

Frota&Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXV | Ed. 199 | ABRIL DE 2018 | R\$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR



Mercedes-Benz



Prêmio Lótus



FCA

FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES



CAMPEÕES
de VENDAS
Frota&Cia



RENAULT



VOLVO



Volare

25
ANOS



MAN



SCANIA



MARCA DE CAMPEÃO

Ao completar 25 anos de realização, o Prêmio Lótus se transforma em uma Certificação Digital, para validar as marcas e modelos de veículos comerciais mais licenciadas no mercado brasileiro

HYUNDAI HR 2019

TODO TIPO DE NEGÓCIO PRECISA DA VERSATILIDADE DE UM HR.



CONSULTE CONDIÇÕES NO SITE

CAMINHÃO TEM QUE DAR LUCRO, NÃO DESPESA.

O ÚNICO CAMINHÃO COM 4 ANOS DE GARANTIA SEM LIMITE DE QUILOMETRAGEM. **E AINDA COM AIRBAG PARA TRÊS OCUPANTES.**

A partir de
R\$ 73.720,00

Pronta-entrega
com frete incluso.



No trânsito, a vida vem primeiro.

CAOA
montadora

HYUNDAI

www.hyundai-motor.com.br

Preço a partir de R\$ 73.720,00, referente ao veículo HR, ano/modelo 2018/2019, catálogo D984. Consulte outras versões, cores e itens nas Concessionárias autorizadas Hyundai. Não cumulativo com outras promoções e não aplicável na modalidade Troca com Troco. Garantia Hyundai 4 anos: sem limite de quilometragem. Termos e condições da Garantia Hyundai estão estabelecidos no Manual de Garantia do veículo, assim como no Manual do Proprietário, consulte condições. Imagens meramente ilustrativas. Mais informações: www.hyundai-motor.com.br. Promoção válida até 3/5/2018. Alguns equipamentos descritos nas fotos e nos textos são opcionais e podem ou não estar disponíveis na versão apresentada neste anúncio. Nesse preço não está incluída a carroceria. Consulte o distribuidor.

Um novo e importante passo

Até 1994, as redações dos jornais e revistas especializadas no mercado de transportes eram inundadas no início de cada ano com releases das fábricas de veículos, noticiando que algum modelo da marca fora o mais vendido no período anterior. A informação parecia confiável, não fosse o fato de dois diferentes veículos serem apontados muitas vezes como o preferido dos transportadores brasileiros naquele ano. Para por fim a essa questão, dois jornalistas – incluindo esse escriba – decidiram encomendar um estudo baseado em critérios acima de qualquer suspeita, para identificar quais eram os caminhões que, de fato, poderiam ser apontados como campeões de vendas em suas respectivas categorias.

Assim nasceu o Prêmio Lótus, a mais cobiçada e respeitada premiação do mercado brasileiro de veículos comerciais. E, também, o Ranking e o Panorama **FROTA&Cia** que chega agora em suas mãos através dessa publicação, decorridos 25 anos daquele estudo pioneiro. Ao longo desse período, esse esforço jornalístico iniciado todo janeiro de cada ano, a partir da divulgação dos números de licenciamentos no Renavam pela Fenabreve, se tornou uma importante referência por inúmeras razões.

Primeiro, por revelar com exatidão as marcas e modelos de caminhões, ônibus e utilitários mais emplacados no mercado nacional, pondo um fim às dúvidas em relação ao tema. Depois, por ajudar ajuda os empresários de transportes e administradores de frotas no processo de decisão, por ocasião da compra ou venda de um veículo comercial. E, por último, ao incentivar a concorrência entre fabricantes na disputa pelo mercado e, ainda, o desenvolvimento de produtos cada vez mais ajustados ao transporte comercial de cargas e passageiros.

No momento em que esse trabalho pioneiro comemora seu Jubileu de Prata, a iniciativa presta uma nova contribuição à indústria do transporte de nosso país. A partir de agora, o Prêmio Lótus passa a se posicionar como uma Certificação Digital, com o aval de **FROTA&Cia**, para validar os verdadeiros “Campeões de Vendas” do mercado nacional de veículos comerciais. É mais um importante passo para a reafirmação da premiação como ferramenta de consulta obrigatória, para uso de operadores de transporte de qualquer natureza, bem como de fornecedores desse importante mercado.

*José Augusto Ferraz
Diretor de Redação*



Frota&Cia
Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

DIRETORIA

Diretores

José Augusto Ferraz
Solange Sebrian

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

FROTA&Cia On Line

Priscila Pedroso

priscila.pedroso@frotacia.com.br

ARTE

Editor

Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)

smantova@uol.com.br

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrian

solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

Assistente

Vanuza Amorim

vanuza.amorim@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\$ 15,00

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 SF Comunicação e Eventos Eireli, 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 frotas 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 – Hawaii Gráfica e Editora

Tiragem – 13.000 exemplares

Circulação – Abril 2018

Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

FROTA&CIA | EDIÇÃO 199 | ABRIL 2018

14 PANORAMA FROTA&CIA - 2017/2018 –

Dirigentes de montadoras acreditam que a crise econômica vai ficando para trás e, agora, chegou a hora de acelerar

18 CAMINHÕES SEMILEVES

Clientes aprovam o desempenho da Sprinter 415, da Mercedes-Benz e colocam o modelo no topo do segmento

22 CAMINHÕES LEVES

O VW Delivery 8.160 leva a certificação de Caminhão do Ano e Caminhão Semileve do Ano do Prêmio Lótus 2018

24 CAMINHÕES MÉDIOS

Pela quarta vez o Ford Cargo 1119 mantém o título do modelo mais licenciado do país, em sua categoria de peso

26 CAMINHÕES SEMIPESADOS

O Ford Cargo 1119 repete o desempenho do ano passado e novamente é eleito como o mais licenciado em sua categorias

30 CAMINHÕES PESADOS

O Scania R 440 A6X2 destrona o Volvo 540 6x4 e, pela primeira vez, ganha o título de Caminhão Pesado do Ano

34 VEÍCULOS UTILITÁRIOS

Mercado repete o desempenho do ano passado. E elege o Fiorino, o Hyundai HR e a Master como os veículos favoritos

38 INDÚSTRIA

A Mercedes-Benz dá o primeiro passo rumo à indústria 4.0, ao introduzir inúmeras melhorias na planta de São Bernardo

39 RANKING FROTA&CIA

Confira o desempenho do mercado de caminhões, ônibus em utilitários no biênio 2016-2017, segundo o Renavam

40 PRÊMIO LÓTUS

A mais consagrada premiação da indústria brasileira de veículos comerciais completa 25 anos de realização

**NOSSA CAPA****55 ÔNIBUS****42 PRÊMIO LÓTUS 2018**

Descubra quais foram as marcas e modelos de utilitários, caminhões e ônibus certificadas esse ano com a premiação

44 PRÊMIO LÓTUS – MEMÓRIA

Saiba como o Prêmio Lótus vem colaborando, nos últimos 25 anos, para fortalecimento da indústria de transportes

68 LANÇAMENTO

A Ford Caminhões lança a nova linha Cargo Power 2019, com a intenção de brigar pela liderança no segmento 6x2

70 COMERCIAIS LEVES

Nova Amarok V6 Highline chega para reforçar o time de picapes médias da Volkswagen com potente motor de 225cv

72 LANÇAMENTO

A Hyundai apresenta o novo caminhão leve da marca, o HD 80, com preço competitivo e amparado no sucesso do HR

SEÇÕES

EDITORIAL	3
TRANSPORTE ONLINE	5
COMJOVEM	13
PANORAMA	74

Troca suspensa

Dois dias após revogar a resolução que exigia o curso e a prova para a renovação da CNH, o governo decidiu também suspender por 60 dias a Resolução 729/2018, que estabelece a adoção das placas de veículos com padrão dos países do Mercosul. A iniciativa partiu do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), após denúncias de que substituição poderia gerar mais gastos aos proprietários de veículos e beneficiar apenas duas empresas multinacionais, uma holandesa e outra alemã. Segundo se comenta, a troca de placas em toda a frota nacional traria ganhos de até R\$ 18 bilhões para os fornecedores.



DESEMPENHO COMENTADO

Nas mãos do Euro

"O TGX é um caminhão premium, não é barato e nem luta por um preço melhor", diz Ricardo Alouche, da MAN Latin America, ao ser questionado sobre o tímido desempenho da montadora no segmento de extrapesados em 2017. Segundo Alouche, o caminhão ainda depende de boa quantidade de componentes importados – entre eles o motor e a cabine – e seu custo fica à mercê da variação do Euro. "Por isso, a montadora não consegue reduzir o preço final do veículo, para torná-lo comercialmente mais competitivo", comenta o executivo.



Respeito aos concorrentes

"A derrota é sempre frustrante, mas faz parte do jogo. Não gostamos de perder, mas temos de reconhecer que nossos concorrentes são competentes", afirmou Bernardo Fedalto, diretor de vendas Caminhões da Volvo, em resposta à eleição do Scania R 440 6x2 como o "Caminhão Pesado do Ano", no lugar do Volvo FH 540 6x4 que ocupava o posto até 2017. "O modelo muito bem à indústria, mas também está muito ligado à agricultura, que reage mais lentamente", justifica, lembrando que em épocas economicamente estáveis os caminhões FH 540 já responderam por 40% do share no fluxo da agricultura nacional.



ULTRAPASSE O TEMPO RUIM.

NOVO FORD CARGO POWER

COM 306 CAVALOS,

O MAIS POTENTE DA CATEGORIA.

No trânsito, a vida vem primeiro.



0800-7081 FORD
3 673



A GENTE SABE O PESO QUE VOCÊ CARREGA.

Mais eficiência,
menos consumo.

Mais viagens
em menos tempo.

Retomadas mais rápidas,
ultrapassagens mais seguras.



2431
TOROSHIFT



Categoria de caminhões médios e pesados,
com PBT até 31t e motor diesel até 7.0L.

2 ANOS
DE GARANTIA

FORD
TRAC

FORD
SERVICE

S.O.S.
FORD

DISK
FORD
0800 703 3673



Seu mundo não pode parar

Entregas on line

A Sist Global, desenvolvedora de sistemas de TI para o mercado de transportes, está lançando o "Entregando On Line", uma nova e moderna ferramenta para o controle de entregas e coletas. Sérgio Amaral Camargo, diretor da empresa, explica que o "Entregando On Line", permite que clientes e operadores de transporte possam monitorar todas as etapas e ocorrências de uma viagem. "Isso inclui a finalização da entrega através de fotos dos comprovantes, com a assinatura do destinatário da carga. E a possibilidade de informar eventuais ocorrências de não conformidade, através de fotos feitas pelo próprio entregador, disponibilizadas através do aplicativo", ressalta.



Aumento da mistura

O Governo Federal elevou para de 8% para 10% a mistura de biodiesel no diesel comum vendido para o consumidor final. Essa mudança foi aprovada em dezembro do ano passado pelo Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), mas só passou a valer no dia primeiro de março. Em nota, a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) elogiou a iniciativa. "Enquanto países europeus ameaçam paralisar a frota de carros a diesel para atingir metas de redução de poluição, por não disporem de maior oferta de biocombustíveis, o Brasil aumenta a mistura, o que é mais saudável e renovável".

PIB positivo

O PIB (Produto Interno Bruto) do setor de transporte avançou 0,9% em 2017, segundo dados divulgados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). A alta acontece depois de dois anos consecutivos de queda (-4,3% em 2015 e -6,8% em 2016). A melhora é resultado do desempenho da atividade industrial, que ficou estável ano passado, junto com a safra recorde de 2016/2017, que evoluiu 30% acima da anterior, beneficiando a demanda pelos serviços de transporte. Outro fator impulsionador foi o movimento do comércio exterior no ano passado. As exportações de bens e serviços avançaram 5,2% e as importações outros 5%.

Fim do curso

O Contran atendeu o pleito da NTC&Logística para editar a Resolução N° 685. A partir de agora, os motoristas com a CNH na categoria D já podem operar guindastes montados sobre o caminhão e guindastes auto propelidos, sem a necessidade de curso de cargas indivisíveis.



SCANIA R440 TECNOLOGIAS EMBARCADAS E UM GRANDE PRÊMIO NA BOLEIA: CAMINHÃO PESADO DO ANO.

A Scania acaba de vencer o Prêmio Lótus 2018 na categoria Caminhão Pesado com o modelo R440. Mesmo muito orgulhosos, sabemos que só conseguimos conquistar a preferência do mercado trabalhando para entregar soluções cada vez mais inteligentes, conectadas e sustentáveis. E vamos continuar assim. Tudo para fazer da Scania, cada vez mais, a marca que você conhece, confia e vivencia os resultados.



