridos por quatro empresas do setor de transportes – Belém Rio, Nova Marambaia, Rio Guamá e Vialoc – que fazem parte do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros de Belém (Setransbel) e operam o serviço por meio de concessão. A expectativa dos gestores e operadores é reduzir o tempo das viagens em até 70%.

“A presença de nossa marca no BRT de Belém é fruto de parceria com as empresas operadoras e os gestores de mobilidade urbana da cidade”, afirma Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Com base em sua ampla experiência e conhecimento, a equipe de assessoria em sistemas de transporte da Mercedes-Benz apresentou vários

estudos aos planejadores locais, fornecendo informações para que fosse desenhada a melhor solução frente às características e às demandas locais. Esse apoio foi essencial por se tratar da implantação de um novo conceito de transporte urbano em Belém.”

Com base nas características do sistema de transporte adotado na cidade de Belém, o modelo indicado foi o chassi articulado O 500 MA da Mercedes-Benz, com capacidade para transportar até 140 passageiros. Como o sistema implantado utiliza estações elevadas, este veículo de piso alto foi o mais adequado para facilitar o embarque e desembarque de passageiros com conforto e segurança. Todos os ônibus são equipados com ar-condicionado.

Antes de fechar o contrato com a cidade de Belém, a Mercedes-Benz disponibilizou às empresas operadoras o modelo O 500 MA para demonstração durante um mês. “Os técnicos fizeram um primeiro treinamento aos motoristas locais, instruindo-os a extrair o máximo de conhecimento do ônibus articulado”, diz Barbosa.

A área de peças e serviços também ofereceu treinamento aos motoristas que

operam os ônibus em Belém, focando em dirigibilidade, segurança e economia, aspectos fundamentais para quem passou a operar um ônibus articulado de 28 toneladas e 18 metros de comprimento.

No mercado brasileiro a Mercedes-Benz tem 70% de participação no segmento urbano, tanto no sistema BRT quanto em corredores ou faixas exclusivas. Hoje os seus ônibus circulam nos principais sistemas de transporte coletivo de grandes regiões metropolitanas do país, como Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba e, agora, Belém.

Além da completa linha de ônibus, a Mercedes-Benz oferece ao mercado assessoria especializada em transporte de passageiros, por meio de uma equipe totalmente focalizada em sistemas como o BRT, apoiando clientes, órgãos gestores e consultorias. Além do Brasil, a marca está presente nos BRT de Bogotá na Colômbia, Santiago no Chile, México, Turquia e África do Sul.

No seu portfólio a Mercedes-Benz possui quatro modelos de chassis de ônibus urbanos – superarticulados O 500 UDA piso baixo e O 500 MDA piso alto e também os articulados O 500 UA piso baixo e O 500 MA piso alto.

Os modelos piso baixo são indicados para pontos de embarque ao nível da calçada. Já os de piso alto são mais adequados a corredores que utilizam plataformas de embarque elevadas. Todos os chassis da marca são para corredores, faixas exclusivas e corredores BRT, ficando a cargo dos gestores e operadores a escolha do modelo que melhor atenda ao perfil e ao dimensionamento da capacidade do seu sistema de transporte.

A empresa tem mais de 90 versões de chassis de ônibus para suprir todas as demandas dos clientes com modelos para o transporte urbano, rodoviário, fretamento, turismo e escolar – do micro-ônibus para 19 passageiros ao superarticulado com capacidade para transportar mais de 200 pessoas.

Novas soluções para o transporte rodoviário de passageiros

A novidade, lançada pela Totvs e RJ Consultores, visa trazer facilidades aos usuários com a possibilidade de comprar passagens dentro do ônibus e fazer o check-in pela internet

■ SONIA MORAES



A RJ CONSULTORES, EMPRESA ADQUIRIDA da Totvs, lança no mercado brasileiro duas soluções para o setor de transportes rodoviário de passageiros: o totalBUS, plataforma de venda de passagens, e o Venda embarcada, que permite comercializar bilhetes de ônibus dentro do próprio veículo.

O totalBUS, que é 100% hospedado na nuvem, tem como finalidade apoiar esta nova fase do setor de transporte rodoviário com a compra das passagens e a realização do check-in via internet, agora permitida pela Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT), com embarque direto na plataforma da rodoviária.

