

Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXII | Ed. 184 | OUTUBRO DE 2015 | R\$ 12,50 | WWW.FROTACIA.COM.BR



Com apenas dois estandes de montadoras de caminhões, as fabricantes de implementos rodoviários se transformam nos principais anfitriões da Fenatran 2015



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

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

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

FLEETBOARD®



Uma marca do Grupo Daimler.

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

Consulte todos os pacotes de serviços
em um concessionário.



Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.

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

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

Na cidade somos todos pedestres.



DIRETORIA**Diretores**
José Augusto Ferraz
Solange Sebrían**REDAÇÃO****Diretor de Redação e
Jornalista Responsável**
José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br**Editora**Sônia Crespo
sonia.crespo@frotacia.com.br**Redatora**Valeria Bursztein
valeria@frotacia.com.br**ARTE****Editor**Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)
smantova@uol.com.br**COMERCIAL****Diretora**Solange Sebrían
solange@frotacia.com.br**CIRCULAÇÃO****Gerente**José Carlos da Silva
josecarlos@frotacia.com.br**ADMINISTRAÇÃO****Gerente**Edna Amorim
edna@frotacia.com.br**Assinaturas e Alterações
de Dados Cadastrais****Serviço de Atendimento ao Assinante**
Fone/Fax: (0**11) 3871-1313

E-mail: circulacao@frotacia.com.br

ASSINATURA: R\$ 150,00 (12 edições)**Preço do Exemplar Avulso:** R\$ 12,50**REDAÇÃO, PUBLICIDADE,
CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO**
Av. Professor Alfonso Bovero, 430
Conj. 20 - Sumaré - 01254-000
São Paulo - SP - Brasil
Fone/Fax (0**11) 3871-1313**Home page:** www.frotacia.com.br

FROTA&Cia é uma publicação da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e periodicidade bimestral, enviada a proprietários e executivos em cargos de direção, de empresas vinculadas ao transporte rodoviário de cargas e passageiros. Sua distribuição também abrange administradores de frota de veículos comerciais, embarcadores de cargas ligados à indústria e ao comércio, além de executivos de empresas fornecedoras de produtos e serviços para a indústria do transporte. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes tanto da versão impressa quanto virtual, sem a prévia autorização dos Editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

Impressão – Mundial Gráfica
Tiragem – 13.000 exemplares
Circulação – Outubro 2015Dispensada de emissão de documentos
fiscais conforme Regime Especial
Processo SF-04-908092/2002

Exemplos de superação

Em 12 de abril de 1959, em um discurso em Indianópolis, o então presidente John F. Kennedy se valeu da expressão chinesa que designava a palavra crise para afirmar que a palavra era uma combinação de dois caracteres – wēi e jī - o primeiro representando a noção de perigo e o segundo de oportunidade. Anos mais tarde, coube a um filólogo da língua chinesa, Víctor H. Mair, da Universidade da Pensilvânia, provar que a explicação carecia de qualquer fundamento. Uma vez que, em realidade, o caráter jī tinha mais a conotação de ponto crucial ou crítico, e não “oportunidade”.

Apesar do desmentido, a fala de Kennedy caiu no agrado do público. E, não tardou para que fosse repetida por inúmeras outras personalidades do mundo todo. Além de incontáveis palestrantes e consultores motivacionais, com o propósito de incentivar as pessoas a não se deixar abater diante de momentos de dificuldades.

Interpretações à parte, o fato do Brasil estar vivendo um período de incertezas, diante dos desdobramentos políticos e econômicos da era lulopetista, não impede que qualquer cidadão ou empresa veja oportunidades em meio ao caos. E se esforça, cada um a sua maneira, de encontrar caminhos e saídas para a sobrevivência, sem perder tempo com choros ou reclamações.

Exemplos dessa postura é que não faltam. Como o leitor poderá perceber nessa edição especial de **FROTA&Cia**, parte dela dedicada à Fenatran 2015 e, também, aos ganhadores do Prêmio Top do Transporte 2015. Depois de entrevistar dezenas de empresários que conquistaram o cobiçado título, as jornalistas Sonia Crespo e Valeria Bursztein revelam que muitos desses empreendedores vem conseguindo avançar, não obstante as circunstâncias. Graças, em boa parte, à decisão de não se intimidar diante dos obstáculos, de desafiar a si próprio e depois os seus times e, mais importante, buscar novas oportunidades dentro do próprio negócio. Mesmo que o momento induza a qualquer iniciativa em contrário.

Não se pode, é claro, subestimar os tempos difíceis que se avizinham. Tendo em vista a necessidade do país de corrigir rumos e ajustar suas contas; única forma de colocar o caminhão de volta à estrada, em direção à terra da prosperidade e da paz social. Porém, se cada agente econômico se esforçar para fazer a sua parte, sem lamentar nem voltar os olhos exclusivamente para Brasília, com certeza, maiores serão as chances de sucesso. Seja qual for o significado chinês da palavra crise. ■

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação



19.330
TITAN



19.360

Quer saber mais sobre cavalos mecânicos?
Baixe o aplicativo TV SOB MEDIDA em seu
smartphone ou tablet e assista ao vídeo.



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

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



25.420

Imagens meramente ilustrativas.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

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

A MAIS COMPLETA LINHA DE CAVALOS MECÂNICOS DO MERCADO

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



Caminhões
sob medida.

18 FESTA

9ª edição do Prêmio Top do Transporte tem recorde de participantes

22 TNT MERCÚRIO

Excelência em transportes, empresa é indicada para 14 categorias

24 BERTOLINI

Ampliação dos negócios incrementa operações da transportadora

26 BRASPRESS

Conduta operacional com foco no crescimento destaca a empresa

28 ATIVA LOGÍSTICA

Novos clientes impulsionam as atividades da empresa

30 ALFA TRANSPORTES

Em período de queda de demanda, transportadora aumenta faturamento

31 TRANSPORTADORA CAVALINHO

Empresa aposta na customização de serviços e no controle de custos

34 DELOG LOGÍSTICA

Logística especializada sagra a campeã em Cosméticos e Higiene Pessoal

35 MIRA TRANSPORTES

Pontualidade e capilaridade reforçam a credibilidade da transportadora

36 BAUER CARGAS

Segmento têxtil aponta a transportadora como a melhor parceira

38 EXPESSO SÃO MIGUEL E JADLOG

Segmento calçadista destaca eficiência e confiabilidade das prestadoras

39 PATRUS TRANSPORTES

Prêmio para a eficácia em processos operacionais alinhados às demandas

40 TIME FRIGIBURGO E DGRANEL

Empresas são preferência do segmento metalúrgico

42 PRATTICA LOGÍSTICA E TRANSLOVATTO

Cuidado e customização no transporte destacam as vencedoras

43 JAMEF CARGA EXPRESSAS

Empresa ganha nas categorias Preferência Nacional e Papel e Celulose

44 RODONAVES E POLAR

Versatilidade operacional das empresas é destacada por embarcadores

45 TRANSPAULO

Transportadora responde com segurança às exigências de prazo e qualidade

46 BTRE JTTLOG

Empresas conquistam reconhecimento no transporte internacional de cargas

48 JSL

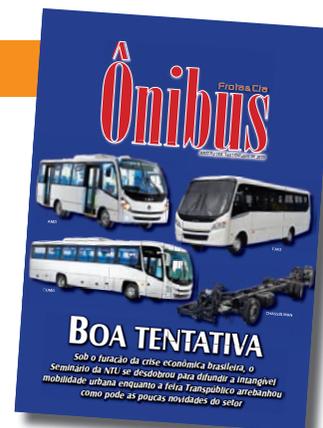
A campeã do setor de papel e celulose se consolida como operadora logística

49 GARTRAN LOGÍSTICA

Empresa é eleita a melhor transportadora do segmento de móveis



NOSSA CAPA



53 ÔNIBUS

50 EFITRANS

Melhoramento contínuo leva transportadora ao topo do pódio

52 LENARGE TRANSPORTES

Empresa mineira vence na categoria Indústria Metalúrgica e Siderúrgica

88 CAMINHÕES - SCANIA

Montadora lança série especial Griffin Edition, com o melhor da marca

90 CAMINHÕES - MERCEDES-BENZ

Montadora lança Linha de utilitários Vito e novo Actros de 510 cavalos

94 CAMINHÕES - MAN

Fora da Fenatran, fabricante apresenta sua linha 2016 de caminhões

96 SERVIÇO

MAN e Banco Volkswagen passam a oferecer o Leasing operacional

97 CONCESSIONÁRIAS

Revendedora Volvo Auto Sueco inaugura sua nova sede em Cuiabá (MT)

FENATRAN 2015

72 ABERTURA

Crise econômica faz a maioria das montadoras de caminhões desistir da feira

76 VOLVO

Montadora mostra aos visitantes sua linha renovada de produtos

78 DAF

Evasão dos concorrentes na feira coloca a marca ainda mais em evidência

80 IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Com as montadoras ausentes, fabricantes de implementos ganham prestígio

84 COMPONENTES E SERVIÇOS

Feira também mostrará as novidades de expositores de produtos e serviços

SEÇÕES

EDITORIAL 3

TRANSPORTE ONLINE 8

PANORAMA 98



Terminal de Ilha de Abastecimento

IO MAESTRO

MTB

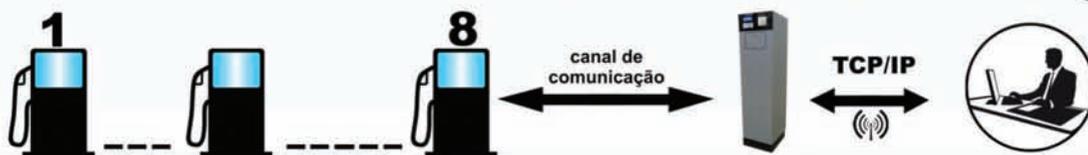
SOLUÇÕES EM AUTOMAÇÃO
www.mtb.ind.br

Transforme sua garagem/posto
de abastecimento privado em uma
genuína "Orquestra Sinfônica",
instalando nela o
Terminal de Ilha de Abastecimento
"O MAESTRO"

"O Maestro" irá controlar as operações de abastecimento de sua frota, automatizando as bombas eletrônicas, identificando veículos/motoristas/operadores, permitindo input de kilometragem / horímetro das viaturas, armazenando os dados dos abastecimentos com opção de impressão de borderô e enviando-os em tempo real via rede local da empresa ao ambiente corporativo da mesma, oferecendo fácil e rápida integração com sistemas ERPs, softwares de controle de frotas, logísticas e etc.

Destaques:

- * Econômico, robusto e compacto com garantia permanente (A:1400mm / L:320mm / P:360mm);
- * Faixa de operação de - 25 a + 70 graus Celsius;
- * Gabinete em chapa de aço carbono com 1,9mm de espessura, pintura eletrostática, em conformidade com NORMA IEC-62208;
- * Compatibilidade total com bombas eletrônicas do mercado, conectando-se a até 8 delas, de 1 a 4 bicos;
- * Compartimento interno para no-break e impressora de borderô do abastecimento;
- * Comunicação em tempo real via porta TCP/IP e porta USB para operação em modo stand-alone, incluindo driver de leitura para medidores eletrônicos de tanques do mercado;
- * Leitor RFID para identificar viatura/motorista/operador;
- * Teclado metálico padrão industrial para input de senhas, km / horímetro;
- * Display iluminado e interativo de 20 caracteres e 4 linhas, oferecendo fácil e rápida operação de todo o conjunto.



www.mtb.ind.br

CAMPINAS-SP

PABX (19) 3262-2205

22
Anos

Onix ganha Prêmio Maior Valor de Revenda

O Chevrolet Onix foi eleito, pelo 2º ano seguido, como grande campeão do Prêmio Maior Valor de Revenda 2015-Autos. O hatch da Chevrolet registrou uma depreciação de apenas 7,6% em um ano, a menor entre os veículos de passeio. A premiação é uma realização da Agência Autoinforme, em parceria com Textofinal de Comunicação, que também promovem o Prêmio Maior Valor de Revenda 2015-Veículos Comerciais, em conjunto com a Editora Frota.



Manutenção em alta I

A Volvo quer ampliar a oferta dos planos de manutenção, oferecidos na hora da venda do caminhão. “Desde que foram introduzidos no Brasil, em 1996, até hoje, já comercializamos mais de 56 mil contratos”, estima Reinaldo Serafim, gerente de Pós-Venda da montadora. Até 2000, 3% das vendas da marca eram seladas com pacotes de manutenção; hoje, a cada dois caminhões comercializados um sai com contrato associado. “O crescimento é uma tendência”, diz Serafim, considerando a economia de custos.



Manutenção em alta II

A Scania registrou a maior comercialização do programa de manutenção Premium neste ano, com 91 aquisições pelo cliente Ademir Transportes, de Araçatuba (SP), que atua em oito estados das regiões Sudeste e Sul. A negociação foi coordenada pela revenda Scania Quinta Roda e prevê um acordo de três anos. Os caminhões selecionados são pesados rodoviários, dos quais 50 modelos P 360 4x2, 40 unidades do R 440 6x4 e um Streamline R 440 6x4.

Errata

Cometemos um equívoco na matéria sobre Mercado de Empilhadeiras, que saiu na edição do Guia de Empilhadeiras 2015: publicamos uma imagem da empilhadeira Lintec GLP LEG25 recortada indevidamente. Confira a foto correta.



Renovação já

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) insiste na necessidade de um programa eficiente de renovação de frota para retirar das ruas cerca de 230 mil caminhões com mais de 30 anos de idade, a maioria nas mãos de autônomos. “A intenção é sucatear 30 mil desses veículos a cada ano”, estima o vice-presidente da entidade, Marco Saltini.

Três em uma

A Transportadora Americana anunciou a unificação de três empresas do grupo em uma única bandeira. A decisão abrange as operações de transporte rodoviário de cargas, concentradas na Transportadora Americana, junto com TA Logística e a TA Express, com foco nas operações logísticas e encomendas expressas, pela ordem. Celso Luchiari, diretor da TA, diz que a integração dos recursos atende às necessidades do mercado de fretes, que exige melhores processos, com pessoas qualificadas e custo compatível com a realidade atual.



Chips imaturos

A Confederação Nacional dos Transportadores Autônomos (CNTA) ingressou com uma ação civil pública para suspender a instalação imediata de chips de rastreamento na frota brasileira de caminhões. "A entidade apoia a instalação de chips, mas acredita que exigir algo que ainda não está pronto para operar só penaliza, ainda mais, os caminhoneiros", argumenta Diumar Bueno, presidente da confederação.



EM CASO DE SINISTRO, NOSSA EXPERIÊNCIA FAZ A DIFERENÇA

35 anos defendendo os interesses dos consumidores de seguros frente às seguradoras fazem a diferença quando seu seguro precisa ser utilizado. Confira nossos serviços em nosso site e coloque este conhecimento em benefício da sua empresa.

www.pedroramires.com.br

Rua Dom José de Barros 17, 12º andar, Cj 121/123
São Paulo, SP, CEP 01038-900
(011) 3231.3522, 3231.3786, 3255.6010
advocacia@pedroramires.com.br

35 ANOS DE EXPERIÊNCIA QUE FAZ A DIFERENÇA



Pedro Ramires Martins

Advogados Associados

SERVIÇOS FORD CAMINHÕES

Maior proteção e cuidado
para o seu negócio.

FORD TRAC
Sistema de monitoramento
e rastreamento mais
avançado do mercado,
instalado de fábrica.

DISK FORD
Central de atendimento para
dúvidas e informações,
24 horas, 7 dias por semana.



A Ford Caminhões oferece serviços exclusivos que trazem maior segurança e tranquilidade para o dia a dia do seu negócio.
Para conhecer esses e outros benefícios, acesse www.fordcaminhoes.com.br



FORD SERVICE

Contrato de manutenção
previamente definido, que pode
ser feito em qualquer Distribuidor
Ford do Brasil.

S.O.S. FORD

Serviço de ajuda 24 horas,
7 dias por semana,
em todo o Brasil.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Unidos contra o crime

A CNT (Confederação Nacional do Transporte) e a PF (Polícia Federal) buscam uma atuação integrada entre órgãos públicos e o setor privado para fortalecer o combate ao roubo de cargas no Brasil. Em 2014 este tipo de crime amargou um prejuízo de mais de R\$ 2 bilhões. O valor, segundo levantamento da NTC&Logística, contabiliza as cargas perdidas e os caminhões não recuperados após os ataques criminosos.

Descanso interrompido

Quase seis meses após a publicação da Portaria 994, que determina as condições mínimas para que um local possa ser considerado um Ponto de Parada e Descanso (PPD) de motoristas profissionais, ainda não existe sequer um ponto credenciado no país. Consultada, a Polícia Rodoviária Federal, através de sua assessoria, reconheceu que a situação deixa o patrulheiro sem condições de fiscalizar a jornada e as paradas dos motoristas.

Congresso verde

Entre 18 e 19 de novembro a Affari Prime realizará a 1ª edição do Congresso de Sustentabilidade no Transporte Rodoviário – Carga e Passageiros. O evento acontecerá em Cotia (SP) e terá como tema "Como vencer os percalços da crise econômica nas empresas de transporte rodoviário de cargas e passageiros?". Durante o congresso serão inauguradas a UniBus (Universidade Virtual do Ônibus) e a feira Bus & Truck Fair.



O híbrido da Scania

A Scania mostrou ao mundo seu caminhão híbrido padrão Euro 6, um P320 com motor de 9 litros e 5 cilindros, que funciona 100% a biodiesel e atende aos requisitos do Euro 6. A economia do veículo híbrido chega a 18% em um cenário típico de condução, comparado ao motor a diesel convencional. O caminhão pode ser conduzido somente em modo elétrico a uma velocidade de até 45km/h.



Amarração regulamentada

Aguardada desde 1998, quando entrou em vigor o Código de Trânsito Brasileiro, a amarração de cargas acaba de ser regulamentada no país pelo Conselho Nacional de Trânsito (Contran).

As regras, que passam a valer somente em 1º de janeiro de 2017, determinam que todo veículo (carroceria ou carreta) fabricado no País terá de contar com os dispositivos de amarração previsto na resolução. Os proprietários dos veículos que já estão em circulação e dos que forem fabricados até 31 de dezembro de 2016 terão de se adaptar até 1º de janeiro de 2018.

Um caminhão feito para agradar motoristas, frotistas e economistas.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.



mester comunicação



O novo Volvo VM é um caminhão econômico, confortável, resistente, com baixo custo operacional e sempre disponível para o trabalho. E, agora, o semipesado da Volvo vem com a caixa de câmbio I-Shift, que faz trocas de marcha rápidas e precisas, garantindo o baixo consumo de combustível e evitando o desgaste de peças. Disponível também nas versões 8x2 e 8x4 de fábrica.

Novo Volvo VM I-Shift. É assim que todo caminhão deveria ser.

NOVO VOLVO VM

Volvo Caminhões. Acelerando o Futuro



Programa imperdível

A Ford lança no mercado brasileiro um novo programa de serviços completos que combina desde proteção do veículo e motorista até suporte técnico nos negócios de transporte. Os recursos do pacote incluem o sistema FordTrac de rastreamento e monitoramento, o plano Ford Service de manutenção, a assistência SOS 24 horas e o suporte técnico Disk Ford.

Plataformas em alumínio

A plataforma elevatória de carga veicular em alumínio é o novo lançamento da MKS Marksell, empresa especializada na fabricação desses equipamentos. As versões variam de 1100kg a 2200kg com centros de cargas de 600 à 750mm, podendo ser convencional ou retrátil, e integram a linha global de equipamentos da MKS Marksell, que hoje estão presentes nos países da Europa, América Latina, África e Ásia.

Peças com desconto

O setor de pós-venda da Iveco do Brasil criou uma campanha que garante até 60% de desconto na aquisição de peças genuínas para veículos fabricados até 2010. Intitulada "Iveco Novo de Novo", a promoção disponibiliza a oferta para os itens comprados nas concessionárias autorizadas distribuídas pelo Brasil e só dura até o final de dezembro.



Volvo crava 300 mil veículos

O Grupo Volvo está celebrando a produção de 300 mil veículos em sua planta de Curitiba(PR). O veículo comemorativo é um caminhão extra-pesado FH 4x2, com motor de 540cv, equipado com caixa de câmbio eletrônica I-Shift, rodas de alumínio e cabine alta XL. "O Brasil é uma importante operação da Volvo, com um mercado exigente e transportadores altamente profissionalizados que demandam por produtos com qualidade e tecnologia", declara Claes Nilsson, presidente do Grupo Volvo América Latina.

Pequeno por fora

No Centro de Distribuição de peças da Iveco, em Sorocaba (SP), um mini-caminhão Hi-Way se tornou sinônimo de tecnologia e segurança no transporte interno de peças. Com uma carenagem em escala 1:4 e todas as características do caminhão original, a miniatura do extrapesado da Iveco possui pintura automotiva e reveste um robô AGV, sigla em inglês para Veículo Guiado Automaticamente.



Segmento inédito

A picape Duster Oroch é o novo lançamento da Renault, inaugurando um segmento no Brasil ao se posicionar estrategicamente entre as picapes compactas e as médias. Oferecida na versão cabine dupla, com quatro portas e espaço para cinco passageiros, além da caçamba, a Duster Oroch começará a ser vendida em novembro com preços a partir de R\$ 62.290,00 até R\$ 72.490,00 nas versões mais completas.



Validade estendida

A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) prorrogou o prazo de validade dos certificados de Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC) que venceriam no período compreendido entre 28/09/2015 e 30/10/2015 para até 31/10/2015. O transportador poderá solicitar o certificado do RNTRC, com a nova data de vencimento, em qualquer ponto de atendimento.

Leasing operacional

Desde o início de outubro a linha de caminhões MAN TGX está disponível também na opção de Leasing Operacional. Criado em parceria com o Banco Volkswagen, com vantagens como parcelas financeiras mensais até 30% inferiores às do Finame e sem a exigência de um valor de entrada, o contrato permitirá acesso aos caminhões extrapesados da marca com uma prestação mensal fixa e opção de compra, ao final do contrato.

MDF-e alcança carga lotação

A partir de 04 de abril de 2016, o uso do MDF-e (Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais) passa a ser obrigatório para transporte interestadual, para emitentes de CT-e, carga lotação, e para bens ou mercadorias acobertadas por uma única NF-e. A regra se aplica tanto para carga própria como para transportadoras, independentemente de estarem utilizando autônomos ou não.

PRODUTOS MAXIFROTA

MaxiFrota Combustível Eletrônico
MaxiFrota Gestão de Abastecimento
MaxiFrota Gestão de Manutenção

Redução de custos e maior eficiência no controle de sua frota.

Saiba mais sobre nossas soluções:

4002.2020
(Capitais e Regiões metropolitanas)

0800 284 8500
(Demais localidades)

Nutricash
FAZ PARTE DO SEU DIA A DIA.
www.nutricash.com.br

Na cidade somos todos pedestres.



Powered by  **FPT**
POWERTRAIN TECHNOLOGIES

- Cabine mais confortável e completa do segmento, com cortina e basculamento elétricos.
- 3 opções de potência: 440, 480 e 560 cv.
- Câmbio automatizado Eurotronic com 16 velocidades de série.
- 2 anos de garantia.



www.iveco.com.br

CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE

0800 702 3443

IVECO HI-WAY

COM UM CAMINHÃO DESSES,
SEU MOTORISTA SÓ VAI
RECLAMAR SE A VIAGEM
FOR MUITO CURTA.



IVECO

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

**IVECO
CAPITAL**



Encontro dos melhores

Mais de 300 convidados marcaram presença na cerimônia de entrega do Prêmio Top do Transporte 2015, promovido pelas revistas FROTA&Cia e Logweb. O evento, realizado no Espaço Armazém, em São Paulo (SP), no dia 13 de agosto, reuniu empresários e executivos das transportadoras homenageadas, além de embarcadores de cargas e fornecedores da indústria do transporte.

Em sua 9ª edição, o Prêmio Top do Transporte contemplou um total de 17 categorias, sendo 16 de especialidades, além da preferência nacional. A premiação reflete o resultado da 9ª Pesquisa de Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes, que apontou as 222 melhores empresas do Brasil, eleitas pelo mercado. Na edição 2015, o levantamento contou com a participação de 474 embarcadores de cargas, de 14 diferentes segmentos

Em clima de festa, cerimônia de entrega da 9ª edição da premiação bate recorde de participantes

econômicos. Estes, por sua vez, relacionaram um total de 1.956 transportadoras rodoviárias de cargas, que prestam serviços regulares para a indústria, acréscimo de 8% em relação às 1.881 empresas citadas na pesquisa anterior.

➤ **MAIS VOTADAS**

Na categoria Preferência Nacional, que aponta as empresas que alcançaram o maior número de votos na pesquisa, o destaque foi a TNT Mercúrio que somou 81 indicações e, com isso, conquistou pelo

3º ano seguido esse cobiçado título (ver página 22). Em segundo lugar aparece a Braspress, que obteve 75 votos, seguida da Jamef Transportes com 74 indicações.

Outro destaque foi a revelação dos ganhadores das duas mais novas categorias da premiação: o Transporte Roda-aéreo e o Transporte Rodoviário Internacional. Mais uma vez, a TNT Mercúrio foi a grande vencedora ao garantir o 1º lugar no pódio em ambas as categorias. Em seguida vem a Braspress, FedEx e JTT Soluções Logísticas, no Roda-aéreo, bem como a BTR-Bartholo e Kuehne+Nagel, no Internacional.

Nos sites Frotaciaonline e Top do Transporte os interessados poderão conferir a relação completa dos ganhadores da edição 2015, em suas diversas categorias. E, ainda, assistir ao vídeo da cerimônia e a ler as edições especiais de FROTA&Cia e Logweb, em formato digital, alusivas à premiação. ■



1



2

1 - José Augusto Ferraz entrega o diploma de 1º lugar na Preferência Nacional para Ignacio Garat, presidente da TNT

2 - Melhores da Indústria de Calçados

3 - Melhores da Indústria de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal

4 - Melhores da Indústria Farmacêutica

5 - Melhores da Indústria Têxtil

6 - Melhores na Preferência Nacional

7 - Melhores da Indústria Automotiva

8 - Melhores da Indústria Eletroeletrônica



3



4



5



6



7



8



EXPE=RS

MOVIMENTANDO
A ECONOMIA

ATENDEMOS 100% DAS FROTAS EM UMA ÚNICA SOLUÇÃO

A partir de indicadores de alta precisão, Expers proporciona controle e redução dos custos com combustível e da operação em geral de frotas próprias ou de terceiros.

POR QUE CONTRATAR A SOLUÇÃO EXPERS?



CONTROLE TOTAL E ACESSÍVEL

Redução de custo

- Controle de abastecimento limitado conforme regras de parametrização.
- Sistema online integrado com a bomba.
- Não é necessário instalação de anel.



PARCERIA SHELL

Confiança dos produtos Shell

- Garantia de combustíveis e produtos com a qualidade Shell - Evolux.
- Adesão automática e vantagens exclusivas no Clube Irmão Caminhoneiro.



INFORMAÇÕES EM TEMPO REAL

Indicadores de alta precisão

- Parâmetros e regras reduzem o uso indevido do cartão.
- Indicadores apoiam a tomada de decisão.
- Informações confiáveis dão transparência à operação.



CONSULTORIA

Atendimento personalizado

- Além da Central de Atendimento 24 horas, nosso atendimento presencial e remoto atua de forma consultiva para melhorar sempre os seus resultados.



CONVENIÊNCIA E SEGURANÇA

Integração com ERP do cliente

- Otimização das rotinas operacionais.
- Redução carga operacional.
- Confiabilidade dos dados.

TENHA MAIS CONTROLE E SEGURANÇA NA SUA OPERAÇÃO.



EXPERS

uma parceria



www.portalexpers.com

A marca Shell é licenciada para a Raizen, uma joint venture entre Shell e Cosan.

Caminhão de prêmios

A TNT atinge a excelência na prestação de serviços de transportes ao conquistar o Prêmio Top do Transporte 2015 em 14 categorias, incluindo o primeiro lugar na Preferência Nacional dos embarcadores de cargas

por **Sonia Crespo**

Pelo terceiro ano consecutivo, a TNT Mercúrio faturou o troféu mais cobiçado pelos transportadores rodoviários de cargas – o da Preferência Nacional – outorgado pelo Prêmio Top do Transporte 2015. Além deste, a empresa também foi homenageada em outras 13 categorias da premiação. Das quais, se consagrou como 1ª colocada nos segmentos de Transporte Internacional, Transporte Rodoviário e Transporte de Eletroeletrônicos. Já na categoria de Indústria de Brinquedos ficou na segunda colocação. Essa prateleira de troféus não chega a ser uma surpresa para Fabiano Fração, diretor de Operações e tecnologia da empresa, mas sim um reconhecimento da ótima parceria operacional com os embarcadores. “Estamos muito gratificados com as indicações, pois saímos na frente em meio a inúmeros concorrentes de grande valor”, comenta. Fração diz que no transporte rodoviário de cargas é preciso ir além da pontualidade e da eficiência operacional: “Temos de oferecer uma estrutura operacional completa de ponta a ponta, mas essencialmente que configure um serviço premium, de maneira que o cliente sinta nossa preocupação com o atendimento. Aí está nosso diferencial”, resume o diretor.

Uma estrutura operacional completa e de qualidade, segundo Fração, começa pela ponta final, ou seja, entregar as mercadorias no tempo acordado. “Cumprimos 97% das entregas no prazo”, crava. A performance invejável, diz, é uma alavanca de confiabilidade. “Esse resultado garante uma consis-



Equipe TNT Mercúrio no Prêmio Top do Transporte 2015: performance invejável

tência nos negócios, ao longo do ano”, avalia. Fração também aponta como fundamental preservar a rede de frequências de viagens, que asseguram a periodicidade no traslado da carga. “E a TNT tem comprometimento de manter essas frequências”, ressalta.

↳ RADAR E SINERGIA

Um dos alicerces dessa estrutura de referência é a tecnologia da TNT Mercúrio. “Constantemente recebemos feedbacks da boa tecnologia que adotamos”, comenta, destacando entre as centenas de recursos avançados para a emissão de carga a solução “radar mobile”, um aplicativo que permite ao cliente, onde quer que esteja, localizar sua carga em movimento, em qualquer lugar do mundo, desde um computador, um celular ou

um tablet. “Colocamos mais tecnologia operacional dentro do universo do cliente, além de toda a estrutura tecnológica que permeia as operações de intralogística”, detalha.

Fração também interpreta a abrangência nacional da TNT como mais um fator de relevância para ser Top do Transporte. “Temos essencialmente uma filial própria em cada estado brasileiro. Somos a empresa com a maior malha de destinos, depois dos Correios. Hoje atendemos a mais de 9 mil localidades no país”, diz.