Trânsito seguro: eu faço a diferença.

make.



www.scania.com.br

facebook.com/ScaniaBrasil

SCANIA



Armazém-forte

A Brink's implementou no Brasil o projeto Armazém, uma instalação de alta segurança construída de forma similar às das bases de transporte de valores. A construção, localizado em Indaiatuba, interior de São Paulo, conta com um "caixa-forte" em ponto estratégico da planta. Esse é primeiro projeto nesse formato instalado no Brasil. Segundo a empresa, o Armazém vai fornecer mais segurança na logística das empresas que transportam produtos de alto valor agregado. Hoje, o importador contrata um galpão para guardar e manusear a carga, até a entrega final. Com a utilização do novo depósito, a Brink's quer garantir a segurança em todas as etapas da entrega.



Mudanças na rede

A Iveco vem realizando um movimento contínuo, com vistas ao aperfeiçoamento da sua rede de concessionárias no Brasil e na América Latina. Para garantir a qualidade no atendimento, a montadora italiana promoveu mudanças na praça de Sorocaba (SP). O antigo concessionário – SAF Diesel – foi substituído por outro representante da marca, a Mercalf. Além desta, a Iveco realizou mudanças nas cidades de Araguaína (TO), Campo Grande (MS), Lajeado (RS), Ponta Grossa (PR), Pouso Alegre (MG), Regente Feijó (SP), Santos (SP) e São José do Rio Preto (SP). "Bons produtos proporcionam lucro, mas é nas ações diretas com os consumidores que uma marca se consolida no mercado em que atua.", comentou Marcelo Assis, responsável pela rede da Iveco.

Bendita safra

A produção brasileira de grãos na safra 2017/2018 pode atingir 226,04 milhões de toneladas e se firmar como a segunda maior da história. Os dados são do 6º Levantamento da Safra de Grãos da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), divulgados na última quinta-feira (8). O estudo revelou um aumento de 0,2% em relação às 225,6 milhões de toneladas projetadas em fevereiro, o equivalente a 466,3 mil toneladas a mais, com destaque para a soja e o milho.





Seja gentil. Seja o trânsito seguro.



Ver o nosso nome no troféu é incrível. Saber que foram os clientes que nos elegeram é ainda mais especial.

Mais uma vez, a Mercedes-Benz foi destaque no prêmio que reflete a opinião do mercado. Na 25ª edição do Prêmio Lótus, o mais consagrado da indústria nacional, a Mercedes-Benz recebeu 6 prêmios. É uma conquista muito especial, principalmente porque quem escolhe os vencedores são os clientes. Muito obrigada pela preferência e por sempre confiar na nossa marca.

Marca do Ano na categoria Caminhões
Marca do Ano na categoria Caminhões Semileves
Caminhão Semileve com Sprinter 415
Marca do Ano na categoria Chassi de Ônibus
Marca do Ano na categoria Chassi de Ônibus Urbano
Marca do Ano na categoria Chassi de Ônibus Rodoviários

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

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.



Volta do emprego I

Depois de acusar uma forte desaceleração que resultou no corte de mais de 200 mil postos de trabalho nos últimos três anos, o setor de transporte e logística começa a dar os primeiros sinais de recuperação. Segundo dados do Ministério do Trabalho, as empresas de transporte e logística encerraram o ano de 2017 com 2,15 milhões de postos de trabalho preenchidos, 0,5% menos que os 2,16 milhões do ano anterior, resultando na eliminação de 10.676 vagas. Apesar de negativo, o resultado é bem inferior ao do ano de 2016, quando foram cortados exatos 105.486 postos de trabalho.



Volta do emprego II

De acordo com a CNT, que comentou o estudo, as contratações já superaram as demissões em alguns segmentos. Caso, por exemplo, de atividades auxiliares ao transporte, que registrou a criação líquida de 3.216 vagas em 2017, em serviços relacionados a carga e descarga, depósitos de mercadorias e operações de transporte multimodal.

Frete em alta

Os fretes agrícolas acusaram alta de até 40% em março, em algumas regiões do país como o Paraná, depois que as fortes chuvas na região Sul e Centro-Oeste tornaram as estradas intransitáveis, provocando atrasos no movimento de caminhões.

Também colaborou para esse quadro a redução do número de transportadoras, em função da crise econômica. "Dois anos de problemas graves resultou no fechamento de muitas empresas e milhares de caminhoneiros deixarem a profissão. Agora a retomada da economia começou, mas ainda há menos motoristas disponíveis", afirma Lauro Valdívia, técnico da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC).





COMJOVEM SP

Informes e notícias da Comissão de Jovens Empresários do Transporte Rodoviário de Cargas, em parceria com o Setcesp.

Para figurar nessa seção escreva para:

comjovem@frotacia.com.br

Inteligência emocional

Em sua primeira reunião do ano, o Comjovem SP promoveu na sede do Setcesp a palestra "O Poder da Inteligência Emocional para a Gestão de Pessoas", apresentada por Carlos Serpeloni. O palestrante é Master em Programação Neurolinguística, fundador e presidente da Dharma Treinamentos e já atuou como consultor no setor de transporte de carga. Em sua apresentação, Serpeloni mostrou como a diretoria e os colaboradores de uma empresa devem se relacionar em momentos de crise. "Discutimos como é importante aprender a controlar as emoções, tanto no âmbito pessoal como no profissional", comentou Barbara Calderani, diretora do Comjovem SP.



Visita à MAN

Atendendo a convite da Comjovem do Rio de Janeiro e do Espírito Santo, dois representantes da Comjovem SP – Roberto Piza e Giuliano Paulo Reali – visitaram a fábrica da Volkswagen Caminhões e Ônibus em Resende (RJ), no dia 23 de fevereiro. Na ocasião, os jovens empresários puderam conhecer a moderna linha de montagem, baseada no conceito modular, onde são fabricados todos os modelos de caminhões

MAN e VW. Bem como a linha de caminhões leves da marca, que produz a nova família Delivey lançada na Fenatran e, também, a área de testes da empresa e de aprovação final do produto. "Tivemos a oportunidade de testar alguns dos principais modelos da MAN e VW, além de poder dirigir a linha Leve Delivery. Sem contar os caminhões equipados com os novos câmbios semiautomático, que acreditamos ser uma nova tendência e exigência dos frotistas da marca", afirmou Giuliano.



Encontro de março

Duas palestras marcaram a reunião de março da Comjovem SP, realizada dia 14 na sede do sindicato paulista. A primeira, apresentada pelo engenheiro e assessor técnico da NTC&Logística, Lauro Valdúvia, discutiu a "Pesquisa de Defasagem do TRC". Valdúvia comentou os sinais de recuperação do setor em 2018 e a queda no valor do frete, que prejudica o setor.

Em seguida, falou o coordenador do Instituto Comjovem de Desenvolvimento Mercadológico, Marcelo Rodrigues, que apresentou a "Ferramenta para Cálculo de Frete". A ferramenta foi desenvolvida pelo Instituto e ajuda as transportadoras a analisar se o frete recebido é viável ou não financeiramente. Para Maurício da Silva, gerente da Herson Transportes, as duas palestras trouxeram conteúdos relevantes para o setor. "As empresas estão no limite dos seus custos há anos, sob pressão dos embarcadores, mas o crescimento do PIB e da demanda do frete irá recuperar os prejuízos", declara Maurício.



Troca de comando

A Comjovem SP conta agora com um novo coordenador, no lugar de Bárbara Calderani que, desde 2016 liderava as reuniões do núcleo paulista de jovens empresários do TRC e volta, agora, a dar mais atenção à empresa de seu pai. O escolhido é o jovem empresário **Antônio Tibúrcio de Santana Neto**, ex-vice coordenador da Comjovem Nacional. "Estou muito orgulhoso em assumir esta comissão e espero dar continuidade aos resultados obtidos pela Barbara e agregar ainda mais novidades e informações ao grupo", comenta Santana Neto, em agradecimento à nomeação.



Sinal aberto

A pior fase da crise econômica já passou, compactuam os dirigentes das montadoras de caminhões. O desafio, agora, é acelerar na largada com foco na renovação das frotas e revigorar, aos poucos, os volumes de vendas

por **Sonia Crespo**

O período do sufoco econômico já passou, acreditam os dirigentes das montadoras de caminhões instaladas no país. Foram mais de quatro anos de recessão e incertezas comerciais, período em que a indústria brasileira de veículos comerciais teve de reinventar seu negócio, cortando mão-de-obra, reduzindo custos de produção e enxugando investimentos, ano após ano. Acreditou-se que a retomada surgiria já no início de 2017, mas o ano começou com índices comerciais tão alarmantes quanto os de 2016, senão piores. A recuperação só deu o ar da graça a partir do mês de setembro e, desde então, vem ganhando fôlego a cada mês. O ano de 2017 se encerrou com um total de 52.069 caminhões licenciados, segundo a Fenabrave, volume 3,5% superior aos 50,2 mil veículos emplacados em 2016. O resultado não representa um grande avanço comercial, mas demarca o fim



Roberto Leoncini:
manter a liderança
não foi tarefa fácil

da queda anual de licenciamentos de caminhões que acontecia desde 2014.

Depois de retomar a liderança do mercado de caminhões no ano retrasado, posto que era ocupado pela MAN, a Mercedes-Benz conseguiu se manter no topo do pódio ao encerrar 2017 com um total de 15.128 veículos em-

placados, quase os mesmos os resultados em volume de emplacamentos e participação de mercado registrados em 2016. Manter a liderança de mercado não foi nada fácil, admite Roberto Leoncini, Vice-Presidente de Marketing & Vendas Caminhões e Ônibus da empresa.

“Foi uma tarefa que exigiu bastante de todos nós e mais ainda dos concessionários. Fomos duramente atacados em alguns segmentos, o que levou à perda de participação, como os semipesados e os leves. Felizmente, conseguimos compensar nos semileves e principalmente no mercado de pesados”, diz.

Para Leoncini, a retração da marca no mercado de semipesados foi circunstancial. “Com a retomada da economia e das renovações de frota, esse segmento ficou um pouco espremido entre os pesados – que foi o grande alavancador das vendas, e os leves”, analisa. Já no segmento de semileves a Mercedes-Benz se saiu muito bem com a Sprinter 415, eleita como o Caminhão Semileve do Ano pelo Prêmio Lótus 2018. “O veículo tem algumas características muito importantes, como a tração traseira que você não encontra em outros veículos do mesmo por-



João Pimentel:
renovações de
frotas é só uma
questão de tempo

te. Então, isso fez com que o modelo se destacasse porque ele entrega mais”, aponta Leoncini.

Animado com as expectativas para 2018, Leoncini enxerga crescimento no mercado de caminhões. “O transportador está há dois, três anos sem comprar e quer renovar. A indústria de base no Brasil já está fazendo renovação de frota. E nós, da indústria automotiva, estamos registrando crescimento e isso puxa toda uma cadeia de negócios. De outro lado, você tem a volta do consumo das famílias e toda essa movimentação urbana que leva o segmento de leves a crescer. Também é perceptível a retomada da economia, ainda que tímida e dos novos lançamentos da indústria de construção. Por fim, acrescente a isso tudo, a previsão de crescimento do PIB da ordem de 3%, a inflação sob controle e a Selic a 6/6,5% aa. Assim, existe uma conjunção de fatores que deve levar a um crescimento da indústria de caminhões e do transporte de cargas”, acredita.

↳ **BRANDA RECUPERAÇÃO**

Instalada na segunda posição do ranking de fabricantes, a MAN/Volkswagen licenciou 14.084 caminhões no ano passado, volume 2,8% superior às 13.697 unidades licenciadas anteriormente. A flutuação do share entre os períodos, de 27,2% em 2016 para 27% em 2017, praticamente não se alterou. “A gente vê nossa participação e liderança de mercado como uma consequência de muita dedicação do nosso time e, principalmente, da nossa rede de revendedores que é sem dúvida uma das melhores da América do Sul e até do mundo”, avalia Roberto Cortes, presidente e CEO da MAN Latin America.

O executivo vê com otimismo a evolução do mercado de caminhões, depois de anos de recessão: “Desde o ano passado o mercado vem crescendo mês após mês e esse crescimento vem se mantendo mesmo no início



Roberto Cortes: confiante na recuperação do mercado de caminhões

desse ano. Então, se continuar assim, nós temos chance de experimentar um crescimento entre 10% e 20% e quem sabe até um pouco maior. São sinais bastante importantes e significativos que indicam que a retomada veio para ficar”, projeta.