O totalBUS tem a capacidade de gerenciar múltiplos canais de vendas. Com ele, as empresas conseguem ter um controle efetivo das passagens comercializadas em guichês de rodoviárias, agências de viagens, via web, aplicativos e call centers de maneira integrada e prática.

Segundo a Totvs, esta ferramenta faz a gestão comercial, operacional e financeira das empresas de transporte rodoviário de passageiros, automatizando o processo de ponta a ponta.

Com este software também é possível ter um controle sobre os preços, as estatísticas, manter um relacionamento com os clientes e fazer conexões automáticas.

O pacote de Venda embarcada permite a comercialização das passagens dentro do ônibus. Isso é possível com o uso de um dispositivo móvel, impressora portátil e uma bolsa-cinto que pode ser acoplada à cintura do funcionário. A novidade comunica-se em tempo real com a central de emissão da empresa e permite o registro fiscal da operação. Tudo de forma segura, integrada e rápida, evitando desvios e fraudes.

“Diante das novas regras propostas pela ANTT, da era digital, do novo perfil do consumidor e da concorrência com o setor aéreo, as empresas precisam se preparar para enfrentar essa nova realidade. Essas tecnologias possibilitam ao setor estar no futuro e alinhado com esse novo momento do mercado”, afirma Paulo Jacob, diretor comercial da RJ Consultores.

Com 20 anos no mercado, a RJ Consultores é líder mundial em software de venda de passagens para o transporte rodoviário. A empresa tem mais de 85% de

participação no Brasil e mais de 400 clientes na América Latina, Europa e África. Suas tecnologias gerenciam o comércio de 60 milhões de tickets por mês em mais 20 mil pontos.

A Totvs, provedora de soluções de negócios para empresas de todos os portes, atua com softwares de gestão, plataformas de produtividade e colaboração, hardware e consultoria, detendo liderança absoluta no mercado de pequenas e médias empresas (chamado SMB) na América Latina. No Brasil, onde possui mais de 50% de market share, a empresa tem 15 filiais, 52 franquias, cinco mil canais de distribuição e 10 centros de desenvolvimento.

A Totvs está presente em 41 países e tem registrado anualmente uma receita líquida de mais de R\$ 2 bilhões. No exterior possui mais sete filiais e cinco centros de desenvolvimento instalados nos Estados Unidos, México, China e Taiwan. “A Totvs tem como missão estar sempre um passo à frente das necessidades dos seus clientes e por isso se preparou para a era digital e as exigências de tecnologia que ela requer. Através da aquisição da Bematech no ano passado, integramos a RJ ao portfólio da companhia e aprofundamos a nossa especialização com conhecimento de negócio e inovação para revitalizar o setor”, explica Marcelo Cosentino, responsável pelo segmento serviços da Totvs. ■

O Rio mudou.

E as cidades de todo o país
se espelham nessa mudança.

23 a 25 novembro
de **2016**

Riocentro
Rio de Janeiro



MOBILIDADE Inteligente

17º
ETRASPORT

11ª
FETRASRIO



Agende-se e reserve seu espaço

Inscrições abertas

www.etransport.com.br

realização



organização feira



apoio editorial



Fetranspor: 55 21 3221 6300 | etransport@fetranspor.com.br

OTM Editora - MFontana Promoções: 55 11 5096 8104 | eventos@otmeditora.com

Porto de Santos: de olho no futuro

Investimentos em obras de infraestrutura e em inovações tecnológicas preparam o complexo portuário do litoral paulista para movimentar 230 milhões de toneladas até 2024

■ MÁRCIA PINNA RASPANTI



As intervenções no porto irão permitir a atracação de navios de maior porte

COM APORTES FINANCEIROS PÚBLICOS e privados, o porto de Santos passa por um processo de expansão e modernização. Para os próximos anos, estima-se cerca de R\$ 7 bilhões em investimentos para atender à demanda de carga até o ano de 2024, quando o porto poderá atingir a movimentação de 230 milhões de toneladas. Esses números não incluem o projeto de expansão nas ilhas de Barnabé e Bagres que deve receber R\$ 4,8 bilhões. As intervenções têm por objetivo permitir a vinda de navios de maior porte, melhorando os índices de produtividade. As estatísticas de movimentação de cargas no porto de Santos mostram que os volumes de carga aumentam ano a ano, enquanto que a quantidade de navios decresce, em virtude da

presença de embarcações maiores.