A avaliação dos embarcadores, acredita o executivo, também leva em conta a prestação de serviços Inbound, ou seja, o atendimento qualificado da TNT Mercúrio dentro da própria fábrica, desde um determinado ponto da linha de produção. “Lá dentro instalamos um PA (Posto Avançado de Serviços), colocamos

um mini-estrutura de hardwares e softwares, com impressoras e scanners sem fio”, conta. O aporte de tecnologia in loco torna a operação mais produtiva: os colaboradores da TNT começam a trabalhar já na embalagem final dos produtos, facilitando a acomodação dos volumes na hora do transporte, diminuindo as avarias e reduzindo os prazos de entrega. “É um recurso que não apenas diminui o volume de extravios como também cria uma sinergia entre a transportadora e o dono da carga”, relata. Por ano, 30% dos volumes movimentados pela TNT Mercúrio passam por PAs.

No país, diz Fração, a TNT mantém sua meta de atuação, que é ser referência nacional nos mercados Automotivo, Industrial, Life Style, Eletroeletrônicos e Farmacêuticos. Cada um deles tem participação semelhante na composição da receita da transportadora, revela o diretor. Para manter a qualidade no atendimento, a empresa reserva equipes de mão-de-obra qualificada em algumas atividades, como a de produtos farmacêuticos, para a qual disponibiliza um staff com 25 profissionais farmacêuticos. “Continuamos a busca da eficiência em cada segmento que atuamos”, diz. Isso explica ter sido escolhida como a transportadora Top na categoria Indústria de Eletroeletrônicos e a segunda mais reconhecida na categoria Indústria de Brinquedos. “Temos uma abrangência nacional consolidada. Nossa participação regional é proporcional ao PIB”, revela.

Hoje a TNT tem sete mil funcionários, 2,5 mil veículos próprios, disponibilizando o transporte rodoviário e aéreo, doméstico e internacional. Ao todo movimentam mais de 5 milhões de volumes mensais. Pela divisão operacional TNT Mercúrio, opera através de 126 filiais,

Fração: estrutura operacional de qualidade começa pela ponta final, ou seja, entregando as mercadorias no prazo acordado com o cliente



atingindo mais de 5 mil municípios em todo o país. Já por meio da TNT Express, alcança mais de 200 países. É a única que cobre 6 países da América Latina no modal rodoviário. Encerrou o ano de 2014 com crescimento na receita, resultado da aprovação, por parte dos clientes, de suas qualidades operacionais e à

assertiva prospecção de novos clientes nos mercados onde atua. Para encerrar este ano, Fração prefere manter a postura otimista, como bom brasileiro: “Acreditamos muito no Brasil. Estamos monitorando o mercado macroeconômico constantemente, e nos adaptando à ele”, finaliza.

Plataforma de sucesso

Primeira colocada também nas recém-criadas categorias de Transporte Rodoviário Internacional e Transporte Rodaéreo, a TNT Mercúrio conseguiu crescimento de dois dígitos nestas operações ao longo de 2014. “Estas modalidades não operam sozinhas, não são únicas. São quatro operações que interagem entre si: os modais aéreo nacional e internacional, e os rodoviários nacional e internacional. Estas quatro modalidades estão associados por uma avançada plataforma de TI”, explica Fabiano Fração, lembrando que o negócio em si valoriza muito a

tecnologia. “O transporte é a quarta instituição do mundo que mais demanda ferramentas tecnológicas. E para nós da TNT esta plataforma gera muito valor, nos garante ganhos de escala e sinergias operacionais, além de oferecer um amplo portfólio de serviços aos nossos clientes”, explica. Para 2015, estão previstos investimentos totais de 5 milhões de reais em novas tecnologias de rastreamento e segurança, adianta Fração. O maior volume das operações internacionais segue atualmente para a Argentina, Chile, Uruguai, Paraguai, Bolívia e Peru.

POLYVIG

Lacres de segurança

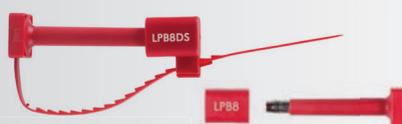
www.polyvig.com.br

vendas@polyvig.com.br

+ 55 11 3866 2222 | +55 11 2202 4000

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES EM SEGURANÇA PARA O TRANSPORTE

LINHA LPB



Design Exclusivo!

Versão com rabicho | Maior proteção contra furtos.



LINHA SP-08



LINHA LCF (Corte Fácil)



LINHA LC (Lacre Cadeado)

Prospecção bem sucedida

Conquistar novos clientes e ampliar negócios na Indústria Automotiva é o ponto forte da Bertolini, primeiro lugar do Prêmio Top do Transporte na categoria

por **Sonia Crespo**

Saber cuidar muito bem da carga transportada é medida indispensável para a Transportes Bertolini, primeira colocada na categoria Indústria Automotiva. Mas saber transportar com qualidade é recurso comum a incontáveis transportadoras. O que destacou a Bertolini entre centenas de concorrentes que prestam serviços para este segmento foi o approach especial com a clientela. Isso mesmo: conquistar o cliente passou a ser uma das diretrizes da empresa, que viu nos resultados da ação uma evolução considerável da sua participação no segmento. José Marco Amorim Cardoso, gerente Corporativo Comercial da Transportes Bertolini, aponta como imprescindível conhecer bem o dono da carga, se dedicar à sua rotina. Ou seja, é preciso adaptar-se às exigências dos embarcadores e seus destinatários. “Investimos muito no segmento automotivo ao longo dos últimos anos. Os resultados estão aí: avançamos na conquista de novos clientes, com isso os volumes transportados aumentaram e nosso comprometimento com este mercado também evoluiu”, observa, festejando o alto do pódio no Prêmio Top do Transporte 2015.

Antes terra gigantesca, de caminhos intermináveis, o Brasil hoje se tornou terreno de dimensões desafiadoras para a transportadora, que mantém 22 filiais espalhadas por estas terras, nas quais trabalham mais



↳ **ÊXITO ESTUDADO**

Não é tarefa simples cruzar quilômetros de rodovias e balsas transportando para-brisas, vidros, latarias e pequenas peças, cuidando para evitar avarias. “Não há como alcançar êxito se não destinarmos treinamento de diversos padrões aos motoristas e auxiliares, principal-

mente para manter a integridade da carga, desde o carregamento até a entrega”, explica. Também é preciso escolher um implemento apropriado à operação: “Em alguns casos é mais indicado o uso de veículo com plataforma na descarga”, exemplifica. E, indispensável, preservar uma idade média adequada – 5 anos – para a frota de cavalos mecânicos. Por dia, a Bertolini realiza uma média de 100 entregas, mais concentradas nas regiões Norte e Centro Oeste.

Cardoso: dedicação à rotina dos clientes aumenta a fidelidade

Expansão na crise

Amorim Cardoso detalha que as vendas da Bertolini são direcionadas a diversos setores da indústria, configurando um extenso leque de negociações. A melhor maneira de enfrentar a crise, acredita, é com expansão: “Abrir novas filiais no Centro-Oeste do país, ampliar nossa área de atendimento, melhorar ainda mais a qualidade de serviços e

oferecer novas soluções ao mercado”, revela. Esta é a receita para repor as receitas dentro dos clientes atuais e futuros também. Forte no transporte de grãos, a Bertolini também tem se dedicado a esse segmento e quer crescer nele, desenvolvendo soluções interessantes no transporte rodo-fluvial para parceiros de soja e milho.

GRIFFIN EDITION

A LENDA TOMA AS ESTRADAS.



» Volante em couro



» Scania Retarder
Scania Opticruise



» Capa de ponta de eixos com Grifo



» Luminoso em forma de Grifo dentro da cabine



O Scania Streamline, já consagrado por melhor desempenho, maior economia de combustível e disponibilidade, agora ganha uma versão exclusiva: o Griffin Edition. Representado pela imagem do Grifo, é a perfeita união entre o leão e a águia, símbolos de confiança e tradição da marca Scania. Scania Griffin Edition, uma verdadeira lenda que se materializa no asfalto. Construído para entregar resultados.





Ousada e inovadora

Além de alcançar a segunda colocação na Preferência Nacional, transportadora paulista conquista o primeiro lugar na categoria Brinquedos, enquanto a Aeropress sobe ao 2º lugar do pódio no segmento Rodoviário

por **Sonia Crespo**

O segredo da Transportadora Braspress para chegar ao segundo lugar na categoria Preferência Nacional se concentra na ousadia de inovar nas soluções de transporte, sempre preservando o crescimento operacional, independentemente da condição econômica do país. “Mantemos uma posição diferente do segmento de transportes em geral, frente à esta crise que vivemos. Aproveitamos para realizar uma ação que chamamos de “anticíclica”, ou seja, preservamos nosso orçamento previsto na modernização de nossos prédios, por exemplo”, relata Giuseppe Lumare Júnior, diretor Comercial da transportadora.

Lumare define a Braspress como uma empresa com características europeias quanto ao patrimônio e norte-americanas quanto à agressividade comercial. O diretor reconhece que os embarcadores estão atentos a essa postura comercial e valorizam essa ousa-



Valeria Lima, diretora da Logweb, entrega o Prêmio Top a gerente Comercial da Braspress, Fernanda Santana

dia empreendedora. Ele conta que desde 2014, quando surgiram os primeiros sintomas da recessão, a empresa optou pela valorização do frete, em detrimento do share de mercado.

Lumare acredita que há lições a serem tiradas de períodos recessivos:

“É um momento que nos obriga a refletir para descobrir novos nichos de mercado”, diz. “É com esta filosofia de trabalho que implementamos o Aeropress Personalité, que foi lançado há 60 dias e já alcançou 1 milhão de reais em faturamento”. Este resultado representa algo em torno de 4% da receita da empresa, estima. Desejo antigo de Urubatan Helou, diretor-presidente e proprietário da Braspress, a ideia formatou uma solução de transporte diferenciada, a exemplo de serviços semelhantes que existem na Europa, para um segmento de consumo que tem fluxo e apelo comercial. Com uma frota específica, terminal exclusivo e processo quase artesanal, o

Aeropress Personalité atende, com extremo rigor operacional, grifes da alta moda do setor têxtil, confecções que apresentam uma série de exigências para o transporte das mercadorias, como horários marcados para entrega e coleta e cuidados detalhados

na embalagem e na viagem. Para estes produtos a empresa dedica um terminal exclusivo. “Hoje estamos atendendo o circuito de shoppings de luxo de São Paulo e Rio de Janeiro e, brevemente também atenderemos Curitiba e outras capitais do país, com demanda semelhante”, revela.

Sopro financeiro para a Braspress, que começou o ano com queda de 15% na receita, a solução Personnalité diminuiu essa queda para 4% no mês de setembro, conta Lumare. “Certamente encerraremos o ano com um receita desidratada, no universo de trabalho onde as margens vêm sendo esmagadas a cada dia. Mas acredito que fecharemos com lucro, ainda que inferior ao de 2014. Para isso estamos absorvendo novos fluxos, oferecendo as melhores tarifas e prazos”, adianta. Hoje a Braspress mantém uma frota própria de mais de 1.850 veículos, além de 1,6 mil agregados, e a ampla malha nacional de 95 Centros de Distribuição, 53 deles próprios.

▾ OPORTUNIDADES

Os prêmios Top do Transporte 2015 ganhos pela Braspress, que incluem o primeiro lugar na categoria Indústria de Brinquedos e segunda colocada na categoria Transporte Rodoviário, revelam oportunidades operacionais que a empresa explorou bem, conta o diretor. Prazo e velocidade nas entregas são atributos importantes no crivo dos embarcadores, e agora estão ainda mais consolidados na Braspress desde que entrou em operação o projeto Non-Stop, há cerca de três meses. O circuito atende o país, de Norte a Sul, em tempo recorde. Para isso, a Braspress mobilizou toda sua estrutura física de armazéns pelo Brasil afora. Algumas filiais estratégicas ganharam melhorias, como refeitórios e dormitórios para motoristas, permitindo que os condutores façam uma espécie de “pit stop” nesses terminais, onde o caminhão é aguardado por ou-

tro motorista, que assumirá a direção até a próxima parada, cumprindo a jornada de trabalho legal. “Esta operação ininterrupta nos permitiu reduzir em 60% os prazos de entrega entre as regiões Sudeste e Nordeste”, destaca Lumare, exemplificando o circuito São Paulo-Recife, que levava sete dias na versão convencional, e diminuiu para três dias na operação Non-Stop. “Já tínhamos testado essa estrutura operacional apenas na região Nordeste, com sucesso.

“Urubatan Helou, diretor-presidente da empresa, mais uma vez visionário, criou dimensões nacionais para o projeto”, diz. Lumare adianta que, para o próximo ano, a Braspress terá uma presença peculiar no Prêmio Top, pois a transportadora vai colocar em funcionamento um novo sistema, denominado de “Inter Hub”. Com o crescimento das operações de carga fracionada pelo país – característica comum em momentos de recessão, a solução Inter Hub possibilitará a concentração de cargas em determinados pontos estratégicos da Braspress pelo país e eliminará as viagens de retorno para os pontos de origem com pouca carga. “Hoje temos 13 Hubs em todo o Brasil”, adianta.

A boa repercussão das operações da Aeropress, braço operacional da Braspress que se dedica à modalidade Rodoviária, repercutiu entre os embarcadores e conduziu a transporta-

dora à segunda posição no Prêmio Top do Transporte 2014 na categoria. Atuando em todo o Brasil, com forte operação em Manaus (AM), a transportadora se dedica ao transbordo de carga consolidada em contêiner apenas na modalidade B2B. “Realizamos a coleta no cliente, a emissão do conhecimento de carga, a acomodação em contêiner apropriado, a consolidação e o traslado aéreo. No destino, fazemos todo o processo inverso, até o cliente final. Giuseppe Lumare, diz que a Aeropress foi menos afetada pela crise econômica dos últimos meses: “Entre janeiro e julho deste ano, a queda em volumes totalizou 7%, enquanto chegou a 14% no modal rodoviário”, compara. ▀



Lumare: momento econômico impõe a descoberta de novos nichos de mercado

Tradição no modal Rodoviário

Giuseppe Lumare classifica a modalidade rodoviária como um “segmento especializado”, que exige história e expertise. “Nós temos ambas, pois a Aeropress surgiu e cresceu como característica de toda a operação nacional da Braspress”, relata. “Geralmente integra uma solução de transporte para um percurso com mais de 800 quilômetros, desde que haja voos disponíveis e adequados à operação”,

exemplifica. Para a especialidade, Lumare aponta a mão-de-obra qualificada como essencial. “Faz parte de nossa filosofia manter todos os funcionários da Braspress em permanente aperfeiçoamento”, diz. Também considera importante alguns recursos de automação, como os Sorter, sistemas de classificação de cargas, que hoje operam nos terminais Braspress de São Paulo e do Rio de Janeiro.

Força na prospecção

Com novos clientes, transportadora conquista o primeiro lugar na categoria Produtos Veterinários, a segunda posição na de Farmacêuticos e a terceira na de Produtos Têxteis

por Valeria Bursztein

“**N**ossa carteira de clientes continua crescendo, com mais empresas do que no ano passado. Não tivemos queda nenhuma, o faturamento e o volume de operações da Ativa continuam em evolução”, festeja Fernando Souza, gerente comercial em São Paulo da Ativa Logística. Tradicional premiada no Top do Transporte, a empresa conquistou a primeira colocação na categoria Indústria de Produtos Veterinários, a segunda na de Farmacêuticos e terceira na de Indústria de Produtos Têxteis.

“Em Produtos Veterinários, o segredo do nosso êxito é conseguir cumprir com os prazos de entrega, baixo risco de avarias e uma boa relação entre custo e benefício”, argumenta Souza. Hoje esse segmento representa 25% do faturamento da empresa e vem crescendo. “Laboratórios que não trabalhavam conosco passaram a nos procurar para saber como operamos. O próprio mercado vem indicando a Ativa, em função da expertise que temos”, acrescenta.

Souza conta que na logística do segmento de Veterinários, a exceção é uma variável a ser considerada já que as entregas podem acontecer em pequenas localidades. “Conseguimos chegar até eles em um prazo mínimo de tempo. Isto graças a duas situações: temos filiais estrategicamente localizadas e uma frota de cerca de 500 veículos próprios e agregados”, diz. A empresa investiu este ano entre 12% a 20% em renovação de frota, hoje com idade média de três anos em todas as filiais. A Ativa

Logística realiza operações para todo o Brasil, por meio de sites logísticos e das suas 22 unidades localizadas em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo e Paraná. A companhia faz, em média, 130 mil entregas mensais.

ANÁLISE DE DADOS

Na atual conjuntura, as empresas de transporte tentam responder como oferecer mais ao cliente sem onerar a operação. Souza responde: “É preciso fazer uma análise de dados do cliente, procurando renegociar com os nossos fornecedores, agregados. Costumamos dizer que conseguimos trabalhar de forma a compactar a carga, aumentando a rentabilidade nas próprias coletas para fazer a distribuição desse cliente. Na verdade, é basicamente controle de custos”, analisa.

O executivo concorda que nos dias de hoje repassar custos para o cliente é impossível. “O que estamos escutando é que o embarcador não quer nem pagar o valor de hoje, quanto mais aumentos. Nosso segredo, então, é fazer uma análise dos nossos custos, renegociando as



Fernando Souza: olho nos custos

condições de apólice de seguro, gerenciamento de risco, prazo de pagamento e oferecendo essas condições para o cliente final”.

Outra alternativa da empresa foi aumentar o raio de atuação, diversificando as cargas transportadas. “Não somos de abrir números, mas a empresa deu-se muito bem em sua estratégia de participar de novos segmentos de mercado, o que permitiu manter esse crescimento gradual. Setores como os de metalurgia, confecções, informática, começamos a operar também nesses mercados. Estamos conseguindo tangenciar a crise e vamos fechar o ano com avanço”, explica Souza.

Investimentos mantidos

A Ativa Logística manteve o plano de investimentos e ampliou a estrutura para garantir capilaridade. “A situação exige cautela, mas continuamos ampliando a capacidade dos nossos CDs, com, por exemplo, a inauguração de um novo espaço em Curitiba (PR), a amplia-

ção da estrutura de Campinas e Itapevi (SP) e de Viana (ES), e apostamos na força desses mercados. Além disso, trouxemos executivos experientes para o nosso quadro, o que vem nos ajudando a ampliar nosso market share”, observa Fernando Souza.



Transportes Mais Simples Autopeças: o encaixe perfeito entre autopeças e segurança.

O Porto Seguro Transportes Mais Simples Autopeças é a melhor garantia para mercadorias transportadas tanto nas cidades quanto nas estradas. Ele oferece as coberturas que você precisa, além de ser mais fácil de contratar e de pagar – em até 4 vezes sem juros. Voltado para empresas do setor automotivo, com movimentações mensais de até 3 milhões, pode ser contratado um limite de indenização mínimo de R\$ 10 mil e máximo de R\$ 200 mil e ainda dispensa a averbação. Dessa forma, você ganha mais tempo e tranquilidade para se preocupar com o que mais importa: o crescimento dos seus negócios.

Conheça as outras vantagens:

Guincho gratuito, facilidade na liquidação dos sinistros e desconto de 5% na contratação de todos os serviços da Porto Seguro Faz.

A Porto Seguro também oferece soluções em seguro para empresas nos segmentos de Transporte de Móveis e Materiais de Construção.



Para saber mais, consulte o seu Corretor
ou acesse www.portoseguro.com.br.

Informações reduzidas. Consulte as Condições Gerais. CNPJ: 61.198.164/0001-60 - Processo SUSEP Mais Simples: 15414.001895/2008-71. O registro desse plano na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.

**Transportes
Mais Simples
Autopeças**



**PORTO
SEGURO**
SEGUROS

Conquista múltipla

Reconhecida nas categorias Calçados, Papel e Celulose e Eletroeletrônicos, empresa conseguiu a façanha de aumentar o faturamento em período de queda de demanda

por Valeria Bursztein

“Em um mercado cada vez mais competitivo, os clientes buscam parceiros que lhes proporcionem uma boa relação custo x benefício. A ideia da Alfa Transportes é agregar valor a sua marca e produtos sem perder a competitividade e agressividade comercial. Praticamos tarifas justas que contemplam os custos diretos e indiretos tanto nas operações diárias como nas específicas”, avalia Anderson Perez, gerente operacional nacional da Alfa Transportes sobre as estratégias da empresa.

Em termos de resultados de faturamento, a Alfa Transportes deve fechar o ano com resultado entre 5% a 8% acima do obtido em 2014. “Se considerarmos volume de cargas, ficamos 20% abaixo na comparação com o ano passado. Isso significa que estamos bem, porque mesmo com queda no volume conseguimos aumentar o faturamento. Não podemos perder o foco na rentabilidade: se o negócio não é rentável, não adianta”, avalia.

PREMIAÇÃO

A transportadora teve o reconhecimento do mercado em diversos segmentos de atuação e abocanhou prêmios em várias categorias do Prêmio Top do Transporte. Edson Fernandes, gerente Regional da Alfa, subiu ao palco para receber o prêmio de líder em Calçados. A transportadora também conquistou o segundo lugar em Papel e Celulose e o terceiro lugar em Eletroeletrônicos. “Cada segmento têm suas peculiaridades, como entregas cada vez mais apertadas, maior capilaridade. A

cada dia o processo é mais e mais desafiador. Isso é muito bom para nós pois nos obriga a aprimorar a operação para atender cada demanda”, diz Anderson Perez. “No final das contas, todos os clientes precisam das mesmas coisas: transporte seguro, manuseio correto da carga e o menor tempo possível entre a coleta e a entrega. O desafio é fazer com que o transporte ajude a aumentar as vendas dos clientes e não se torne mais um problema a ser administrado por eles”, avalia.

Perez revela que uma das particularidades da empresa é buscar a customização das operações. “É assim que nos tornamos estratégicos para o nosso cliente. Mas o fator preponderante para obter sucesso neste ne-

gócio é de fato conhecer o seu custo de forma global, para projetar a margem de lucratividade necessária tanto para investir em novas estruturas como em tecnologia, como também na capacitação e treinamento dos profissionais envolvidos”, avalia.

Perez conta que já há quatro anos a empresa investe em uma estratégia comercial mais agressiva que vem rendendo frutos. “Foi o que nos permitiu crescer até o ano passado e manter a carteira de clientes este ano. Muitos dos nossos clientes nos indicam para seus próprios fornecedores o que vai enriquecendo nossa carteira. É um ciclo positivo que vai ajudando a todos”. ▀



Edson Fernandes com um dos prêmios concedidos à transportadora

Investimentos estratégicos

Com atuação na região Sul e Sudeste do país, a Alfa Transportes reorganizou a estrutura interna para fazer frente ao novo cenário de demanda reduzida. “Tivemos que fazer acomodações no quadro de funcionários de acordo com a queda dos volumes operadores. A redução foi em torno de 10%, especialmente na parte da operação”, diz Anderson Perez. A transportadora optou por postergar alguns projetos e priorizar a modernização de estruturas e sistemas, com a adoção de tecnologias de leitura

de código de barras e de um novo TMS (Transport Management Systems) que passa a ser da BMG Rodotec Globus. A frota da empresa tem hoje 140 conjuntos e veículos médios próprios, com quatro anos de idade média. Considerando também os agregados, a frota passa de 600 unidades. Entre 2014 e 2015 foram inaugurados novos terminais de carga em Londrina, Maringá, Campinas, Cascavel, Ribeirão Preto, além da expansão do centro de distribuição de Guarulhos, que dobrou a capacidade da empresa.

Rédea curta

O depurado controle na gestão de custos selou o sucesso da empresa no transporte de Produtos Químicos

Expertise da Transportadora Cavalinho, os produtos químicos garantiram mais uma premiação à empresa, como segunda colocada nessa categoria do Prêmio Top do Transporte, entregue a Jefferson Fernandes (foto), executivo da transportadora. “Nossa estratégia sempre foi atender as necessidades do cliente, seja com tecnologia, equipamentos, pós-venda, atendimento, seja com o que ele demande e, acima de tudo, ter a flexibilidade para se adaptar. Isso é o que tem ajudado a nos manter na posição que temos no mercado”, revela Paulo Ossani, diretor da Cavalinho.

Foi por meio da customização das

soluções de transporte que a empresa conseguiu ser cada vez mais estratégica na dinâmica dos seus clientes. “Para cada produto, para cada rota e para cada cliente está sendo aplicada a melhor configuração de operação”, ensina Ossani. Para garantir essa agilidade, os investimentos na Cavalinho na área de tecnologia não param, assim como em frota, hoje composta por 400 carros pesados, 20 médios e 450 carretas”, conta o executivo.

A receita para 2016, segundo Ossani, é um pouco do mesmo. “Queremos continuar na linha de 2015, ou seja, com muita atenção aos custos, policiando todos os itens da planilha, porque não



há espaço para repassar a ineficiência. Temos ociosidade de frota, mas não demitimos. Não tem solução para a ociosidade. Não há carga para todo mundo. E o país comprou muito caminhão nos últimos anos. Mas na nossa opinião, de nada adianta ir ao mercado baixar preço. É preciso saber administrar com sabedoria”, finaliza.

Prática[®]
Logística

Estar entre as marcas mais lembradas é aprimorar todos os dias a qualidade nos nossos serviços.

A cada ano o nosso compromisso aumenta e isso nos motiva a buscar o melhor sempre.

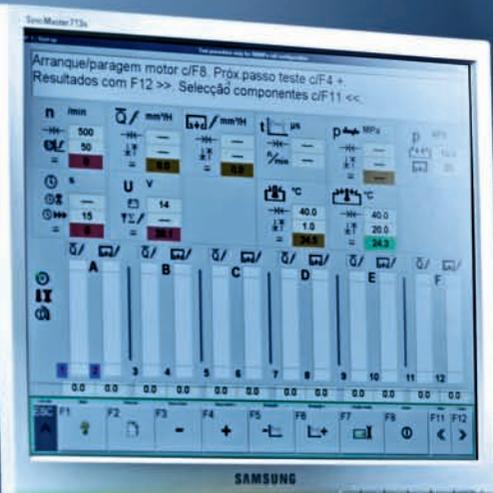


Embarcadores de cargas da Indústria de Móveis



Bosch Diesel Center

Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel.



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

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



www.boschdieselcenter.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.

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

Amazonas

Manaus
Marajó Diesel
(92) 3633 1975

Bahia

Simões Filho
Simões Filho Diesel
(71) 2104 2736

Ceará

Fortaleza
Retífica Frandiesel
(85) 3235 3466

Distrito Federal

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

Espírito Santo

Cariacica
Contorno Eletrodiesel
(27) 3336 4599

Linhares

Noca Retífica
(27) 2103 6363

Goiás

Formosa
Ideal Diesel
(61) 3642 4473

Goiânia

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

Minas Gerais

Belo Horizonte
Turbo Brasil
(31) 3390 7800

Contagem

Tractordiesel
(31) 3396 2200

Perdões

Perdões Diesel
(35) 3864 1516

Sete Lagoas

GG Tecnodiesel
(31) 3773 6232

Uberlândia

Nogueira Truck Service
(34) 3213 8099

Mato Grosso do Sul

Campo Grande
Bodicampo Peças & Serviços
(67) 3351 2636

Mato Grosso

Rondonópolis
Sabin
(66) 3425-3855

Várzea Grande

Doriocan Diesel
(65) 3682 4050

Pará

Ananindeua
Mundial Diesel Center
(91) 3255 1492

Parauapebas

Bom Diesel Center
(94) 8191 0504

Pernambuco

Jaboatão dos Guararapes
Recidiesel
(81) 3479 1412

Recife

Dieselnorte
(81) 3428 0333

Piauí

Teresina
Araújo Diesel
(86) 3218 4241

Paraná

Cambará
Cambará Bombas Diesel
(43) 3532 2293

Curitiba

Retibombas
(41) 3347 1618

Ponta Grossa

Mário Diesel
(42) 3227 2566

Umuarama

DHM Distribuidora de Peças
(44) 3621 6655

Rio de Janeiro

Nova Iguaçu
Box Diesel
(21) 3766 1187

Rio de Janeiro

Nova Lucas
(21) 3361 9499

Volta Redonda

Retífica Sul Fluminense
(24) 3348 3996

Rondônia

Porto Velho
Remopeças
(69) 3227 7840

Rio Grande do Sul

Caxias do Sul
Bormana
(54) 3289 9500

Novo Hamburgo

BM Diesel
(51) 3595 3769

Porto Alegre

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

Santa Catarina

Biguaçu
Bodiesel Bombas Injetoras
(48) 3243 6511

Blumenau

H. G. Diesel
(47) 3338 4033

Caçador

Bressan Auto Peças
(49) 3563 0799

Joinville

Oficina Soares
(47) 3472 3082

Mafra

Veículos Mallon
(47) 3641 1000

Tubarão

Zanotto Truck Service
(48) 3628 1803

São Paulo

Araçatuba
Lopes Diesel
(18) 2103 9700

Campinas

Formaggioni & Cia
(19) 3272 7099

Itapira

Dieseltruck
(19) 3863 0004

Jundiaí

SS Eletrodiesel
(11) 4582 8254

Limeira

Mercuri Centro Automotivo
(19) 3451 4498

Osasco

Coel
(11) 3683 3224

Presidente Prudente

Euro Bombas Diesel
(18) 3908 2424

Ribeirão Preto

Sodiesel
(16) 3969 8888

Santo André

MGM Eletrodiesel
(11) 4479 5800

São Bernardo do Campo

Astro Diesel
(11) 4399 1914

São Paulo

Leon Motores
(11) 2954 4888

Sorocaba

Sorodiesel
(15) 3331 6666

Tocantins

Palmas
Bom Diesel
(63) 3223 9900

Exemplo mineiro

Oferecendo serviços de transporte especializado no segmento de Cosméticos, transportadora se sagra campeã na categoria pelo segundo ano consecutivo

por **Sonia Crespo**

Em 2013, ao vencer o prêmio Top do Transporte na categoria Indústria de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal, a Delog Logística comemorou junto aos seus clientes, que se manifestaram com comentários positivos. Considerando que o segmento representa 70% do faturamento da empresa, era o momento de divulgar e consolidar essa conquista, aprimorando seu atendimento e explorando novos mercados no estado de Minas Gerais. A estratégia deu certo: ao

longo de 2014 a empresa ganhou novos negócios e mais uma vez foi apontada

como a melhor do setor. O prêmio Top do Transporte 2015 foi entregue ao Diretor Operacional da Delog, Marcelo Campos Battista.

Os projetos logísticos oferecidos pela transportadora não se resumem apenas ao transporte de mercadorias, operação que realiza mais de 4 mil entregas por mês, mas também contempla serviços de intralogística, como recepção e armazenagem em depósitos, com estocagem segura e de acordo com as normas e exigências pelos produtos. Para alguns fabricantes, este pode ser o grande diferencial na contratação de transporte e uma mão na roda no final da linha de montagem.