A opinião tem o endosso de Ricardo Alouche, vice-presidente da empresa, ao afirmar que o mercado vive uma nova realidade comercial. Ao seu ver, a crise ainda não acabou, mas a economia já está no ponto de inversão da curva. “No primeiro bimestre deste ano registramos vendas muito melhores que as realizadas no início de 2017”, explica o executivo, que projeta uma recuperação geral do mercado de caminhões no ano em torno de 50%. “A MAN Latin América alcançou resultado ainda melhor que a média do mercado, cerca de 100% de aumento no volume de vendas realizadas”, aponta. “Estamos assistindo a rápida aceitação da nova família de caminhões leves Delivery, cujas vendas cresceram 114% entre janeiro e fevereiro deste ano, em comparação com 2018. Na outra ponta, a safra incrementou em 158% as vendas do MAN TGX. Vivemos um crescimento interessante. É o primeiro ano desde 2011 que o mercado apresenta crescimento no começo do período”, diz, mesmo

admitindo que as montadoras ainda sofrem com a baixa rentabilidade.

↳ **NOVO PANORAMA**

Terceira colocada no ranking geral, a Ford Caminhões fechou o ano de 2017 com 7.804 caminhões emplacados, volume praticamente semelhante aos 7.750 emplacamentos da marca em 2016. A montadora sofreu, no entanto, uma ligeira retração na participação, de 15,4% para 14,9% entre os períodos cotados. Como as demais montadoras, a Ford iniciou o ano de 2017 apostando na retomada do mercado. “O início nos deixou bastante assustados, pois começou com resultados muito abaixo de nossas projeções iniciais. Foi o pior trimestre da história do setor, desde que começamos a fazer registros na Anfavea”, diz João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões. Mas esses sintomas foram se dissipando ao longo do primeiro semestre e, a partir de agosto, o panorama mudou. “O quarto trimestre foi o melhor, apresentando um desempenho 45% superior ao mesmo período de 2016”, compara. O que mais emperrou novos negócios da marca, acredita o executivo, foi a agressividade dos preços praticados pelo mercado em geral, comportamento esperado para um mercado de

Bernardo Fedalto:
reposicionamento de
preços da Volvo provocou
queda de share



50 mil caminhões que já teve, um dia, mais do triplo desse volume.

Sobre o futuro comercial do mercado de caminhões, Pimentel diz que ao menos o pior da recessão já passou e não faltam indícios que apontam

para a melhora do quadro. Ele cita, entre outros, a safra que será muito boa, a frota de caminhões que precisa de renovação e o crédito bastante atrativo. “O que não vemos por enquanto são as ampliações de frota, mas é só

uma questão de tempo”, acredita, revelando uma projeção de crescimento bastante otimista para o setor em 2018, entre 20% e 25%.

FLUXO POSITIVO

Com 6.083 caminhões acima de 16 toneladas emplacados em 2017, a Volvo fechou o ano na quarta colocação no ranking geral, crescendo 8,39% em volume e 0,5% em participação de mercado, na cotação com 2016. Bernardo Fedalto, diretor comercial de caminhões da empresa, lembra que, propalada aos quatro ventos pela indústria nacional, a retomada comercial não aconteceu no início de 2017 e o resultado das vendas de caminhões no primeiro trimestre do ano transformou-se, para a Volvo do Brasil, em um grande susto, recorda. “Esperávamos um desempenho bem melhor para o período, mas o mercado, à época, não reagiu. A situação começou a reverter no meio do ano e já em setembro tivemos um bom desempenho”, lembra o diretor. Para o ano em curso, ele percebe a continuidade desse cenário, com base na reação da indústria nacional e da agricultura. “É o fluxo desses setores econômicos, além de outros segmentos ligados a eles, como o transporte de combustíveis e adubos, que deslança as vendas de caminhões”, ressalta o dirigente.

O que mais emperrou as negociações em 2017 foi a dúvida dos transportadores, aponta Fedalto. “Dúvida esta que persiste até hoje, pois ainda não sabemos quem são os candidatos à presidência da república e nem qual será a política econômica adotada”, adverte. Bernardo acredita que a crise econômica já foi embora e anuncia uma postura da fabricante mais otimista para 2018, focando na necessidade premente de renovação das frotas, e acredita que as vendas de caminhões pesados ultrapassem em mais de 30% os resultados de 2017. “Se não houver mais nenhum revés econômico”, adianta o executivo. ■

Avanço nas pontas

Se em 2016 as quedas nos emplacamentos afetaram igualmente todas as categorias de caminhões – desde semileves, leves e médios aos semipesados e pesados – em intensidades variadas, em 2017 este quadro mudou. Numa extremidade, impulsionado pelo fortalecimento do setor agrícola e uma abundante colheita da safra, o segmento de pesados conseguiu licenciar no mercado doméstico 18.551 caminhões, avançar 22,2% em volumes de emplacamentos e crescer de 30,1% para 35,6% em participação no mercado, em relação ao ano anterior. Na outra ponta, com vigor semelhante, o segmento de caminhões semileves experimentou demandas crescentes em 2017 e chegou aos 3.652 veículos licenciados, 20,2% a mais que as 3.036 unidades emplacadas em 2016 e um ligeiro salto na participação do setor, de 6% para 7%. Mais afetada pela crise, a categoria de caminhões médios conseguiu ao menos preservar seu share em 2017, emplacando 4.372 unidades, 5,3% a mais que em 2016. Sorte semelhante não tiveram as categorias de caminhões leves e de semipesados, no período. Os 11.639 emplacamentos de versões leves amargaram queda de 11,5% frente aos 13.160 licenciamentos efetivados em 2016 e afetaram o índice de participação da categoria no mercado, que caiu de 26,1% para 22,3%, entre os períodos. Na mesma linha, as versões semipesadas contabilizaram 13.855 emplacamentos em 2017, 4,9% menos que o resultado do ano anterior, levando a participação do segmento a encolher de 28,9% para 26,6% (ver ranking completo na pág. 39).



CAMPEÕES DE VEN DAS

PRÊMIO LÓTUS 2018 | FROTA&CIA

**A MERITOR PARABENIZA
A TODOS OS CLIENTES
VENCEDORES DO
PRÊMIO LÓTUS**



Meritor sempre presente nas principais
montadoras de pesados da América Latina

O poder da transformação

As várias adaptações operacionais da Sprinter 415 ganham a admiração dos clientes e conduzem o modelo ao topo do ranking. E garantem à Mercedes-Benz a liderança no mercado de semileves



Confiança dos clientes aumenta graças às novas tecnologias embarcadas e aos pacotes de pós-vendas do veículo



por Sonia Crespo

O mercado de caminhões semileves suportou bem a instabilidade comercial de 2017 e encerrou o período com salto positivo. No segmento foram emplacados 3.650 veículos, volume 20,2% superior ao de 2016, de 3.036 caminhões. Em particular, o ano foi melhor que o esperado para a Sprinter 415, da Mercedes-Benz, que ganhou a aceitação do mercado pela sua capacidade de transformação e conquistou o Prêmio Lótus 2018 na categoria de Caminhão Semileve do Ano. Foram emplacados 1.837 veículos desse modelo no período, um belo salto de 75,29% em relação às 1.048 unidades licenciadas em 2016, além de aumentar exponencialmente a participação do caminhão no segmento, de 34,5%

para 50,3%. Para os clientes da marca, a somatória de vantagens da Sprinter 415 justifica sua liderança no segmento. Tal conquista também entregou à Mercedes-Benz o prêmio de Marca do Ano em Caminhões Semileves.

Na empresa Transoto Transportes Ltda, que faz serviços de fretamento e transporte escolar em cidades da região do Grande ABC, em São Paulo, a frota de 200 utilitários, micro-ônibus e ônibus urbanos conta com 30 Sprinter 415, que demonstram a versatilidade operacional do veículo e se destinam exclusivamente à locomoção de crianças com necessidades especiais, atendendo as exigências da licitação do governo paulista. Os veículos foram adquiridos na versão Furgão Vitre, com janelas, que permite sua dupla utilização, tanto como furgão de carga quan-

to van de passageiros. Oto de Souza Azevedo, diretor proprietário, salienta essa vantagem do veículo, mas ressalta que o grande diferencial da Sprinter 415 é seu valor de revenda. “Posso usar o tempo que for que a depreciação do veículo será sempre muito baixa, se comparada a outros veículos semelhantes”, diz, lembrando que sua primeira compra de Sprinter foi em 1998. Na frota atual, Azevedo fez as adaptações internas necessárias para acesso de cadeirantes, incluindo a instalação de uma plataforma elevatória.

Nestas operações a Sprinter 415 também consegue bom desempenho de combustível, acrescenta Azevedo. Em consumo de diesel, o ganho chega a 15%, diz. Os semileves Mercedes-Benz da Transoto tem apenas 1 ano e meio de idade média e ainda estão



Ambulâncias da Valpamed: a manutenção da Sprinter é bastante simples e até 40% mais barata que o concorrente



Na versão Furgão Vitre, a Sprinter 415 tem dupla utilização, como furgão de carga ou van, como a opção da Transoto

dentro da garantia, o que reduz a incidência de problemas de manutenção. Por dia, Azevedo calcula que seus utilitários rodem individualmente 100 quilômetros entre as cidades Mauá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra e Santo André, transportando algo em torno de 8 mil crianças. “Também notamos economia nas revisões, feitas a cada 30 mil quilômetros, enquanto os demais utilitários demandam revisões a cada 10 mil quilômetros”, compara, avaliando com 70% melhor o rendimento da Sprinter. Questionado sobre o preço da Sprinter em comparação com a concorrência, Azevedo responde que “é um custo que compensa”, e só tem uma queixa: a falta da versão Vitre no mercado. “Em dezembro de 2017, pedimos cinco desses veículos na concessionária DeNigris e, pela alta procura do produto, só nos entregaram duas unidades”, reclama, dizendo que este ano já fez novo pedido à revenda.

↳ **EMERGÊNCIAS**

A capacidade de transformação do veículo e sua facilidade de adaptação ao negócio também pode ser percebida na empresa paulista Valpamed, que possui uma frota de 127 Sprinter 415, todas ambulâncias. Luiz Teófilo, gerente administrativo e financeiro, conta que as primeiras versões Sprinter da empresa eram no modelo 311, passaram para o 315 e, em seguida, para a versão 415. “Hoje nossa frota Sprinter tem idade média de 3,3 anos”. Teófilo também usa 21 modelos similares

de outras marcas, mas já fez análises comparativas que dão boa vantagem ao semileve da Mercedes-Benz, a começar pelos serviços de manutenção. Diz que a atividade de ambulância se caracteriza pela necessidade de rodagem constante, em altas velocidades, conduta que requer uma boa resistência e vida útil considerável para o motor e, quando necessário, rapidez na manutenção. Na rede de concessionárias da marca, diz, o tempo de parada para revisão convencional não ultrapassa 24 horas. “Além disso, a manutenção do veículo é bastante simples, com custo baixo. Chega a ser 40% mais barato que o concorrente”, compara.

Realizando em média 3 mil atendimentos por mês, nos estados de

São Paulo e Rio de Janeiro e na cidade de Juiz de Fora (MG), cada Sprinter 415 da Valpamed roda perto de 300 quilômetros diários. Na logística diária da empresa, o consumo desponta como mais uma vantagem da Sprinter: Luiz Teófilo já fez a conta e percebeu que as Sprinter consomem 6% menos de diesel que versões similares de outras marcas. Antes de comprar 12 novos Sprinter 415 agora em 2018, o dirigente da Valpamed fez uma pesquisa de preços de veículos no mercado e constatou que, com exceção do valor das peças da marca, que têm custo mais elevado, a soma de todos os outros benefícios apontam a Sprinter 415 como a melhor opção em custo/benefício. ▀

Pacote completo

Pelo segundo ano consecutivo o Caminhão Semileve do Ano, a Sprinter 415 vem ganhando a confiança dos clientes graças ao pacote de tecnologias embarcadas no veículo, diz Jefferson Ferrarez (foto), diretor de Vendas e Marketing Vans da Mercedes-Benz do Brasil. “Também pesou a estratégia que colocamos no mercado para mostrar aos clientes os benefícios do nosso carro, seja em rentabilidade para o negócio, consumo de combustível e assistência no pós-venda”, detalha. A categoria de Semileves, avalia o executivo, é um segmento extremamente competitivo, onde o cliente faz conta para fechar o negócio. Ferrarez se mostra animado com as perspectivas desse setor: “Estamos estimando um crescimento em torno de 20% no mercado de large vans. Os números que temos até o momento são bem positivos e mostram que é uma tendência factível de acontecer. É claro que a chegada de novos competidores vai aumentar a disputa pelo mercado, mas estamos confiantes de que iremos avançar”.



CHEGOU O NOVO FIAT DUCATO



CABE QUALQUER NEGÓCIO.

Espaço, capacidade e mais de 10 mil personalizações diferentes para rodar pela cidade.



SAC 0800 707 1000 / 0800 282 1001
Imagens meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.
No trânsito, a vida vem primeiro.