A obra de construção e adequação para alinhamento do cais de Outeirinhos é um dos principais empreendimentos de infraestrutura portuária no país. Cerca de 60% do novo cais tiveram estacas cravadas em leito rochoso com comprimentos, em média, de 30 a 40 metros. As intervenções foram divididas em sete segmentos e ordenadas em duas ordens de serviço. A primeira se refere ao trecho entre o cais da Marinha e frontal ao terminal T-Grão, com 779 metros, compreendendo os segmentos 1 ao 4, e a segunda, no cais em frente ao terminal de passageiros, com 504 metros, do segmento 5 ao 7, totalizando, aproximadamente, 1,3 mil metros de cais alinhado.

A primeira etapa foi entregue em duas partes. A primeira em junho de 2014, relativa a um trecho de 512 metros, a pedido da matriz de responsabilidade da Copa de 2014, onde o navio MSC Divina atracou durante o evento trazendo turistas de diversas partes do mundo, e a segunda em janeiro deste ano, com um trecho de 267 metros. O contrato das obras está temporariamente suspenso desde fevereiro, inicialmente motivado pelo andamento da temporada de navios de passageiros, uma vez que a obra interditaria o cais em frente ao terminal de passageiros, e, posteriormente, devido à indisponibilidade de recursos. A suspensão está mantida até outubro de 2016.

O trecho do alinhamento já entregue proporciona aos passageiros maior conforto, pois diminui o trânsito de embarque e desembarque de passageiros, e melhora todo o processo de transferência da bagagem. Fora da temporada de cruzeiros, o novo cais é um dos fatores que auxiliam o porto de Santos a bater recordes de movimentação, especialmente em relação aos grãos sólidos vegetais (complexo soja e milho). Juntamente com a obra de reforço de cais, o alinhamento vai permitir o aprofundamento dos berços para adequação à profundidade de 15 metros já estabelecida no canal de navegação.

O cais foi construído em uma nova configuração de alinhamento que permite a atracação simultânea dos navios de cruzeiro próximo ao terminal de passageiros. Outro ganho promovido pelo empreendimento é a oferta de uma estrutura moderna também para atendimento às

embarcações da Marinha do Brasil, que possui instalações da Capitania dos Portos do Estado de São Paulo no local.

A Companhia Docas do Estado de São Paulo (Codesp), que administra o porto, mantém a dragagem do canal de navegação para garantir a profundidade do canal em 15 metros e o calado operacional em até 13,2 metros. Atualmente, está sendo realizada dragagem pela empresa Van Oord Serviços de Operações Marítimas, com vigência até outubro. Está em fase final uma licitação, via pregão eletrônico, para contratação por doze meses, de serviços de dragagem em uma próxima etapa. A Codesp está analisando a documentação. Esta última contratação poderá ser rescindida caso seja iniciada a dragagem já contratada – pela então Secretaria de Portos, em abril deste ano – junto à empresa EEL Infraestruturas, com duração prevista de 17 meses.

O aprofundamento e manutenção das profundidades do canal de navegação permitem a vinda para o porto de Santos de navios de maior porte, viabilizando um ritmo mais dinâmico nas operações de embarque e descarga e propiciando índices de produtividade maiores. A disponibilização de novos berços de atracação também contribui para elevar a capacidade do porto. Além da dragagem de manutenção e do alinhamento do cais de Outeirinhos, está previsto o reforço dos cais dos armazéns 12A ao 23, e outros berços estão sendo reforçados para a profundidade de 15 metros estabelecida no canal de navegação. O sistema viário também recebe investimentos para melhoria da acessibilidade.

As iniciativas são tanto no aspecto físico, com a implantação de um moderno sistema viário interno, pátios e áreas de estacionamento, quanto no aspecto logístico, com a criação de um sistema de monitoramento e controle de tráfego que racionaliza a chegada de caminhões ao complexo portuário. O trecho entre Alemoa e Saboó na avenida Perimetral Portuária, com uma extensão



Dragagem do canal de navegação garante profundidade de 15 metros

de 900 metros, está sendo totalmente remodelado. As obras, em fase de conclusão, envolvem a construção de duas pistas, com quatro faixas de rolamento, remoção de uma linha férrea, desde a avenida Augusto Barata (entrada do Ecoporto) até a avenida Engenheiro Antônio A. Freire, acesso exclusivo ao trânsito de passagem, sem afetar o tráfego de veículos dedicados aos terminais daquela região. A obra tem previsão para ser entregue em março de 2017.