Associado a essa vantagem, a expertise regional é outro fator que pesou a favor. “Temos terminais estratégicos em São Paulo, Contagem, Uberlândia, Pouso Alegre e Juiz de Fora. Nossa área de atuação se concentra em Minas Gerais, estado que conhecemos muito bem e onde podemos formatar servi-

ços customizados. Utilizamos a unidade de São Paulo apenas para coleta de fabricantes”, explica Jaqueline Alves, porta-voz da empresa.

Para a executiva, em tempos de recessão, o atendimento personalizado é a arma certa contra os concorrentes: “Aqui cada cliente é tratado como único. Já constatamos que esta é uma forma de crescer no mercado. “Hoje não é uma prática muito usual, uma vez que as empresas estão focadas em quantidade e deixando em segundo plano a qualidade”, diz. Esta não é uma tarefa fácil, requer acompanhamento contínuo: “Nossa diretoria se mantém permanentemente presente para dar ao cliente o que ele precisa, isso faz uma grande diferença. A partir do momento em que o cliente nos entrega sua distribuição, nosso objetivo é deixá-lo tranquilo, ou seja, não podemos falhar. De qualquer maneira sempre temos um plano de contingência, pronto para entrar em ação”, adverte. ■

Marcelo Battista recebe a premiação



Mercado preservado

É certo que, mesmo em tempos de crise, o segmento de Cosméticos continua vendendo e isso também alavancou os negócios da Delog durante o ano passado. “Produtos cosméticos historicamente mantêm boas demandas. O que ocorre às vezes é a substituição de determinado produto, porém nunca o corte. Ou seja, o consumidor pode até fazer algumas trocas para produtos mais baratos, porém dificilmente cessará seu con-

sumo”, acredita. Ainda assim, Jaqueline Alves constata que, como para todo o mercado brasileiro, as fagulhas da recessão são inevitáveis: “Percebemos que a o cenário atual do país não vem ajudando nenhum setor, e não é diferente conosco. Neste momento precisamos adotar uma postura mais flexível, em preços e em prazos, pois quanto antes o produto sair da gôndola do cliente mais rápido será essa reposição. O transporte eficiente é uma peça fundamental para o giro no comércio”, finaliza.

Prazos cumpridos

Com ampla capilaridade nas regiões Norte e Centro-Oeste, transportadora é a terceira colocada em Perfumaria e Cosméticos

Com boa expertise voltada para o segmento de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal, a Mira Transportes alcança uma performance de entrega de 97,5% das cargas, realiza as baixas de envio via celular e disponibiliza todo o tracking da carga online. A robusta estrutura tecnológica não por acaso contribuiu para que a empresa fosse escolhida pelas indústrias do setor como a terceira melhor transportadora do país. O prêmio Top do Transporte foi entregue a Manoel Neto, gerente comercial da transportadora (foto).

Com a mesma acuracidade, a

empresa faz uma média mensal de 60 mil entregas, ganhando reconhecimento também em outros importantes segmentos de mercado onde atua, como Tecidos e Confecções, Informática, Autopeças, Calçados e Eletroeletrônicos.

O resultado operacional da Mira em 2014 comprova a preferência dos embarcadores: as demandas de cargas de cosméticos e similares aumentaram 23,4% em relação a 2013, estima Geraldo Correa, diretor Comercial da empresa. "Em 2015, até o momento, já cresceram 12,7%", acrescenta. A empresa concentra suas operações nas regiões



Centro-Oeste e Norte, atendendo uma rede de 1,3 mil municípios com sua frota de 489 veículos, que têm suporte de 20 filiais.

A TNT É TRICAMPEÃ COMO PREFERÊNCIA NACIONAL NO PRÊMIO TOP DO TRANSPORTE

É com enorme prazer que agradecemos a conquista do Prêmio Top do Transporte nas categorias:



TRANSPORTE
RODOVIÁRIO
INTERNACIONAL

PREFERÊNCIA NACIONAL
2015/2014/2013

TRANSPORTE
RODOVIÁRIO

Estes reconhecimentos nos dão mais energia para continuarmos, humildemente, a lhe entregar cada vez mais agilidade, tanto nas entregas, como nas informações online, com alta confiabilidade no Serviço.



Logística afinada

Para a primeira colocada na categoria Têxtil, é fundamental agregar valor ao serviço permanentemente, mesmo com a forte concorrência que o mercado experimenta

por Valeria Bursztein

Desde 2001, quando começou a operar em Santa Catarina, a Bauer Cargas tinha na produção têxtil um dos seus segmentos cativos. Hoje, com 61 filiais nas regiões Sul e Sudeste, 700 colaboradores e 240 veículos na frota, a empresa tem uma carteira de clientes mais diversificada, mas é reconhecida pela expertise no atendimento à cadeia produtora têxtil. Tanto é assim que a empresa foi reconhecida em primeiro lugar como empresa Top do Transporte 2015. O merecido prêmio foi recebido por Jessé Rodrigues Silva, gerente Comercial da Bauer.

“Nossa empresa tem bem definida a estratégia e o posicionamento no mercado. Não existe mágica. É fundamental agregar valor ao serviço, mesmo com toda essa concorrência que experimentamos hoje”, diz o diretor de operações da empresa, Darlan Bohnemberger.

O executivo conta que a empre-



Ivone Bogo, da InPut Consultoria entrega o prêmio a Jessé Rodrigues Silva, gerente comercial da Bauer

sa investe sistematicamente no aperfeiçoamento das operações para ser cada vez mais indispensável aos clientes. Mas isto, segundo Bohnemberger, tem um preço. “Temos que nos dar o devido valor para poder recompensar o cliente com a qualidade do serviço que ele espera. Custa caro ser estratégico para o cliente e, no segmento de

transporte, essa máxima é ainda mais verdadeira porque a concorrência é gigante e em todos os níveis. É complexo para as empresas formatarem algo que permita dar qualidade e manter a competitividade”, admite.

Entre os serviços da Bauer mais demandados o porta a porta é o carro-chefe entre as empresas de pequeno porte da região, que se somam às operações com grandes distribuidores, com volumes diferenciados. “Esse rela-

cionamento comercial vem rumando para um conceito que entendo como uma parceria ganha-ganha, que é raro, porque é difícil a transportadora ser vista como um parceiro pela empresas; normalmente é o primeiro serviço que é limado da operação. Mas temos a operação equilibrada entre grandes e pequenos embarcadores”, comenta. ▀

Menos carga, mais receita

O plano de ação da empresa nos últimos anos vem sendo concentrar todos os esforços nos mercados que atende com foco no aprimoramento da qualidade do serviço prestado. “Havíamos projetado um crescimento do faturamento este ano de 15%. Em volume de carga fecharemos praticamente com igual resultado de 2014, o que significa que conseguimos agregar valor e cobrar mais por isso. Fazemos um trabalho in-

tenso para não permitir a saída de clientes grandes. Nosso lema é ‘é proibido perder clientes’”, diz Darlan Bohnemberger. Para o ano que vem a ideia é manter a linha de atuação, desenvolvendo serviços diferenciados para ampliar a oferta. “Temos um serviço chamado Express, que é preferencialmente para volumes pequenos de carga, de até 100 quilos, que permite consolidar mercadorias de diferentes clientes.

Como são normalmente distâncias na faixa de 500 quilômetros, conseguimos oferecer prazos de 16 a 24 horas. Coletamos no final do dia e entregamos já pela manhã do dia seguinte no cliente”. Também será mantida para o ano que vem a linha de investimentos, que no caso da Bauer está focada no pessoal. “À medida que conseguimos oferecer um ambiente de trabalho de qualidade, o resultado aparece”, finaliza.



TRUCKPAD

O Aplicativo que Conecta o Caminhoneiro à Carga

Precisa contratar Caminhoneiros 'terceiros' para sua operação?
Localize no mapa e contrate "online" caminhoneiros autônomos pelo **TruckPad**



MAIS DE 280.000
Caminhoneiros já usam nosso aplicativo, todos os dias!

VEJA COMO É FÁCIL:

1) Adicione suas Cargas

Entre no site www.TruckPad.com.br, faça seu cadastro e adicione sua carga. Acesse imediatamente os caminhoneiros mais próximos do ponto de embarque

2) Faça contato direto com os caminhoneiros

Entre em contato direto com os caminhoneiros por telefone ou por mensagem, ainda acesse a ficha cadastral do motorista

3) Acompanhe a viagem

Visualize a posição do motorista contratado ao longo da rota até a entrega final da mercadoria, no destino

4) Encontre caminhoneiros

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

5) Gerencie seus fretes

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

6) Acesse os melhores caminhoneiros autônomos com o TruckPad!

Você pode monitorar e acompanhar seus motoristas Favoritos



AGILIDADE E RAPIDEZ



SEGURANÇA



ECONOMIA



COMPARTILHAMENTO DE LOCALIZAÇÃO

Para saber mais, fale com a gente

contato@truckpad.com.br

WhatsApp 
[11] 99891-1122



facebook.com/TruckPad

Oferecimento

Caminhões e Ônibus



Dever cumprido

Com preparo antecipado, empresa já esperava subir ao pódio do Top na categoria Indústria de Calçados

Ao ouvir o nome da Transportadora Expresso São Miguel como terceira colocada do Prêmio Top do Transporte na categoria Indústria de Calçados, o diretor Comercial Clovis de Bona (foto) sentiu a sensação do dever cumprido. “Esperávamos por esse prêmio”, garante. Isso porque, há questão de um ano e meio, os dirigentes da empresa, sediada em Chapecó (SC), passaram a avaliar melhor as possibilidades comerciais oferecidas pelo setor calçadista, que concentra um forte polo de produção no Rio Grande do Sul. O leque de possibilidades era enorme e a São Miguel partiu “com tudo” para a especialidade. “Com tudo” leia-se toda es-

trutura física de 56 unidades de atendimento em municípios somente daquele estado, além de disponibilizar boa parte da frota da empresa, de mais de 900 veículos, entre caminhões e utilitários. “Ao todo trabalhamos com 121 CDs e filiais e atendemos mais de 630 localidades na região Sul”, detalha de Bona.

Um dos segredos da conquista é a velocidade operacional na região: “Atravessamos os três estados (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) em apenas 24 horas. Para atender localidades no interior desses estados, o prazo é de 48 horas. É uma performance muito competitiva”, aponta. A regularidade é outro atributo da transportadora, que



teve origem no conceito operacional de bagageiros de ônibus. A equipe de mais de 4 mil colaboradores também conta pontos a favor da São Miguel. Com operações concentradas no B2C, hoje a carteira de clientes do setor calçadista da empresa tem mais de mil empresas. ▀

Franquias dão reforço

Rede com 508 franqueados associada à robusta capilaridade garante entregas dentro do prazo

AJadlog está de casa nova. No amplo CD de 42 mil metros quadrados de área total, às margens da Rodovia Anhanguera, em São Paulo, a imponente e bem equipada estrutura de 17 mil m2 revela parte do segredo do sucesso da transportadora, segunda colocada na frenética categoria do E-Commerce. O Prêmio Top do Transporte foi entregue a Sandro Yokomizo, gerente de Expansão da empresa (foto). Ronan Hudson, presidente da Jadlog, atribui a vitória à sintonia operacional que mantém com a rede de 508 transportadores franqueados, que tem abrangência nacional. “É através deles que conseguimos concretizar nossas operações, que exigem atendimento

nacional integral, e garantir as entregas no prazo definido pelo e-commerce”, diz. O dirigente lembra que a transportadora dispõe de um braço aéreo com 28 aviões, além de lançar mão dos voos domésticos convencionais, quando necessário. Toda essa parafernália logística, administrada por uma equipe de 1,6 mil funcionários próprios e mais 2,5 mil colaboradores das franquias, mantém os prazos de entrega de até dois dias para 90% dos 25 mil envios diários. Este volume do E-Commerce representa 30% do fluxo total de 75 mil entregas diárias realizadas pela empresa.

Com essa dinâmica operacional, garante, consegue disponibilizar um eficiente serviço de logística reversa



e se diferenciar de seus concorrentes. Só da Jadlog, a frota própria da soma 240 caminhões e carretas, e mais 1,9 mil utilitários, utilizados nas entregas finais. Ronan Hudson também credita parte de seu sucesso operacional à uma recente ferramenta tecnológica gerencial, que permite que o próprio cliente gere suas entregas. ▀

Conduta impecável

Com processos operacionais alinhados às demandas, empresa conquista dois pódios: o primeiro lugar em Farmacêuticos e a segunda posição em Eletroeletrônicos

por **Sonia Crespo**

Boas práticas operacionais podem render bons frutos, comprova a Patrus Transportes Urgentes, primeira colocada na categoria Indústria Farmacêutica e segundo lugar do Prêmio Top do Transporte no segmento de Indústria Eletroeletrônica. “No segmento farmacêutico todos os processos devem estar muito alinhados, já que as auditorias da Anvisa estão cada vez mais criteriosas. O perfeito entendimento dos processos de entrega nos distribuidores deste setor é outro diferencial altamente relevante, sobretudo nos padrões da equipe, da frota e do método operacional escolhidos para o atendimento”, descreve Sergio Quintal, Gerente Comercial da Patrus.

Para fazer esses processos funcionarem com perfeição, considerando que 15% dos volumes movimentados pela Patrus vêm deste setor, a transportadora disponibiliza 2,8 mil colaboradores e movimenta uma frota de 1,8 mil veículos, próprios e de terceiros. São setenta unidades de atendimento que formam uma malha de atendimento 100% para os estados do Sul e Sudeste, mais a Bahia, Sergipe e Ceará. Quintal avalia que o mercado de medicamentos no B2B continua crescendo, preservando no momento atual um comportamento distinto dos demais mercados: “A crise ainda não atingiu boa parte deste setor. Só para o segmento de OTC, de medicamentos que não exigem prescrição médica, a projeção de crescimento é de 12% para este ano”, comenta. A Patrus executa hoje um volume diário entre 50 a 60 entregas, concentradas em grandes distribuidores. ■



Sergio Quintal:
mercado
farmacêutico
deve crescer
12% esse ano

Boa surpresa

Sergio Quintal acredita que só é possível alcançar as metas de crescimento se a transportadora tiver uma frota exclusivamente preparada e dedicada à atividade. “O setor impõe muitos cuidados. Existe um padrão de exigências para veículos imposto pelos embarcadores (laboratórios). Na maioria das coletas temos uma inspeção (check list) do veículo para apurar a higiene do baú, odor, controle de temperatura etc. Os carros para o transporte de medicamentos controlados necessitam de padrões ainda mais específicos, como baús isotérmicos ou refrigerados”, detalha.

A conquista da segunda colocação do prêmio na categoria Indústria Eletroele-

trônica causou surpresa para os diretores da Patrus, presentes ao evento. “Mas uma boa surpresa”, completa Quintal. “Este setor é muito pouco representativo nas nossas demandas, responde por cerca de 1% do nosso faturamento”, observa. O executivo acredita que a preferência dos embarcadores considerou os resultados do avançado sistema de gerenciamento de risco da frota de caminhões. Quintal vê o futuro com otimismo, e acredita que o mercado pode se retrair, mas não vai deixar de se movimentar: Estamos aumentando nossa participação em novas praças. Esta tem sido nossa atitude para equilibrar a queda de demandas e de faturamento”, revela.

Jogo profissional

Renovando semestralmente os aprimoramentos de manuseio e movimentação, empresa é a terceira mais bem avaliada pelos embarcadores da Indústria de Brinquedos

Especializada em carga fracionada e de lotação, a Friburgo Transporte e Logística, ou Tíme Express como é mais conhecida, faturou o terceiro lugar do Prêmio Top do Transporte 2015 junto à indústria de Brinquedos. A empresa opera com frota de 280 conjuntos próprios e mais 160 equipamentos agregados e é servida por uma rede de 12 centros de distribuição que atendem todas as regiões do país. Segundo o diretor Lenilton Thedin (foto), a transportadora detém experiência há mais de 15 anos neste segmento, e veio se especializando e aperfeiçoando seus processos logísticos até conquistar a credibilidade de seus clientes. “Na atuação com brinquedos,

renovamos semestralmente os aprimoramentos de manuseio e movimentação, por serem produtos sensíveis, e em muitos casos importados, com dificuldade de reposição ao abastecimento. Se por um lado esse processo eleva nosso custo interno, por outro nos torna melhores tecnicamente a cada ano”, avalia.

Focada 100% nas operações B2B, a cinquentenária Tíme Express não se assusta com os trancos da crise econômica: “Desde 1964 já enfrentamos muitas mudanças políticas e econômicas, e as crises advindas. Mas ao longo dos anos desenvolvemos um método de trabalho para diversificar os segmentos de negócios, que nos permitiu balancear os processos



e nos distanciar das variáveis da crise política e econômica na atualidade”, explica Thedin, estimando que, hoje, o segmento de Brinquedos represente 30% do volume de negócios da empresa. ■

Difusão operacional

Frota jovem e predominância nacional garantem à transportadora o segundo lugar na Indústria Metalúrgica

A difusão operacional da D'Granel Transportes justifica a segunda colocação na categoria Indústria Metalúrgica e Siderúrgica do Prêmio Top do Transporte: só em 2014 a empresa, que tem 60 grandes clientes ativos/mês – dentro de uma carteira fixa de mais de 500 clientes, movimentou 4.255.925 toneladas e realizou mais de 140 mil viagens no período, rodando 44.820.000 quilômetros, distância que, segundo o gerente administrativo David Lopes (foto), daria para dar 1.118 voltas na terra. Para conseguir tal ginástica numérica, 465 jovens cavalos mecânicos, com idade média de 2,5 anos, se movimentam por

todo o território nacional, transportando granéis sólidos.

Dezenove filiais e pontos de apoio fazem as conexões necessárias. “Temos fluxo intenso no Pará, em Goiás, no Espírito Santo e na Bahia, além da região Sudeste”, destaca o executivo, apontando a região Sul como a nova aposta comercial da D'granel. “Estamos operando por lá há cerca de oito meses e já temos fortes demandas de ferro gusa da região”, adianta. O critério para ter sucesso entre os embarcadores, acredita David Lopes, está no formato “just in time” de suas operações, todas realizadas ponto



a ponto, formato que proporciona acuidade nas coletas e entregas. Em 2014, a transportadora ganhou novos clientes e aumentou em 12% seu faturamento. Só os clientes do segmento de metalurgia representam 45% desse resultado. ■

Sascar Tempo de Direção

A lei exige, nós realizamos e sua gestão melhora no controle da jornada de trabalho.

Em conformidade com a nova lei **13.103/15**, o teclado **Tempo de Direção** permite que o gestor monitore todas as atividades dos motoristas de sua frota e avalie se os mesmos estão cumprindo tudo o que foi programado. Além do serviço de monitoramento, este produto possui um teclado de fácil utilização que, a partir dos dados diários dos motoristas, fornece relatórios aos gestores da frota sobre o tempo de direção e a jornada de trabalho.

Alguns diferenciais do produto são:

-  aceita até dois motoristas: principal e reserva;
-  reduz riscos de acidentes, infrações e multas;
-  diminui horas extras e gastos desnecessários;
-  único com alerta sonoro e visual para o motorista em tempo real;
-  identifica o condutor por meio do i-Button;
-  interface amigável e fácil de usar.



Sascar Tempo de Direção,
a solução completa
que você buscava.

Sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

0300 789 6004 (televendas)

sascar.com.br [/sascaroficial](https://www.facebook.com/sascaroficial) [/sascaroficial](https://twitter.com/sascaroficial)

Vitória permanente

Tradicional premiada no Top do Transporte, desta vez empresa sobe ao pódio como terceira colocada na categoria Móveis

por Valeria Bursztein

A Prática Logística tem em seu DNA a operação com Móveis, segmento que lhe elegeu como terceira melhor transportadora do país. A empresa, que atua em parte da região Centro-Oeste e na região Sul, especializou-se em oferecer serviços para as empresas do setor moveleiro que, mesmo afetado pela recessão e com retração nas operações domésticas, encontrou alento nas vendas para o exterior. Em Santa Catarina, um dos principais pólos produtores de móveis do país, o faturamento das empresas

do setor cresceu 2,4%, impulsionadas pelas exportações. Atenta às mudanças de rumo, a Prática vem adaptando sua oferta de serviços às especificidades da demanda de seus clientes. A receita vem dando certo.

André Ravanello, sócio-proprietário da empresa (foto), atribui a conquista do prêmio Top do Transporte ao trabalho da equipe, “sempre proativa, com foco na gestão de recursos financeiros, custos e pessoas”, diz. “A Prática Logística faz parte da premiação e ficou entre os primeiros colocados em todas as edições que participou. Ficamos muitos honrados,



apesar das dificuldades apresentadas neste ano. Este prêmio é de suma importância para nós, num setor onde houve muitas mudanças, pois chega em um momento de dificuldades e só vem fortalecer a nossa marca no mercado”, complementa.

No caminho certo

Terceira colocada na categoria Produtos Plásticos, a Translovato mantém seu planejamento de ações

por Valeria Bursztein

Outra tradicional participante do Prêmio Top do Transporte, a Translovato festejou a conquista do terceiro lugar junto à Indústria Plástica, recebido por Luciano Marques, gerente comercial da transportadora (foto). “Para a empresa representa o reconhecimento do esforço, dedicação e comprometimento de cada profissional envolvido. Além disso, comprova que estamos no caminho certo e que a cada ano a empresa se solidifica perante o mercado, os seus clientes, profissionais e parceiros”, comentou Bruna

Grillo Lovato, supervisora de marketing da empresa. A profissional acredita à relação cada vez mais próxima e à estratégia da transportadora e seus clientes as razões para o reconhecimento do mercado. “Os embarcadores reconhecem que fazemos parte do processo deles, somos parceiros. O processo de venda do cliente só finaliza quando o cliente final recebe sua mercadoria, dessa maneira a escolha do parceiro de transporte é importantíssima, pois está em jogo a imagem da empresa”, avalia.

Em 2014, a Translovato rodou 7,6 milhões de quilômetros e transportou 350 mil toneladas.



Este ano, ainda não revela quanto irá performar. “Mas estamos comprometidos a manter em 2016 as ações do planejamento estratégico”, adianta a executiva.

Moldada para o cliente

A ampliação da rede de atendimento garantiu à transportadora o reconhecimento do mercado nacional. Empresa conseguiu a terceira colocação nas categorias Preferência nacional e Papel e Celulose

por Valeria Bursztein

A Jamef Encomendas Expressas conseguiu, este ano, estar entre as três melhores empresas na categoria Preferência Nacional. O Prêmio foi entregue a Roberto Motta, da área comercial da transportadora, que também ficou na terceira posição na categoria de Papel e Celulose.

“É uma grande satisfação o reconhecimento dos nossos clientes, aos quais agradecemos e continuaremos firmemente trabalhando para elevar os seus níveis de satisfação. O feedback positivo do mercado é o nosso melhor termômetro dando -nos a certeza de que estamos no caminho certo”, disse Ivani da Rocha, executiva do Marketing da Jamef.

Há mais de 50 anos em operação, a Jamef tem hoje 30 filiais no país, e mantém ativo seu plano de expansão pelo Brasil. A empresa inaugurou duas novas filiais, em Londrina, no Paraná, e em Divinópolis, Minas Gerais. “Além disso, a unidade de Salvador passou por ampliação, triplicando sua capacidade de movimentação. Também mudamos a unidade de Barueri, em São Paulo, para um novo terminal, com capacidade três vezes maior que o anterior, otimizando o processo operacional deste polo tão expressivo, melhorando a qualidade e eficiência das operações”, conta Ivani da Rocha. A empresa também ampliou a frota este ano, com a aquisição de 45 veículos que foram somados aos 1.200 veículos que atendem as operações da empresa. Entre os equipamentos adquiridos, a empresa incorporou bitrens. Com capacidade



bem superior as carretas convencionais, o bitrem tem uma forma de condução diferente dos outros veículos. Tecnologia da Informação foi um setor

da empresa que recebeu recursos importantes. A Jamef modernizou o sistema de identificação de carga. Todos os volumes agora saem do embarcador identificados com os códigos do destino e a rota de entrega da Jamef, agilizando o tempo de processamento da carga dentro dos armazéns. O novo sistema é recomendado aos embarcadores com grande volume de carga.

Outro investimento importante foi a implementação de um sistema de comércio eletrônico, que disponibiliza informações mais precisas em relação aos dados da entrega. A nova tecnologia SOAP (Simple Object Access Protocol) presente no sistema é mais segura. Outras mudanças importantes foram a inclusão do prazo de entrega e o CEP como informação direta no site dos clientes.

Customização

A Jamef criou um relacionamento muito próximo aos clientes, estratégia que permite identificar quais fatores devem ser tratados de forma individualizada, assim como adequar questões que atendam o mercado de uma forma geral, avalia Ivani da Rocha. “2015 não tem sido um ano fácil para grande parte do mercado, mas as expectativas positivas devem ser mantidas e, assim, esperamos fechar um com volume acima do ano passado”, finaliza.

Fôlego incomparável

Exímia engrenagem logística nas operações B2C leva mais uma vez a transportadora riopretense ao pódio

Mais um ano a RTE Rodonaves se sagra vencedora do prêmio Top do Transporte, desta vez em terceiro lugar nas categorias E-Commerce e Indústria de Produtos Veterinários. Fábio Pires de Andrade, diretor Adjunto da Rede de Negócios (foto), foi um dos representantes da empresa durante a solenidade de entrega. Preocupada em preservar a excelência dos serviços ao longo de 2014, quando surgiam os primeiros sinais da atual crise econômica, a transportadora optou por congelar os preços do frete e acabou perdendo a ótima avaliação alcançada no ano anterior no quesito

“preço”, que na ocasião lhe sagrou como Transportadora de Preferência Nacional. “Mantivemos o valor do frete, reduzindo nossa margem, e otimizamos algumas rotas. O que não conseguimos foi reduzir os custos operacionais, para preservar a qualidade no atendimento”, detalha Murilo Alves, diretor da RTE Rodonaves. “Só agora, em setembro último, é que compramos 10 novos cavalos mecânicos, que serão utilizados nas rotas de transferência de carga”, conta, sem especificar as marcas adquiridas. A frota da Rodonaves conta hoje com 1,7 mil veículos, entre caminhões pesados e utilitários, que



atendem 2,3 mil cidades brasileiras através de uma rede de serviços com 11 CDs e 153 unidades de negócios em todo o país. “Realizamos mais de 40 mil operações de coleta e entrega por dia”, contabiliza Murilo Alves. ▀

Temperatura perfeita

Cuidados específicos com a refrigeração de cargas farmacêuticas destacaram a transportadora entre os players do setor

Terceira colocada na categoria Indústria Farmacêutica, a Polar Truck investe muito no futuro da companhia, dizem seus dirigentes. O maior volume desses aportes vão para o treinamento da equipe, para a aquisição dos mais modernos sistemas de refrigeração da carga, para travas eletrônicas de segurança, veículos double deck, que comportam até 72 pallets, além de sistemas operacionais internos para controle da frota.

“Hoje a Polar Truck opta por trabalhar com os mais modernos sistemas de refrigeração para garantir que a temperatura fique adequada durante o transporte. Todos os carre-

gamentos seguem com dataloggers (registrador eletrônico de temperatura) que armazenam os dados das viagens, além de contar com sistema de rastreamento, que aponta a tendência da temperatura dentro do baú refrigerado”, relata Eduardo Cavaleira, Consultor de Gestão de Qualidade da transportadora (foto). “Esses e outros diferenciais fazem com que a Polar se destaque no transporte de medicamentos”, acrescenta. Com sede em Campinas (SP), a transportadora movimenta uma frota com aproximadamente 200 veículos, leves e pesados. Tem filial em Anápolis (Go) e bases nos aeroportos de Viracopos, Campinas e Guarulhos, em São Paulo.



Atende todos os estados brasileiros, com maior foco nas regiões Centro-Oeste, Sul, Sudeste e Nordeste. Na equipe de aproximadamente 230 colaboradores, 70% são motoristas. ▀

Velocidade máxima

Respondendo com segurança às exigências de prazo e qualidade, transportadora chega na frente da concorrência na categoria de E-Commerce e em segundo lugar no segmento Automotivo

por **Sonia Crespo**

A Rápido Transpaulo conquistou o reconhecimento dos clientes em dois dos mais importantes segmentos de transporte, entre os 30 aos quais se dedica. A empresa foi eleita em 1º lugar na categoria E-Commerce e em 2º junto à Indústria Automotiva, outorgados pelo Prêmio Top do Transporte 2015. Na rotina de transporte para o E-Commerce, onde os dias e os fluxos nunca se repetem, é preciso estar preparado para um pouco de tudo, desde contratos para entregas ultrarrápidas, promoções relâmpago do varejo, vendas com compromisso de data de entrega, até o transporte de objetos delicados e de grandes dimensões. Além dessa flexibilidade imprescindível, o que qualifica uma transportadora do segmento é sua capilaridade operacional. Estes são os maiores atributos da Rápido Transpaulo, que conta com 660 veículos de transporte próprios, 51 filiais em todo o país, três CDs de armazenagem, mais de 5 mil pontos de entrega e um quadro de 2,6 mil colaboradores. “Nossa malha de distribuição é nosso principal diferencial”, confirma José Carlos Oliveira, Gerente Nacional Comercial da transportadora.

O prêmio, diz Oliveira, coroa o trabalho realizado pela empresa durante 33 anos: “Ao longo desse tempo



O prêmio foi entregue ao gerente José Carlos Oliveira

crescemos e fomos nos preparando para o mercado atual, com investimentos em treinamento de pessoas, tanto para o atendimento comercial e o SAC como para as operações externas”, comemora. Nos tempos atuais, diz, treinamento é palavra de ordem em qualquer negócio, principalmente quando o assunto são processos com tempo determinado. “Assim tratamos nossa empresa dentro dos padrões de certificação da ISO 9001, para garantir o bom atendimento em todas as operações”, observa.

O E-commerce ainda é uma ope-

ração jovem para a empresa, que requer investimentos e muito aprendizado, reconhece o dirigente. “Hoje ainda representa uma tímida fatia no faturamento da companhia, mas pretendemos avançar com bastante critério”, avisa.

Com prazos certos que agradam os embarcadores, Oliveira diz que não há diferenciais nos veículos da frota que atendem este segmento, mas especificamente em toda a operacionalização. “Estamos alinhados com a demanda do mercado, atendendo suas oscilações de forma equilibrada. Os problemas atuais de nossa área de e-commerce estão em tentar atender além da capacidade interna, já que a demanda desse mercado é alta”, revela. Possíveis entraves na distribuição, diz, são causados por tentar ajustar a produtividade ao custo baixo, o que desvenda problemas maiores a todo momento. “A melhor forma de resolver a equação da eficiência é saber qual o limite interno mediante a expectativa do consumidor, que vive no momento do “click”. Creio que cabe às empresas que prestam esses serviços de transportes terem conhecimentos detalhados de todo o histórico de seus processos, para garantir a eficácia do serviço”, pondera.