FIAT

**MAIS DE 10 MIL PERSONALIZAÇÕES
PARA MAIS DE 10 MIL TIPOS DE NEGÓCIO.
PERFEITO ATÉ PARA AQUELA SUA
IDEIA QUE AINDA ESTÁ NO PAPEL.**

**130 CAVALOS
E CÂMBIO DE
6 MARCHAS**



**O MAIOR TORQUE
DA CATEGORIA**



**CONTROLE
DE ESTABILIDADE
COM HILL HOLDER**



**SENSOR DE
ESTACIONAMENTO**



Leo Burnett Tailor Made

DUCATO.FIAT.COM.BR



Sucessor do 8.160, o caminhão Delivery 9.170 foi apresentado ao público no final de 2017 e, com ele, a MAN Latin America pretende aumentar ainda mais a participação na categoria

Robusto e faceiro

Cada vez com mais vocações e consagrado com os títulos de Caminhão do Ano e Caminhão Leve do Ano, o VW Delivery 8.160 revelou-se uma opção confiável e economicamente acessível para seus usuários

por **Sonia Crespo**

Não tem para mais ninguém: pelo quarto ano seguido, o Volkswagen Delivery 8.160 se consagra como o Caminhão Leve do Ano, distinguido pelo Prêmio Lótus 2018, por ter alcançado o maior volume de emplacamentos em sua categoria. E ainda, o de Caminhão do Ano, pela primeira vez em toda a história, por ter sido o mais licenciado no país, com 2.435 unidade registradas no Renavam.

“O Volkswagen Delivery 8.160 tem vários pontos positivos: é de fácil manutenção, as principais peças e componentes de reposição são muito acessíveis e a marca dispõe devasta gama de concessionárias no país para atendimento. Só estes itens já permitem uma rotina diária normal de serviço”,

diz Marcelo Sousa Felipe, superintendente de Logística e Compras da empresa de materiais de construção Tejofran. Felipe admite que o caminhão não é nem o mais barato e tampouco o mais caro da categoria, mas suas qualidades, quando associadas, garantem um bom custo/benefício nas operações. Não à toa que na frota da Tejofran, de 200 caminhões, 130 são de versões Delivery 8.150 e 8.160, e o restante de outras marcas. O consumo de diesel não chega a ser um diferencial. “É praticamente o mesmo para todos os modelos”, observa.

Já a robustez do caminhão combina bem com o tipo de carga transportado pela Tejofran – terra, areia, cimento e brita – para a obras na região da Grande São Paulo e principalmente na cidade de Osasco (SP). “Já pensamos em comprar outros modelos de cami-

nhões leves, mas sempre terminamos no Delivery 8.160, que tem menos tecnologia embarcada e configuração perfeita para o serviço”, confessa. Na Tejofran desde 1989, Felipe conta que sempre trabalhou com as marcas Volkswagen, Ford e Mercedes-Benz, mas garante que há 30 anos a empresa não tinha tantos Volkswagen como agora. “O Delivery foi ganhando cada vez mais espaço”, diz.

↳ PÃO DE CADA DIA

Até o começo de 2017, a distribuição nacional de pães e bolos produzidos pelo Grupo Bimbo Pullman era feita com operador logístico contratado e frota terceirizada. A necessidade de aumentar a eficiência nestas operações exigiu a reestruturação do departamento de logística na empresa, que

desde então optou por administrar uma frota alugada de caminhões. Para operar entre os Centros de Distribuição e os grandes varejistas e redes de supermercados, optou pelo Delivery 8.160. O contrato de locação, de três anos, feito com a JSL e a concessionária Volkswagen Dibracam, envolve 182 caminhões do modelo, equipados com plataforma elevatória. “É um caminhão muito ágil, de fácil manobrabilidade, com peças acessíveis e custo compensador”, avalia Mauricio Oliveira, supervisor de frota da companhia, sobre os 12 meses de experiência com o Delivery. Ainda dentro da garantia, a frota de distribuição do Grupo Bimbo tem manutenção permanente e em loco, através de uma equipe da revendedora Dibracam, que se desloca até os CDs para fazer a revisão dos caminhões a cada 20 mil quilômetros.

O Grupo Bimbo mantém seis fábricas espalhadas pelo país, em Brasília (DF), Gravataí(RS), Jaboatão dos Guararapes(PE), São Paulo(SP), Mogi das Cruzes(SP) e Rio de Janeiro(RJ). Toda a produção das plantas é transportada para 55 Centros de Distribuição. A etapa da distribuição é realizada



Na Tejofran, o Delivery 8.160 foi ganhando cada vez mais espaço

Volkswagen Delivery 8.160. Oliveira descreve a intensa rotina das operações do Grupo Bimbo: “Cada caminhão sai diariamente do CD às 6h para abastecer oito estabelecimentos comerciais da região. Cada Delivery roda uma média de 150 quilômetros e toda a operação tem de ser concluída até as 14 horas”, detalha. Os veículos cumprem com a expectativa: “Não tenho nenhuma

queixa, o Delivery 8.160 é um caminhão completo, e vem equipado com ar-condicionado, um item que melhora muito a condição de trabalho dos motoristas”, cita. Em cada parada para descarga, mesmo precisando manter-se ligado para poder acionar a plataforma elevatória, o caminhão apresenta um consumo de combustível abaixo da média, diz Oliveira. ■

Família Delivery quer pódio

Com os lançamentos da nova família Delivery, a MAN Latin America está empenhada em dominar o mercado brasileiro de caminhões semileves e leves. “Em 2019, os segmentos entre 3,5t e 8 toneladas irão roubar as vendas do mercado”, prenuncia Ricardo Alouche (foto). Os números expressivos de licenciamentos do semileve Delivery 5.150 já apareceram em 2017. “Houve uma reação do mercado e fechamos alguns grandes negócios para renovação de frotas na área de distribuição, de bebidas e de salgadinhos”, explica Ricardo Alouche, que vê com bons olhos o futuro do sucessor, o Delivery 6.160: “Em 2018 este caminhão fará muito sucesso pois tem 1 tonelada a

mais de capacidade, com o custo preservado”, descreve. Em 2017, foi no segmento de Leves que a MAN alcançou ao mais alto pódio. “É nosso orgulho, o caminhão referência, o mais bem aceito do mercado, pelos motoristas e pelos proprietários”, elogia Alouche. Os principais motivos dessa preferência, diz, são a boa produtividade alcançada pelo veículo nas operações de distribuição, e seu indiscutível valor de revenda. Para seu sucessor, o 9.170, Alouche tem expectativas ainda melhores.

Mesmo no topo do ranking de vendas de caminhões em 2017, o Delivery 8.160 não



escapou dos efeitos da forte concorrência e amargou queda de 7,7% no volume total de emplacamentos, em relação a 2016. “A guerra foi ainda mais acirrada em 2017 porque os concorrentes do 8.160 não repassaram o custo de seus caminhões, enquanto a MAN incrementou o preço do veículo”, detalha.



O Ford Cargo 1119 foi o 11º caminhão mais vendido no mercado brasileiro em 2017

Dupla personalidade

Associando características de um caminhão de distribuição urbana ao desempenho das versões rodoviárias, o Ford Cargo se firma pela quarta vez seguida como o caminhão mais licenciado no mercado brasileiro, na categoria dos médios

por **Sonia Crespo**

A flexibilidade demonstrada pelo caminhão Ford Cargo 1119, tanto para atender as rotas de distribuição urbana, em médias distâncias, quanto os percursos rodoviários, de longa distância, é o mais importante atributo do veículo apontado pelos clientes do veículo, que o elegeram pela quarta vez consecutiva como Caminhão Médio do Ano. Em 2017, o segmento teve demandas suficientes para reverter a queda nas vendas, emplacando 4.372 caminhões, 5,3% a mais que os 4.150 veículos licenciados em 2016. Tam-

bém aumentou seu share do mercado de caminhões, de 8,2% para 8,4%, entre os dois períodos.

O Ford Cargo 1119 foi o líder na categoria de Médios e 11º. caminhão mais vendido no mercado brasileiro em 2017, emplacando 1.094 unidades, com share de 25%. “É um caminhão que atende várias frentes de trabalho preservando importantes características de desempenho, como economia, capacidade de carga e agilidade”, opina Márcio Daudt, motorista instrutor da empresa gaúcha Daudt Logística. Na frota de 129 caminhões, 20 são Cargo 1119, com idade média de 3 anos. O maior atributo do Cargo 1119, aponta Daudt, é a perfor-

Para a Transportadora Daudt, o maior atributo do Cargo 1119 é a economia no consumo de diesel



mance econômica no consumo de diesel. Chega a ser 25% mais econômico se comparado ao Ford Cargo 1723, cita.

A Daudt mantém quatro centros de distribuição localizados no Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro, e suas operações de transporte envolvem trechos mistos, rodoviários e urbanos. “Atendemos interiores e capitais, hoje principalmente no estado de São Paulo, onde atuam 18 Cargo 1119, que rodam mensalmente algo em torno de 2,5 mil quilômetros”, relata Daudt. O desempenho do caminhão de 11 toneladas da Ford na atividade fez com que a Daudt apostasse só na versão da marca e sequer pesquisasse outros preços do mercado. “Testamos o 1119 e tivemos certeza que atenderia os requisitos da operação”, observa o instrutor da transportadora, que é cliente da marca desde 2005. Márcio Daudt aponta um ponto negativo no caminhão: o atendimento de pós-venda. “Infelizmente o serviço não tem sido satisfatório por vários motivos, entre eles o atraso na entregas, a falta de peças em concessionárias, revendas que demoram em passar o diagnóstico e informar o tempo para realização dos serviços, entre outros. Notamos que, Brasil afora, existem bons e comprometidos funcionários e concessionárias, mas é notória a morosidade da Ford em fornecer as soluções”, lamenta. ■



Revitalização da rede e crescimento

Por mais um ano a Ford Caminhões alçou seu Cargo 1119 ao título de Caminhão Médio do Ano de 2017. A concorrência no segmento percorreu o ano bastante alinhada, até a reta final, quando o desempenho do veículo superou seus pares. João Pimentel, diretor de operações da Ford Caminhões, comemorou o resultado e se diz entusiasmado com a evolução comercial do produto e suas possibilidades vocacionais. Como as demais montadoras, a Ford começou 2017 apostando na retomada do mercado. O início do ano nos deixou bastante assustados, apresentando resultados muito abaixo de nossas projeções iniciais. Foi o pior trimestre da história do setor, desde que começamos a fazer registros na Anfavea, diz. Mas esses sintomas foram se dissipando ao longo do primeiro semestre e, a partir de agosto, o panorama mudou.

Para Pimentel, o ponto forte do Cargo 1119 ainda é o seu custoXbenefício: É um caminhão que entrega capacidade e potência das versões médias mas tem custo final de um modelo leve, compara. E prossegue na lista de vantagens: Para sua tara, o Cargo 1119 tem a melhor performance do mercado, perfeitamente combinada com sua robustez, qualifica. Mesmo resistindo às investidas de concorrentes de peso, a Ford viu sua participação encolher neste nicho de caminhões médios. Somos pioneiros no lançamento da versão 11 toneladas e agora que a concorrência apresentou suas versões aumentou muito a disputa no segmento, avalia Pimentel.



Perdemos, sim, participação porque temos de lidar com uma demanda ainda bastante reprimida frente à abundante oferta de produtos. Não vamos entrar na briga de preços com nosso produto, que é top na categoria, diz.

Sobre a possível extinção da categoria de caminhões médios no mercado brasileiro, Pimentel se mostra cético. No meu entender, haverá uma migração de demandas no mercado de caminhões, mas sem extinção de segmentos. Creio que a tendência seja que as versões leves aumentem sua capacidade de transporte com a introdução de eixo adicional já disponíveis no mercado. Enquanto isso, as versões médias incorporarão uma função cada vez mais vocacional, nas categorias de 13, 14 e 15 toneladas, para a coleta de lixo e transporte de bebidas, por exemplo, analisa. Pimentel vê muitos fatores que apontam para a melhoria do mercado de caminhões: a safra será muito boa, a frota de caminhões precisa de renovação e o crédito está bastante atrativo. O que não vemos por enquanto são as ampliações de frota, mas é só uma questão de tempo, diz, revelando uma projeção de crescimento bastante otimista para o setor em 2018, entre 20% e 25%.

Embora a Transportadora Daudt faça ressalvas ao bom atendimento da rede de concessionárias Ford, Pimentel enfatiza que a rede foi revitalizada e está muito mais aparelhada que antes. As concessionárias vem adotando uma postura proativa para se aproximar mais dos clientes. Em paralelo, a fábrica da Ford redefiniu preços de peças e componentes dos caminhões para criar competitividade nos serviços de manutenção, detalha.