Além disso, está em implantação o sistema Portolog, que tem por objetivo evitar filas e congestionamentos tanto na área do porto como nas rodovias e principais vias de acesso. Assim, o porto de Santos vem se preparando para receber volumes cada vez maiores de cargas sem a ocorrência de congestionamentos. Segundo a Codesp, o aumento da demanda de um porto está diretamente vinculado à sua área de influência, à eficiência de sua logística e a excelência de seus acessos, instalações, tecnologia aplicada nas operações portuárias e capacitação de sua mão de obra.

Para atender ao agronegócio, além da estrutura instalada, a empresa destaca os recursos viabilizados por meio do leilão realizado dentro do Programa de Arrendamentos de Áreas Portuárias do Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil, em dezembro de 2015. Foram garantidos investimentos de R\$ 1,32 bilhão, em uma área localizada na região de Ponta da

Praia (corredor de exportação), pelo consórcio LDC Brasil, formado pelas tradings Louis Dreyfus Commodities e Cargill. Em parceria com a Universidade de São Paulo (USP), a empresa realiza também estudos para identificação do perfil de navios que frequentarão o complexo portuário santista, visando futuras dragagens para adequar as profundidades do porto a navios de maior porte e, assim, para elevar os índices de produtividade dos vários segmentos de cargas, principalmente de grãos.

Com as intervenções no viário, além de vias estruturadas para a atual carga que os veículos demandam e modernas instalações de drenagem, iluminação e sinalização, é possível ordenar o tráfego de acordo com a natureza da carga, permitindo que veículos que transportem grãos, por exemplo, não conflitem com os de contêineres. Outro ganho significativo é a eliminação de diversos pontos de conflito entre o tráfego rodoviário e ferroviário, com a construção de viadutos, sobrepondo tais cruzamentos, além da melhoria ao acesso dos diversos terminais.

CARGAS – A participação comercial das cargas movimentadas pelo porto de Santos de janeiro a julho deste ano atingiu 28,9% (cerca de US\$ 53,4 bilhões), o maior índice em relação ao total brasileiro no período. O desempenho do complexo santista superou mais uma vez o recorde de maior

movimentação física geral, com 67,96 milhões de toneladas operadas, alta de 2,5% em relação ao maior movimento para o período de janeiro a julho, verificado no ano passado.

O desempenho na movimentação de cargas de comércio exterior também registrou o maior crescimento entre os principais portos do país, no total acumulado até julho, atingindo 60,9 milhões de toneladas, com alta de 19% em relação a igual período do ano anterior. Os valores referentes à corrente comercial são apurados pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. As demais informações são da Gerência de Tarifas e Estatísticas da Codesp.

As exportações, com 50,43 milhões de toneladas embarcadas, foram determinantes para o desempenho positivo, reflexo de uma participação de 74,2% e um crescimento de 7,2% no período, garantindo o crescimento de 2,5%, uma vez que as importações registraram queda de 9%. Os embarques do complexo soja, composto por grãos e farelo, liderou o ranking das cargas mais movimentadas no total acumulado, alcançando 17,14 milhões de toneladas, com alta de 11,4% em relação ao ano anterior. A seguir, vêm as exportações de açúcar, registrando 10,46 milhões de toneladas e crescimento de 16,4% no período e a expressiva marca de 20,1% de incremento no mês de julho. O milho também se destacou com alta de quase 40% e 3,18 milhões de toneladas exportadas.