Entrega programada

Segunda colocada em outro segmento bem disputado, o da Indústria Automotiva, a Rápido Transpaulo aponta o processo de coletas automáticas, com entregas programadas, como responsável pela conquista. “Conseguimos colocar todas as categorias atendidas dentro de um padrão de prazos aceitáveis pelo mercado. Melhor que o prazo de atendimento, está na certeza do cumprimento. É assim

que alinhamos nossa operação e nossos resultados, cumprindo as metas definidas”, destaca, observando que vencer o prêmio de melhor nestes importantes setores é sempre uma expectativa: “Trabalhamos para sermos reconhecidos com uma empresa que é parceira, que sempre está presente com soluções e atendimento pontual. Desta forma, o prêmio mostra que estamos na direção certa”, vibra.

Cruzando fronteiras

Com trajetória dedicada ao setor, empresa conquistou a segunda posição na categoria Transporte Internacional

Especializada em transporte rodoviário internacional de cargas, a BTR Transportes construiu a partir de Foz do Iguaçu (PR) sua atuação na cadeia de fornecedores de serviços orientados ao comércio internacional. A capilaridade da rede de filiais, que se distribui entre o Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Uruguai, contribuiu para a consolidação dos serviços da empresa que, em pouco mais de 25 anos, tornou-se parceira de várias companhias do Brasil e de países vizinhos.

Em função dessa trajetória, a empresa conquistou a segunda posição na categoria Transporte Internacional do prêmio Top do Transporte 2015. “Acredi-

tamos que esta premiação é um importante direcionador para que façamos uma leitura adequada das melhorias necessárias no segmento de Transporte Internacional. Acreditamos que é fundamental não se acomodar jamais”, avalia Elisia Chelas Rosa, uma das sócias da empresa (foto). A executiva acredita que as regras para o êxito em momentos bichudos, como os que vivemos hoje, são praticar um custo logístico do frete aceitável, conjugar diversos tipos de mercadorias para melhor aproveitamento dos veículos, aperfeiçoar o monitoramento visando inibir sinistros e a gestão de processos visando o cliente e controles internos.



Este ano, a empresa optou por manter apenas os investimentos preventivos. A exceção foi o investimento na construção da nova sede da matriz em Foz do Iguaçu, que ocupará área de 32.000 m², com depósito de 5.400 m² e área administrativa de 1.330 m².

Pela terra, pelo ar

Expertise na multimodalidade garantiu à transportadora destaque na categoria Rodaéreo

Oferecer a possibilidade de trabalhar com diferentes fornecedores de serviço da cadeia foi o que diferenciou a JTTLOG Soluções Logísticas a ponto de a empresa conquistar o terceiro lugar na categoria rodoviário. “Casando o volume de carga dos nossos clientes com a oferta de companhias aéreas diferenciadas, conseguimos uma boa relação custo e benefício”, conta Jefferson Stahelin, diretor administrativo-operacional da empresa (foto). A JTTLOG é especializada em serviços expressos, mas oferece toda gama de operações de transporte que mescle os modais rodoviário e aéreo.

“Atendemos somente o mercado nacional, com cinco bases próprias,

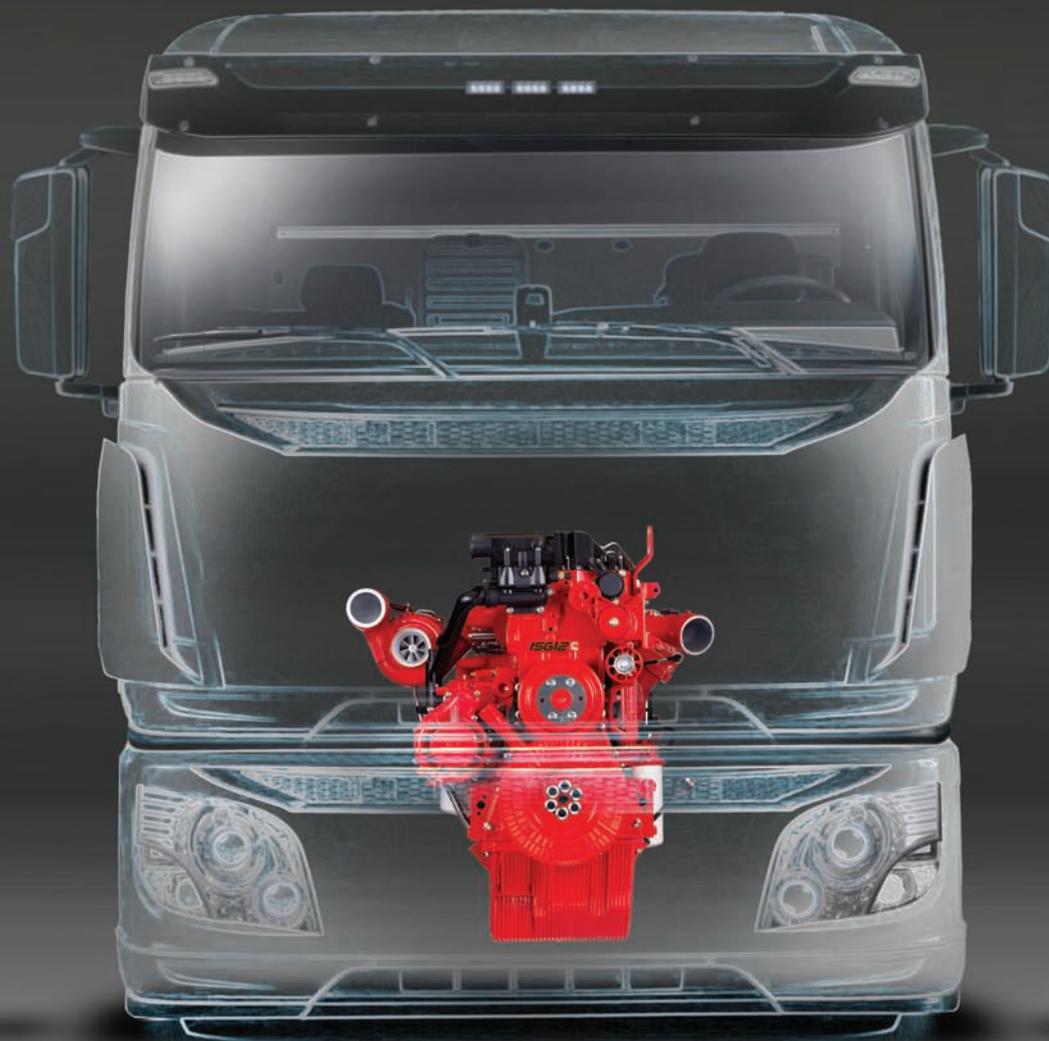
quatro na região Sul e uma no centro-oeste, em Goiás”, explica o executivo. Mais de 70% do escopo de atuação é originada pelo setor têxtil. Segundo Stahelin, atualmente as empresas do setor de confecções trabalham com seis, sete coleções por ano e a dinâmica é intensa, pois existem diferentes demandas de distribuição dentro do Brasil. “Os prazos de entrega são muito curtos e a operação logística tem que contar com um modal de grande agilidade para conseguir gerar e distribuir uma coleção de dois em dois meses para toda a rede de vendas”, explica. A JTTLOG conta com frota própria de 11 veículos, que ligam as unidades até o aeroporto.



“Administramos 30 voos de escoamento por dia nos aeroportos onde operamos”, conta. A maior parte do faturamento vem de grandes empresas, com Hering, Dudalina, Coteminas, por exemplo. O segmento têxtil representa 70% da operação da empresa.

Nosso coração pulsa mais forte
dentro do seu caminhão.

neumann



**Quando corações fortes
alinham-se à razão, o resultado
não poderia ser outro.**

A tecnologia e inovação constante empregada nos motores Cummins, aliada aos melhores resultados em custo de operação, confiabilidade e durabilidade do mercado, fazem de nossas soluções integradas a escolha certa para fazer parte da sua vida.

**#PARTEDA
SUAVIDA**

0800 CUMMINS
0800 286 6467
falecom@cummins.com
www.cummins.com.br



Decisões compartilhadas

A transportadora número um para os fabricantes de Papel e Celulose entende que a melhor forma de contornar as dificuldades do mercado é investindo na qualidade do seu serviço

por Valeria Bursztein

Uma das maiores operadoras logísticas rodoviárias do país, a JSL S.A. sagrou-se líder na categoria Papel e Celulose do Prêmio Top do Transporte 2015. Fábio Marques Velloso, diretor Executivo de Desenvolvimento de Novos Negócios, representou a transportadora durante a premiação. A empresa atua em todo território nacional, além de quatro países na América Latina e para atender os cerca de 350 clientes de 16 setores da economia, a operadora conta com estrutura de 70 mil ativos próprios (veículos leves, pesados, caminhões, máquinas e implementos), 200 filiais e cerca de 24 mil colaboradores. Além disso, a JSL tem 14 centros de distribuição, um centro de logístico intermodal e um porto seco.

O setor de papel e celulose é um dos poucos a manter tendência de



Prêmio foi entregue a Fábio Velloso, diretor executivo da JSL

alta nos tempos atuais, ancorado especialmente pela demanda externa. A produção brasileira de celulose em agosto somou 1,514 milhão de toneladas, um aumento de 7,1% ante

mesmo mês de 2014. Na mesma comparação, as exportações do segmento cresceram 3,2%, para 844 mil toneladas. Adriano Thiele, diretor executivo de operações da JSL, explica como a empresa vem monitorando esse comportamento para manter o nível de serviço. "A JSL entende que a melhor forma de contornar as dificuldades do mercado é investindo na qualidade do seu serviço. Desde a década de 90 a empresa enxergou que era importante deixar de ser apenas uma transportadora para tornar-se uma prestadora de serviços. Dessa forma, passamos a investir no entendimento do cliente e em toda complexidade da operação em que atuamos, buscando sempre oferecer soluções customizadas. Com esse enfoque conseguimos não apenas uma melhora contínua em nossa operação, como também diminuir o custo do cliente".

Dedicação Integral

No processo de atendimento ao embarcador, a JSL procura envolver-se integralmente com a operação, detalhando cada fase para conseguir uma ampla compreensão das características da carga e dos ativos necessários. "Acreditamos que o planejamento e o compartilhamento das decisões entre gestores, a equipe e o cliente são peças-chave para que se consiga o envolvimento e alinhamento com todos, a fim de alcançar os melhores resultados. Outro ponto importante é buscar equipamentos e implementos que tragam melhor performance e aumento da capacidade de

carga, tendo como consequência a redução de custos aos nossos clientes e, ainda, proporcionando um diferencial perante aos nossos concorrentes".

O esforço dedicado ao atendimento ao cliente vem sendo recompensado. Em 2014 a empresa apresentou receita bruta total de R\$ 6,09 bilhões, com crescimento de 16% com relação ao ano anterior. "Historicamente, a empresa apresenta um crescimento médio de 27% ao ano desde 2001, e, para 2015, o nosso guidance está entre 13% e 17%", informou Adriano Thiele.

Reação antecipada

Primeira colocada na categoria Indústria de Móveis, empresa se adianta e intensifica a prospecção de novos clientes, incorporando mais embarcadores ao negócio

O transporte de móveis tem duas premissas: prazo de entrega e baixíssimo índice de avarias. Atualmente, os lojistas evitam compor grandes estoques, optando por acionar o fabricante preferencialmente quando a venda está concretizada. Dessa forma, a atenção ao prazo de entrega é mais do que crucial. “Entregar no menor prazo e sem avarias justifica pagar 10% ou 15% a mais por um serviço de transporte que entrega 10 dias antes”, diz Jonathan Marcos Garcia, diretor comercial da Gartran Logística, empresa situada na cidade de Jaraguá do Sul (SC) especializada no transporte fracionado de mercadorias frágeis para a região Nordeste do país que conquistou o primeiro lugar do Prêmio Top do Transporte 2015 junto à Indústria de Móveis.

“Esse é um fator que explica porque conquistamos a preferência do nosso segmento: o nosso comprometimento em montar uma logística que permita atingir os objetivos definidos para a operação. Com relação aos índices de avaria, os nossos são uns dos menores do mercado e quando, por alguma eventualidade, a avaria acontece, nós indenizamos, o que não é regra no nosso segmento”, diz Garcia, que se orgulha em afirmar que a empresa vem conseguindo manter a meta de avaria imposta de 0,3% em relação ao faturamento de frete.

▾ DIFERENCIAL

O executivo da Gartran diz que no transporte de móveis, além de veículos corretos, embalagens e pessoal treinado fazem toda a diferença. “Para se ter ideia, um profissional dedicado a empilhar móveis em um caminhão precisa



de cerca de cinco anos de experiência para trabalhar sozinho. É uma operação complexa e delicada e que deve ser levada muito a sério, caso contrário o custo de avarias consome toda a receita”, diz. Por isso, a empresa investe

Porta a porta: sucesso

A Gartran também investiu na renovação da frota, que hoje tem 19 veículos próprios e seis agregados, com idade média de três anos, da Scania e VW. Outro aspecto importante no transporte de móveis é que, como são objetos frágeis, quanto menos manuseio melhor, ou seja, quanto menor for a distribuição entre parceiros e em filiais maior será a probabilidade de sucesso da operação. “O porta a porta entre fabricante e lojista consome mais tempo e recursos, mas a operação é mais bem sucedida”, argumenta Jonathan Garcia.

no treinamento de pessoal para o acomodamento da carga. “Temos o treinamento específico para o motorista e o treinamento especializado no depósito para pessoas de carregamento e descarregamento, com estrutura específica para esse tipo de transporte”, explica.

Garcia revela que a empresa se antecipou à crise e intensificou a prospecção de clientes. Segundo ele, a carteira de clientes incorporou mais embarcadores ao negócio para poder suprir a falta de cargas. O resultado é um faturamento que deve fechar 12% a 15% acima do registrado no ano passado. “A estrutura física permaneceu a mesma, mas se a situação melhorar pretendemos expandir no final do ano. Como ampliamos de 20% a 30% o volume de clientes e acreditamos que no momento em que a situação econômica melhorar, a demanda vai reagir, queremos que estar preparados para o aumento do fluxo de cargas acontecerá. A crise te dá duas opções: ou você baixa a cabeça e espera quebrar ou ergue a cabeça e faz a diferença. Optamos pela segunda”, conclui.

Desafio permanente

Com filosofia de melhoramento contínuo, transportadora paranaense supera suas próprias expectativas e conquista o primeiro lugar na categoria de Produtos Químicos

por Valeria Bursztein

“O fertar mais por menos sempre foi um desafio”, avalia Fernando Adami, diretor da Efitrans, especializada no transporte de produtos químicos. “Uma das formas de se conseguir este resultado é a otimização de todo o processo produtivo. Além disso, uma boa gestão comercial, financeira e tributária dos custos e receitas dá solidez e isto pode ser uma vantagem competitiva na hora de negociar”, detalha o executivo, para justificar a conquista do primeiro lugar no Prêmio Top do Transporte na categoria Indústria Química. A empresa não compareceu à festa da entrega do prêmio, mas enalteceu a iniciativa.

A empresa tem matriz em Curitiba (PR) e mais cinco filiais distribuídas em Rio de Janeiro e Macaé, no Rio de Janeiro, São Paulo (SP), Joinville (SC) e Porto Alegre (RS). Todas contam com infraestrutura de armazém para co-



Maria Zimmerman, da Logweb Editora, recebe o prêmio destinado à Efitrans.

leta e distribuição de mercadorias, atendendo grande parte do estado nos quais estão inseridas.

O diretor administrativo da Efitrans diz que a premiação Top do Transporte ganha ainda mais im-

portância quando consideradas as dificuldades experimentadas neste ano. “Uma premiação normalmente salta aos olhos do mercado. Neste período crítico que estamos vivenciando, acreditamos que o efeito é ainda mais acentuado”. O executivo diz que o transporte vem sendo penalizado com a escalada dos custos, como combustível, pedágios, impostos, escassez de mão de obra qualificada. “Além disto, há a solicitação da grande maioria dos clientes de redução nos preços dos nossos serviços, acrescenta.

Em termos de faturamento, a Efitrans vem apresentando comportamento similar à maioria das empresas do setor, com diminuição mês a mês no resultado. “A queda na movimentação de cargas na casa dos dois dígitos. Acreditamos que este comportamento mercadológico se arrastará até o final do ano, replicando à 2016 também”. ▀

Zona de conforto

Fernando Adami diz que a crise não intimida a empresa. Muito pelo contrário. “Períodos assim são cíclicos e servem para refletirmos e revermos nossos conceitos. E se for necessário, até mesmo revolucionarmos a empresa para que abandone a sua zona de conforto e se readapte ao mercado. A Efitrans tem apostado nisso para crescer e superar esta turbulência”, garante. O executivo diz que a empresa manteve o cronograma de investimentos. “Alguns aportes permanentes são feitos em treinamento

de pessoal, frota e equipamentos”, afirmou. A frota da empresa está composta por 150 veículos, com idade média entre quatro e cinco anos. Para 2016, o executivo é cauteloso. “Estamos diante de uma deterioração do nosso país em várias frentes, como econômica, política e etc. Sabemos que uma economia enfraquecida não se refaz da noite para o dia, e a volta por cima pode levar anos para acontecer. Acreditamos que 2016 ainda será nebuloso e sem muitas expectativas de mercado”, avalia.

Líder no mercado de encomendas em todo o país.

Filiais
Modernos
terminais
em todo
o Brasil.



Gerenciamento
de Risco
Segurança para a
encomenda.



Frota
A mais jovem
do Brasil
com 2,5 anos
de média.



Tracking
Maior
tecnologia
embarcada.



Automação
Mais agilidade
sem extravios.



Todo Brasil
em suas mãos.



BRASPRESS®

A Sua transportadora de encomendas
em todo o Brasil

www.braspress.com.br

Multiplicidade operacional

Com apenas 15 anos no mercado e uma clientela pulverizada, transportadora mineira conquista o primeiro lugar do Prêmio Top na categoria Indústria Metalúrgica e Siderúrgica

por **Sonia Crespo**

Ao todo são 350 conjuntos de cavalo mecânico e semirreboque – a maioria basculante, que compõem a frota da Lenarge Transportes e Serviços. A clientela, estrategicamente pulverizada, disponibiliza cargas de diferentes tipos de granéis sólidos, a especialidade da transportadora. São mercados imponentes, como o de cimenteiras, mineradoras, de adubos e a indústria de papel e celulose, entre outros. Mas foi a Indústria Metalúrgica e Siderúrgica, responsável por 50% do volume de negócios da empresa, quem revelou o potencial da Lenarge e lhe conduziu ao primeiro lugar do Prêmio Top do Transporte 2015. O prêmio foi entregue a Gustavo Mo-

Gustavo Moraes
recebeu o prêmio

raes, gerente comercial da Lenarge. Entre as razões da conquista, aponta Flávio Freire, também gerente comercial da empresa, está a multiplicidade operacional aplicada à toda a frota, que rapidamente é deslocada entre estes mercados, quando necessário, permitindo um atendimento rápido e eficaz. “São segmentos que têm como característica permanente a oscilação de volumes de carga. Por serem cargas similares, conseguimos migrar caminhões entre diversas operações e atender as demandas no tempo certo e com a frequência necessária. Conseguimos nos adaptar a qualquer quantidade em movimento. Esta

prontidão operacional certamente é contabilizada positivamente pelos embarcadores de carga”, constata.

▾ PRESEÇA ESTRUTURADA

Outro fator que contribuiu para o reconhecimento da Lenarge foram os recursos tecnológicos da empresa, que desde 2007 implantou o sistema eletrônico de Conhecimento de Carga – o CIOT, e a carta-frete eletrônica. “No começo até perdemos share, pois havia uma resistência muito forte à solução automática e uma preferência pela carta-frete e pelo sistemas até então tradicionais. Mas com a legalização do sistema e a fiscalização efetiva, passamos a ser uma transportadora referência”, comenta. O pioneirismo na implementação destes recursos eletrônicos permitiram que a empresa saísse na frente em alguns modelos operacionais – como o atual revezamento de condutores, nos pontos de apoio da transportadora, para cumprir a Lei do Motorista, que possibilita a continuidade da operação em percursos de longa distância.

Por trás da experiência de pouco mais de uma década, a Lenarge guarda uma robusta história anterior no setor, quando os atuais proprietários foram sócios, por vários anos, de outra grande transportadora de Minas Gerais. ▀

Pontos de apoio

Sediada atualmente em Sabará (MG), na BR 381, via de acesso ao Vale do Aço, a Lenarge também opera com pontos de apoio em todos estados do Sudeste, e nos estados de Goiás, Bahia, Pernambuco, Sergipe, Maranhão e Mato Grosso do Sul. “Temos uma presença geográfica nacional muito bem estruturada”, define Freire.



Onibus

Frota&Cia

ANO XV | Ed. 144 | Outubro de 2015



AMD



CAIO



COMIL



CHASSIS MAN

BOA TENTATIVA

Sob o furacão da crise econômica brasileira, o Seminário da NTU se desdobrou para difundir a intangível mobilidade urbana enquanto a feira Transpúblico arrebanhou como pode as poucas novidades do setor

Imobilidade política

Projetos de mobilidade urbana têm necessariamente que passar pelas mãos dos gestores políticos de ocasião e aí, talvez, está a principal barreira para alcançar quaisquer propósitos. Hoje no Brasil a imobilidade política representa não apenas o cerne da crise econômica que vivemos mas também a principal tranca para a consolidação de projetos socioambientais favoráveis a toda sociedade, como a Lei da Política Nacional de Mobilidade Urbana (12.587/2012), cujo intuito é estabelecer uma nova ordem na organização viária dos municípios brasileiros acima de 20 mil habitantes. Homologada em 2012, tal lei determinou prazo – mais que suficiente – até abril deste ano para que cada cidade com o perfil exigido elaborasse seu projeto de mobilidade. O tempo passou e, para avaliar o andar da carruagem, o Ministério das Cidades realizou um levantamento no início de 2015 que revelou o descaso das autoridades com o assunto: dos 1.317 municípios dentro do perfil exigido, apenas 61 (5%) possuíam, na ocasião, um plano concluído. Dos demais 1.256 municípios (95%), apenas 361 (29%) haviam iniciado os primeiros rabiscos do projeto.

Para completar o desleixo da situação, outra pesquisa realizada pela NTU, em fevereiro deste ano, dois meses antes do fim prazo proposto em lei, desvendou que 71,8% das capitais e cidades com mais de 500 mil ainda não tinham pronto o projeto. Contabilizando só as 27 capitais brasileiras, 67% ainda não possuíam o Plano de Mobilidade urbana e 33% teriam o tal projeto em fase de elaboração. De lá para cá, se andamos, foi muito pouco.

Na ocasião, o Ministério das Cidades interpretou o pouco caso da maioria dos gestores das cidades alvo da lei como provável “desconhecimento” do teor da proposta. Será possível? Mesmo com a Secretaria Nacional de Transporte e Mobilidade Urbana (Semob) se desdobrando para divulgar a Lei nº 12.587/2012 através de eventos e publicações sobre o tema? Mesmo havendo fartamente distribuído o “Caderno de Referência”, uma cartilha minuciosa com oito capítulos didáticos sobre o be-a-bá para a elaboração do Plano de Mobilidade Urbana? E mesmo com o “empurrãozinho” da ONG Embarq Brasil, que desenvolveu um guia batizado de “Passo a Passo para a Construção de um Plano de Mobilidade Urbana Sustentável”, que também serve para orientar os municípios na construção dos planos?

É quase inacreditável. Senhores prefeitos, senhores governadores, olhem bem para o trânsito caótico de suas cidades. Não acham que já está na hora de colocar em prática a Lei 12.587?

Sonia Crespo

SUMÁRIO

58 SEMINÁRIO TRANSPÚBLICO
NTU reúne setor para debater a mobilidade urbana

62 FEIRA TRANSPÚBLICO
Este ano evento mostrou poucas novidades para o setor

65 MONTADORAS
Mercedes-Benz garante cronograma de lançamentos

66 ENCARROÇADORAS
O rodoviário Solar 3400 é a novidade da Caio

67 FABRICANTES
AMD estreia no setor com o micro-ônibus Solum

68 LANÇAMENTO
Eletra e Mercedes-Benz apresentam o Dual Bus

70 SISTEMAS ELETRÔNICOS
Wabco aponta em crescimento no Brasil

71 EMPRESAS
Iveco comemora sucesso comercial do chassi de 17 toneladas

Ônibus FROTA&CIA

DIRETORIA

Diretores
José Augusto Ferraz
Solange Sebrían

REDAÇÃO

**Diretor de Redação e
Jornalista Responsável**
José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br

Editora

Sônia Crespo
sonia.crespo@frotacia.com.br

Redatora

Valeria Bursztein
valeria@frotacia.com.br

ARTE

Editor

Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrían
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

Gerente

José Carlos da Silva
josecarlos@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Gerente

Edna Amorim
edna@frotacia.com.br

**Assinaturas e Alterações
de Dados Cadastrais
Serviço de Atendimento ao Assinante**
Fone/Fax: (0**11) 3871-1313

E-mail: circulacao@frotacia.com.br

ASSINATURA: R\$ 150,00 (12 edições)

Preço do Exemplar Avulso: R\$ 12,50

REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

Av. Professor Alfonso Bovero, 430 - Conj. 20
Sumaré - 01254-000 - São Paulo - SP - Brasil
Fone/Fax (0**11) 3871-1313

Home page: www.frotacia.com.br

O Caderno **ÔNIBUS**, de FROTA&CIA, é uma publicação da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e periodicidade bimestral, enviada a proprietários e executivos em cargos de direção, de empresas vinculadas ao transporte rodoviário urbano, rodoviário e de fretamento de passageiros. Sua distribuição também abrange os administradoras de frotas de ônibus e utilitários, além de executivos de empresas fornecedoras de produtos e serviços para a indústria do transporte. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes tanto da versão impressa quanto virtual, sem a prévia autorização dos Editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos do Caderno **ÔNIBUS**, de FROTA&CIA.

Impressão – Mundial Gráfica
Tiragem – 13.000 exemplares
Circulação – Outubro de 2015

Parte integrante da revista FROTA&CIA
Circula como encarte, junto com a
Edição Nº 184 de outubro de 2015

Dispensada de emissão de documentos
fiscais, conforme Regime Especial
Processo SF – 908092/2002



*Você sempre sabe
aonde quer chegar.
Nós te levamos até lá.*

Em meio a tantas direções e oportunidades que as cidades reservam, a Volare sente orgulho de percorrer junto o caminho das pessoas e poder levá-las para mais perto de seus destinos.



Direito garantido

Com a aprovação pelo Congresso Nacional da PEC (Proposta de Emenda à Constituição) que confere ao transporte o status de direito social, previsto no Artigo 6º da Constituição Federal, o transporte será equiparado a outros direitos sociais, que devem ser garantidos pelo poder público, posicionando-se ao lado da educação, saúde, alimentação, trabalho, moradia, lazer, segurança, previdência social, proteção à maternidade e à infância.



Vendas tonificadas

A Scania anunciou um novo formato de atuação comercial no mercado de ônibus urbanos no Brasil. A partir de agora a empresa deixa de vender apenas o chassi do veículo e passa a fornecer uma solução completa para cada tipo específico de operação de transporte, através da Área de Desenvolvimento do Mercado de Urbanos. “Agora nos preocupamos com a mobilidade, a operação e o passageiro do cliente. Colocaremos à disposição dele nosso portfólio de recursos”, adianta Silvio Munhoz, diretor de Vendas de ônibus da Scania do Brasil.



Bom começo

A Agrale comemora a produção das primeiras unidades montadas em sua fábrica provisória, localizada na cidade de São Mateus, no Espírito Santo. A companhia deu início às suas atividades no estado com a fabricação do chassi para o ônibus W9 Urbano para fornecimento à Volare, também com unidade fabril no município capixaba.



ALESSANDRA OLIVEIRA/ILUSTRAÇÃO

Renovação na JCA

De uma só vez, o Grupo JCA acaba de renovar boa parte da frota de suas empresas de transporte rodoviário de passageiros, adquirindo 83 ônibus Scania de diversos modelos. O maior lote, de 63 unidades, vai para a Auto Viação 1001. A Rápido Ribeirão Preto vai receber oito K 360 6x2, encarroçados pela Marcopolo (foto), enquanto a Expresso do Sul ganha seis K 440 8x2 Double Decker. Segundo Marcelo Antunes, membro do Conselho da JCA, os ônibus Scania cumprem a média de consumo prometida e tem um baixo índice de manutenção.



Novas soluções para velhos problemas

NTU reúne em São Paulo representantes do poder público, especialistas do setor e empresários de transporte coletivo para debater a participação do ônibus na construção da mobilidade urbana

Texto: Valéria Bursztein

Autoridades e consultores de transporte apontaram a atual disputa pelo espaço no viário público como um dos empecilhos de difícil transposição para chegar à mobilidade urbana

Profissionais e autoridades do setor de ônibus urbanos se reuniram durante o tradicional Seminário Nacional da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano), que este ano aconteceu em São Paulo, no período de 1 a 3 de setembro, no Transamérica Expo Center. Entre outras questões, o evento debateu as intervenções necessárias para que o transporte coletivo ganhe status de

prioridade na tão almejada Mobilidade Sustentável. O cenário é complexo: a disputa por espaço no viário público ainda é um empecilho de difícil transposição. “Nos últimos 15 anos o setor de transportes vem perdendo produtividade. Já são cerca de 20 milhões de passageiros/dia a menos do que o volume transportado 15 anos atrás”, argumentou o presidente da Diretoria Executiva da NTU, Otávio Vieira da Cunha.



Segundo dados da associação, de 2013 para 2014, foi registrada queda de 2% na demanda. “Não é a crise econômica que explica estes dados, mas sim a falta de mobilidade urbana, com os ônibus disputando espaço com os automóveis”, reclama Cunha, que acrescenta: “Não havia e não há investimentos em infraestrutura, nem mesmo legislação que regre o transporte público. É uma lógica perversa porque, enquanto a população cobra um transporte de melhor qualidade com tarifas mais baratas, os ônibus, a cada dia que passa, andam com menos velocidade, aumentando os custos operacionais e comprometendo a qualidade do serviço. É preciso sair deste círculo vicioso”. Cunha prega que é preciso incentivar uma divisão mais justa do espaço viário, que atenda à coletividade e priorize políticas públicas voltadas à mobilidade sustentável.