*Constellation 24.280,
da Volkswagen:
desempenho imbatível
dentro de seu segmento*

Sucesso contínuo

No segmento onde sobram competência e qualidades de todos os concorrentes, o caminhão semipesado Volkswagen Constellation 24.280 não dá mole e, pela quinta seguida, reafirma a preferência dos clientes

por **Sonia Crespo**

Com desempenho imbatível dentro de seu segmento, o caminhão Volkswagen Constellation 24.280 conseguiu mais um ano o título de Caminhão Semipesado do Ano. A motorização EGR desponta como um dos fatores econômicos do caminhão, segundo atesta a Prodelog Logística, cliente de uma década da MAN Latin América. Os 10 anos de parceria entre a transportadora e a montadora alemã criaram uma sinergia nos negócios das duas empresas que facilitam muito os acordos

de manutenção dos caminhões Constellation 24.280, diz o diretor da Prodelog, Rone Frasson. Na frota de 200 caminhões da transportadora, 80 são do semipesado. “São caminhões ideais para a distribuição, mas essa não é a única vantagem. Quando optamos pelo modelo, consideramos também o custo do caminhão, seu valor de revenda, e principalmente o consumo”, diz, apontando a tecnologia do motor EGR, que dispensa o uso do aditivo ARLA 32, como importante atrativo. “Abastecer o veículo com ARLA exige uma logística e um orçamento específicos. Cada abastecimento do tanque de die-

sel exige abastecimento simultâneo de ARLA. A questão é que quando fazemos isto na garagem da transportadora o custo é mais controlado, pois compramos ARLA a granel. Mas quando o caminhão está na estrada e o abastecimento tem de ser feito em qualquer posto, o custo do aditivo sofre variação de até 100%”, relata. Frasson calcula o Constellation 24.280 pode gerar uma economia de até 5% no consumo total de combustíveis e aditivos.

Frasson não menospreza outras marcas, já fez testes de comparação com praticamente todas as versões de caminhões semipesados do mercado.

Acredita até que cada uma tenha uma característica positiva para a atividade à qual se destina. “Mas na hora da compra temos de levar em conta o veículo que concentre várias dessas características positivas, como é o caso do VW Constellation 24.280”, enaltece.

As operações em rotas urbanas de até 100 quilômetros e percursos rodoviários de até 2 mil quilômetros por dia faz que os caminhões rodem uma média de 10 mil quilômetros por mês e exigem um tratamento especial nos serviços de manutenção. “Somos muito bem atendidos nas concessionárias da marca. Nossos caminhões têm contratos de manutenção de quatro anos e passam frequentemente por inspeções preventivas e corretivas”, explica. O executivo diz que percebe o esforço da MAN Latin America em acompanhar as necessidades da Prodelog e não pretende mudar de marca tão cedo. “Estamos sendo muito bem atendidos e não queremos mudar”, diz. Em 2017, Frasson renovou a frota com 30 novos 24.280, além de adquirir 10 unidades exclusivamente para atender novos negócios. Para este ano, o executivo tem programada a compra de 21 novos Constellation. O aumento na frota vem como reforço para atender os clientes em toda a região Sul do País, nos estados de São Paulo e Minas e Pará, além da Região Nordeste.

↳ **MENINA DOS OLHOS**

O caminhão semipesado 24.280, menina dos olhos da MAN Latin America, repetiu a liderança no segmento, pelo quinto ano seguido, certificado pelo Prêmio Lótus 2018. Ainda que, em volume de emplacamentos, tenha praticamente reproduzido o resultado



de 2016, com 4.813 unidades licenciadas em 2017 frente às 4.870 do período anterior. Ricardo Alouche, diretor da montadora, explica que o resultado só não foi melhor porque no ano passado a marca se concentrou em controlar a rentabilidade do negócio, enquanto os demais competidores reduziram muito o preço de seus produtos, sacrificando suas margens. “De forma alguma deixaremos este segmento de lado. Pelo contrário: estamos agindo com respeito ao consumidor. Acredito que alguns patamares de preços praticados no mercado não serão mantidos em 2018 e os clientes certamente voltarão os olhos para o 24.280”, diz, acreditando em bom

crescimento comercial para o produto.

Alouche considera que, em 2018, viveremos uma nova realidade comercial. “A crise talvez ainda não tenha acabado, mas a economia já está no ponto de inversão da curva. No primeiro bimestre deste ano registramos vendas muito melhores que as realizadas no início de 2017”, compara, estimando para este período uma recuperação geral do mercado de caminhões em torno de 50%. “A MAN Latin America alcançou resultado ainda melhor que a média do mercado, cerca de 100% de aumento no volume de vendas realizadas. Estamos assistindo a rápida aceitação da nova família de caminhões leves Delivery, cujas vendas cresceram 114% entre janeiro e fevereiro deste ano, em comparação com 2018. Na outra ponta, a safra incrementou em 158% as vendas do MAN TGX”, revela. “Vivemos um crescimento interessante. É o primeiro ano desde 2011 que o mercado apresenta crescimento no começo do período”, avalia, ainda que admita que as montadoras ainda sofram com a baixa rentabilidade. ▀

As altas demandas retornarão

Otimista por natureza, Ricardo Alouche acredita, sim, que as altas demandas de caminhões voltarão a acontecer no mercado brasileiro. “Os altos volumes que registramos no mercado em 2011 não representaram uma bolha. O mercado brasileiro tem um potencial semelhante aos mercados chinês e americano”, acredita, avalizando a projeção de crescimento para o setor em 2018 recentemente anunciada pela Anfavea, entre 20% e 25%. Mas Alouche também tem suas apostas particulares: “o segmento de extrapesados certamente terá uma performance acima da média geral em 2018, sob o impacto da safra agrícola, pois só no primeiro bimestre representou 40% do volume total de caminhões vendidos no país”, projeta. Em paralelo, acredita que o segmento de leves, um dos mais afetados pela crise, também terá destaque comercial ao longo do ano: “O nicho de leves é o que tem, hoje, o maior volume de caminhões antigos e, em paralelo, com o fim da recessão, as entregas urbanas irão reagir de forma mais rápida”, acredita.



Seja gentil. Seja o trânsito seguro.

Obrigado por acreditarem na MAN.



Agradecemos aos clientes, Concessionárias, parceiros comerciais e colaboradores que ajudaram a VW Caminhões e Ônibus a conquistar o Prêmio Lótus nas seguintes categorias:



Vamos levar com orgulho mais essa carga.



MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen e Caminhões MAN.
www.man-la.com

MAN



**Caminhões
Ônibus**



Diferença de apenas 24 emplacamentos em relação ao concorrente mais próximo levaram o Scania R 440 6X2 à liderança do segmento

A volta por cima

O bom desempenho em consumo de diesel do Scania R 440 6X2 fez a diferença na acirrada disputa do segmento de pesados e conduziu o veículo ao posto de Caminhão Pesado do Ano

por Sonia Crespo

Foi uma final emocionante, disseram os mais aficionados na disputa do mercado de caminhões pesados em 2017. Uma diferença de apenas 24 caminhões levou o Scania R 440 6X2 à liderança do segmento, com 2.011 unidades licenciadas, e consequentemente ao título de Caminhão Pesado do Ano, certificado pelo

Prêmio Lótus 2018. Terceira colocada no ranking geral da categoria de caminhões pesados no período, a Scania conseguiu ampliar 38% o volume total de emplacamentos em relação ao resultado de 2016, além de expandir sua participação de 23,3% para 26,4%; um feito em uma categoria tão disputada..

O maior atrativo na hora da compra de um caminhão pesado é o seu bom desempenho no consumo de

combustível, dizem os clientes do R 440 6X2. Na transportadora paranaense Transpanorama, cliente Scania há décadas, essa economia chega a 3%, calcula o diretor administrativo Claudio Adamuccio, que também é diretor-presidente do G10, cooperativa de transporte de grãos do estado. A atual frota da Transpanorama tem 1 mil caminhões, 70% são da marca Scania e, desse percentual, perto de

400 veículos são o R 440 6X2. “A vantagem competitiva se torna ainda maior se considerarmos que o gasto com combustível na nossa empresa representa 38% do total de custos”, diz. Adamuccio se encantou pelo R 440 depois de fazer, há alguns anos, testes de consumo de diesel com caminhões de outras marcas. “Nessas avaliações mantivemos o mesmo motorista e as mesmas rota e carga, para alcançar acuracidade nos resultados. O ótimo desempenho alcançado pelo R 440 6X2 foi o suficiente para a tomada de decisão”, detalha.

Para conseguir esse rendimento Adamuccio lembra que os caminhões precisam ser novos, com idade média em torno de 2 anos, e percorrer distâncias superiores a 800 quilômetros – especialidade da Transpanorama. Os R 440 6X2 da transportadora são usados com diversas configurações de implemento para transportar cargas industrializadas, alimentos, grãos, fertilizantes, grãos e sementes e combustíveis em geral. As viagens de cada caminhão somam entre 9 e 10 mil quilômetros mensais, estima o executivo. A rotina intensa dos R 440 6X2 nas rodovias desvenda outro ponto forte do caminhão: a facilidade no atendimento de serviços de pós-vendas da Scania, que dá três anos de manutenção grátis para o modelo. “É um serviço rápido e não é oneroso, principalmente nas concessionárias das regiões Sul e Sudeste, o que funciona como mais um atrativo para a compra”, aponta.



Cláudio Adamuccio, da transportadora paranaense Transpanorama: economia de diesel com a frota de Scania R 440 chega a 3%

Adamuccio concorda que os preços praticados por fabricantes de modelos similares são muito semelhantes. “O que muda são alguns

itens tecnológicos, apenas”, diz. E confessa que a fidelidade à marca também pesa na hora da decisão: “Somos clientes da Scania há mais de 35 anos”, diz. Em função dessa longa parceria com a Scania, a Transpanorama está testando caminhões da montadora com nova motorização, que serão lançados em breve no mercado. Em janeiro de 2018 a transportadora comprou 52 caminhões pesados Scania, 40 deles R 440 6X2 e dez na configuração 4X2, além de duas novidades: um caminhão R450 6X2 – que substituirá a motorização 440 – e o modelo R 510 6X2, que entrará no lugar da versão R



Paulo Ossani, da transportadora Cavalinho: além do bom desempenho, opção pelos R 440 também está ligada à sua evolução tecnológica



480. Adamuccio pretende continuar com o cronograma da renovação no segundo semestre deste ano: “Vamos comprar 50 caminhões R 440 4X2, 120 unidades do modelo R 450 6x2 e 60 veículos da versão R 510 6X4”, antecipa.

↳ REFORÇO PERMANENTE

A mesma avaliação sobre o R 440 6X2 tem Paulo Ossani, diretor da empresa Transportes Cavalinho e cliente da Scania há 50 anos. As razões da preferência são várias, mas todas ligadas ao desempenho dos veículos, diz o executivo. “Os R 440 atendem as necessidades da empresa, dedicada ao transporte de granéis líquidos, e garantem economia de combustível entre 3% e 4% nas rotas praticadas”, estima. Dos 470 caminhões de sua frota, 430 são Scania, sendo 225 na versão R 440 com a configuração 6X2. Ossani comprou 30 novos R440 6X2 em 2017 e agora em 2018, até o mês de julho, pretende adquirir mais 35 pesados da Scania – 34 versões R 440 e uma R 450, também para teste, todos na configuração 6X2. “Nossa opção pelo produto também está ligada à evolução tecnológica do caminhão. Até hoje ainda temos unidades da versão 420 em operação”, diz, referindo-se ao modelo lançado em 1992. Cada caminhão da frota da Cavalinho roda, em média, 10 mil quilômetros por mês, interligando entregas entre as regiões Sul, Sudeste e Nordeste do país. O maior percurso, de 4,5 mil quilômetros, é realizado entre Camaçari, na Bahia, e Buenos Aires, na Argentina. “É claro que tamanha configuração logística nos faz levar em conta a malha da rede de concessionárias, a disponibilidade de peças e a facilidade na manutenção do veículo. Eu reconheço ainda um ótimo preparo técnico dos funcionários das revendas Scania”, acrescenta Ossani, lembrando ainda que raramente se encontra um motorista na estrada que rejeite a marca. ■

Vitória esperada

“O R 440 é nosso carro-chefe em vendas, muito bem recebido pelo mercado ao longo de toda sua trajetória”, comemora Roberto Barral (foto), vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil. A versão 6x2 sagrou-se Caminhão Pesado do Ano, com 2011 unidades licenciadas em 2017. “Além de toda a tecnologia embarcada, da boa performance garantida pela potência e torque e da economia em consumo de diesel, atende a vários segmentos de transporte de carga”, diz, e com manutenção fácil e rápida, destaca. “A prova maior é esta: o reconhecimento de quem usa e conhece o caminhão”, aponta. Barral estima que, desde o lançamento do R 440, em 2012, circulam pelo país algo em torno de 28 mil e 30 mil versões do modelo. Com forte presença no agronegócio, em 2017 as versões do Scania R 440 6X2 também tiveram grande aceitação no segmento de carga industrial e carga química. No total das vendas efetuadas nesse período, Barral aponta a entrada de 10% de novos clientes.