Investimentos públicos no Porto de Santos/SP (em milhões de R\$)

OBRAS CONCLUÍDAS	Data	Valor
Dragagem e adequação da navegabilidade no porto de Santos no Estado de São Paulo – SP – 1ª fase	30/06/12	167,00
Dragagem e adequação da navegabilidade no porto de Santos no Estado de São Paulo – SP – Derrocamento de Pedras	28/11/12	30,20
Codesp – Santos – Avenida Perimetral Portuária Margem Esquerda – 1ª Fase	12/10/13	70,90
Santos Alinhamento do Cais de Outeirinhos (1ª fase)	28/02/16	315,00
Total:		R\$ 583,10
OBRAS EM EXECUÇÃO		Valor
Codesp – Santos – Reforço de cais para aprofundamento dos berços entre os Armazéns 12ª ao 23		250,00
Codesp – Santos – Santos – Av. Perimetral – Margem Direita Trecho Bacia do Macuco/Ponta da Praia		110,00
Total:		R\$ 310,00
OBRAS EM AÇÃO PREPARATÓRIA (valores previstos)		Valor
Dragagem de Manutenção Porto de Santos		390,00
Estudo para levantamento hidrográfico no canal de acesso Porto de Santos		6,60
Codesp – Guarujá – Av. Perimetral – Margem Esquerda – Projeto da 2ª Fase		15,00
Codesp – Santos – Projeto de construção de 1 pier com 2 berços de atracação e ponte de acesso no terminal Alamoá		8,00
Codesp – Santos – Avenida Perimetral – Margem Direita-Trecho Alamoá/Saboó		116,50
Codesp – Santos – Passagem inferior do Valongo (Mergulhão)		310,00
Total:		R\$ 846,10

Fonte: Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil

Na importação, a carga de maior movimentação no período foi o adubo, com incremento de 38,7%, que alcançou 1,59 milhão de toneladas, com crescimento de 56,8% no total mensal. As descargas de gás liquefeito de petróleo (GLP) aumentaram 34,8%, com a operação de 629 mil toneladas. A consignação média da movimentação geral do porto de Santos, que expressa o desempenho da produtividade em função da tonelagem por navio, registrou crescimento no acumulado de 8,52%, com a média de 25.264 toneladas

operadas por embarcação.

Na corrente de comércio do país, Santos segue mantendo tendência de crescimento na participação sobre o total brasileiro, respondendo por 28,9% e registrando o valor de US\$ 53,4 bilhões em produtos que passaram pelo complexo santista no período, ampliando sua parcela em relação ao ano anterior, quando atingiu 27,5%. As exportações participaram com 29,2% sobre o total do país ante 26,9% na comparação com o ano anterior, atingindo US\$ 31,1 bilhões. As importações chegaram a US\$ 22,3 bilhões, com 28,5% de participação sobre o total acumulado, enquanto em 2015 o índice chegou a 28,1%.

China, Estados Unidos e Argentina são os principais países de destino das mercadorias embarcadas por Santos, respondendo por 36,3% do total exportado pelo complexo. Nas importações, China, Estados Unidos e Alemanha somaram 47,6% das descargas no local. A China, principal destino e origem de nossas trocas comerciais, apresentou queda tanto na participação quanto no valor no fluxo de importação. De janeiro a julho de 2015, havia importado o equivalente a US\$ 6,68 bilhões com participação de 21,9%. Este ano, participou com 19,6%, com US\$ 4,373 bilhões. Nas exportações, no entanto, apresentou ligeiro crescimento, saltando de US\$ 5,23 bilhões para US\$ 5,95 bilhões em 2016, com a participação subindo de 17,3% para 19,1%.

Como garantir a segurança no transporte de produtos químicos

De acordo com o Departamento de Estradas de Rodagem (DER), somente pelas rodovias paulistas, diariamente, são transportados mais de mil produtos perigosos, como líquidos inflamáveis, explosivos, corrosivos, gases e materiais radioativos.

Para garantir a segurança desde a carga, o transporte até a descarga de substâncias químicas no destinatário, existem leis que devem ser, rigorosamente, respeitadas e fiscalizadas. Afinal, os impactos de um possível acidente são extremamente perigosos à saúde das pessoas, segurança pública e ao meio ambiente.

É importante ressaltar que todo esse processo deve ser iniciado com o treinamento periódico dos motoristas. Em nosso país, é obrigatório que eles tenham o curso de Movimentação Operacional de Produtos Perigosos (MOPP), responsável por conscientizá-los no transporte com segurança e também ensiná-los a agir em situações de emergência. O transportador também deve providenciar junto ao Inmetro, o Certificado de Inspeção para Transporte de Produtos Perigosos (CIPP) e Certificado de Inspeção Veicular (CIV).