Custo da morosidade

O preço de não investir em transporte público é muito maior que o de investir. A afirmação tem base em dados apresentados pela NTU durante o seminário. Apenas em 2013, os congestionamentos nas regiões metropolitanas da cidade de São Paulo geraram um custo econômico de R\$ 98 milhões relativos a gastos extras de combustível, o que equivale a 2% do PIB nacional. “Países como os Estados Unidos investem US\$ 19 milhões por ano em transporte público. Por que não fazemos o mesmo? Sem priorização do transporte público é praticamente impossível melhorar a mobilidade. Temos alguns exemplos que mostram os benefícios dos investimentos, com os feitos antes da Copa do Mundo. Houve aumento de 20% na velocidade comercial do transporte coletivo sobre rodas em função da implementação de faixas exclusivas. Precisamos investir em projetos mais baratos e de rápida implementação, como os sistemas BRT”, argumentou Cunha.

Em um ciclo perverso e danoso, a



Implantação de faixas exclusivas aumentou em 20% a velocidade dos ônibus, nos grandes centros urbanos do país

falta de investimentos em infraestrutura incentiva um cenário de cidades cada vez mais congestionadas, nas quais os ônibus trafegam cada vez mais lentamente. Há 15 anos, a velocidade comercial nas grandes cidades chegava a 20 km/hora; hoje não passa de 8 a 12 km/hora, colocando pressão sobre o custo do serviço. “Precisamos de uma equação que não fique pendurada apenas na tarifa e na fonte que financia o sistema”, avaliou Cunha. Representando o governo federal, o Ministro das Cidades, Gilberto Kassab, participou do evento. “Transporte público se faz com a integração de esforços no plano federal, estadual e municipal. Os subsídios são necessários e têm que ter seu ponto de equilíbrio muito bem avaliado”. O ministro reafirmou o compromisso de oferecer apoio para melhorar as condições do transporte público, por meio das políticas públicas. “No momento, por meio dos fundos garantidores, estamos transferindo às concessionárias de transporte R\$ 2 bilhões em financiamentos. Sabemos que ainda há dificuldades na integração entre empresa e Caixa Econômica Federal. Mas existe um grupo de trabalho que está revendo as normas de concessão de financiamento”.

Sobre o tema de financiamentos, o secretário Nacional de Transporte e Mobilidade Urbana do Ministério das Cidades, disse que a secretaria da mobilidade recebeu o aval do Tesouro Nacional para a utilização

de até R\$ 12 bilhões de recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). “Estamos fazendo um apanhado de todos os problemas que no passado levaram à não utilização das opções de financiamento”, disse. Como explicou o secretário, na linha de financiamento via Caixa Econômica, o pré-requisito é a apresentação do contrato de concessão, mas o que estava dificultando o processo era a exigência feita pelo agente financeiro da existência de um seguro. “Estamos trabalhando para que a Caixa exija apenas o que está listado no contrato de concessão. Também estamos discutindo a questão das novas tecnologias. O positivo é que a única garantia exigida agora é a contratual”.

Democratizar o viário

Presente ao evento, o secretário municipal da cidade de São Paulo, Jilmar Tatto, admitiu que o usuário do transporte coletivo tem razão de reclamar. “Mas a questão é quem financia o transporte público. O estado e o Vale Transporte têm que pagar a sua parte; e o usuário de carro também deveria contribuir com uma parcela do transporte público em função da poluição que gera e pela área que ocupa do espaço público, hoje estimada em 79%. Este debate tem que ser feito: democratizar o viário. Precisamos criar sistemas para dividir o custo operacional do sistema”, sugeriu.

INDICADORES DE DESEMPENHO DO SISTEMA DE ÔNIBUS URBANOS DO PAÍS

DADOS	ABRIL (2014)	OUTUBRO (2014)
Passageiros transportados por mês (unid.)	363.807.446	400.834.079
Quilometragem produzida mensal (km)	219.421.899	238.705.690
Índice de passageiros por quilometro – IPK (unid.)	1,66	1,68
Passageiros transportados por veículos por dia (unid.)	370	401
Salário médio dos motoristas	R\$ 1.561,20	R\$ 1.693,75
Preço médio do diesel	R\$ 2,19	R\$ 2,20
Tarifa média ponderada	R\$ 2,83	R\$ 2,88
Custo ponderado por quilometro	R\$ 5,09	R\$ 5,30
Idade média da frota (anos)	4,6	4,7

Fonte: NTU

Tatto salientou também que um modal apenas não resolve a questão. “A cidade de São Paulo precisa de soluções multimodais. Não dá para sobrecarregar o ônibus, como se fosse a única opção de deslocamento coletivo. Precisamos de trens e de metrô. Não é só função do ônibus fazer o transporte de massa”.

Para Tatto, a razão de o transporte público não ter a celeridade que demanda é que espaço viário hoje não é democrático. “Hoje é uma disputa. O espaço público é caro e não está a venda”, destaca. Fize-

mos as faixas exclusivas por três razões: porque a lei diz que é necessário privatizar o transporte coletivo, porque a velocidade dos ônibus nos corredores exclusivos aumenta e porque a poluição diminui. Outra alternativa é ampliar o rodízio de carros, de forma a reduzir 20% o volume de veículos, hoje estimado em 8 milhões. Carro não é solução para a mobilidade”.

O coordenador do MDT (Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para todos), Nazareno Affonso, colaborou afirmando que não há solução

para o congestionamento dos automóveis. “Porém temos como tirar pessoas do congestionamento se pudermos dar uma alternativa de deslocamento a quem tem carro. Não devemos segregar os ônibus, mas sim segregar os automóveis. Essa sim seria uma revolução. Estamos defendendo uma mudança no código nacional de trânsito proibindo o estacionamento em qualquer via pela qual passe o transporte público. Essa é outra grande revolução possível”, defende.

Custo de Serviço x Tarifa

Tema sensível aos envolvidos no transporte público, as tarifas praticadas tiveram espaço nos debates do encontro de profissionais do setor. “A separação entre custo de produção do serviço e tarifa foi um avanço para oferecer um serviço de transporte de mais qualidade”, avaliou o presidente do SPUrbanos (Sindicado das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo), Francisco Christovam. Ele avalia que custo é um problema de engenharia, de responsabilidade das empresas que prestam o serviço. Já a tarifa é uma decisão política e social do poder público, que decide quem paga, como paga e quando paga. “Produzir transporte com ônibus na cidade de São Paulo custa R\$ 6 bilhões por ano. A cidade arrecada R\$ 4,3 bilhões pelo pagamento do uso de transporte e R\$ 1,7 bilhão vem dos cofres públicos, ou seja, é o contribuinte quem está pagando. Hoje, das 10 milhões de viagens realizadas todos os dias na cidade, metade delas -- 5 milhões -- está sendo custeada pelo poder público”, comenta. ▀

Novas tecnologias favorecem a conveniência

O seminário da NTU reservou espaço também para discussões de cunho técnico que envolveram especialistas, operadores e representantes da indústria. As empresas estão empenhadas em incorporar alternativas tecnológicas que resultem em mais produtividade para a relação custo operacional x passageiros transportados, associando os recursos da telemática, por exemplo, ao dia a dia da operação na gestão da frota e na gestão do tráfego.

Como aprimorar a carroceria dos ônibus de forma a encontrar o correto dimensionamento foi outro dos temas abordados entre os encarregados. A definição de layouts que priorizem os

fluxos de entrada e de saída e a opção por novos materiais no interior dos ônibus para reduzir custos de manutenção, como a tendência de uso de plásticos automotivos, foram apontadas como questões relevantes ao desenvolvimento de projetos.

O consenso entre os participantes foi a necessidade de redefinir o conceito do ônibus dentro da mobilidade urbana. Com a necessidade de incorporar mais recursos tecnológicos orientados ao bem-estar dos usuários, como ar condicionado e conectividade, fica a pergunta se ônibus será apenas um meio de mobilidade ou também um meio de conveniência.



CONGRESSO DE SUSTENTABILIDADE NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO

CONGRESSO + FEIRA + CURSOS

Agende-se

18 e 19
novembro
2015

ÔNIBUS | CAMINHÕES | VANS | UTILITÁRIOS
ECONOMIA | SUSTENTABILIDADE



“ Como vencer os percalços da crise econômica nas empresas de transporte rodoviário de cargas e passageiros? ”

Nos dias 18 e 19 de novembro 2015, esperamos por você no **Congresso de Sustentabilidade no Transporte Rodoviário – Carga e Passageiros**, evento que contribuirá sensivelmente para a gestão estratégica do seu negócio focado em sustentabilidade empresarial, economia de insumos com práticas eficazes de manutenção de frotas, e gestão de pessoas, através de palestras, cursos gratuitos e exposições de produtos e serviços, todos com expressivo conteúdo prático, estrategicamente elaborado por renomados profissionais das seguintes áreas: mecânica de veículos pesados, RH, saúde, arquitetura, jurídica, ensino, educação corporativa e tecnologia da informação.

Confira os temas das palestras do Congresso:

- ✓ Planejamento Tributário;
- ✓ Compliance como Prevenção de Litígios e Redução de Custos;
- ✓ Gestão Econômica da Manutenção da Frota;
- ✓ Gestão de Pessoas em Tempos de Crise;
- ✓ Macroeconômica: “O que esperar dos próximos 6 meses?”;
- ✓ Garagem Sustentável – Projeto, Construção e Funcionalidade;
- ✓ Doenças Respiratórias Causadas Por Micro-organismos Presentes Em Sistemas De Ar-condicionado;
- ✓ UniBus – Universidade Virtual do Ônibus;
- ✓ O Cenário Fiscal Tributário e o Projeto SPED: Principais Novidades e Impactos para as Empresas de Transportes.

Workshops técnicos gratuitos com cursos práticos e experiências educacionais:

- ✓ Vantagens na aplicação e uso de eletroventiladores originais – Spal;
- ✓ Manutenção preventiva em compressores Bitzer para transporte;
- ✓ Educação Financeira Bradesco;
- ✓ Senac Osasco e Senac Taboão da Serra apresentam workshops na área de administração e negócios e espaço saúde aos participantes do Congresso.

Em 3(três) formatos de evento – congresso, feira e cursos o público participará das palestras sobre soluções de grande repercussão para os setores administrativos e operacionais para não sofrerem com os desdobramentos da crise econômica e, ainda assim, se preparar para fortalecer o relacionamento com seus clientes e manter-se competitivo no mercado.

Durante toda a programação do evento, o público ainda poderá se inteirar de produtos e serviços de aplicação mecânica, além de instalações prediais de garagens para frota de ônibus e caminhões na **Bus & Truck Fair – feira de equipamentos, ferramentas, serviços, tecnologia e instalações prediais** –; além das possibilidades de network com o especialistas, empresários e profissionais dos segmentos envolvidos.

Este evento destina-se à: Direção, Gerência, Financeiro, Administrativo, Comercial, Operacional, RH, Manutenção, entusiasta, pesquisadores das áreas-objeto do evento.

Inscriva-se e prepare-se para 2016!!
(Inscrições gratuitas e pagas – consulte-nos)

Maiores informações e inscrições: www.affariprime.com.br

11 4262-0339

11 9 8737-5575

11 9 7246-4520

Organização:



Apoio:



Patrocínio Ouro:



Patrocínio Diamante:



Ânimo tecnológico

Mesmo enfrentando cenário de adversidades econômicas, alguns fabricantes de ônibus, de carrocerias e seus componentes apresentaram boas inovações tecnológicas para o setor durante a Transpúblico 2015

Texto: Valéria Bursztein e Sonia Crespo

Disponível para plataformas Android e IOS, o aplicativo BOM MOB, lançado pelo Cartão BOM, permite a consulta de saldo e a recarga de créditos

A busca pela eficiência foi o tema da Transpúblico 2015, tradicional feira bienal de produtos e serviços voltados para o setor de transporte coletivo de ônibus, que aconteceu em setembro, na capital paulista, em paralelo ao Seminário da NTU. Mais de 50 marcas nacionais e internacionais participaram do evento mostrando novidades para aprimorar a operação, seja na redução de custos ou no aumento da produtividade.

Este ano a exposição contou com uma variedade importante de empresas do setor de tecnologia, que levaram ao evento soluções para a medição da operação. A BGM Rodotec, por exemplo, apresentou um aplicativo para celular e tablets que auxilia a empresa de ônibus na organização e atualização de escalas de motoristas e cobradores, na dinâmica da abertura de ordens de serviço nas garagens e nos check lists de saída e entrada dos veículos.

“Estamos olhando do portão da empresa para dentro, buscando ganhos de eficiência”, conta gerente comercial da BGM Rodotec, Valter Silva. A companhia também passou a oferecer uma solução de BI (Business Intelligence). “Trata-se de uma ferramenta de análise para gestores, com recursos gráficos e alto nível de interatividade. A resposta do

mercado tem sido excelente. Temos várias empresas pedindo orçamento e já definidos novos controles que passarão a ser mobile, como o abastecimento”, detalha Silva.

Recarga no celular

Além de comemorar na Transpúblico a emissão de 6 milhões de cartões, o Cartão BOM, que dá acesso aos ônibus das linhas intermunicipais das 39 cidades da região metropolitana de São Paulo, lançou o aplicativo BOM MOB, que permite a consulta de saldo e a recarga de créditos para os clientes dos Cartões BOM e BOM+ (Vale-Transporte e Comum) e está disponível para as plataformas Android e IOS. A recarga é feita imediatamente após a compra de créditos no app nas estações do Metrô, nos terminais do corredor ABD, lojas e quiosques do Cartão BOM, ou após 48h nos validadores dos ônibus da região metropolitana de São Paulo. Em breve, o aplicativo permitirá pagamentos com cartões de débito.

Outras soluções com a proposta de diminuir a circulação de dinheiro no transporte coletivo urbano foram apresentadas pela Empresa1, que desenvolve soluções de bilhetagem eletrônica: a companhia levou para a feira três ferramentas para celular: Sigom Mobile Pay, Sigom Pass e Sigom Mobile Sale. O Sigom Mobile Pay que permite que o próprio celular vire o meio de pagamento e realize funções como a compra de créditos, geração de ticket eletrônico, recarga de cartão de transporte, programa de fidelidade e pagamento pela internet. A ferramenta Sigom Pass é um validador que permite a comunicação online com o sistema central para transferência de dados, como a atualização de tabelas de restritos e recargas. Já o Sigom Mobile Sale



permite o uso de smartphones como canais de venda de créditos, facilitando a criação de novos postos. "O celular vem ganhando espaço nas operações de validação e compra de créditos, uma tendência em todo mundo", conta a gerente de marketing da empresa, Christiane Rosenberg. Os argumentos de venda de Christiane para as novas soluções são que os custos de implementação de pontos físicos de venda são muito altos, o processo é demorado e a logística de distribuição de créditos de e para os pontos de venda é muito complexa. "Além disso, os assaltos a ônibus só aumentam", lembra.

Operação controlada

Soluções de monitoramento em tempo real também ganharam destaque na Transpúblico. A empresa Goal Systems, especialista em tecnologia de otimização e planejamento de transporte urbano, demonstrou em seu estande como funcionam o GoalBus® e o GoalDriver®, soluções de software para os processos de planejamento ótimo de horários, tarefas e turnos dos recursos materiais e humanos, com a diferença que permite uma série de modelagens com projeções sobre custo, referências e lucro.

De acordo com o representante da empresa no Brasil, Rubens Goldenberg, são sistemas que facilitam o cálculo de soluções de planejamento e programação. "Temos o nosso sistema instalado no BRT do Rio de Janeiro, de Santa Catarina e de Recife e temos pela frente 20 empresas que estão em negociação", adianta.

Já a empresa de tecnologia M2M apresentou na Transpúblico uma nova versão do MSM Frota, solução que atende os sistemas de transporte coletivo urbano, metropolitana e rodoviário. "A solução tem capacidade de processar em um mesmo ambiente mais de 20 mil ônibus, transmitindo de 10 em 10 segundos informações de telemetria e

de localização", detalha o diretor executivo de operações da M2M, Leonardo Costanza. Outra solução tecnológica da empresa que vem ganhando mercado é o aplicativo Meu Ônibus, que permite ao usuário pesquisar os pontos de ônibus mais próximos, assim como identificar e acompanhar todas as linhas que passam naquele ponto. "A solução foi lançada em Fortaleza (CE) e em menos de dois meses teve 150 mil downloads e picos de 250 mil acessos por dia", diz Costanza. A empresa tem 250 clientes frotistas e 23 mil ônibus cadastrados no sistema.

Outra empresa a apresentar soluções de gerenciamento de tráfego foi a montadora Volvo. Pelo sistema De Olho no

Ônibus 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, pode-se acompanhar a posição dos ônibus em tempo real, identificando atrasos e tempo de percurso, por linha. Trata-se de uma parceria da Volvo com a Ericsson na América Latina. A solução está instalada em Goiânia desde 2008, onde o transporte coletivo

é administrado por um consórcio de quatro empresas que operam 400 ônibus em quatro municípios. "O sistema foi adotado para ter mais eficiência operacional e permitiu ao consórcio manter ao mesmo tamanho da frota", conta o responsável pela área de telemática da Volvo Bus Latin America, Vinícius Gaensly.

ITS

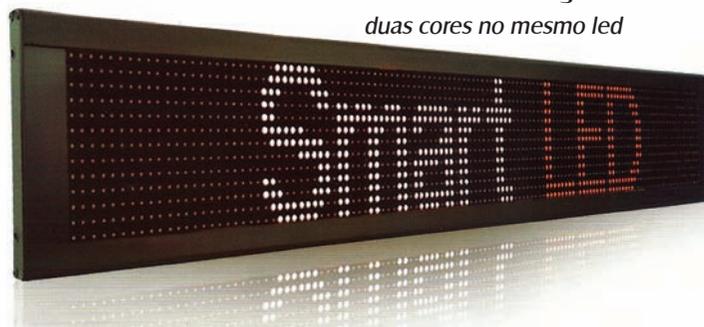
Além das soluções de biometria facial, a empresa Prodata

Mobility Brasil passou a investir em ITS (Intelligence Transportation Systems), com soluções integradas para monitoramento dos ônibus, wifi para o usuário, biometria facial acoplada à de versão de leitura digital. Presente à Transpúblico, o superintendente da Filial do Rio de Janeiro da Prodata Mobility Brasil, Carlos Humberto Fernandes, conta os avanços da empresa: "No Rio de Janeiro vendemos 10 mil aparelhos de digital biométrica. O primeiro projeto começou em Niterói, com 4 mil aparelhos e vários empresários já comentaram que o aumento de receita foi da ordem de 20% a 25%, o que é uma prova incontestável da diminuição do falso gratuito", diz.

Tecnologia embarcada

A empresa de tecnologia de iluminação Mobitec fechou alguns contratos durante a Transpúblico com a nova tecnologia de duas cores no mesmo led. A procura pelo equipamento se deve à possibilidade de reduzir o estoque de leds pela metade, já que a empresa compra um código e pode usar ou branco ou âmbar. "Outra razão é que ao rodarem à noite, o luminoso branco reflete no pára-brisa, o que incomoda o motorista. O âmbar à noite é mais contrastante e menos agressivo", explica o gerente comercial da Mobitec, William Luchi. O sistema permite que o ônibus rode com o luminoso em uma cor durante o dia e como outra durante à noite ou ainda colocar o número da linha em uma cor e o texto em outra. A Inova Sistemas Eletrônicos, especializada na fabricação de controladores eletrônicos para os segmentos industrial e automotivo, apresentou sistemas de Próxima Parada, software que disponibiliza a configuração de mensagens para o anunciador de próxima parada. embarcado.

Mobitec: nova tecnologia de duas cores no mesmo led



Rede facilitadora

Com o avanço da mobilidade urbana, a Redetrans surgiu para atender esta demanda, disponibilizando uma ampla rede com soluções de venda de créditos para transporte em diversos modais, como ônibus, metrô, trens e barcas. “Sua funcionalidade está em intermediar e gerenciar todas as operações entre as Bandeiras de Transporte e as redes de distribuição, através de um “HUB” de distribuição de créditos, que conecta as principais redes de créditos eletrônicos pré-pagos de todo país, como Empresa 1, Prodata, Transdata, Tacom e Digicon”, explica o diretor da empresa, Michel Costa.

Entre as ferramentas apresentadas para o carregamento de créditos destaca-se a Solução Mobile, sistema de recarga compatível com todos os celulares smartfone, com ou sem a tecnologia NFC, que permite uma recarga automática, com taxas de aquisição diferenciadas. A Redetrans já soma 200 mil pontos de venda no país e contabiliza 4,2 milhões de usuários mobile.



Solução Mobile: sistema de recarga compatível com todos os celulares smartfone

O articulado da BYD



“O ônibus elétrico é uma realidade no mundo todo. Há uma frota de 10 mil unidades em circulação. É um processo de desenvolvimento tecnológico sem volta. A questão é saber se o Brasil ficará à margem desse processo”. A indagação é do diretor de Relações Governamentais e Marketing da montadora chinesa BYD, Adalberto Maluf. A empresa

levou para a Transpúblico o seu articulado de 18,9 metros, movido à bateria, fabricado na planta da empresa na Califórnia (EUA). O veículo (foto) tem capacidade para até 120 passageiros e autonomia de mais de 170 quilômetros. Outra opção da empresa é o modelo K-9, com quatro portas. O modelo começa a ser comercializado ainda este ano.

ZF: eixo para versões híbridas

A ZF expôs, pela primeira vez no Brasil, o eixo AVE 130, que pode ser aplicado em veículos híbridos em série. O equipamento suporta até 13 toneladas e possui carga máxima de 2x120 kW. O eixo também pode ser aplicado em ônibus bi-articulados elétricos, quando dois AVE 130 são usados. O fabricante alega que, em termos de combustível, a operação híbrida combinada com o acionamento elétrico do AVE 130 permite a redução de consumo de combustível em até 30% em comparação aos acionados por motores diesel convencionais. Além disso, o AVE 130 pode ser de



200 a 500 kg mais leve do que as demais soluções equipadas com motor central elétrico, transmissão intermediária e eixo acionado convencional. “A orientação do eixo é ao mercado de urbanos, em função da dinâmica de operação, com paradas e acelerações. Não temos ainda uma estimativa de custo de aquisição porque tudo depende de como a operação está montada: se é motor elétrico, se é híbrido. Cada operação tem seu detalhe”, detalha o gerente de Vendas e Desenvolvimento de Negócios de Sistemas de Transmissão da ZF, Alexandre Marreco (foto).

Ritmo preservado

Confiante nas amplas possibilidades comerciais do país, o diretor de vendas de ônibus da Mercedes-Benz garante que a fabricante manterá o cronograma de lançamentos para o segmento de ônibus

Texto: Valéria Bursztein

A Mercedes-Benz foi a única montadora presente na Transpúblico 2015, expondo em seu estande boa parte da linha de chassis de ônibus urbanos e rodoviários da marca. O copo está mais cheio do que vazio para o diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes Benz, Walter Barbosa. Não se trata de ser cegamente otimista, disse o executivo durante a feira, mas sim de adaptar o planejamento e aguardar com elegância o momento de inflexão da recessão, que hoje mina a economia brasileira.

“Vamos manter o cronograma de lançamentos”, anuncia. “Temos uma representatividade muito grande para o negócio da Mercedes, ou seja, com crise ou sem crise, não podemos tirar os olhos deste país”. Segundo ele, a montadora fez os ajustes necessários para agüentar a recessão e também para poder reagir quando a demanda voltar a aquecer. Barbosa diz, entretanto, que se 2016 for pior do que este ano, será necessário analisar



Vamos manter o cronograma de lançamentos, diz Walter Barbosa

novamente o cenário. “Mas não estamos prevendo isso”, avisa.

Na visão de Barbosa, considerando o período de janeiro a agosto para todos os segmentos relacionados a ônibus, o mercado teve retração de vendas de 31%, sendo o segmento de urbanos o que teve a menor queda, de 16,6% nas vendas, já o rodoviário apresentou retração de 39%, o fretamento, de 29%, o escolar, de 64% e o micro, de 19%. “O maior impacto em percentual e em número foi no segmento de escolares, que apresentou grande diferença. Normalmente o governo compra 5 mil unidades por ano, mas este ano foi muito ruim. Não saiu a licitação para o Caminho da Escola Rural; no entanto houve uma licitação federal para ônibus escolares, mas as especificações técnicas exigidas não nos permitiram participar e três dos participantes acabaram desclassificados, o que suspendeu a licitação”, conta Barbosa.

Com a adversidade batendo na porta de todas as montadoras, os resultados da Mercedes-Benz, na visão de Barbosa, são para comemorar. De janeiro a agosto, a montadora registrou aumento de market share, de 46,4% para 54,3%. “No segmento urbano saltamos de 67% para 70%; em rodoviários, de 41% para 50%; no segmento de escolares, de 43% para 50%, e no microônibus de 21% para 27%”, detalha. ▀

Novos tributos preocupam

O executivo da Mercedes-Benz argumenta que o setor precisa de uma política clara de financiamentos para poder conversar com o mercado de forma mais atrativa. “O que se discute hoje é como viabilizar uma financiamento mais adequado para o sistema de transporte público. Recentemente tivemos uma informação que abalou ainda mais o segmento, que foi a inclusão de IOF no Finame, em veículos comerciais. Isto está sendo discutido com a ANFAVEA para termos um entendimento melhor porque não sabemos como irá impactar no Finame de caminhões e ônibus”, diz.

Como se olha para o horizonte em um momento como este? Barbosa responde: “As projeções para este ano eram inicialmente na casa dos 20 a 22 mil ônibus. Nos últimos encontros falou-se em 18 e 20 mil e hoje posso assegurar que esse número estará entre 16 e 18 mil, tendendo mais para as 16 mil unidades. E essa é uma previsão bem realista”, admite.

O Sol é para todos

Caio Induscar apresenta seu mais recente lançamento, o rodoviário Solar 3400, reafirmando sua confiança na recuperação do mercado brasileiro

Texto: Valéria Bursztein

A fabricante de carrocerias Caio Induscar acaba de lançar o rodoviário Solar 3400, veículo desenvolvido para os segmentos rodoviário, de média e longas distâncias, fretamento e turismo. A apresentação para o mercado aconteceu durante a Transpúblico, evento do setor realizado em São Paulo.

O Solar 3400 traz algumas modificações no visual externo, com acabamento cromado na dianteira e de inox na lateral, além de bagageiro espaçoso. Internamente, o novo rodoviário da Caio Induscar tem a divisória entre a área de passageiros e a do motorista com menor área envidraçada, otimizando a limpeza e a manutenção.

O lançamento incorpora porta pantográfica pneumática e estribos com led integrado. O interior ainda oferece novos porta-pacotes, de design mais moderno, baseado em design de automóveis. Eles contam com ponteira plástica e sem fixação aparente e porta-foco -- onde se localiza a lâmpada para leitura e saída de ar condicionado -- com iluminação, identificação das poltronas e saída de ar condicionado individual.

O novo modelo da Caio oferece, como opcionais, piso emborrachado mais aderente, imitando madeira, além de ar condicionado, sanitário e wi-fi, entre outros recursos. Além do lançamento, a encarroçadora levou para o Transamérica Expo Center, os modelos urbanos Apache VIP, com diferencial de possuir dois elevadores, e o Millennium BRT Superarticulado.

Novidades urbanas

“No final do ano passado e início deste ano, antes mesmo de sentirmos os efeitos mais danosos da crise, concluímos um período de renovação dos produtos rodoviários para os Estados Unidos e agora no segundo semestre, além do Solar 3400, teremos mais novidades no campo dos urbanos”, antecipa Maurício Cunha, diretor industrial da Caio Induscar, sem precisar detalhes.

A estratégia da empresa para o restante do ano envolve também reforçar a prospecção em grandes centros no país. “Olhamos para o futuro, com um olho nos mercados fortes, como as principais cidades brasileiras que andaram retrocedendo um pouco nas renovações e que devem voltar a comprar. Mas, sem perder de vista o comportamento da empresa e do próprio país”.

O executivo se diz um otimista. “Procuro olhar as coisas por um prisma positivo e se há algo de positivo neste ano é fazer com que as empresas olhem para dentro de si, ganhem eficiência e façam uma auto-análise”, avalia Cunha, que dá o recado: “Bons resultados virão para quem for crítico e objetivo nessa auto-análise. Tentamos manter nosso cronograma de inovação mas com quatro olhos no caixa, porque temos que manter a empresa saudável”, conclui. ▀

Mercados além fronteira

Uma outra ação da Caio Induscar para o ano em curso visa aumentar a participação em mercados além fronteira. “Vemos uma oportunidade nas exportações. A diferença cambial torna positiva a oferta dos produtos brasileiros, porém temos que levar em conta a situação econômica de cada país. Dependendo da situação, a vantagem cambial pode ser neutralizada pela desvalorização da moeda local perante o dólar”, analisa Maurício Cunha.

Solar 3400: entre as modificações, visual do novo rodoviário foi modernizado e bagageiro ganhou mais capacidade



Apta também para carrocerias

Com fábrica em Caxias do Sul e central de vendas em São Bernardo do Campo (SP), a AMD estreia com força total no mercado brasileiro, apresentando o micro-ônibus Solum. Para breve, já anuncia o lançamento da nova versão urbana, de 15 toneladas

Texto: Sonia Crespo

Novo micro-ônibus Solum: carroceria urbana para chassis de 9 toneladas, que comporta 23 passageiros sentados ou 45 em pé

A bela e sólida história administrativa da Diniz Participações, grupo ao qual pertence a concessionária Apta Caminhões e Ônibus, revenda da marca Volkswagen, ganha um novo capítulo com o surgimento da AMD Encarroçadora e Implementadora do Brasil, fabricante de carrocerias de ônibus que iniciou as operações no mercado brasileiro no final de 2014. AMD é a abreviatura dos nomes dos fundadores do grupo, Antônio e Marisa Diniz. Também pertencem ao conglomerado empresas de construção civil (Grupo Terracom), de locação e administração de imóveis (Antomar) e de coleta de lixo e resíduos ambientais (Transluc).

A investida no segmento de ônibus surgiu da oportunidade do mercado, segundo conta o diretor executivo da AMD, João Alves Neto. “Temos a distribuição de chassis de ônibus e dependemos muito de encarroçadoras para que o produto chegue ao cliente. Ao criarmos a AMD encontramos um novo nicho de mercado: oferecer o carro pronto”, revela o executivo. É assim, disponíveis em prateleira, para entrega imediata, que os ônibus da AMD estão sendo comercializados pela Apta Caminhões.

Expertise oculta

A ideia surgiu há algum tempo, mas foi só no ano passado que uma comitiva do Grupo Diniz rumou para Caxias do Sul, em busca de um área para montar a fábrica, conta Alves Neto. “Escolhemos Caxias por razões óbvias: lá está se concentra melhor

mão-de-obra nacional desse setor”, confessa. Depois de 10 meses de avaliações, a AMD se acomodou numa instalação de 45 mil metros quadrados, com 14 mil m² de área construída. A planta iniciou a produção em 13 de novembro de 2014. Os contatos estabelecidos renderam bons resultados: o diretor executivo contratado foi Jaime Pasini, ex-Marcopolo e ex-Neobus, que tem enorme expertise no negócio.