DAF CAMINHÕES

Nessa estrada, já passamos dos 90.



No trânsito, a vida vem primeiro.

Uma pequena oficina de trailers em Eindhoven, na Holanda. Assim era a **DAF** em 1928, ano em que foi fundada pelos irmãos Hub e Win van Doorne. Em 1955, a empresa já fabricava o caminhão número 10 mil e, em 1957, era inaugurada a primeira fábrica de motores **DAF**. Em pouco tempo, a **DAF** passou a ser reconhecida como uma das principais fabricantes de caminhões da Europa e do mundo. Em 2011, a **DAF** chegava ao Brasil. Logo, sua tradição de robustez, conforto e **qualidade** em cada detalhe conquistou frotistas e caminhoneiros de todo o país. Graças à confiança dos nossos parceiros e à tradição de **90 anos** bem rodados, continuamos conquistando os territórios de diversos países no mundo.



Acesse daf.com.br e conheça outras curiosidades dos nossos 90 anos de conquistas.



Juliano Machado e o
Fiorino Furgão: conquista
inquestionável



Sem oscilação

Segmento quase repete o desempenho do ano passado. E elege, mais uma vez, o Fiorino, o HR e a Master como os favoritos do mercado



por Sonia Crespo e José Augusto Ferraz

▷ COMPACTO PREFERIDO

Mesmo sem apresentar uma recuperação igual à do mercado de caminhões, o volume de emplacamentos de utilitários de carga no ano passado colocou um pé no freio na vertiginosa queda que vinha sofrendo desde 2015. Mas, não impediu o segmento de prosseguir na tendência de queda, ainda que limitada a apenas 1,7%, resultado do licenciamento de 27.657 unidades no ano, ante os 28.136 emplacamentos do período anterior. Para se ter uma ideia, em 2011, o melhor ano da indústria, o mercado brasileiro contabilizou vendas superiores a 75 mil unidades.

Com crise ou sem ela, a preferência pelo Fiat Fiorino Furgão se manteve inabalável em 2017 e, pelo 23º ano seguido, esse pequeno notável leva o título de “Furgoneta de Carga do Ano”, certificado pelo Prêmio Lótus 2018. A boa performance é resultado do licenciamento de 11.382 furgonetas do modelo no ano passado, volume 4% superior às 10,9 mil unidades emplacadas em 2016. A forte concorrência de preços e produtos no segmento afetaram o share da fabricante, que sofreu ligeira retração de 81,4% para 77,9% no período

Para Juliano Machado, Gerente de Marketing Produto Senior da FCA, mesmo com a longa história do Fiorino, que

já chegou a emplacar mais de 20 mil unidades por ano, o resultado de 2017 é bastante significativo e ficou acima das projeções iniciais da montadora.

“Inicialmente tínhamos uma estimativa entre 7 mil e oito mil unidades para o período e ultrapassamos esse volume em mais de 10%”, diz. Juliano identifica que parte desse aumento nos licenciamentos é resultado da forte demanda de locadoras de veículos. “Na verdade não fizemos muitas ações comerciais com o utilitário em 2017, cuja evolução acompanha naturalmente a movimentação econômica do mercado”, explica. É possível que parte da clientela do Doblò Cargo, que deixou de ser fabricado no início de 2017, tenha migrado para a versão Fiorino,

levando em conta que a capacidade de carga de ambos os veículos é a mesma, com vantagem de preço para o modelo mais compacto. À versatilidade operacional em grandes centros urbanos e ao preço se soma outro importante atrativo: o baixo custo de manutenção. A soma desses fatores preservou as vendas e o share do veículo dentro do segmento – uma conquista inquestionável em tempos de magra economia.

Para o executivo de vendas, a retomada comercial do Brasil poderá recuperar as altas demandas do produto de anos anteriores, mas dependerá da indústria como um todo. “Condição e capacidade fabril a Fiat tem de sobra”, adianta. Carro que dura muito, como é o caso do Fiorino, precisa de renovação permanente na carteira de clientes, lembra. “Estamos sempre prospectando novos nichos e mercados”, diz. Juliano não sabe avaliar se, em ano de intensa recessão e crise econômica, houve transferência de clientes do furgão de carga Ducato para versões menores, como o Fiorino. “Não dispomos de ferramentas para avaliar se essas transfe-

rências ocorreram, de fato”, adianta.

Os setores que mais compraram ao longo de 2017 foram as locadoras e terceirizadoras de frota, que responderam por praticamente 50% das demandas, seguidas pelas vendas para autônomos, supermercados, restaurantes e serviços. Juliano destaca que a crise afetou o bolso do cliente do Fiorino, mas também depurou suas exigências: 70% das versões comercializadas no ano passado saíram de fábrica com direção hidráulica e ar-condicionado. Em 2016, os itens adicionais estavam presentes em 30% da produção. “O comprador passou a fazer a conta e perceber que o custo X benefício do Fiorino era mais compensador que as versões concorrentes”, interpreta.

Embora o ano de 2018 tenha começado comercialmente devagar, a partir do mês de março a carteira de pedidos começou a crescer, adianta Juliano. “Acredito que será um ano razoável, mas sem grandes vendas, em função de eventos como a Copa do Mundo e as eleições para presidente. Mas ainda assim acreditamos que,

pelo menos, conseguiremos repetir o resultado de 2017”, finaliza.

↳ **MERCADO MUTANTE**

Em 2017, as vendas totais de camionetas de carga no mercado brasileiro mal conseguiram repetir o resultado de 2016, com pouco mais de 9 mil unidades licenciadas. Uilson Campana, gerente nacional de Vendas Caminhões da CAO, diz que, no ano passado, vários setores da cadeia produtiva e de transportes, além da própria economia brasileira passaram por um período de grandes definições, o que, consequentemente, afetou o desempenho do mercado nacional, incluindo o segmento de chassi cabine. “Com os primeiros sinais do retorno do crescimento da atividade industrial e da economia brasileira observados a partir do segundo semestre do ano passado, as vendas de camionetas de carga registraram um leve reaquecimento. Por isso, acreditamos que com a manutenção desse quadro econômico favorável e da retomada

Rotina veloz

A intensa rotina diária de entregas de cargas fracionadas dentro da cidade de São Paulo realizada pela transportadora Braspress exige a utilização de veículos de carga menores, porém ágeis, econômicos e adequados à lei local, que impõe restrições à circulação de caminhões em determinadas áreas do centro expandido da cidade desde 2008. Foi exatamente nessa época que os dirigentes da transportadora iniciaram uma pesquisa de mercado para selecionar o modelo de utilitário que melhor se encaixaria na função. “Fizemos um levantamento de mercado e encontramos a melhor oportunidade no HR, da Hyundai. Na ocasião compramos 120 unidades do modelo”, lembra Milton Domingues Petri, Diretor Vice-Presidente da Braspress (foto). Para a nova frota de utilitários, que saíram de fábrica na versão chassi cabine, a Braspress fez uma parceria com a implementadora Facchini, que desenhou um baú padrão para os veículos.

“Ficamos muito felizes com o desempenho dos HR, que atenderam muito bem nossas necessidades operacionais, pois são carros bastante ágeis para o tipo de transporte que executam,

assim como as determinações de circulação”, lembra Petri. Os destinos envolvem basicamente o centro expandido e outras localidades da capital paulista, em rotas de até 150 quilômetros por dia. O consumo médio dos utilitários gira em torno de 6,66 quilômetros por litro, “dentro do padrão”, considera Petri.

Dez anos depois, a Braspress ainda preserva a exclusividade da marca para sua frota de utilitários, hoje reduzida a 94 unidades, com renovações esporádicas. “Manteremos o cronograma de renovação de toda a nossa frota de caminhões e utilitários”, diz. Os HR têm garantia de 4 anos de fábrica e, depois desse período, a manutenção é realizada na própria oficina da Braspress. Questionado se percebe algum fator negativo no utilitário, Petri faz uma crítica ao design das lanternas traseiras do veículo, que são muito salientes e, vez por outra, sofrem avarias quando o veículo se aproxima da baía. Também aponta alguns problemas comuns depois do período convencional de garantia: “Depois de cinco anos de uso são frequentes os vazamentos de óleo do motor e da bomba do alternador, assim como o desgaste na suspensão dianteira”, cita.





*Uilson Campana:
causa do sucesso do
HR é excelente relação
custo x benefício*



das atividades industriais, combinado, também, com a necessidade de várias empresas de renovarem as suas frotas de veículos comerciais, o ano de 2018 pode marcar uma retomada acentuada do crescimento das vendas de camionetas zero quilômetro no mercado brasileiro”, avalia.

O comportamento do mercado brasileiro no ano passado, no entanto, não afetou as projeções comerciais da marca. “As vendas do modelo Hyundai HR, que é produzido na fábrica da CAO A Montadora, em Anápolis (GO), estiveram em linha com as nossas projeções. Vale a pena destacar que o ritmo de vendas de camionetas de cargas está diretamente relacionado ao desempenho do PIB (Produto Interno Bruto). Apesar do aquecimento de vendas observado no final do ano, o pouco tempo hábil não possibilitou alterar o quadro de estabilidade de vendas do HR no acumulado do ano, quando comparado com similar período de 2016”, analisa o executivo. “De acordo com as nossas pesquisas, os profissionais autônomos continuam sendo o principal perfil de Clientes do Hyundai HR. Esse sucesso se deve à tradição que Hyundai HR conquistou em mais de uma década de liderança em seu segmento e a excelente relação custo x benefício. Além disso, o HR possui atributos em sintonia com os anseios e necessidades dos clientes autônomos, como, por exemplo, baixo índice

de desvalorização, manutenção rápida e acessível, agilidade no trânsito do dia a dia e garantia original de fábrica de quatro anos, entre outros”, diz. Não sem motivo, o modelo foi eleito pelo Prêmio Lótus 2018 como “Camioneta de Carga do Ano”, pelo 11º ano seguido.

Campana reconhece que a entrada de novos players movimentou as negociações em 2017: “A chegada de novas marcas ao segmento brasileiro de camionetas de cargas, concorrentes diretos do Hyundai HR, provocaram uma pequena movimentação no mercado e nas vendas, o que, no nosso ponto de vista, é natural. A Hyundai CAO A, em breve, apresentará algumas novidades para o consagrado modelo HR. Temos certeza que essas evoluções contribuirão para a reconquista e fidelização de novos clientes e, por consequência, no aumento de market share”, anuncia. Campana diz que, para este ano, as expectativas de vendas do modelo Hyundai HR, assim como para o mercado brasileiro de camionetas de cargas, estão em sintonia com as previsões de crescimento anunciadas, no início deste ano, pela Anfavea, que é de aproximadamente 10% sobre o volume anotado em 2017.

➤ ANO DE TRANSIÇÃO

Líder no mercado de furgões de carga e, ainda, de minibus, a Renault acusou uma queda de 4,8% no volume

de licenciamentos do utilitário Master na versão cargueira em 2017 e, para compensar, um aumento quase igual da ordem de 5,4% nos volumes da Master de passageiros. Alexandre Oliveira, diretor de vendas a empresas da montadora francesa atribuiu os resultados a um momento de transição da economia brasileira e que perduram até hoje, nesses mercados em particular. “Foi um ano complicado em termos de volume, com muitos altos e baixos. O mesmo acontece em 2018, cujo primeiro trimestre apresentou números ainda mais fracos o que o mesmo período do ano passado”, confessa desolado, mas confiante em uma virada desse jogo.

A torcida leva em conta inúmeros sinais positivos, que apontam para uma retomada do mercado de utilitários no ano em curso. Ele cita as licitações de ambulâncias que devem acontecer com certeza no âmbito governamental. E, também, uma nova tendência que parece ganhar força em alguns grandes frotistas privados. “Temos observado um movimento muito forte de empresas interessadas na terceirização de suas frotas, que pode produzir um impacto muito interessante no mercado”, explica Oliveira. “Afim, quando a empresa é dona de uma frota, a renovação acontece de forma limitada ao budget reservado para isso. Se ela tem 1.000 carros, por exemplo, é provável que renove cerca de 10% a cada ano, o equivalente a 100 veículos. Mas, com a



terceirização do serviço, a empresa pode exigir do fornecedor que 100% da frota seja de veículos 0 Km, para atender o novo contrato”.

O diretor também vê com otimismo o mercado de utilitários de passageiros, que projeta números muito melhores pela frente. “O aumento nos volumes de licenciamento, registrado no ano passado ajudou muito a Renault em termos de performance, já que o mercado de minibus foi maior do que o de furgões e deve continuar dessa forma”, observa Alexandre.