O decreto nº 96.044 estabelece o regulamento para o transporte de cargas perigosas. Além dessa legislação, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) já aprovou diversas resoluções que tratam do tema.

Outro fator fundamental e, inclusive, previsto em lei: é obrigatório que empresas e condutores respeitem uma jornada de trabalho com repouso diário de 11 horas a cada 24 horas e com intervalos mínimos de uma hora para refeição e de 30 minutos para descanso a cada 4 horas de tempo ininterruptas de direção.

Após o carregamento e a liberação pelo expedidor, os motoristas precisam verificar as condições gerais da unidade de transporte no decorrer da viagem, sempre estacionando em locais permitidos e seguros para avaliar o sistema de rodagem do veículo, o acondicionamento da carga na carroceria e sua integridade.

Em caso de vazamento de soluções químicas, os condutores devem tentar estacionar o veículo em um local

seguro, distante de áreas densamente povoadas ou de tráfego intenso e, assim que possível, acionar a empresa responsável e as autoridades relacionadas na ficha de emergência que acompanha o produto. Na sequência, é fundamental que utilizem os equipamentos de proteção individual (EPI) adequados à situação e ao produto, seguindo os procedimentos de emergência de acordo com o treinamento recebido, isolando a área próxima ao veículo.

Além da preparação dos condutores, os veículos precisam de uma avaliação minuciosa. É necessário checar se o caminhão e a empresa têm os documentos exigidos pela legislação e também a certificação do Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade (Sassmaq) lançado pela Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), principal exigência aos veículos que prestam serviço de transporte rodoviário para a indústria química.

Assim como o transporte, a carga e a descarga dos produtos também devem ser realizadas por profissionais treinados, em locais apropriados para o armazenamento e com a utilização de equipamentos ideais para o serviço, como empilhadeiras, talhas ou plataformas específicas. Por fim, para garantir a segurança no trajeto, as rotas devem ser pré-definidas, com a checagem de quais pontos são de maiores ou menores riscos e seguir por aqueles considerados mais seguros, respeitando principalmente o limite da velocidade exigida nas rodovias.

Em relação à velocidade, em locais sem placas com diferenciação de limite para veículos pesados e leves para o tráfego de caminhões com produtos perigosos, é importante conscientizar os motoristas que seja 20% menor que a indicada para a via. Desta forma, aumenta a segurança no transporte destes produtos. Além desta questão, também é fundamental a realização de um trabalho educacional para alertá-los sobre os perigos de usar o celular enquanto estão no volante.

* Gestor Institucional da unidade de negócio Sabará Químicos e Ingredientes, do Grupo Sabará. É membro do Comitê Gestor do Processo de Distribuição Responsável (Prodir) da Associação Brasileira dos Distribuidores de Produtos Químicos e Petroquímicos (Associquim).

Vendas mensais de caminhões mantêm-se acima de 4 mil unidades

Com 34.672 veículos emplacados, o segmento de caminhões fecha os oito meses do ano com retração de 30,1%, mantendo a média mensal de vendas em cerca de 4.300 unidades

■ SONIA MORAES

O MERCADO DE CAMINHÕES, QUE ENFRENTA um momento difícil com 80% de capacidade ociosa, iniciou o ano com 42,4% de retração nas vendas e estabilizou o índice de queda no acumulado de janeiro a agosto em 30,1% ao emplacar 34.672 unidades, ante 49.596 unidades vendidas no acumulado de janeiro a agosto de 2016.

Ao longo dos oito meses a indústria de caminhões teve dois momentos de alta nas vendas nos meses de março (4.843 unidades) e julho (4.684 unidades), em relação ao mês anterior, mas manteve no período um patamar médio de 4.300 unidades vendidas. Se nos próximos quatro meses repetir a média mensal de vendas, o setor vai encerrar o ano com cerca de 51.800 veículos emplacados, o que representará uma queda de 27,6% sobre as 71.655 unidades comercializadas em 2015.

A produção de caminhões no oitavo mês de 2016 apresentou uma pequena elevação de 2,4%, com 5.200 mil unidades, frente as 5.100 veículos fabricados em julho. No acumulado de janeiro a agosto o volume produzido somou 41.601 unidades, uma redução de 22,3% ante o mesmo período do ano passado, quando 53.512 veículos saíram da linha de montagem.