O primeiro projeto a sair da linha de produção foi a carroceria do micro-ônibus Solum, uma versão urbana para chassis de 9 toneladas, para 23 passageiros sentados ou 45 em pé. A capacidade instalada para produção desse veículo é de 50 unidades mensais, estima Alves Neto. Ainda este ano, a AMD lançará no mercado uma nova versão de carroceria urbana, mais robusta, de 15 toneladas, para 35 passageiros sentados e 76 em pé, anuncia o executivo. ▀

O pulo para outras regiões

Entre janeiro e setembro de 2015, a AMD comercializou 200 unidades do micro-ônibus Solum, para o sistema de transporte metropolitano da cidade de São Paulo, que atende a 39 municípios. Também foram comercializadas algumas unidades para cooperados (autônomos) que atendem o transporte urbano da região. Por enquanto, as vendas do ônibus estão focadas apenas no estado paulista. “A confecção de ônibus urbanos é uma verdadeira alfaiataria, depende das exigências de cada município”, comenta. No entanto, a AMD não quer perder oportunidades: “Já iniciamos convênios com concessionárias de outros estados, para viabilizar nossos produtos em mercados nacionais mais robustos”, adianta. Sem dar números, Alves Neto diz que o preço do Solum se equipara ao dos concorrentes.





Trio elétrico

Primeiro carro começa a circular no corredor Japabaquara-São Mateus, operadora pela Metra

Lançamento da Eletra em parceria com a Mercedes-Benz, o Dual Bus usa sistema de tração padrão que permite ao veículo operar como elétrico puro, como híbrido ou na configuração de Trólebus

Texto: Valéria Bursztein

Na 11ª edição do Salão Latino-Americano de Veículos Elétricos, evento realizado em setembro na cidade de São Paulo (SP), a fabricante de ônibus Eletra apresentou, em parceria com a Mercedes-Benz, o superarticulado elétrico híbrido Dual, de 23 metros, que pode rodar com diferentes fontes de energia. A tecnologia do Dual, desenvolvida para o chassi O 500 UDA com quarto eixo direcional, permite operar em três configurações: no sistema elétrico puro (só com baterias carregadas), na opção híbrida (baterias mais motor-gerador a diesel) e como trólebus (baterias abastecidas pela rede aérea elétrica). “É um conceito muito interessante que conseguimos ao padronizar o nosso sistema de tração”, explica a gerente comercial da Eletra, Iêda Maria Alves Oliveira.

Em um corredor, por exemplo, a utilização de mais de uma fonte de energia dá maior flexibilidade à frota de ônibus. “Outra vantagem do Dual é que não é preciso investir em infraestrutura física para a recarga das baterias,

pois quando está operando na versão híbrido elas se auto-recarregam na frenagem”, detalha Iêda Oliveira. O mesmo ônibus, diz, pode operar em diferentes sistemas.

A nova tecnologia não encareceu o modelo, segundo a executiva. “O preço de aquisição é muito similar a outros modelos elétricos, uma vez que o sistema de tração é padrão. O que muda é a fonte de energia: se for híbrido há um conjunto de motor-gerador e um banco de baterias, se é um elétrico puro o banco de baterias é muito maior”, observa.

O primeiro carro Dual começará a circular, em fase de testes, no corredor Japabaquara-São Mateus, da operadora Metra. Possivelmente, dentro de um mês passará a operar com passageiros. “Estamos discutindo agora a possibilidade de a Metra adquirir mais 10 unidades nessa configuração, mas ainda são estudos”, adianta.

Elétrico puro

Além do Dual Buss, a Eletra está testando um ônibus elétrico híbrido que pode operar por até 20 km como elétrico puro, sem limitação de performance: “Essa nova tecnologia facilitará a entrada dos ônibus elétricos no sistema de transporte, pois as frotas híbridas podem migrar para elétricos puros ou trólebus, mudando apenas a geração de energia”, explica a gerente comercial da Eletra.

Com a tecnologia deixam de ser necessárias as centrais de recarga, uma vez que as baterias não precisam ser recarregadas externamente.

Downsizing do inversor

A WEG, fabricante de motores elétricos e inversores de frequência para tração elétrica, levou para o Salão do Veículo Elétrico, a nova geração de inversores CVW 900, com peso mais baixo e volume reduzido, especialmente projetada para minimizar o espaço necessário para a sua instalação. O inversor permite o controle da velocidade e torque de motores de indução trifásicos e motores de ímãs permanentes aplicados em veículos elétricos. O sistema de inteligência está presente no Dual Bus da Eletra e em 235 trólebus que operam no país.

Passageiros sortudos

Sem perder a tradicional robustez, novas versões dos chassis MAN/Volksbus 18.280 Low Entry e 17.230 OD apresentam avançadas configurações de suspensões pneumáticas

Texto: Sonia Crespo

Foram poucas as novidades de produtos para o mercado de ônibus lançadas durante a feira Transpúblico, em setembro último, mas um dos destaques coube às duas novas versões de chassis apresentadas pela MAN/Volksbus, os modelos 18.280 Low Entry e 17.230 OD, ambos com novas configurações de suspensão pneumática. Essas avançadas tecnologias, voltadas para o conforto do passageiro, por enquanto atendem mercados restritos no país, mas tendem a se consolidar, a exemplo do que acontece no mercado europeu. “O percentual de cidades brasileiras que demandam esses produtos ainda é pequeno, apenas algumas grandes metrópoles ou operações com aplicação específica”, explica Roberto Pavan, supervisor de Marketing de Produto para Ônibus. Hoje cerca de cerca de 10% dos veículos produzidos pela marca no Brasil já saem de fábrica com sistemas de suspensão a ar.

O novo modelo 18.280 Low Entry, que já está sendo comercializado, traz conjuntos de suspensão pneumática dianteira e traseira. “São chassis de configuração específica para operações urbanas e podem ser utilizados em aplicações alimentadoras ou em corredores, e até mesmo como uma linha distribuidora em vias de acentuado fluxo de passageiros”, diz Pavan.

Acessibilidade

O executivo explica que a grande particularidade do 18.280 LE é o piso baixo, sem degraus para entrar e sair do veículo. “Além de possibilitar acessibilidade universal, agiliza o embarque e desembarque de passageiros, melhorando de forma substancial a produtividade das linhas e resultando em um menor tempo de viagem para os passageiros”, detalha. O motor é o MAN D08, de 6 cilindros e 280 cv. Além da suspensão integral, o modelo disponibiliza três opções de transmissão: a Voith Diwa 5 e a ZF Eco-life automáticas e nossa já consagrada V-Tronic, automatizada.

Na versão 17.230 OD, com motor dianteiro, o destaque é o projeto de suspensão Full Air (100% pneumática), cuja concepção e construção permite a utilização de carrocerias de até 13,2 metros de comprimento e estabelece um novo patamar de conforto e dirigibilidade. Suas aplicações são o transporte urbano e de fretamento. “O conceito de robustez, marca registrada do chassis de suspensão metálica, foi uma das principais premissas no desenvolvimento da suspensão a ar. Mantivemos o que tínhamos de bom no chassis 17.230 OD e trouxemos conforto através desta suspensão pneumática”, adianta Pavan. O modelo é fornecido com motor MAN D08 de 4 cilindros, com tecnologia EGR e com transmissão ZF de seis marchas. Em relação à versão de suspensão metálica, o modelo full Air pode custar 8% mais caro.



Chassi 17.230 OD, com motor dianteiro: suspensão Full Air introduz novo patamar de conforto e dirigibilidade

Retomada aguardada

Os volumes de venda de chassis MAN/Volksbus em 2015, até este momento, registram uma queda de 30% em relação ao ano passado, segundo Pavan. De acordo com os indicadores da montadora, até o final do ano, os próximos meses não apontam para melhorias significativas. “Em 2016, esperamos resultados um pouco melhores, em virtude especialmente de processos de renovação de frotas já em curso em algumas capitais e cidades, onde o empresário terá que renovar a frota por obrigações contratuais”, projeta Roberto Pavan. A concretização dessa expectativa, no entanto, depende também da retomada da confiança do empresário brasileiro, da disponibilidade de financiamentos e da recuperação dos níveis da atividade econômica, salienta o executivo.

O conforto está no ar

Fabricante mundial de sistemas de suspensão pneumática para ônibus e caminhões, a Wabco acredita na rápida consolidação destas soluções eletrônicas no mercado brasileiro

Texto: Sonia Crespo



Caminho suave

O início da produção nacional do sistema de suspensão pneumática pela planta brasileira da Wabco, em Sumaré (SP), dependerá da evolução desse mercado. Esgolmin (foto) diz que o momento não é dos melhores para fazer projeções,

Longe da realidade financeira e operacional da maioria das empresas de transporte coletivo urbano brasileiro, que reverenciam os ônibus com motorização dianteira por questões de custo, os chassis de ônibus com motorização traseira começam a mostrar avanços comerciais, mas ainda tem um longo caminho a percorrer no país. Segundo a Wabco, fabricante de sistemas de controle eletrônico de suspensão pneumática – soluções compatíveis apenas com chassis de motorização traseira, enquanto a Europa mantém 90% da frota com esse perfil, o Brasil revela apenas 10% de veículos nessas configurações.

“Nos últimos cinco anos esse mercado deu um salto expressivo no Brasil, se considerarmos que em 2010 apenas 1% dos ônibus tinham essa configuração”, compara Alexandre Esgolmin, diretor de marketing da WABCO América do Sul. Importado da Europa, o sistema de suspensão pneumática da marca é comercializado no Brasil há mais de dez anos, para a grande maioria das fabricantes de chassis locais. Esgolmin lembra que só com a suspensão pneumática é possível associar a função Door control e Kneeling, mais conhecida como “ajoelhamento”, quando o veículo se abaixa para facilitar o acesso dos passageiros, tornando o embarque e o desembarque mais simples e rápido. “É um recurso que reduz o tempo de parada do veículo em pontos de ônibus, e se traduz em eficiência operacional para a em-



Door Control + Kneeling: função reduz o tempo de parada para embarque e aumenta a eficiência operacional do veículo

presa concessionária de transporte público”, avalia. O processo de rebaixamento se inicia quando o veículo se desloca a uma velocidade inferior a cinco quilômetros por hora e, uma vez estacionado, o motorista não pode voltar a conduzir o ônibus enquanto o piso do veículo estiver rebaixado. O Door Control e Kneeling da Wabco se adapta a qualquer modelo de chassis, desde o micro-ônibus à versão rodoviária, ainda que tenha mais funcionalidade nas aplicações urbanas. “Desde que instalado de fábrica”, lembra. Esgolmin diz que não é comum e nem adequada a opção do retrofit (upgrade tecnológico) desse sistema em ônibus, em nenhum lugar do mundo, em função da carroceria. ■

mas a Wabco trabalha com a meta de implantação do sistema em até 20% da frota de ônibus para os próximos cinco anos. “Com este patamar comercial já consideraremos viável a produção doméstica”, avalia. No Brasil a participação da Wabco no segmento gira em torno de 90%, enquanto que na Europa seu share está na casa dos 80%.

O executivo acredita na evolução natural dos sistemas eletrônicos embarca-

dos em ônibus, para os próximos anos. A Wabco está estruturalmente preparada para atender o pós-venda e a manutenção de seus sistemas, com 160 unidades de atendimento na América do Sul. “120 delas só no Brasil”, avisa. Esgolmin antevê que o mercado brasileiro encerrará 2015 com retração de até 40% na produção geral de chassis de ônibus. “Para 2016 poderá ocorrer uma reação comercial no segmento, mas não creio em melhoras substanciais”, finaliza.

Iveco Bus avança no passageiro

Montadora credita crescimento nesse mercado aos atributos do chassi 170S28, em especial o menor consumo de combustível em relação aos concorrentes

Texto: José Augusto Ferraz



Gustavo Serizaw
e Daniel Moreira:
confiança no sucesso
da marca no segmento

Um ano depois do lançamento do chassi 170S28 na Fetransrio 2014, que marcou a entrada oficial da montadora no mercado brasileiro de ônibus, a Iveco Bus comemora a marca de 895 unidades comercializadas do produto no período. Além do 170S28, a montadora italiana também oferece o City Class, que utiliza a plataforma do Daily 70C17 e o Daily Minibus, nas versões 45S17 e o 50C17, voltado para os mercados escolar, de fretamento, turismo e transporte urbano de passageiros.

Em um mercado altamente disputado e dominado pela Mercedes-Benz e a Volksbus, sem contar a Volvo, Scania e Agrale, a conquista é um grande feito, segundo Humberto Spinetti, Diretor de Negócios de Ônibus da Iveco Bus para a América Latina. O executivo credita o resultado à qualidade e o bom desempenho dos produtos da marca em aspectos fundamentais para o transportador, em especial o consumo de combustível. “Os modelos Daily Minibus e

Iveco CityClass já contavam com grande aceitação do mercado. O chassi 170S28 entrou para completar essa gama de soluções. Por ser confiável e mais econômico que seus principais concorrentes diretos, o chassi tem sido fundamental para o nosso crescimento”, afirma.

Ponto forte

Desenvolvido e fabricado no complexo industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), o 170S28 tornou-se um trunfo da fabricante para atender o segmento de 17 toneladas, o maior no país. Disponível em duas versões, urbano e fretamento, o veículo tem seu ponto forte no baixo custo operacional. Atualmente o chassi já roda em empresas do Espírito Santo, Minas Gerais, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Amapá, Rondônia, Santa Catarina, Bahia e São Paulo.

“Na Europa, a Iveco Bus já detém uma parcela importante do mercado de ônibus, com uma proporção de um veículo para cada cinco rodando. Acreditamos que o primeiro ano em operação no Brasil indica que, investindo no melhoramento contínuo dos produtos e no incremento do nosso portfólio, vamos repetir esse sucesso no país”, completa Gustavo Serizawa, gerente de marketing de produto da empresa. ▀

Novo conceito

De acordo com Daniel Moreira, coordenador de Pós-Venda – Ônibus da empresa, a boa aceitação do 170S28 é resultado da adoção do novo conceito de downspeeding, aplicado no motor N67, da FPT Industrial. Com seis cilindros em linha, o propulsor de 6,7 litros, com sistema SCR, é capaz de gerar potência máxima de 280 cv, a maior do segmento, associado a um torque de 950 Nm, já disponíveis na faixa de 1.250 a 1.950 rpm. “Graças às melhorias introduzidas, o engenho consegue operar a baixas rotações com torque elevado, possibilitando uma maior eficiência e a redução do consumo de combustível”, explica Moreira.

ou pontuais, e a participação em feiras nacionais e regionais”.

Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina, faz coro com seu colega da indústria, ao explicar que a ausência na feira foi consequência da crise econômica, que obrigou a empresa a reduzir a jornada e os salários dos funcionários na fábrica de São Bernardo do Campo, entre outras medidas. A decisão, contudo, não trouxe prejuízos à empresa. “A Mercedes-Benz do Brasil vai garantir os lançamentos de produtos e serviços de 2015 dentro de sua casa, na fábrica de São Bernardo do Campo, SP, por meio de uma ação batizada de Mercedes-Benz Solutions Week, que pretende receber cerca de 2.000 pessoas, entre clientes, concessionários, fornecedores e parceiros”, explica Philipp Schiemer.

Questionada por FROTA&Cia, a MAN Latin America afirmou, por vez, que não irá fazer parte da lista de expositores esse ano, pois como todo mercado, precisava se adequar à atual realidade no país frente à crise econômica. “A saída encontrada foi realizar um dos maiores lançamentos da família Volkswagen, com 18 novas soluções sob medida para o mercado brasileiro e mais de 30 países da América Latina e África”, comenta Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da MAN Latin America.

↳ **MOMENTO ESTRATÉGICO**

Em defesa dos que irão à Fenatran 2015, Luis Gambim, diretor Comercial da DAF Caminhões, justifica a decisão contrária à maioria de seus pares da indústria, em função do momento estratégico vivido pela empresa. “Apesar da evidente fase, a DAF está em outro período, o que nos mantém com resultados expressivamente maiores que o ano passado. Nosso produto tem muita qualidade e reforçar nossas mensagens no mercado nacional é extremamente importante nesse



Ricardo Alouche: evento é estratégico para o setor de caminhões

momento de crescimento. Por isso concluímos que não poderíamos estar de fora da Fenatran e estamos confiantes que vamos atingir um ótimo resultado”, explica o diretor.

“Em uma situação de mercado bastante comprimido, como a que vivemos hoje no Brasil, a participação em uma feira de negócios igual a Fenatran representa uma oportunidade sem igual”, reforça de outro lado o diretor de caminhões da Volvo no Bra-



Alcides Braga: oportunidades na crise

sil, Bernardo Fedalto. “Acreditamos que o transportador irá participar, como sempre participou. Temos uma série de novidades para apresentar, da mesma forma que muitos outros fornecedores que lá estarão e representam uma fatia significativa deste mercado”, completa Fedalto.

João Paulo Picolo, diretor da Fenatran, lamenta a ausências das montadoras, mas aposta no sucesso da feira mesmo sem suas principais estrelas. “A Fenatran 2015 será fundamental para a retomada dos negócios do setor de Transporte Rodoviário de Cargas”, afirma o diretor. “O evento cria oportunidades de relacionamento, promoção e vendas que somente uma feira desta importância pode oferecer. O mercado precisa se encontrar e discutir o atual cenário de forma propositiva e a Fenatran é um bom palco para isso”, ressalta com convicção.

↳ **OS NÚMEROS DA FEIRA**

Segundo o diretor, a maioria das empresas expositoras está focando seus esforços e investimentos para gerar vendas na feira. “Teremos uma Fenatran adequada para o momento de mercado e ainda mais importante para toda a cadeia do transporte”, observa. João Paulo traduz em números a importância do Salão. Ele explica que a Fenatran 2015 ocupará 80 mil m² do Pavilhão de Exposições do Anhembi e irá contar com a participação de 320 marcas expositoras confirmadas, sendo 280 nacionais e 40 internacionais. Mais de 28.000 compradores já fizeram a sua inscrição para visitar o evento e a expectativa é receber mais de 50 mil profissionais/compradores qualificados durante os cinco dias do evento.

Com a ausência da maioria das montadoras de caminhões, os fabricantes de implementos rodoviários assumem o papel de novas estrelas do Salão. Graças a eles, a grande feira do setor não ficará esvaziada, nem de público, nem de produtos para expor. O mérito deve ser creditado aos esfor-



Ricardo Barion: feira precisa se tornar mais atrativa

ços da Anfir, entidade que reúne as empresas do segmento, em conjunto com a Reed Exhibitions Alcântara Machado, organizadora da feira. Ambas se empenharam para garantir a presença dos associados da Anfir, com o

mínimo de baixas, garantindo assim a atenção dos visitantes. “Está no DNA do setor investir com coragem e ousadia mesmo em tempos de crise, pois são nesses períodos conturbados que surgem oportunidades que antes não enxergávamos. Por esse motivo, temos certeza que a feira trará ótimos frutos”, afirma confiante o presidente da Anfir, Alcides Braga.

↳ **VOLTA À NORMALIDADE**

Apesar da situação de momento, todos apostam em uma volta à normalidade na próxima Fenatran, prevista para 2017. João Picolo, diretor da feira acredita que com a estabilização do cenário econômico brasileiro, tudo ficará mais claro e as empresas poderão voltar a pensar no futuro e nas ações estratégicas para a retomada dos investimentos.

A afirmação tem o endosso das principais montadoras de veículos,



João Picolo: Fenatran 2015 será fundamental para a retomada dos negócios do TRC

que não vêm risco na edição 2017. “Estamos em um momento de ajustes no Brasil, mas acredito que este cenário dará lugar a um patamar mais motivador no próximo ano, com adesão ativa de todas as montadoras do país neste evento que é muito estratégico para o setor de caminhões e ônibus brasileiro”, reconhece Ricardo Alouche, da MAN.

O mesmo se dá com a Mercedes-Benz, cuja participação na Fenatran 2017 já está no planejamento das atividades da empresa, garante seu executivo principal, Philipp Schiemer. Ricardo Barion, diretor de marketing da Iveco para a América Latina, reconhece a necessidade da Fenatran se tornar mais atrativa para as montadoras e para o público, mas isso não afeta a realização do evento em 2017. “Pelo contrário, acreditamos que, em dois anos, a economia já estará novamente fortalecida, o que favorecerá a adesão maior de todo o segmento”, aposta o executivo.

Apenas a Ford explicou que não é possível avaliar a participação em um evento que ocorrerá no futuro. “No entanto, acreditamos que a indústria voltará a crescer e, sem dúvida, temos interesse em participar novamente da Fenatran”, respondeu sua Assessoria de Imprensa. ■

Eventos paralelos

Na tentativa de conectar interesses, criar uma agenda positiva para o setor e gerar negócios, os organizadores da Fenatran 2015 pretendem realizar inúmeros eventos paralelos à feira. Confira algumas dessas iniciativas:

Premium Club Plus – Uma lista de mais de 2.000 principais clientes de expositores e patrocinadores vão ganhar Credencial VIP, acesso gratuito ao estacionamento e ao lounge vip, entre outros benefícios, para que tenham toda a comodidade de visitar o evento e realizar os melhores negócios.

Encontros de Negócios – Promovido no segundo dia do evento, irá reunir expositores e compradores em torno de uma agenda comum.

Congresso FENATRAN – Realizado pela primeira vez, apresentará conteúdo focado em estimular empresários e

profissionais a encontrar soluções para os problemas atuais. A programação inclui ainda a apresentação de cases de inovações tecnológicas e nos negócios.

Caravanas de Compradores –

Grupos de compradores para visitar o evento, a convite da NTC&Logística e demais sindicatos e federações de transporte de todo o país.

Prêmio NTC Fornecedores do Transporte –

Em sua 17ª edição, a premiação será realizada integrada à Fenatran. São homenageados os melhores fornecedores de transporte de cargas do ano, eleitos com base em uma pesquisa auditada, realizada por instituto especializado.

Espaço Micro e Pequenas Empresas

– Iniciativa com o propósito de permitir o acesso de novas empresas ao mercado. 18 empresas já confirmaram presença.

NÃO HÁ LIMITES PARA OS MOTORES FPT INDUSTRIAL.



MOTORES FPT INDUSTRIAL. DESENVOLVIDOS PARA IR ALÉM.

A FPT Industrial é uma empresa do Grupo CNH Industrial que desenvolve e produz motores, eixos e transmissões. Com uma gama completa, atua nos segmentos agrícola, construção, veículos comerciais, marítimo e geração de energia. Líder em inovação e tecnologia, possui 10 plantas e 6 Centros de Desenvolvimento no mundo, com 2 fábricas na América Latina – em Sete Lagoas (Brasil) e em Córdoba (Argentina). Tudo isso faz da FPT Industrial uma empresa completa.

MARINE

ON-ROAD

OFF-ROAD

POWER GENERATION



POWERING THE FUTURE.

Visita obrigatória

Sem a presença de seus principais concorrentes, a Volvo aposta na feira para mostrar a todos os visitantes sua linha renovada de produtos, apresentada no ano passado, ao lado de outras novidades

por José Augusto Ferraz

Pela primeira vez em toda a história da empresa no Brasil, a Volvo irá reinar quase absoluta ao longo dos cinco dias de realização da Fenatran 2015. Após a desistência da grande maioria de seus concorrentes em participar da 20ª edição do Salão Internacional do Transporte, a montadora sueca, com sede em Curitiba, terá de dividir os holofotes apenas com a DAF que, também, confirmou sua ida ao evento (ver pág. 78). Pelo menos no que se refere à parte da mostra dedicada aos veículos comerciais.

A decisão da empresa, é claro, dividiu opiniões e até provocou uma certa cizânia entre seus pares da indústria. Mas não foi suficiente para mudar a decisão de participar do evento, em que pese o difícil momento porque passa o mercado de veículos comerciais, diante da forte queda nas vendas.

Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil, argumenta que a montadora considera a Fenatran uma feira de negócios e, portanto, uma oportunidade imperdível de participar. “Respeitamos a posições de outras empresas, mas, em situações menos



Bernardo Fedalto:
participar da
Fenatran é uma
oportunidade
imperdível

favoráveis e, nesta conjuntura em particular, acreditamos ser fundamental mostrarmos aos nossos clientes as oportunidades que se apresentam”, justifica o executivo.

↳ PALCO OPORTUNO

No caso particular da Volvo, a iniciativa tem plena justificativa. Depois de promover uma ampla renovação de sua linha de caminhões

em outubro do ano passado, com o lançamento dos novos FH, FM e FMX, quase em conjunto com a Europa, a subsidiária brasileira foi surpreendida com a retração dos negócios no mercado interno. Por isso, a Fenatran 2015 se apresenta com a primeira oportunidade e palco para mostrar essas novidades para um grande público. Ainda, que paire o risco da falta de visitantes no Salão, diante da ausência de outras grandes marcas.



Linha Volvo apresentada em outubro de 2014: destaque na feira

As estrelas do espetáculo serão, sem dúvida, os produtos que já integram seu portfólio, cujos detalhes o visitante poderá conhecer ao vivo e a cores, no estande de 4 mil m² da empresa - o maior da marca na história da Fenatran. Ao todo, essa grande vitrine vai abrigar um total de 13 caminhões dos modelos FH, FMX, VM e FM. Em paralelo, o fabricante aproveita para mostrar algumas outras novidades, preparadas especialmente para o evento.

Entre essas, destaque para o cavalo mecânico FH 6x4, equipado com eixo suspensor, dotado de uma tecnologia que permite desengatar e levantar o segundo eixo de tração. A solução inteligente e inovadora proporciona menor consumo de combustível e mais conforto nas operações de transporte.

De acordo com Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas do Grupo Volvo América Latina, o dispositivo permite ao motorista ter dois eixos motrizes com o caminhão carregado. “É uma solução que proporciona a melhor capacidade de manobra e mais conforto quando o veículo está com pouca carga ou vazio”, afirma. Em complemento, o gerente explica que conduzir o veículo com o segundo eixo motriz elevado poupa até 4% de combustível. E, mais do que isso: reduz o raio de giro em até 15%, o que acarreta menos desgaste dos pneus e dos sistemas de suspensão.

Embora seja uma tecnologia inovadora e sofisticada, o funcionamento do sistema é simples. Utilizando um engate estriado entre eixos, o segundo eixo pode ser desengatado e elevado. São apenas dois botões estrategicamente localizados no painel de instrumentos. Na posição de automático, um sistema eletrônico sofisticado impede que o veículo trafegue com carga e o eixo elevado. Ao mesmo tempo, garante a elevação automática do último eixo quando o veículo está sem carga. A elevação é de 14 centímetros, a mesma altura que se eleva um caminhão 6x2 com eixo com dispositivo semelhante.



Volvo FH 6x4 com eixo suspensor: mais conforto e economia

Comunicação instantânea

Além dos caminhões, a Volvo aproveita seu estande na Fenatran para mostrar o Dynafleet, sistema de gerenciamento de frotas e de economia de combustível, que incorpora novas funcionalidades. Entre elas, a possibilidade do motorista trocar mensagens em tempo real com a sua base. “A comunicação instantânea com o condutor possibilita direcionar o veículo a outros destinos e a diferentes tarefas, dependendo de sua conveniência e das necessidades da operação”, reforça Nilton Roeder, diretor de estratégia, desenvolvimento de negócios e suporte a vendas de caminhões do Grupo Volvo América Latina.



↳ SIMULADOR DE CONDUÇÃO

O estande terá também um avançado simulador do novo FH, uma cabine completa do caminhão que permite ao usuário uma impressionante experiência de direção. Dotado de tecnologia de última geração, a máquina permite reproduzir a condução do caminhão em diferentes situações, cenários e topografias, simulando os movimentos e solavancos do veículo. É a primeira vez que este simulador é exibido ao público. Instalado recentemente no Centro de Treinamento na fábrica da Volvo em Curitiba, o equipamento proporciona aos motoristas a sensação quase que real de conduzir o novo FH.

“Mostraremos tudo o que estamos fazendo para melhorar o transporte como, por exemplo, o que a empresa vem oferecendo em conectividade. Esta é uma área na qual estamos na vanguarda”, diz Daniel Homem de Mello, gerente de marketing da Volvo. São diversos dispositivos que estão permitindo melhorar a gestão de transporte remotamente e contribuindo para a economia de combustível. Um caminhão dourado fará alusão ao Programa de Manutenção Ouro, chamando a atenção sobre os benefícios dos planos de manutenção da marca.



Novo CF 85: novidade vem com duas versões de tração, de cabine e motor

Oportunidade rara

Em sua terceira aparição na Fenatran, a montadora aproveita a evasão das montadoras no Salão para colocar a marca ainda mais em evidência, junto aos potenciais compradores de caminhões extrapesados

por José Augusto Ferraz

Quatro anos depois de sua primeira aparição na Fenatran, a DAF retorna ao palco do Salão Internacional do Transporte em uma condição bem mais confortável. Enquanto, em 2011, a marca holandesa que integra o Grupo Paccar era, ainda, uma simples carta de intenção, agora, não faltam conquistas para mostrar. A começar da fábrica construída em Ponta Grossa (PR), com capacidade instalada de 15 mil caminhões em um só turno, a colocação no mercado

brasileiro de mais de 600 unidades da linha XF de caminhões extrapesados e uma rede de concessionárias que já soma 20 casas no país, só para ficar em alguns bons exemplos.

Com um estrutura ainda enxuta e custos proporcionais idem, diante dos demais competidores; um amplo horizonte pela frente e uma forte disposição para ganhar mercado, a DAF vê com otimismo a participação na Fenatran 2015. Não obstante as nuvens sombrias que pairam sobre o mercado de caminhões e os novos entrantes, em especial.

Luis Gambim: momento estratégico para a DAF



“A Fenatran é a principal feira de negócios para caminhões na América Latina. Especialmente para nós, que estamos evoluindo nossos negócios no Brasil, este é um momento estratégico para colocar a marca em evidência e reforçar nosso compromisso com o mercado nacional. Por esse motivo, concluímos que não poderíamos estar de fora”, explica Luis Gambim, diretor Comercial da DAF Caminhões Brasil.

Confiante em sua exibição e, é claro, no fato de dividir apenas com a Volvo as atenções - no âmbito dos caminhões -, dos milhares de potenciais compradores esperados nessa 20ª edição do Salão, a DAF vai buscar aproveitar, ao máximo, os mais de 2 mil m2 de área de exposição de seus produtos na feira.

↳ **ESTREIA NA FENATRAN**

Além de apresentar as novidades da versão XF 105 (ver quadro), a empresa aposta no lançamento da nova linha CF para o mercado brasileiro e latino-americano. São caminhões extrapesados, que chegam para complementar o portfólio da marca, voltados para aplicações em rotas de curtas e médias distâncias.

O primeiro modelo da família, que faz sua estréia na Fenatran, é o CF 85 que será oferecido nas configurações 6x2 e 6x4. Ambos vem equipados com o motor Paccar MX de 12,9 litros, com potências de 360 cv e 410 cv, respectivamente, além de duas opções de cabine. A transmissão é ZF, de 16 velocidades, automatizada.