A preferência da marca por parte dos compradores, segundo ele, é resultado do nível de maturidade que o produto alcançou com a nova geração, lançada em 2016. Também contribuíram para isso as facilidades oferecidas pelo Banco Renault, para viabilizar o financiamento do veículo. E, o acerto da decisão tomada em 2016, de ofertar um contrato de manutenção por ocasião da venda. “É um ciclo totalmente positivo que caiu no agrado na clientela. Além de não de se preocupar com a manutenção do veículo, o cliente não tem desembolso com o serviço, uma vez que é uma compra programada”. Ele cita ainda um outro benefício dessa prática que é a própria valorização do veículo na hora da revenda. “É muito mais vantajoso e fácil vender um veículo que recebeu toda a assistência de fábrica, incluindo o uso de peças originais, do que outro que não teve os mesmos cuidados”.

Tanta é a confiança no produto que, até mesmo a volta do Fiat Ducato que durante anos liderou esse mercado, não assusta o representante da Re-



Alexandre Oliveira:
confiança nas virtudes da Master e na melhoria do mercado de utilitários



nault. Ainda que admita o preço competitivo do concorrente, Alexandre Oliveira não vê motivos para uma mudança de estratégia. “Nossa atenção está voltada no atendimento das

necessidades do cliente e evitar que ele tenha muitos entraves com o veículo, para que possa manter o foco permanentemente em seu negócio. Mas, se a gente focar

na concorrência vamos nos concentrar apenas no básico que é o preço. E tudo vira um mercado de barganha”, completa o diretor de vendas da Renault. ■

Virtudes e defeitos

Com 29 anos de mercado, a AS Transportes atua no segmento de fretamento e turismo com uma grande frota de veículos que inclui 200 ônibus, 70 microônibus e 29 Renault Master, na versão Minibus, entre outros. Antonio da Silva, diretor da empresa paulistana, explica que os utilitários são adquiridos no modelo vitrê, na configuração básica com 15 +1 lugares, e seguem direto para os transformadores. Lá eles recebem bancos de couro, ar condicionado, DVD e TV digital, Wi-fi, geladeira e outras melhorias no padrão executivo, para servir às exigentes empresas que contratam o serviço, para fazer o transporte de funcionários de casa para o trabalho e vice-versa.

O diretor admite que a opção pela marca é por causa do preço mais atrativo. E porque o veículo tem uma outra vantagem em relação à Sprinter, fabricada pela Mercedes Benz, que ele também mantém na frota em número bem menor. “Além de ser mais cara, a Sprinter é muito visada pelos ladrões, o que desestimula a compra”. Junto com o fator preço, Antonio da Silva admite que a Master tem outras virtudes. “O veículo não tem problema de manutenção, exceto o ar condicionado que é fraco e exige muito do compressor. O consumo de combustível é bastante satisfatório e os motoristas e passageiros gostam muito do carro, sobretudo o conforto oferecido com a transformação”. Outra vantagem da Master aparece na hora da revenda. Segundo ele é um produto que vende fácil, porque é mais barata. Antonio também elogia os serviços financeiros oferecidos pelo Banco Renault, que oferece taxas atrativas e facilidades na compra. “Pago sempre 60% à vista e parcelo o saldo em 12 meses, com juros baixos” Apenas quando o assunto é o pós-venda, o diretor da AS Transportes muda o tom e parte para o ataque. “O serviço é uma lástima; as concessionárias são muito fracas e não atendem bem. Já aconteceu de carros ficarem parados 15/20 dias à espera de peças ou de um reparo, ainda que o veículo estivesse na garantia. Nem adianta reclamar para a fábrica porque não acontece nada”, reclama Silva, que prefere fazer a manutenção com a equipe de mecânicos, borracheiros e especialistas em ar condicionado, que mantém na oficina da empresa.

Um salto gigante para a Indústria do setor

Mercedes-Benz renova os processos de produção de caminhões introduzindo a indústria 4.0 na fábrica de São Bernardo do Campo

por Sonia Crespo

Um novo conceito de produção vem tomando conta da planta da Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo (SP). Reformando um antigo depósito de componentes, a montadora construiu, durante os últimos três anos, sua primeira célula da indústria 4.0. Ali, desde janeiro deste ano, a moderna linha de montagem funciona a pleno vapor – se é que ainda é cabível usar esta expressão tão antiga para tamanho avanço tecnológico. A mudança é radical e pragmática: todo o processo de manufatura de caminhões ganhou um upgrade com as principais inovações tecnológicas nos campos de automação, controle e tecnologia da informação que, associadas, customizam, dão autonomia e aumentam a eficiência dos processos produtivos. O inédito passo da Mercedes-Benz representa, na realidade, um salto gigante para a indústria do setor.

A nova linha de montagem faz parte de um investimento de R\$ 500 milhões aplicados pela Empresa desde 2015. Graças ao conceito “One roof assembly”, todos os modelos de caminhões podem ser produzidos no mesmo prédio, dos leves aos pesados num sistema moderno, integrado e inteligente de produção. “Em mais uma conquista pioneira no País, somos o primeiro fabricante de veículos comerciais a inaugurar uma linha de montagem de caminhões inovadora, no



Processo de manufatura de caminhões da montadora ganhou inovações tecnológicas nos campos de automação

rumo da Indústria 4.0. Ou seja, já estamos vivendo o futuro”, ressalta Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina.

Schiemer adianta que estas tecnologias inovadoras da indústria 4.0 serão expandidas a todos os processos produtivos da marca no Brasil, como às linhas de agregados (motores, câmbios e eixos), à fabricação de chassis de ônibus em São Bernardo do Campo, e à planta de Juiz de Fora, em

Minas Gerais, onde são produzidas cabinas e os caminhões Actros. “Tudo isso está programado dentro do investimento de R\$ 2,4 bilhões que anunciamos recentemente para os próximos cinco anos, até 2022”.

MAIS EFICIÊNCIA

A indústria 4.0 não apenas moderniza processos produtivos como melhora o desempenho da empresa. A nova linha é 15% mais eficiente em termos de produção do que a anterior, compara Philipp Schiemer. Além disso, alcançaremos 20% de ganho de eficiência logística, graças a exemplos como a redução de armazéns de peças de 53 para 6, ao aumento do percentual de entrega de peças diretas na linha de 20% para 45%, e à redução do armazenamento de componentes de 10 dias para no máximo 3 dias, relata. ▀

Apps no controle operacional

Entre os avançados recursos tecnológicos da indústria 4.0 da Mercedes-Benz destaca-se um App móvel que acompanha 100% da linha de produção pelo celular. Essa ferramenta tem interface com a planta de Juiz de Fora e com diversas áreas de São Bernardo do Campo. No futuro, também terá interface com as demais fábricas de caminhões do Grupo Daimler no mundo. Todos os dados gerados pelo aplicativo e por equipamentos como as apertadeiras eletrônicas e os AGVs (Automatic Guided Vehicle ou Veículos Guiados Automaticamente) são armazenados na nuvem com a inteligência do Big Data. A nova linha de montagem conta com mais de 60 AGVs, mais de 100 apertadeiras eletrônicas, mais de 40 monitores de TV que dispensam papéis na orientação aos montadores em cada estação de trabalho, modernas impressoras 3D e, em breve, óculos de realidade aumentada.

Frota&Cia 2017/2018 ranking

mercado de veículos comerciais

Prêmio Lótus

CAMPEÕES
de VENDAS
Frota&Cia

25
ANOS

CERTIFICADO DE CAMPEÃO

Aos 25 anos, o Prêmio Lótus vira uma Certificação Digital, conferida às marcas e modelos de veículos comerciais reconhecidos como "Campeões de Vendas" no mercado brasileiro, com base nos números do Renavam

COMERCIAIS DE CARGA

Caminhões

- Semileves
- Leves
- Médios
- Semipesados
- Pesados

Utilitários

- Furgonetas de carga
- Furgões
- Camionetas de carga

COMERCIAIS DE PASSAGEIROS

Utilitários

- Minibus

Chassis de ônibus

- Microônibus
- Urbano
- Rodoviário

Carrocerias de ônibus

- Microônibus
- Urbano
- Rodoviário



Liderança comprovada

No ano de seu Jubileu de Prata, o Prêmio Lótus se transforma em uma Certificação Digital, para validar os verdadeiros "Campeões de Vendas" no mercado brasileiro de veículos comerciais



Em 2018 o Prêmio Lótus comemora seu Jubileu de Prata, ao completar 25 anos de realização. Ao longo desse período, a iniciativa pioneira da editora de **FROTA&Cia**, se transformou na mais importante e consagrada premiação da indústria brasileira de veículos comerciais. Tudo por conta do rigor e a transparência de sua metodologia, baseada nos licenciamentos no Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam), informados pelo Denatran.

“Mais que apontar as marcas e modelos de caminhões, ônibus e utilitários que conquistaram as preferências dos transportadores brasileiros no ano anterior, o Prêmio Lótus vem colaborando há exatos 25 anos para o desenvolvimento da indústria de veículos comerciais, ao estimular a competição entre os fabricantes. A iniciativa também serve de referência para os compradores de caminhões, ônibus e utilitários, na medida em que possibilita escolher e adquirir os modelos mais

cobiçados do mercado e, por extensão, os de melhor valor de revenda futura”, ressalta José Augusto Ferraz, co-idealizador da premiação.

Não sem motivo, o Prêmio Lótus conquistou a admiração e o respeito não apenas dos principais executivos que respondem pelas montadoras de veículos, como também dos proprietários e administradores de frotas. “Para a Mercedes-Benz, ser reconhecida no Prêmio Lótus é uma conquista que nos traz muito orgulho”, admite Roberto

Solange Sebrian:
Certificação
agrega mais
valor aos
homenageados



Leoncini, vice-presidente de marketing & vendas caminhões e ônibus da empresa. “Todos nós sabemos da importância da premiação junto ao mercado de transportes, por conta da seriedade de sua metodologia, baseada nos números do Renavam”, completa. “É um prêmio muito importante e respeitado por toda a indústria. Por isso trabalhamos todos os dias para agradecer os clientes e ser reconhecido pelo mercado, através do Prêmio Lótus”, reforça seu colega de mercado, o presidente e CEO da MAN Latin America, Roberto Cortês.

A opinião tem o endosso do empresário Urubatan Helou, CEO da Braspress, para quem o Prêmio Lótus é uma referência no setor de transportes. “Permanecer um quarto de século, em um mercado de larga competitividade como esse, é para visionários destemidos. A excelência e a qualidade apresentadas nesses anos são frutos de trabalho árduo, dedicação e renúncias. Motivo pelo qual felicito o Prêmio Lótus pelos

seus 25 anos e que se multipliquem os dígitos desta consagrada premiação”, atesta o empresário.

▾ **METODOLOGIA RIGOROSA**

Tais comentários têm razão de ser e estão apoiados no rigor da premiação, no que se refere à indicação dos ganhadores de cada edição. Até chegar ao resultado final, as informações brutas do Renavam, fornecidos pela Fenabrave com exclusividade para **FROTA&Cia**, são submetidos ao um rigoroso tratamento técnico. Uma vez que, nem sempre informam com clareza os



Urubatan Helou:
excelência da
premiação é
resultado de
trabalho árduo

dados do veículo, de acordo com as normas do Conselho Nacional de Trânsito (Contran). Assim, é preciso confrontar os números com as informações dos fabricantes ou de entidades de classe afins, caso da Fabus e da Anfavea.

Outro detalhe inédito do Prêmio Lótus está no fato de apontar os veículos mais licenciados com base na marca, modelo e versão, conforme determina o Contran, para fins de identificação. Em outras palavras, a metodologia da premiação não admite a soma dos emplacamentos de veículos de diferentes trações, caso do 4x2, 6x2, 6x4 e por aí fora. O mesmo rigor se aplica à segmentação dos caminhões em cinco categorias – semileves, leves, médios, semipesados e pesados - a mesma adotada pela Anfavea, baseada no PBT (Peso Bruto Total) de cada veículo.

Mais interessante de tudo, é que o Prêmio Lótus nasceu em decorrência de uma pauta jornalística, concebida pelos jornalistas José Augusto Ferraz e Marco Souto Maior nos idos de 1994. Inconformados com as informações contraditórias dos fabricantes de veículos, que apontavam diferentes modelos como líderes da preferência em sua categoria de peso, a dupla decidiu encomendar um estudo para tirar isso a limpo (*ver matéria completa na página seguinte*).