ÔNIBUS – O mercado de ônibus também estabilizou o índice de queda em 30,8%, encerrando os oito meses do ano com 8.600 veículos emplacados, ante 12.416 unidades registradas em 2015. Se até o final do ano for mantida a média mensal de 1.200 unidades vendidas o setor fecha o ano com 13.400 veículos emplacados,

mantendo as estimativas feitas pelas montadoras.

A produção de ônibus em agosto atingiu 1.464 unidades, uma retração de 10,5% sobre as 1.635 unidades fabricadas em julho. Nos oito meses do ano o volume produzido totalizou 12.338 unidades, uma queda de 22,7% sobre igual período de 2015, quando foram fabricados 16.953 veículos.

EXPORTAÇÃO – As vendas de caminhões ao mercado externo tiveram uma redução de 20,3% em agosto frente a julho, reduzindo o volume de embarques de 1.880 para 1.499 unidades. No acumulado dos oito meses foram exportados 12.755 veículos, uma redução de 4,5% comparados às 13.360 unidades embarcadas no mesmo período do ano passado.

As vendas externas de ônibus tiveram uma redução de 7,2% em agosto na comparação com julho (o volume caiu de 1.062 para 986 unidades). No acumulado de janeiro a agosto o desempenho foi positivo com crescimento de 29,9% nos embarques que somaram 5.890 unidades, ante 4.536 unidades exportadas nos oito meses de 2015.

PREVISÃO – Com poucos meses para se conseguir uma recuperação das perdas registradas até agosto, por causa da insegurança provocada pela crise política, a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) mantém as projeções de fechar 2016 com a venda total de 2,98 milhões de veículos, o que representará uma queda de 19% sobre

BNDES REDUZ ÍNDICE DE CONTEÚDO NACIONAL PARA FINANCIAR CAMINHÕES

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) reduziu de 60% para 50% o índice mínimo de nacionalização em valor para o credenciamento de bens de capital (inclui caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e equipamentos industriais) ao financiamento pelo Finame.

O banco informa em comunicado que a medida é válida para todos os setores da indústria brasileira até 30 de junho de 2017 e tem caráter conjuntural e transitório para fazer frente aos efeitos da variação cambial sobre aumento nos custos de produção do setor industrial. A atual redução do índice mínimo de conteúdo nacional busca evitar que empresas industriais fiquem desequilibradas das regras de financiamento por questões de efeitos cambiais. O banco manteve inalterado em 60% o índice mínimo de nacionalização em peso.

Segundo a instituição, a medida se insere no planejamento do BNDES de rever, de forma estrutural, a metodologia de cálculo do índice de nacionalização, tendo em conta a perspectiva da competitividade da indústria brasileira, e está alinhada a demandas apresentadas por entidades representativas do setor ao banco.

2015. Para o segmento de pesados (caminhões e ônibus), a expectativa é que as vendas alcancem 66 mil unidades, um declínio de 25,4% sobre 2015.

SIGA O CAMINHO DAS GRANDES EMPRESAS:
PARTICIPE DA PUBLICAÇÃO PREMIUM
DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA DO PAÍS.



Maiores do Transporte e Melhores do Transporte, em sua 29ª edição, destaca mais uma vez os bons resultados e a eficiência das empresas de transporte e logística.

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

Maiores do Transporte & Melhores do Transporte, a publicação que é uma referência para o setor do transporte e logística brasileiros.

Seu produto ou serviço não pode ficar de fora. Participe.

Fechamento e entrega de material - 07/10/16 | Circulação - 27/10/16 no almoço de premiação

Patrocínio:



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



MOVENDO O FUTURO



Na cidade somos todos pedestres.



Nova Sprinter: a primeira van a superar a Sprinter.

Nada melhor para o seu negócio do que uma Sprinter que roda sem parar.

O veículo que é referência em resistência, qualidade e desempenho agora tem ainda mais tecnologia, itens de segurança e conforto, além de um design mais moderno. Venha conhecer a nova Sprinter na nossa rede de concessionários de veículos comerciais e veja de perto o que um Mercedes-Benz pode fazer pelo seu negócio.

 MercedesBenzVansBrasil

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

Mercedes-Benz
Vans. Nascidas para rodar.