“É um caminhão totalmente consolidado na Europa e que abre um novo segmento para a DAF no Brasil.

Caminhão DAF XF 105: agora com motor de 510 cavalos, o mais potente da marca



A novidade vai ampliar nossa visibilidade e possibilitar a atuação em uma fatia maior do mercado. Nossa projeção é fechar 2015 com 2,5% de market

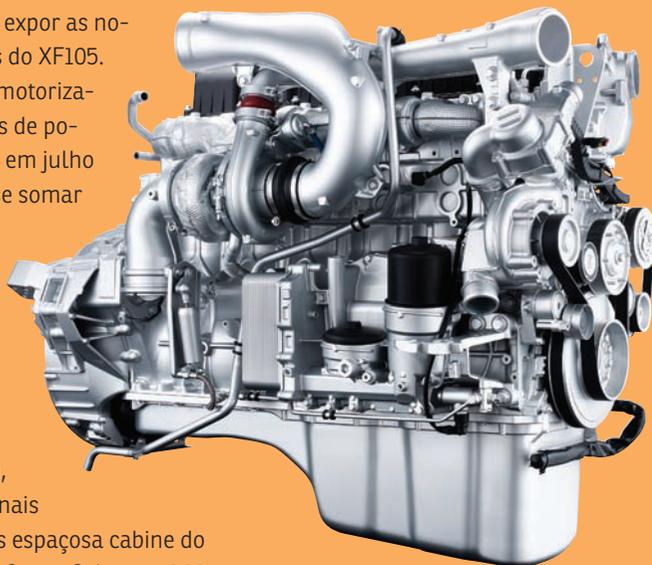
share entre os pesados e temos a ambição de chegar a 5% em 2016”, reforça Luis Gambim, sem precisar mais detalhes a respeito da nova família. ▀

Novas configurações

Além do lançamento do CF85, a marca irá expor as novas configurações do XF105.

Incluindo a nova motorização de 510 cavalos de potência, anunciada em julho último, que vem se somar às duas versões disponíveis, de 410 cv e 460 cv.

O propulsor é o Paccar MX375 de 12,9 litros. As novas configurações contemplam, ainda, mais opcionais e a maior e a mais espaçosa cabine do mercado: a Super Space Cab, com 2,10 m de altura interna.



randon.com.br

RANDON
IMPLEMENTOS

SOLUÇÕES PARA O TRANSPORTE
Desde 1949



Semirreboques

Carrocerias

Papel de anfitrião

Com a ausência da maioria das montadoras de veículos, os fabricantes de carrocerias ganham mais espaço e prestígio na Fenatran 2015. E aproveitam para mostrar suas novidades

por José Augusto Ferraz

Adebandada das montadoras de veículos da Fenatran 2015 abriu um amplo espaço, não apenas literal mas, também, de forma institucional, para todos os fabricantes de implementos rodoviários e periféricos que irão expor seus produtos na feira. São eles que, nesta edição, vão ocupar a maior parte das dependências do Palácio de Exposições do Anhembi, em São Paulo, palco do 20º Salão Internacional do Transporte.

É verdade que em função do desânimo geral, por culpa da retração da economia brasileira e do impasse política que cerca Brasília nos dias atuais, o visitante não irá encontrar a fartura de lançamentos e novidades que até a edição 2013 eram uma constante na feira. Na tentativa de contabilizar vendas e reduzir despesas, boa parte dos fabricantes optou por mostrar seus produtos de catálogo, com alguma perfumaria eventual, para atrair a atenção dos compradores.

Mesmo assim, não faltarão atrativos para os milhares de visitantes esperados, na mais importante feira de transportes da América Latina. Confira, a partir de agora.

>> Maior fabricante de implementos rodoviários do país, a **Randon**, ocupa uma área de exposição na Fenatran 2015 de quase 1.500 m²; a maior em toda a história da empresa nesse



tradicional evento. As inovações do fabricante abrangem duas frentes: na linha leve, a empresa leva o novo furgão carga geral, agora repaginado sobre chassi, com o lançamento da carroceria carga seca, além de toda a família de basculantes sobre chassi. “Apresentaremos uma nova carroceria furgão com compósito estrutural. A vantagem é a diminuição de peso de todo o equipamento e também uma melhoria na parte estética”, diz o diretor comercial da Randon S.A., Wilson Roberto Ferri.

Já na linha pesada, a Randon mostra o graneleiro com tecnologia Ecoplate2, bem mais leve. Outro produto que ficará exposto na feira é o furgão com compósito, no mesmo

conceito da linha leve, com o maior vão interno do mercado. Junto com o Sider versátil, que traz inovação no sistema de travamento das colunas.

A empresa apresenta também uma nova linha de produtos, batizada de Linha S, com preços diferenciados. “Hoje a nossa Linha R é a top do mercado, mas pensamos em uma linha mais competitiva em preço, por isso es-

tamos lançando esse conceito para cinco famílias de produtos”, revela Ferri.

Um novo basculante conceito também será apresentado na Fenatran. Trata-se de equipamento que será vendido no mercado chileno e que será testado no mercado brasileiro. Por fim, a empresa também irá expor um bitren truck, de nove eixos com 62 metros cúbicos, que oferece um ganho de dois metros cúbicos na comparação com similares da mesma tara, garante Wilson Ferri.

>> A **Librelato** é outra empresa que reservou grandes novidades para a Fenatran. A empresa destaca o Semireboque Carga Aberta – Graneleiro, uma Edição Especial com apenas 100 unidades. “É um implemento único no mercado, com inovações surpreendentes que vão encantar os





clientes”, garante Pedro Bolzzoni, diretor comercial da empresa. Entre outros benefícios, ele destaca ser o mais leve do mercado, os painéis revestidos em material polimérico, o inovador modelo de tampas, maior facilidade de manutenção e limpeza e maior resistência a impacto.

Outro destaque será a nova Linha de **Basculante Premium**. Construído com caixa de carga em alumínio, o Rodotrem Premium da Librelato é a solução mais durável para o transporte de cargas corrosíveis. Ele pode transportar até 35m³ de carga e vem com design inovador, limpo, sem coluna e patenteado pela empresa. Já o Semirreboque Basculante 03 eixos de 45 m³, projetado para cavalo mecânico 8x2, pode levar até 35t de carga líquida, respeitando os limites legais por eixo.

Também integra a linha Premium, o Semirreboque

Basculante 3 eixos e 45m³, equipado com eixos espaçados e fabricado em aços especiais, que conferem maior resistência e menor tara. Outra virtude do modelo é a dispensa do

uso de componentes deslizantes, que reduz a necessidade de manutenção. Ao lado de todos esses modelos, o estande da empresa reserva ainda outras boas supresas, que merecem ser conferidas pelos visitantes

>> Quem também aparece bonito na foto é a **Truckvan** que, pela primeira vez, ocupa dois estandes próprios na

20ª Fenatran, totalizando quase 500 m². “Queremos surpreender o público e mostrar o quanto evoluímos em dois anos, entrando em novos negócios, como food trucks, veículos de luxo para transporte de VIPs, unidades móveis com sistema de captação de energia solar, entre outros segmentos, além de exibir nossa tecnologia de ponta para fabricação de baús de alumínio e outros implementos rodoviários”, afirma Alcides Braga, sócio-diretor da empresa.

Entre as novidades, destaque para a unidade móvel, uma carreta de 15 m de comprimento, que pode ser usada como estande, lounge para receber convidados e outras finalidades.

A onda dos food trucks, impulsionada pelas novas leis municipais que regulamentam o comércio de comida de rua, também chegou ao estande



da Truckvan. Um bom exemplo disso é a Choperia Móvel, equipada com dois balcões refrigerados, uma cervejeira vertical, uma fritadeira, uma geladeira e uma coifa de exaustão. A concepção do projeto objetiva proporcionar o clima agradável de um boteco, com petiscos variados e bebida de ótima qualidade, para diversos eventos.

Outro bom exemplo é a cozinha móvel da Truckvan, disponível para locação e equipada com chapa e fritadeira industriais, forno elétrico, balcão refrigerado e frigorificado, além de armários, tudo isso em uma área de 8 m². No teto da unidade foram instalados painéis solares flexíveis, que trazem benefícios para o food truck, como economia no consumo do diesel do veículo, aumento da vida útil e redução da manutenção da bateria do carro, redução de emissão de CO₂, autonomia em iluminação e fornecimento de energia para carga de baterias de celulares.





>> Com sede em Jaraguá do Sul (SC), a **HC Hornburg** irá mostrar suas carrocerias frigoríficas que combinam robustez, leveza e bom acabamento, segundo a empresa. Destaque para o projeto de implemento refrigerado, homologado pela Danone para os seus transportadores, cujos detalhes poderão ser conferidos em seu estande na feira.

Outra novidade é a linha para caminhões de 4 eixos (8x2), modelo que vem ganhando cada vez mais espaço no mercado frigorífico. De acordo com Rafael Novack Calé, responsável pelo Depto Comercial da empresa, o modelo projetado para atender ao segmento oferece todas as virtudes acima e, o que é mais importante: com peso mais reduzido em relação aos concorrentes. “Temos a carroceria mais leve do mercado”, garante o executivo.

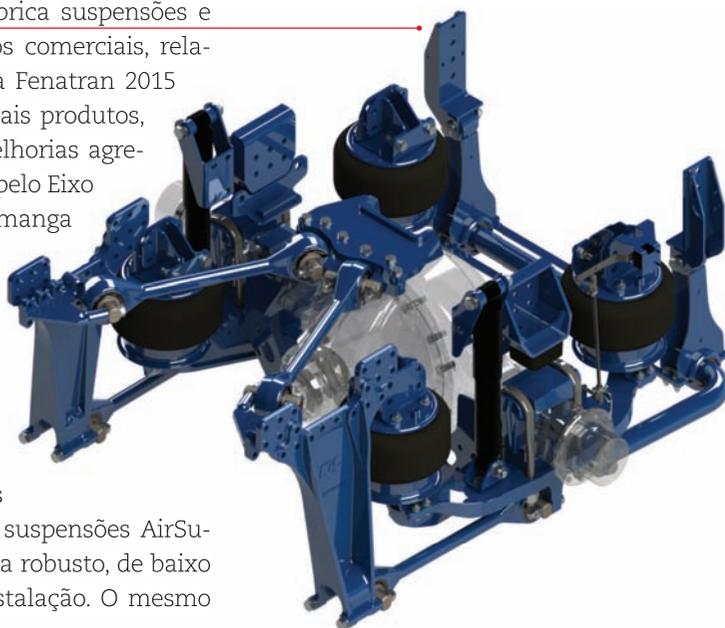
A Fenatran 2015 também marca a volta da HC Hornburg ao segmento de Food Truck, que até as décadas de 70/80 integrava seu portfólio de produtos. Estimulada pelo crescimento das chamadas “cozinhas sobre rodas” nos dias atuais, a empresa decidiu retornar a esse mercado através de projetos sob medida para cada finalidade.

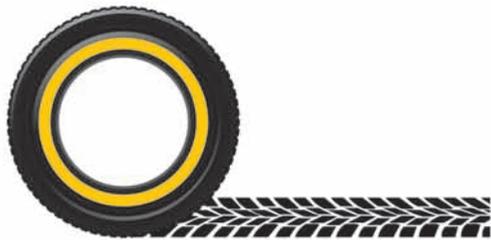
>> Tradicional fabricante de carrocerias na versão Sider, a **Flash** mostra sua linha de produtos na feira, junto com uma novidade. Batizado de Enlona, o lançamento facilita o enlonamento de carrocerias tipo

caçamba. O produto, segundo a empresa, é bastante utilizado nos EUA e começa a ganhar adeptos no Brasil. O Enlona se diferencia de seus concorrentes diretos, por permitir ao motorista enlonar ou desenlonar o caminhão sem sair do chão, o que proporciona muito mais segurança e rapidez de operação.

>> A **KLL**, que fabrica suspensões e eixos para veículos comerciais, relata que traz para a Fenatran 2015 seus cinco principais produtos, com inúmeras melhorias agregadas. A começar pelo Eixo Autodirecional de manga articulada “SteerAir”, para utilização em semireboques de eixos distanciados. Segundo a empresa, o produto incorpora todas as vantagens das suspensões AirSuper em um sistema robusto, de baixo peso e de fácil instalação. O mesmo

se dá com a Suspensão pneumática “AirTop”, uma nova opção da família Super, ainda mais leve e robusta, disponível em várias opções de altura e bitola. Um outro destaque é o 4º eixo autodirecional “SmartAxle”, de fácil instalação, que oferece a maior capacidade de carga líquida do mercado. Por último, a fabricante mostra em seu estande a Suspensão pneumática Full-Air para caminhões, desenvolvida com tecnologia que oferece o máximo conforto e desempenho, garante Edson José Monteiro, Supervisor OEM, Pós-Vendas e Assistência Técnica da empresa. ■





PneuShow

12ª Feira Internacional da Indústria de Pneus

Lançamentos • Manutenção • Reforma • Reciclagem • Equipamentos

Todos os caminhos do pneu

28-30
junho
2016
14h às 21h

Informação e reserva de estande:
Tel.: (11) 2226-3161
pneushow@francal.com.br

Feira Simultânea
Expobdr

12ª Feira Internacional
de Tecnologia em Borrachas,
Termoplásticos e Máquinas

Expo Center Norte
São Paulo - SP
www.pneushow.com.br



PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO



COOPERAÇÃO



Associação Brasileira
do Segmento de
Reforma de Pneu

APOIO



MONTOADORA OFICIAL



RODRIGUES LARANJEIRA



CTA, AÉREA

AGÊNCIA DE VIAGEM

AFILIADA À



LOCAL DE REALIZAÇÃO



Miscelânea a serviço do transporte

Além de caminhões e implementos rodoviários, o visitante da Fenatran irá encontrar dezenas de expositores de outros produtos, que facilitam a vida dos transportadores de cargas e reduzem os custos operacionais do transporte

por José Augusto Ferraz

A pesar dos caminhões e implementos rodoviários chamarão mais atenção na Fenatran, por conta de seu tamanho físico e, também pelo seu “peso” no transporte rodoviário de cargas, não menos importantes são os produtos e serviços periféricos, que integram a vasta cadeia produtiva da indústria do transporte.

Quem visitar a Fenatran 2015 irá se deparar com dezenas de expositores de peças, componentes e serviços voltados para facilitar o dia-a-dia dos transportadores de cargas. Sem contar os atributos desses produtos, que colaboraram para a redução dos custos da atividade e, ainda, para sua melhor performance operacional. Vejam, agora, algumas das novidades desses fornecedores que o visitante irá encontrar no Salão.

➤ PNEUS

>> No estande da **Continental**, um dos destaques é a linha ContiHybrid™, terceira geração de pneus de carga da marca produzida no Brasil. Lá, os visitantes poderão conhecer em primeira mão o ContiHybrid™ HD3, versão tratativa que chega para completar a linha já integrada pelos modelos ContiHybrid™ HS3 e ContiHybrid™ LA3. Disponível inicialmente na medida 295/80R22,5, o ContiHybrid™ HD3 entrará em produção na fábrica da Continental Pneus em Camaçari, na Bahia, a partir de março de 2016.



Junto com ele, a empresa exibirá, ainda, o ContiRoadShow, ônibus que durante seis meses cruzou o país apresentando as novas tecnologias, produtos e serviços da marca a clientes e parceiros. Também estará em exposição o pneu conceito Conti FutureInMotion, na medida 385/65R22.5, que traz esculpido à mão em sua banda os cinco conceitos da marca: história, emoção, robustez, eficiência de combustível e futuro.



>> A **Gantu Pneus**, que importa pneus para veículos comerciais, apresenta o mais novo pneu de carga super premium da Marshall, o KRA50. Desenvolvida para todas as posições de caminhões e ônibus, a novidade garante alta quilometragem, reduzindo em até 5% o consumo de combustível, garante o Gerente de Pneus de Carga Juliano Silva. Disponível na medida 295/80R22.5, o KRA50 tem 16 lonas e 17mm de profundidade de sulco, e suporta até 3.550 Kg por pneu. Além disso, foi construído com uma amarração diferenciada nas lonas, proporcionando durabilidade comprovada e maior recapabilidade.

➤ RASTREAMENTO E TELEMETRIA

>> Pioneira na oferta de produtos de rastreamento e telemetria, a **Autotrac** revela – sem adiantar detalhes – que irá lançar um novo produto na feira, voltado principalmente para frotas de

longa distância. Além de um aplicativo (app) para gerenciamento dos sistemas da Autotrac por meio de smartphones. Márcio Toscano, diretor Comercial e Marketing da empresa, informa que também vai apresentar as versões mais atuais das ferramentas Supervisor Jornada, que auxilia o transportador a gerenciar o tempo de condução e a jornada de trabalho do motorista. Acrescente-se a isso, a ferramenta de Telemetria que permite o controle eletrônico das condições de uso do veículo, colaborando para a redução dos custos de operação e manutenção e a prevenção de acidentes.

>> A principal novidade da **OnixSat** é o Novo Módulo de Conectividade, que possibilita conectar vários acessórios sem fio ao rastreador OnixSmart 2, de acordo com a necessidade da operação de transporte do cliente. “A partir deste módulo, será possível



conectar diversos equipamentos como smartphone, tablet, leitor de código de barras, leitor biométrico e muito mais, aumentando a interatividade entre o motorista e o gestor de frota”, ressalta Wagner Eloy, diretor de Marketing e Vendas da OnixSat.



>> Entre outras novidades, a **Pósitron**, marca da PST Electronics, antecipa que irá levar à 20ª edição da Fenatran um novo modelo de rastreamento de cargas em trânsito. Batizado de RT 180, ele conta com um dispositivo de segurança de carga que funciona por meio de sensores e atuadores e é compatível com as tecnologias GSM, Dual, Dual Sat e Satelital. Obson Cardoso, diretor da Unidade de Rastreamento da PST conta que o produto atua com a rede própria da companhia de 900 megahertz, sobre plataforma Android e o grande diferencial é a comunicação com a central por meio do Bluetooth. Possui ainda a tecnologia anti jammer.

↳ **AUTOPEÇAS**

É fato que o câmbio para importação de produtos já não é tão favorável como em um passado recente. Mesmo assim, não faltarão importadores dos mais diversos produtos na Fenatran 2015. Em especial, para atender ao mercado de reposição de autopeças.

>> É o caso da **Lefs**, importadora de autopeças com fábricas próprias na China, especializada na linha pesada. Em seu estande, a empresa mostra uma vasta lista de componentes automotivos, como retrovisores, faróis, lanternas, válvulas, bombas hidráulicas, tensionadores, máquinas e motores de vidro, interruptores, maçanetas e muito mais.

>> A **Somarpec**, por sua vez, importadora que mantém parceria de exclusividade com fornecedor chinês, mostra seus Kits de Embreagens para picapes (Nissan Frontier/Toyota Hillux e outras), com grande estoque para pronta entrega.

>> Com 30 anos de experiência no mercado de autopeças para a linha pesada, a **BZ Automotive** revela que irá lançar na Fenatran 2015 um novo Retentor para o cubo da carreta, sem precisar detalhes. Em paralelo, irá mostrar sua linha completa de produtos para uso em caminhões, carretas e ônibus, destaca seu Diretor Comercial, Leandro Imthoum Zweifel.

>> Fabricante de peças e componentes para implementos rodoviários, a **Metalúrgica Correia** traz uma novidade que faz sucesso nos Estados Unidos. É o Duplo Deck, um sistema que permite quase dobrar a capacidade de carga de uma carreta tipo baú, através da utilização de um “mezanino” instalado no interior do implemento. O Duplo Deck é facilmente adaptável para os mais variados tipos de carga, ajudando a reduzir os danos provocados em função do empilhamento ou do transporte.



>> A **EcoX**, distribuidora da empresa italiana Syncro System, que realiza projetos de oficinas móveis, apresenta uma nova geladeira portátil quadrivolt. E faz a demonstração de um inédito software gráfico. O recurso possibilita dimensionar em 3D as necessidades do cliente e oferecer uma vasta gama de soluções para diferentes processos. A empresa atende frotistas dos setores de energia, agronegócios, tratores, empilhadeiras, guas, montadoras, construção civil e concessionárias, que necessitam realizar suas montagens e manutenções (preventivas ou corretivas) in loco.

>> A **Maxiclimate** mostra em seu estande seus principais produtos como climatizadores, refrigeradores e itinerários eletrônicos (painel de led). Sem antecipar detalhes, Micael Fochesato, gerente comercial/industrial da empresa promete novos lançamentos na feira.

>> A **Veltec** traz para a Fenatran dois lançamentos de produtos. O primeiro é o Teclado para Controle de Jornada; uma evolução do teclado logístico, com teclado intuitivo e atalhos para os formulários de apontamentos de jornada. Outra novidade é o Safe Drive, um display instalado no painel do veículo que sinaliza o motorista cada vez que este comete algum erro. O sistema permite controlar o excesso de velocidade, aceleração e freadas bruscas, motor parado ligado ou quando o veículo estiver em alguma área com grande probabilidade de acidentes.

>> A **Autopeças Skill**, que oferece soluções em metal e borracha para a indústria automobilística na linha pesada, além de fabricantes de suspensão e eixo, de máquinas agrícolas e de equipamentos mostra mais uma novidade em seu catálogo de produtos. É o lançamento das buchas para aplicação em Suspensão Pneumática.

>> Um Sistema de Controle de Pressão dos Pneus de última geração, com alta precisão no monitoramento e ajuste da pressão, é a novidade da **Seva Engenharia**. A CTIS Seva permite que o motorista faça a intervenção no ajuste da pressão sempre que precisar, tanto com o veículo em movimento como parado. O componente faz a leitura da pressão dos pneus e identifica a necessidade de ajustar a pressão para a calibração. A empresa também mostra o SMP Seva/Inove, um Sistema de Monitoramento de Peso, de fácil operação, que realiza a medição do peso por eixo e total para qualquer carga, sempre que for solicitado pelo condutor.

▾ APLICATIVOS E SOLUÇÕES DE INFORMÁTICA

Novidades em aplicativos e soluções de informática para o mercado de transportes também não faltarão na Fenatran 2015. Confira:

>> A **Guberman**, tradicional soft house especializada no segmento, mostra o Frota Mobile, uma nova versão dos softwares Frota SaaS e Frota Web, voltados para a gestão de frotas. “Entre outras funcionalidades, o Frota Mobile incorpora no novo módulo “Checklist”, que possibilita a inspeção de veículos na entrada e/ou saída de forma mais precisa, rápida e com menos custos”, explica Sérgio Guberman, diretor comercial da empresa.



>> Fornecedor há 22 anos de softwares e hardwares voltados para a automação de postos de combustíveis e consumidores privados, como grande frotistas, a **MTB** mostra um equipamento inédito, batizado de “O Maestro”. Trata-se, segundo Nilton Burghi, diretor da empresa, de um terminal de ilha de abastecimento que permite controlar as operações de abastecimento de combustíveis como se fosse uma verdadeira “orquestra sinfônica”. O equipamento faz a comunicação e controle das bombas, identificando veículos e motoristas, além de permitir input de quilometragem e hodômetro das viaturas. O terminal, ainda, armazena os dados dos abastecimentos e os envia para os controladores da empresa, através da rede local.



>> A **BgmRodotec** aproveita a realização da Fenatran 2015 para lançar o Frota.On, um sistema que possibilita a emissão do CT-e através da internet. Com funcionamento em nuvem, o sistema dispensa investimentos com servidores, o que facilita a sua aquisição.

Um importante diferencial do produto é o pagamento através de um sistema de recarga, onde os créditos são contabilizados pela quantidade de CT-e emitidos, com duração de até 3 meses e valores a partir de R\$ 40,00. Outra novidade da empresa é a Central FOX de Emergências, um sistema que trabalha

24 horas por dia, cobrindo todo o território nacional e que atua em caso de registro de qualquer anomalia de percurso do veículo.

>> Com mais de 21 anos de experiência no setor de transporte, a **Softran** mostra na feira os aperfeiçoamentos incorporados ao seu sistema de gestão ERP (Enterprise Resource Planning). A empresa destaca o novo Módulo GED SOFtran, ferramenta que possibilita uma gestão automatizada, eficiente e produtiva de documentos e arquivos. E, ainda, a nova versão Mobile SOFtran, que permite o acompanhamento da operação de coleta e entrega, em tempo real. Através de aparelhos celulares os motoristas podem dar baixa nas coletas e entregas, permitindo o monitoramento remoto, diretamente em seu sistemas, tanto do embarcador como do transportador.

▾ SERVIÇOS

>> Uma das maiores empresas de logística rodoviária e serviços dedicados do País, a **JSL** também participa como expositora do 20º Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga. Em seu estande, a JSL apresenta ao público alguns de seus serviços. Os visitantes conhecerão as condições para alugar caminhões da empresa, assim como para comprar um dos seminovos da JSL. Também serão passadas informações sobre o JSL Leasing. Outro serviço em destaque na feira será o JSL Cartão, cartão de débito através do qual carreteiros recebem o pagamento pelas entregas de cargas em todo o país.

>> As empresas que promovem a negociação e intermediação de fretes, pela internet, também prometem marcar ponto na Fenatran 2015. Caso da **FreteBras**, que apresenta mais um serviço para atender às necessidades dos caminhoneiros. São os terminais de autoatendimento para consulta gratuita de fretes, distribuídos estrategicamente em pontos de paradas, postos de combustíveis e outros locais com concentração e fluxo de transportadores.





FENATRAN

A ROTA DIRETA PARA OS SEUS NEGÓCIOS

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

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

SETORES PARTICIPANTES

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

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

**FAÇA JÁ O SEU
CREDCIAMENTO EM**
www.fenatran.com.br

Curta nossa página
no Facebook:
 / Fenatran



PATROCÍNIO OURO:



PATROCÍNIO BRONZE:



INICIATIVA:



APOIO INSTITUCIONAL:



LOCAL:



CIA. AÉREA OFICIAL:



ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO:



Grifo em destaque

Scania lança série especial Griffin Edition, inspirada no símbolo da empresa, com o topo da tecnologia da marca, além de um pacote Premium de serviços, sem custo adicional

Diante da paradeira quase geral, a Scania aproveitou para lançar uma série limitada, batizada de Griffin Edition, inspirada no símbolo da empresa – o grifo, misto de águia com leão na mitologia. A edição oferece dois modelos do portfólio, o R 440 e R 480, nas configurações 6x2, 6x4 e 8x2. Eles vêm equipados com o topo da tecnologia da marca, além de um plano completo de manutenção e sua produção está limitada a apenas 300 unidades.

“Com o lançamento do Griffin Edition queremos reforçar todas as características de um caminhão Scania, desde a economia de combustível, do amplo pacote de serviços, do conforto e estilo da cabine até na força de uma marca que está há quase 60 anos no Brasil e há 125 anos no mundo”, afirma Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Os Scania R 440 e R 480 da série Griffin Edition são equipados com motores de 13 litros, que geram 440 e 480 cavalos de potência e desenvolvem torque de 2.300Nm e 2.400Nm, respectivamente. O PBTC (Peso Bruto Total Combinado) dos modelos é de 56 toneladas (6x2), 74 t (6x4) e 54,5 t (8x2). A cabine, por sua vez, é a versão R Highline, na exclusiva cor cinza carbono. A identificação visual Griffin Edition está presente na parte frontal superior da cabine e acima das portas. Há também dois grifos dourados desenhados sob as laterais do defletor de ar, e faixas alusivas à série, de cores cinza claro e dourada, adesivadas nas portas. A figura mitológica também aparece no quebra-vento nas portas, nas calotas das rodas dianteiras, nos aros das rodas traseiras e nas capas das maçanetas e das pontas de eixo.



**Scania R 480 6X4
Griffin Edition:
topo da linha com
pacote Premium de
manutenção**

↳ LUMINOSO CENTRAL

O Griffin Edition oferece ainda faróis de xenônio de fábrica, lanternas em LED, volante em couro e espelho angular em ambos os lados do veículo. Dentro da cabine, a fábrica acrescentou um grifo luminoso central bem atrás dos assentos, bem como nos tapetes. Os caminhões estão equipados com caixa automatizada Scania

Opticruise, de quarta geração e Scania Driver Support, que auxilia o motorista com dicas de melhorias na condução em tempo real. Além do Ecocruise, piloto automático inteligente e o Scania Retarder de terceira geração.

Para tornar a série especial ainda mais atrativa, o pacote contempla dois anos do programa de manutenção Premium, que inclui todas as revisões e manutenções corretivas no período e, ainda, mão de obra. Os compradores também gozam de 15% de desconto na compra do seguro único Scania e financiamento pelas linhas de crédito disponíveis, com entrada e parcelamento em até 72 meses, com taxas a partir de 0,76% ao mês.

“Cada detalhe do Griffin Edition foi pensado para agradar aos clientes que admiram a Scania, pelo que representa simbolicamente a marca e pelo excelente resultado que nossos caminhões entregam diariamente”, reforça Márcio Furlan, gerente de Marketing e Comunicação da Scania no Brasil. ▀

Encomendas até dezembro

Os veículos da série especial poderão ser encomendados até o mês de dezembro, sem qualquer custo adicional em relação às versões convencionais, incluindo todos os opcionais, garante o fabricante. Na configuração 6x2, o preço de tabela é de R\$ 420 mil, enquanto a versão 8x2 está fixada em R\$ 550 mil.

**Ser único já é importante.
Ser completo é fundamental.**

guia frota&cia
Motores
transmissões &
lubrificantes 2015

O Guia FROTA&Cia – Motores, Transmissões e Lubrificantes é a única publicação brasileira que reúne as fichas técnicas completas de todos os motores, caixas de câmbio e lubrificantes, para uso em veículos comerciais.

Em sua edição 2015, o Guia de Motores, Transmissões e Lubrificantes, de FROTA&Cia, vem com um novo visual, para facilitar a consulta e informações ainda mais atualizadas. Além de matérias que falam desses mercados, junto com um completo Guia de Peças e Componentes, para o leitor consultar.

Por tudo isso, o Guia FROTA&Cia – Motores, Transmissões e Lubrificantes 2015 é o veículo ideal para quem compra e utiliza esses produtos. E, melhor ainda, para quem fornece para o mercado de transportes.



Guia FROTA&Cia - Motores,
Transmissões e Lubrificantes 2015 .

Bom para quem consulta. Melhor
para quem anuncia.

Reserve já o seu espaço
E garanta um lugar cativo na mesa
de milhares de proprietários e
administradores de frotas de
caminhões ônibus e utilitários.

Atenção para as datas:

Autorizações: até 27/nov
Material: até 04/dez
Circulação: a partir de 11/dez

revista
Frota&Cia

comercial@frotacia.com.br | www.frotacia.com.br | fone/ fax 11 3871.1313

Novo Mercedes-Benz Vito e o Actros 2651: dois extremos do portfólio da marca



De 1 a 500 toneladas

Com o lançamento da linha Vito e novo Actros de 510 cavalos, a marca da estrela de três pontas amplia ainda mais a capacidade de carga oferecida por seu vasto catálogo de produtos

por José Augusto Ferraz

A decisão de não participar da Fenatran 2015 não impediu a Mercedes-Benz de também apresentar suas novidades em veículos comerciais, em que pese a forte queda nas vendas de caminhões e ônibus, em decorrência da retração econômica brasileira. A exemplo de sua principal rival, a MAN, que lançou sua linha 2016 de caminhões (ver matéria na pág. 92), a fábrica da estrela de três pontas revelou 10 novos reforços em seu portfólio de produtos. Os lançamentos totalizam sete modelos de caminhões, três modelos da inédita família Vito, além de três serviços de manutenção e o consórcio da própria marca.

Para compensar a ausência na feira, a montadora promoveu seu pró-

prio evento, na forma do “Mercedes-Benz Solutions Week”, realizado no período de 14 de outubro a 5 novembro, nas dependências da fábrica em São Bernardo do Campo (SP). A iniciativa tinha o objetivo de reunir cerca de 2.000 pessoas, entre clientes, concessionários, fornecedores, parceiros, colaboradores e a imprensa.

O principal destaque da mostra é o lançamento do Vito, fabricado na Argentina e apresentado no Salão de Buenos Aires em junho desse ano, cuja comercialização começa oficialmente no próximo dia 1º de novembro, nos dois países. Consagrado na Europa, onde detém cerca de 20% de market share no segmento, o Vito chega ao mercado latino americano nas configurações furgão para transporte de cargas (Vito 111 CDI turbo diesel) e van de passageiros em duas versões: Vito Tourer

119 Comfort (8+1) e Vito Tourer 119 Luxo (7+1), ambas com motor turbo flex (ver quadro ao lado).

MAIS POTENTE DA GAMA

Outra novidade da Mercedes-Benz é o lançamento da nova linha de caminhões extrapesados rodoviários Actros, com design atualizado e diversas melhorias tecnológicas. Destaque para o novo Actros 2651 6x4, equipado com motor OM 460 LA, de 13 litros e 510 cavalos, o mais potente da gama no Brasil. O mesmo motor, porém na versão de 460 cv, passa também a equipar os Actros 2646 6x4 e Actros 2546 6x2

“Os novos Actros incorporam o conceito “mix road”, que possibilita o uso nos mais diversos tipos de estrada, tanto asfaltadas, quanto de terra ou ou-

tro tipo de pavimento”, ressalta Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Venda de Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Até chegar ao produto final, foram realizados 14 mil horas de ensaios com o motor OM 460 LA em bancos de prova no Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Mercedes-Benz e 1.000.000 de km de testes de rodagem. Como resultado desse trabalho, as versões com tração 6x4 (2651 e 2646) passam a ser oferecidas com suspensão metálica, além da já conhecida suspensão a ar. E, ainda, com novos tanques de combustível, com capacidade total de até 1.080 litros.

O design externo também incorpora melhorias, como a nova grade frontal e a estrela de três pontas em destaque, com iluminação em led. Além dos novos defletores de ar nas laterais da grade frontal e um parachoque produzido com plástico de grande resistência, mais resistente a choques e deformações. Completam o visual um novo conjunto ótico, totalmente modular, que possibilita o reparo em separado de cada componente.



**Atego 3030 8x2:
2º eixo direcional
de fábrica**

▾ **ATEGO E ACCELO**

Junto do novo Actros, a linha de caminhões Mercedes-Benz ganha mais quatro versões inéditas. No segmento dos semipesados, a linha Atego incorpora os modelos 3030 e 3026 8x2, os primeiros de fábrica na configuração 8x2. Indicados para o transporte intermunicipal e rodoviário, os caminhões Atego

8x2 também circulam com facilidade dentro das cidades, fato que garante um diferencial competitivo, frente às carretas convencionais.

Outro destaque do Atego 8x2 é o conceito dos eixos eleváveis, tanto na dianteira, quanto na traseira, que reduz o desgaste de pneus quando o caminhão está vazio e os custos com pedágio. Em todas as versões, o segundo eixo dianteiro do caminhão é do tipo direcional, sendo totalmente sincronizado com o primeiro eixo dianteiro.

Também merecem crédito o novo Atego 2730 6x4, oferecido nas versões plataforma (P), basculante (K) e betoneira. O veículo foi projetado para uso na construção civil e as severas operações fora de estrada, como dos setores canavieiro, madeireiro e da mineração.

Já o Atego 1729, projetado para a coleta de lixo, ganhou um novo quadro de chassi mais robusto e resistente. Bem como a opção de câmbio automático, junto com a transmissão manual.

▾ **LEVE VIRA MÉDIO**

O último lançamento da Mercedes-Benz é o o Accelo 1316 6x2. Derivado do modelo 1016, o novo “Mercedinho” ganhou um terceiro eixo de fábrica que elevou seu PBT para 13 toneladas, alcançando o veículo à categoria dos caminhões médios. Disponível com duas distâncias

Accelo ganha suspensor pneumático

O 3º eixo de fábrica, que passa a equipar o Accelo 1316 6x2, incorpora uma outra novidade: é o suspensor pneumático, que confere maior flexibilidade ao veículo. Ele pode ser acionado por meio de uma chave sele-

tora, instalada no console do veículo. O novo “Mercedinho” vem com duas distâncias de entreeixos (3.700 e 4.400 mm), permitindo a montagem de carroçarias de até 8 metros, a maior do mercado, segundo a fabricante.



de entreeixos (3.700 e 4.400 mm), o Ac-celo 1316 6x2 permite a montagem de carroçarias de até 8 metros, a maior do mercado, segundo a fabricante.

Outra virtude do modelo é contar com suspensor pneumático do terceiro eixo, que confere maior flexibilidade ao veículo. O acionamento é feito por meio de uma chave seletora, posicionada no console central no interior da cabina, com fácil acesso pelo motorista.

Em paralelo a esses lançamentos, a Mercedes-Benz aproveitou para anunciar a criação do primeiro grupo de consórcio de caminhões extrapesados. O grupo terá 300 participantes, com a primeira assembleia em novembro. Serão disponibilizados créditos de R\$ 310 mil a 506 mil, num prazo máximo de 96 meses, com prazos alternativos de 72, 60, 48, 36 e 24 meses. Como ação promocional, serão sorteados três cavalos mecânicos do novo Actros rodoviário.

Ari de Carvalho, diretor de Pós-Venda da Mercedes-Benz do Brasil, destaca ainda a chegada de três novos serviços diferenciados da marca. “Estamos lançando o ‘Veloz’, serviço rápido de manutenção em até uma hora no concessionário, além de oficinas Mercedes-Benz nas instalações de grandes frotistas e também em postos de combustíveis nas estradas, em parceria inédita com a Ipiranga. O importante é estar cada vez mais próximo ao local de atuação do cliente e agilizar o atendimento, com a qualidade típica da nossa marca”, ressalta o executivo.

Em sua fala, durante a “Mercedes-Benz Solutions Week”, Philipp Schiemer comentou o resgate do antigo bordão As estradas falam e a Mercedes-Benz ouve”, que passou a nortear as ações da empresa, desde sua posse como presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina. “Do Vito ao Actros, nosso portfólio de produtos passa a contemplar veículos de 1 a 500 toneladas de capacidade. Essa é a prova de que estamos ouvindo cada vez mais as estradas e atendendo efetivamente às necessidades reais dos clientes”, comenta com orgulho.

Novo mercado

Com PBT de 3.050 kg e 1.225 kg de capacidade de carga, o Vito inaugura um novo nicho de mercado no Brasil, ao ocupar a faixa intermediária entre as furgonetas de cargas como o Fiorino e os utilitários de maior capacidade, caso da Sprinter. Na versão furgão, o preço de lançamento parte de R\$ 105 mil até alcançar R\$ 140 mil na configuração van de luxo.

O furgão Vito 111 CDI vem equipado com o motor turbo diesel OM 622 LA de 4 cilindros e 1,6 litro de cilindrada, que oferece 114 cv de potência (@3.800 rpm) e torque máximo de 270 Nm (entre 1.500 e 2.500 rpm). A van Vito Tourer 119, por sua vez, dispõe de um motor turbo flex (gasolina e etanol) M274 de 4 cilindros e 2 litros, com 184 cv de potência (@ 5.500 rpm) e torque máximo de 300 Nm (entre 1.250 e 4.000 rpm). Por razões de escala, a montadora decidiu oferecer apenas a transmissão manual, de 6 velocidades, em todas as versões.

Tecnologia avançada - A segurança do veículo é garantida por um pacote de itens de avançada tecnologia, que inclui assistente de monitoramento de cansaço, assistente de partida em rampa, assistente de vento lateral, uma nova versão

do Programa Eletrônico de Estabilidade exclusivo da Mercedes-Benz, o ESP Adaptativo 9.1i® (que reúne ABS, ASR, BAS e EBV) e luzes de freio adaptativas na traseira que sinalizam uma frenagem de emergência para o condutor do veículo que vem atrás. O Vito também se destaca por itens como airbag para motorista e acompanhantes, cinto de segurança de 3 pontos e fixações ISOFIX para cadeiras de crianças,

No aspecto do conforto, os ocupantes desfrutam de comodidade e praticidade, com boa ergonomia. Todos os comandos estão ao alcance das mãos do motorista, com destaque para o rádio, de série, com conexão Bluetooth, entrada USB e cartão SD e, para a versão Tourer, o volante multifuncional.

“O Vito é o mais novo parceiro de trabalho dos nossos clientes”, afirma com entusiasmo Carlos Garcia, gerente sênior de Vendas e Marketing de Vans no Brasil. “Além de ser um veículo versátil, disponível para as mais diversas aplicações, o Vito ainda pode circular livremente, com muita agilidade, e também ser dirigido por motoristas com carteira de habilitação da categoria ‘B’”, completa o executivo.



Mesmo o melhor projeto só se torna realidade com apoio.

Foram 9 anos de trabalho, com muito planejamento, pesquisa e continuado contato com todos os players que integram a vasta cadeia do transporte rodoviário de cargas de todo o Brasil.

Começamos com 3 segmentos analisados e hoje a cobertura abrange 17 diferentes especialidades do transporte. O mais criterioso e abrangente ranking das melhores empresas do setor, eleitas pelo mercado. E que se tornou instrumento de consulta, para milhares de embarcadores e transportadores de todo o país.

Em 2016, o Top do Transporte completa dez anos, graças à confiança do mercado. E este é o motivo desta publicação.

TOP DO TRANSPORTE



VOCÊS FAZEM PARTE DESTA HISTÓRIA.

Sem a participação de empresas apoiadoras, incluindo entidades de classe e fornecedores da cadeia do transporte, este projeto não teria saído do papel. E as centenas de transportadoras de cargas, premiadas ao longo destes 9 anos, não teriam sua excelência reconhecida.

Nos encontraremos, sem falta no ano que vem, na festa dos 10 anos. Até lá.

editora
Frota

GRUPO
Logweb

Fora da vitrine

Mesmo ausente da Fenatran 2015, a MAN Latin America apresenta a linha 2016 de caminhões. Mas, sem grandes surpresas em função do cenário econômico atual.

por José Augusto Ferraz

A pesar da ausência na Fenatran 2015 e da conjuntura econômica adversa, a MAN Latin America manteve seu plano de investimento no portfólio de produtos. Em setembro, a montadora antecipou para toda imprensa especializada, do Brasil e América Latina, as novidades da linha 2016 de caminhões, que seriam apresentadas na feira. As melhorias contemplam as famílias de caminhões Delivery, Worker, Constellation e MAN, além das linhas vocacionais.

“A crise atual não abala nossa confiança no país”, explicou Roberto Cortês, presidente e CEO da MAN Latin America, em alusão à linha 2016. “Os fundamentos da economia continuam sólidos e, por isso, estamos apostando na melhoria do ambiente político no ano que vem e na volta da inflação a níveis ajustados”, completa.

As novidades, é claro, não trazem grandes surpresas, que poderiam acarretar aumentos significativos no preço final dos veículos, algo impensável em tempos de retração da demanda. Por isso, a montadora preferiu



**VW Constellation
19.330 Titan:
conceito resgatado**

apostar em soluções cosméticas, mais ajustadas aos dias atuais.

Um bom exemplo disso é o pacote Trend, uma nova opção para compradores dos caminhões Volkswagen, que passa a ser oferecido em paralelo ao pacote Advantech. Enquanto o segundo inclui a oferta de veículos com ar condicionado, banco do motorista com suspensão pneumática e trio

elétrico de fábrica, o Trend permite a compra do caminhão sem esses itens. A opção, é claro, garante preços mais atrativos aos veículos da marca e está disponível para todos os caminhões Volkswagen das famílias Delivery, Worker e Constellation.

↳ **DELIVERY 13.160**

No segmento dos leves, o destaque é o lançamento do Delivery 13.160, que passa a substituir a versão 10.160 Plus 6x2. Equipado com terceiro eixo de fábrica e motor Cummins ISF, o modelo oferece PBT de 13,2 toneladas, o maior do mercado para sua categoria e entre-eixo de 2.850mm, que atende a legislação de Veículos Urbanos de Carga (VUC). Outra novidade é o chassi 9.160 ECE, para aplicação como carro-forte e ideal para aplicação urbana e rodoviária de curta distância.

Já nos semipesados, o VW Cons-



**VW 13.160 Delivery,
equipado com
3º eixo: versão
atualizada do
10.160 Plus 6x2**



Reforços na linha Vocacional: VW 26.280 Constructor com transmissão Allison (à esquerda) e VW 17.260 4x2 e 24.260x2 Compactor

tellation 24.330 6x2 passa a ser oferecido na configuração V-Tronic, com o uso da transmissão automatizada ZF 12 AS 1420, de doze velocidades. Outra novidade é o modelo Constellation 30.330 8x2 V-Tronic, que passa a 29.000 kg de PBT, proporcionando um ganho de 6.000 kg. O VW Constellation 25.420 V-Tronic, por sua vez, ganha uma versão 8x2, com segundo eixo direcional de fábrica, próprio para tracionar semirreboques de três eixos convencionais com PBTC de até 54,5 toneladas.

Para fazer frente aos novos tempos, a Volkswagen resgata o velho conceito “Menos você não quer, mais você não precisa” e o consagrado modelo Titan que fez sucesso nos idos de 2003. Rebatizado de VW Constellation 19.330 Titan, ele oferece uma configuração “mais enxuta”, por conta do PBT de 16 toneladas, versão cavalo mecânico 4x2, motor de 330 cv de potência e caixa manual ou V-Tronic opcional.

➤ CAMINHÕES VOCACIONAIS

No segmento de caminhões vocacionais, a MAN Latin America apresenta os novos caminhões VW Constellation 17.260 4x2 e 24.260 6x2 na versão Compactor, para uso em coleta de resíduos. Ambos são oferecidos com transmissão automática ou mecânica Eaton de seis marchas e nova calibração do motor MAN DO8 de 256 cv que dispensa o uso de Arla 32. Complementa a linha o novo 17.230 Compactor, que ganha potência e chega aos 225 cv. Esse modelo está disponível com transmissão mecânica Eaton de 6 marchas. Outro lançamento é o

26.280 Constructor Betoneira, agora equipado com transmissão automática Allison, introduzida a pedido dos clientes para garantir maior durabilidade nessas operações. A linha Distributor também ganhou reforços com os novos Constellation 17.230 4x2 e 23.230 6x2 Distributor, que ganharam uma potência intermediária entre os veículos que já constam no portfólio.

Até mesmo a marca MAN foi contemplada com novidades. O TGX 28.440 passa a contar com um versão 8x2. O modelo reforça o portfólio da marca no segmento de extrapassados, ao lado do TGX 29.480. Recém lançado no mercado brasileiro, este

último oferece uma potência de 480 cv e torque de 2.400 Nm, a mais alta de toda a linha.

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

Série Especial

A MAN Latin America aproveitou a marca dos 180 mil caminhões vendidos da família Constellation para lançar a série Prime, uma edição especial limitada a 600 unidades. Serão oferecidos três modelos: o 24.280 6x2, o Constellation 25.420 6x2 e, ainda a inédita versão 8x2 deste último. Todos vem equipados com transmissão automatizada V-Tronic e cabine leito teto alto. A pintura é exclusiva, na cor Dourado

Prime. O acabamento interno também ganhou tecidos e cores especiais, incluindo a logomarca Prime estampada nos bancos, além dos retrovisores e na grade frontal.



Leasing operacional chega aos caminhões

Nova modalidade de financiamento começa a ser oferecida pela MAN, em parceria com o Banco Volkswagen, com prestações fixas e até 30% menores que o Finame

Com anos de atraso em relação a outros países, o leasing operacional começa a ser oferecido no Brasil, como mais uma alternativa para o financiamento de caminhões. A novidade está disponível desde outubro, ainda em versão piloto, para todos os clientes da linha de caminhões MAN TGX, em todos os concessionários autorizados da marca no país.

Criado em parceria com o Banco Volkswagen, a novidade oferece parcelas mensais fixas até 30% inferiores às do Finame e sem a exigência de um valor de entrada. Entre outras diferenças em relação ao leasing financeiro, o leasing operacional permite ao arrendatário devolver o bem à arrendadora ao final do contrato sem qualquer ônus. Ou optar pela sua compra de acordo com o valor de mercado e não pelo valor residual. O que significa que as parcelas pagas não poderão ser abatidas do valor do bem.

No Brasil, a contratação do serviço dispensa a vinculação com um contrato fixo de transporte, que poderia garantir o pagamento da mensalidade. Da mesma forma que não permite



MAN TGX: agora com opção de aluguel, ao invés da compra

a associação da despesa mensal com base na quilometragem rodada do veículo, como acontece nos EUA e Europa.

▾ **PACOTE COMPLETO**

O plano também oferece a possibilidade do cliente escolher o prazo de pagamento em 36, 48 ou 60 meses. O produto permite o financiamento dos modelos MAN TGX

28.440, 29.440 e 29.480. E o pacote completo inclui, ainda, um plano de manutenção abrangendo as revisões corretivas e preventivas, telemetria, que inclui rastreamento e controle sobre a frota, e os custos com documentação, emplacamento e IPVA.

“Ao lançar o primeiro leasing operacional de uma montadora no Brasil, a MAN Latin America mostra mais uma vez que é possível enfrentar as crises com coragem e criatividade. A oferta do leasing operacional possibilita ao cliente uma nova experiência no modo de financiar seu caminhão. Além de incluir a manutenção e serviços, facilitando a gestão de frota e permitindo que ele mantenha o foco em seu negócio”, diz Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America. ■

Bem não faz parte do ativo

O leasing operacional da MAN/Banco Volkswagen oferece ainda a vantagem da mensalidade ser considerada uma despesa de aluguel, impedindo assim o caminhão de fazer parte dos ativos da

empresa. Além disso, as companhias que operam com regime de lucro real, sobre o qual incide o imposto de renda, poderão utilizar o valor integral da parcela para deduzir a base do PIS/COFINS



Mais eficiência no cerrado

Concessionária Volvo Auto Sueco inaugura sua nova sede, em Cuiabá (MT), oferecendo atendimento mais veloz para a manutenção de caminhões do agronegócio

por **Sonia Crespo, de Cuiabá**

Com área total de 42 mil m², a nova sede da concessionária Volvo Auto Sueco de Cuiabá (MT), que pertence ao Grupo NORS, pode ser considerada uma das maiores do mundo. A estrutura física, de 12 mil m², ganhou um moderno lay out, que favorece o atendimento aos serviços de pós-vendas. Este é, aliás, o principal motivo da mudança de endereço da revenda, conta Jorge Nieto Guimarães, Administrador Executivo do Grupo NORS: era preciso criar melhores acomodações

e novas oficinas para dar vazão ao crescente fluxo de manutenção da antiga revenda, que funcionou também na BR 364, Distrito Industrial de Cuiabá, durante nove anos. “Na nova sede preveremos um fluxo diário inicial de até 40 atendimentos por dia”, estima o executivo, nascido em Portugal e morando no Brasil há 3 anos. O investimento na nova casa somou R\$ 25 milhões e a construção levou quatro anos para ficar pronta. Para Jorge Guimarães a nova sede da Auto Sueco Cuiabá representa não apenas a ambição do grupo em ter uma instalação que seja referência de mercado,

mas também demonstra a confiança no potencial da região.

“O agronegócio daqui alimenta o país”, acrescenta Claes Nilsson, presidente da Volvo Latin America, durante a festa de inauguração, destacando a solidez do Grupo NORS, tradicional parceiro da marca. Na contramão da crise, o presidente destacou a confiança da marca no mercado brasileiro da marca, ao abrir este ano cinco novas revendas, além do CD de peças, em Curitiba (PR).

O Grupo NORS iniciou as atividades como concessionária Volvo em 1933, em Portugal, e só em 1991 se internacionalizou, com a primeira revenda em Angola, na África. Hoje o grupo está em 223 países de quatro continentes e gera 1,5 bilhão de Euros em volume de negócios. No Brasil, que responde por 25% desses resultados ou 37% do faturamento mundial, a Auto Sueco dispõe de 17 instalações distribuídas nas regiões Centro-Oeste, Norte e Sudeste. Só em 2014, o grupo comercializou no país 4.221 caminhões, ônibus e máquinas agrícolas, diz Guimarães. O executivo estima que nos últimos cinco anos hajam sido investidos em instalações do grupo mais de R\$ 45 milhões de reais. Com um volume de negócios na casa dos 340 milhões de reais, a Auto Sueco Centro-Oeste conta com seis revendas e 210 colaboradores. ■

Oficina dinâmica

Para atender mais e melhor as demandas de uma região dominada pelo transporte de grãos, Jorge Guimarães diz que era necessário criar recursos para melhorar o tempo de permanência do cliente na oficina. “Agora a troca de óleo levará em média entre 40 e 50 minutos”, exemplifica. Para realizar rápidos serviços de manutenção e lubrificação em caminhões da marca que atendem fazendas da região, num raio de 700 quilômetros, a Auto Sueco também disponibiliza um caminhão especial, equipado com bombas de óleo. “Estamos adotando este recurso, que é um modelo da rede”, observa. A nova Auto Sueco Cuiabá também melhorou a área de convívio

e descanso para os motoristas, enquanto aguardam a baixa do serviço.



ENGAJAMENTO GERAL

>>> A **Coopercarga** obteve a certificação do Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001, norma que fornece uma estrutura para a proteção ambiental e alcance de objetivos ambientais de uma organização. A conquista exigiu investimentos, adequações de processos, de normas e, principalmente, do engajamento de todos, comentou Osni Ronan, presidente da empresa.



NOVA DISTRIBUIÇÃO

>>> Após inaugurar duas unidades este ano, em Londrina (PR) e Divinópolis (MG), e ampliar a filial Salvador (BA), a **Jamef** triplicará a capacidade da unidade de Barueri (SP). A expansão da filial paulista faz parte de um novo modelo de distribuição, onde todas as entregas vindas do restante do Brasil para a região serão realizadas, exclusivamente, pelo terminal de Barueri.

LOCALFRIO EM OBRAS

>>> A **Localfrio** iniciou as obras para atuar no regime de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro (CLIA) no Terminal REDEX, no Porto de Itajaí (SC). Recentemente também recebeu autorização da Receita Federal para atuar no mesmo regime na área do Terminal II do Guarujá. Nos dois terminais, os aportes irão somar mais de R\$ 40 milhões.

UNIDADE RIO VERDE

>>> A **TNT** inaugurou em agosto a unidade Rio Verde, em Goiás. Com o novo terminal a empresa espera um aumento de 40% da movimentação das cargas na região até o final de 2015. A alta capilaridade regional também permite atender os quatro segmentos-foco de atuação da companhia: automotivo, lifestyle, healthcare e hightech.

RECORDE SEM ACIDENTES

>>> O **Centro de Distribuição Anhangueira**, unidade operacional da FM Logistic, comemora a conquista de 600 mil horas de operação sem acidentes com afastamento de funcionários. Para fomentar as iniciativas, a companhia estipulou como premiação o sorteio de uma viagem, com direito a acompanhante, escolhida pelo próprio colaborador.

VAI E VEM

>>> **Sérgio Rocha**

é o novo diretor-superintendente da planta da Continental, em Camaçari (BA), no lugar de David Johnson, que deixa o posto para se aposentar após 35 anos.



>>> **Ana Theresa Borsari** assumiu a Direção Geral da Peugeot no Brasil. Advogada de 44 anos, Ana ingressou na empresa em 1995 e ocupou vários postos na filial brasileira.

>>> **Sandra Mariani**

foi nomeada Diretora Financeira Corporativa da Navistar Mercosul. A executiva é graduada e pós-graduada em Economia pela USP, com MBA nos EUA.



>>> **Marco Antonio Marques** assume como Gerente de Vendas de Peças de Reposição da MWM Motores Diesel. Paulistano de 55 anos, está há 29 anos na companhia.

>>> **Thomas Püschel** é o novo diretor de Vendas de Peças de Reposição da MWM Motores Diesel, acumulando com o cargo de Diretor de Vendas de Motores e Marketing da fabricante.



CASA NOVA

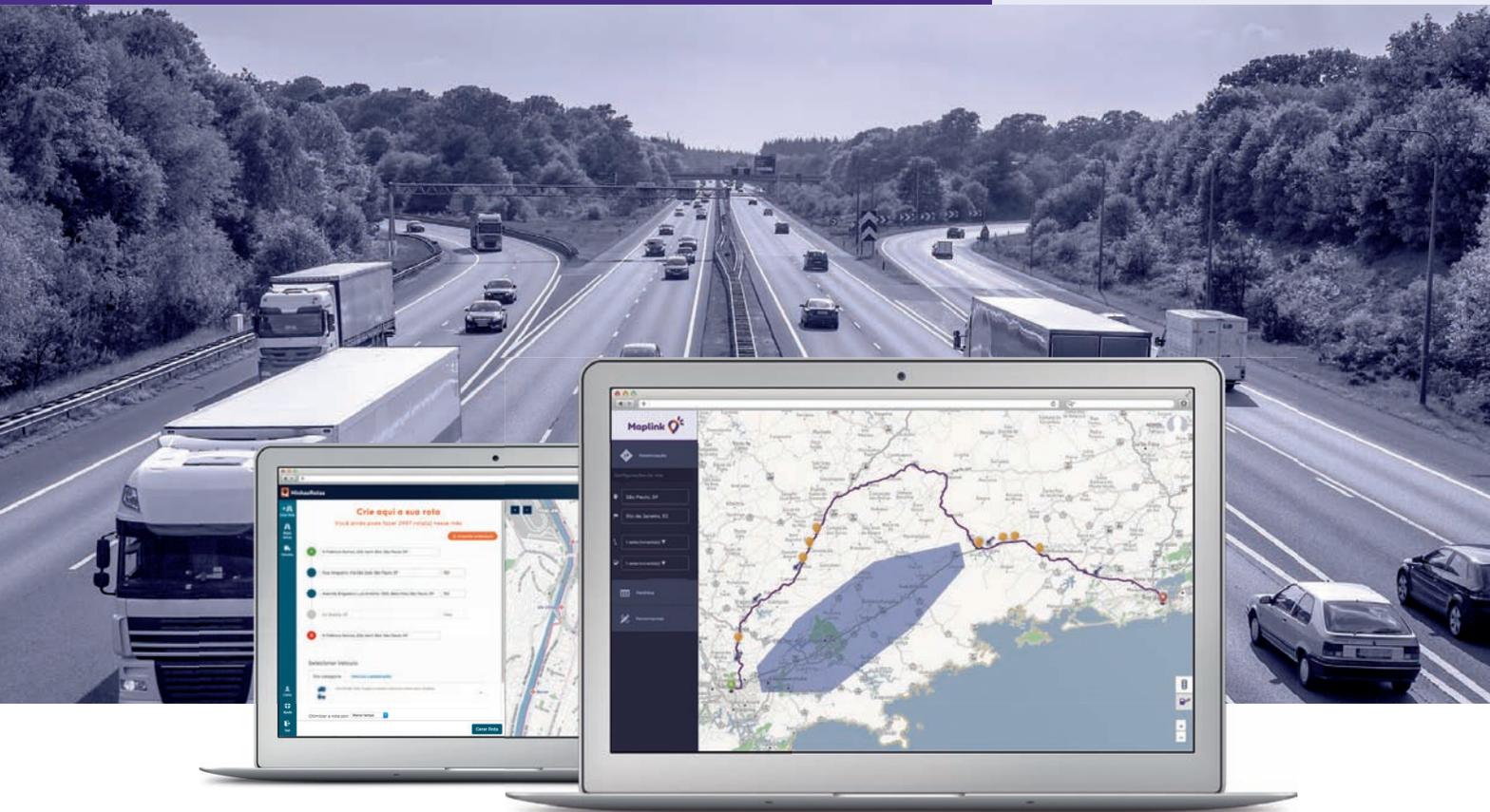
>>> O **Grupo Gotemburgo**, concessionária da marca Volvo, inaugurou sua nona revenda na Bahia em setembro. A nova casa, localizada no quilômetro 206 da BR 020, numa área estratégica da cidade, tem cerca de 6 mil m² de área construída num terreno de 70 mil m² e absorveu investimento de R\$ 16 milhões.

NOVO CD DA TQUIM

>>> Com investimento de R\$ 4 milhões, a **Tquim**, empresa que atua com transporte de produtos químicos, a granel e embalados, inaugurou seu novo Centro de Distribuição, que tem 11,5 mil m² de área e capacidade de 12 mil posições pallets verticalizadas. O armazém está localizado em São Bernardo do Campo, próximo do Rodoanel e aos portos da baixada santista.



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



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

MinhasRotas

- ✔ Permite o cálculo de gastos com combustível e pedágios;
- ✔ Otimiza a distribuição das cargas em cada veículo de acordo com a frota;
- ✔ Traça rotas urbanas e rodoviárias;
- ✔ É ideal para frotas de até 15 veículos.

Plataforma de Logística Customizável

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

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

(11) 3047 8448

comercial@maplink.com.br

www.maplink.com.br/logistica

ANTES DE PEGAR A ESTRADA, VENHA FAZER BONS NEGÓCIOS.

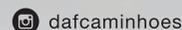
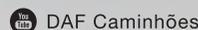
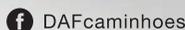
Visite nosso estande na Fenatran e conheça os nossos lançamentos: XF105 Super Space Cab e CF85.



Cinto de segurança salva vidas.

FENATRAN
29º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

9 a 13 de novembro, no Anhembi.
São Paulo – SP



DRIVEN BY QUALITY

TRUCKS | PARTS | FINANCE

WWW.DAFCAMINHOES.COM.BR

DAF
A PACCAR COMPANY