Hoje, decorrido um quarto de século daquela data, o Prêmio Lótus dá mais um importante passo em direção ao futuro, explica Solange Sebrian, Diretora Comercial de **FROTA&Cia**. “A partir de agora, a iniciativa deixa de ser um evento comemorativo para se transformar em uma Certificação Digital; um Selo de Garantia que identifica e valida os verdadeiros “Campeões de Vendas” no mercado de veículos comerciais, com o aval de **FROTA&Cia**. A mudança agrega ainda mais valor à premiação, ao mesmo tempo que confere mais prestígio aos homenageados”, ressalta a diretora com orgulho. ■

Homenagem aos campeões

25ª edição do Prêmio Lótus traz duas surpresas. E consagra a Mercedes-Benz e a Volkswagen na liderança dos principais segmentos do mercado brasileiro de caminhões e ônibus

A 25ª edição do Prêmio Lótus apresentou duas grandes surpresas em relação à anterior. Três anos depois de ter perdido o colíquio título de “Caminhão Pesado do Ano” para o Volvo FH 460 6x4, a Scania volta a colocar um produto da marca no topo do ranking desse segmento. O mérito coube ao R 440 A62 que, assim, repete o feito de seu congênera na versão 6x4, eleito como o preferido dos transportadores brasileiros em 2014. Outra novidade foi a Certificação outorgada à Induscar Caio em reconhecimento à liderança no mercado de carrocerias para ônibus, depois de anos de domínio absoluto da Marcopolo.

Mais uma vez, a Mercedes-Benz garantiu a supremacia no segmento

de chassis de ônibus com um total de três premiações. Sem conta o troféu de “Marca do Ano em Caminhões”, graças à participação de 29,05% nesse mercado, no ano passado. Do lado da Volkswagen Caminhões e Ônibus, controlada pela MAN, a marca manteve o domínio nos mercados de caminhões leves, médios e pesados. E, de quebra, ainda leva para a fábrica de Resende o Certificado de “Caminhão do Ano” e “Caminhão Leve do Ano”, concedido pelo Prêmio Lótus 2018 ao VW Delivery 8.160.

Nos utilitários, a colocação repetiu os resultados do ano passado. A Master, da Renault manteve os títulos de Furgão do Ano e Minibus do Ano. Da mesma forma, a Fiat per-



manece na liderança do mercado de furgonetas de cargas com o imbatível Fiorino Furgão, enquanto a Hyundai Caa comemora o 11º troféu de Camioneta de Cargas do Ano conquistado pelo Hyundai HR.

Confira a lista completa dos ganhadores do Prêmio Lótus 2018 no quadro ao lado, com as novidades da edição assinaladas em vermelho. E o momento de entrega da merecida Certificação para os vencedores. ▀

Ganhadores do Prêmio Lótus 2018

MERCEDES-BENZ

- Marca do Ano em Caminhões
- Marca do Ano em Caminhões Semileves
- Marca do Ano em Chassis de Ônibus
- Marca do Ano em Chassis de Ônibus Urbanos
- Marca do Ano em Chassis de Ônibus Rodoviários
- Caminhão Semileve do Ano - Sprinter 415

VOLKSWAGEN/MAN

- Marca do Ano em Caminhões Leves
- Marca do Ano em Caminhões Médios
- Marca do Ano em Caminhões Semipesados
- Caminhão do Ano – VW Delivery 8.160
- Caminhão Leve do Ano – VW Delivery 8.160
- Caminhão Semipesado do Ano – VW Constellation 24.280 6x2

RENAULT

- Furgão do Ano – Master Furgão
- Minibus do Ano – Master Minibus

CAIO INDUSCAR

- Marca do Ano em Carrocerias de Ônibus
- Marca do Ano em Carrocerias de Ônibus Urbanos

MARCOPOLO

- Marca do Ano em Chassis de Microônibus
- Marca do Ano em Carrocerias para Ônibus Rodoviários

VOLVO

- Marca do Ano em Caminhões Pesados

SCANIA

- Caminhão Pesado do Ano – Scania R 440 A6x2

FORD CAMINHÕES

- Caminhão Médio do Ano – Ford Cargo 1119

HYUNDAI CAO

- Camioneta de Carga do Ano – Hyundai HR

FCA (FIAT)

- Furgão Leve do Ano – Fiat Fiorino Furgão

VOLARE

- Marca do Ano em Microônibus

Vencedores comemoram a entrega do Prêmio Lótus 2018

José Augusto Ferraz, de FROTA&Cia (2º à esq), com Walter Barbosa, Roberto Leoncini e Jefferson Ferrarez, da Mercedes-Benz



Roberto Leoncini e Roberto Cortês, da MAN Latin America



Marco Greiffo, Solange Fusco e Alcides Cavalcanti, da Volvo



Roberto Barral e Christopher Podgnorski, da Scania



Jack Nunes Jr, Alexander Pongracz e Uilson Campana, da Caoa



Juliano Machado, da FCA (Fiat)



Francisco Gomes Neto, da Marcopolo



João Pimentel e Oswaldo Ramos, da Ford Caminhões



João Vendramini (Zézinho), da Caio Induscar

CERTIFICAMOS que o **RENAULT** conquistou a liderança no mercado brasileiro de veículos comerciais nas categorias:

- Furgão de Carga do Ano
- Minibus do Ano

CAMPÕES de VENDAS 2018
Frota & Cia

Certificação da Renault do Brasil

Testemunha da história

Ao longo de 25 anos, o Prêmio Lótus registrou as grandes transformações ocorridos no mercado brasileiro de veículos comerciais e, ainda, prossegue nessa missão

por José Augusto Ferraz

Em janeiro de 1994, os jornalistas José Augusto Ferraz e Marco Souto Maior, na época Editor e Editor Assistente da revista Brasil Transportes, editada pela NTC&Logística, decidiram descobrir a marca e o modelo de caminhão mais vendido no mercado brasileiro, com base em critérios acima de qualquer suspeita. A dúvida tinha razão de ser, na medida em que as redações das publicações especializadas eram inundadas de releases, enviados todos os anos pelos fabricantes de veículos comerciais, alardeando que um determinado modelo da marca havia conquistado a preferência dos transportadores brasileiros no ano anterior.

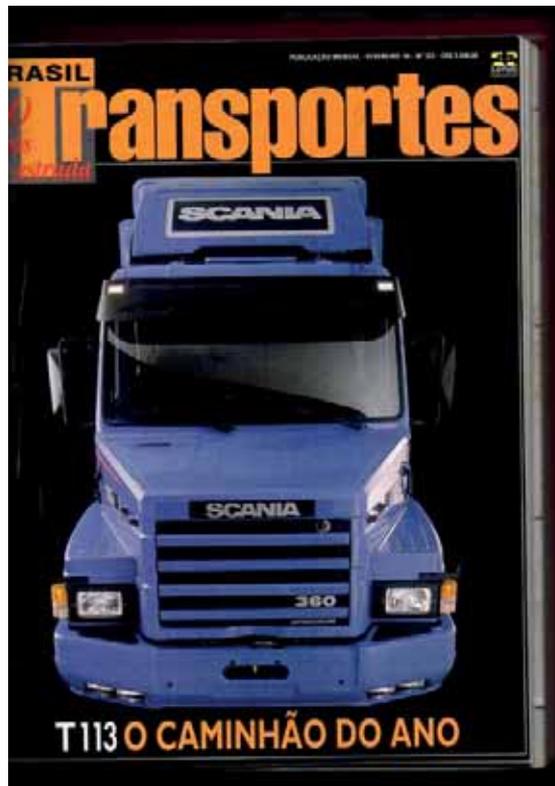
Para garantir a idoneidade da apuração, os autores da iniciativa convidaram a economista Edna Gonzalez Teixeira, especialista em planejamento de transportes, que decidiu basear o estudo nos núme-

ros oficiais de vendas de cada modelo, informados pelos próprios fabricantes através da Anfavea. Mais do que isso, resolveu adotar a própria segmentação

da entidade baseada no PBT de cada modelo, para evitar discórdias. E, para completar, incorporou ao trabalho as normas do Contran, que estabelece que a identificação oficial de um veículo automotor deve estar baseada na marca, modelo e versão.

Ao final da pesquisa, o Scania T 113H foi reconhecido como o “Caminhão do Ano”, por ter sido o modelo mais vendido no país em 1993, entre todas as categorias de peso. Um fato que garantiu ao campeão figurar como matéria de capa de Brasil Transportes, na edição de fevereiro daquele ano. “O resultado surpreendeu até mesmo a Scania, que custou a acreditar que um caminhão pesado pudesse sobrepujar o Ford F-4000, um veículo leve que durante anos liderou as vendas no Brasil”, relembra José Augusto Ferraz, que hoje responde como Diretor de Redação de **FROTA&Cia**.

Além do ranking, que mostrava os 10 caminhões “Campeões de Vendas” eleitos pelo estudo, a revista também trazia os depoimentos



O Scania T 113 vira capa de revista em 1994. E o Prêmio Lótus 1995, no Maksoud Plaza, reúne os notáveis do setor



dos principais executivos das montadoras de veículos dedicadas a esse mercado, explicando as razões da preferência. Uma cobertura jornalística que deu origem ao “Panorama do Mercado de Veículos Comerciais”, o mais completo balanço setorial dedicado ao segmento, produzido até hoje pela Equipe de Redação de **FROTA&Cia**.

↘ **DUAS FRENTE**

No ano seguinte, em 1995, o estudo de mercado se desdobrou em duas frentes distintas e complementares. Além da edição impressa, os idealizadores do trabalho decidiram promover um evento, batizado de Prêmio Lótus – Caminhão do Ano, com o intuito de homenagear os fabricantes de veículos comerciais eleitos pelo mercado. O propósito da premiação ficava claro no editorial publicado na edição de no 3 de **FROTA&Cia**, ainda como encarte de Brasil Transportes, assinado pelo saudoso Marquinho, como Souto Maior era mais conhecido. “Fica a certeza de que o “Prêmio Lótus”, em suas 8 categorias, não ape-

nas incentiva a excelência dos fabricantes de caminhões, fornecedores e concessionários. A honraria homenageia ainda o transporte rodoviário de cargas e coloca o caminhão – o meio de transporte mais importante do país – no seu devido lugar”.

A grandiosa festa, realizada no Auditório do Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo (SP) reuniu uma centena de ilustres convidados. Como Sebastião Ubson Ribeiro Carneiro, presidente da NTC; Thiers Fattori Costa, da CNT e Cloraldino Severo, ex-ministro dos Transportes. Além dos representantes das fábricas homenageadas, como o presidente da Scania, Hans Hedlun; Flávio Padovan, da Ford Caminhões, Antonio Dadalti, da Volkswagen, entre muitos outros notáveis. “Foi em boa que se decidiu pela criação desse prêmio, que presta uma justa homenagem àqueles que participam ativamente da evolução do transporte rodoviário”, exaltou Hedlun na ocasião, ao receber o troféu de “Caminhão do Ano”, concedido pelo segundo ano seguido ao lendário Scania T 113 H.

Nos anos seguintes, a cerimônia

de entrega do Prêmio Lótus assumiu um novo papel, ao se transformar em uma grandiosa festa de conagração de fornecedores da cadeia do transporte com importantes empresários do setor. E mais: com a presença dos principais homenageados, no caso os próprios veículos. A necessidade de abrir espaço para tão ilustres convidados, obrigou a organização do evento a buscar locais que permitissem abrigar veículos de grande porte. Nasceu aí, também, a decisão de nunca repetir os locais do evento, para criar uma nova expectativa a cada ano. Dessa forma, alguns dos espaços mais icônicos de São Paulo viraram palco para a entrega da premiação. Caso da Casa da Fazenda no Morumbi, o Mube, o Memorial da América Latina, a Sociedade Hípica Paulista, o Palácio dos Transportes e muitos outros locais.

↘ **MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO**

Um outro mérito do Prêmio Lótus - em conjunto com o Panorama e o Ranking **FROTA&Cia** - foi o registro das grandes transformações ocorridas no mercado de caminhões, ônibus e uti-





litários nos últimos 25 anos. Foi assim que, em 1996, a premiação incorporou uma nova categoria, a das furgonetas de carga e, dois anos depois os furgões de carga, que começavam a chegar no país. Em 1999, o levantamento passou a contemplar não apenas os modelos mais vendidos como, também, as marcas que alcançaram o maior volume de vendas em cada uma das categorias de peso. Em 2002, com a mudança da segmentação dos caminhões, decidida pela Anfavea, o Prêmio Lótus incluiu os semileves e semipesados na disputa. No ano seguinte, os chassis de ônibus foram incorporados ao estudo, que alcançou a marca de 17 categorias distintas. Outra mudança significativa aconteceu em 2012, quando os fabricantes de veículos foram proibidos pela Comunidade Europeia de divulgar os seus números de vendas, sob alegação de que o hábito mascarava a realidade do mercado. A decisão levou a Anfavea e a Fenabrave a adotarem os números do Renavam, que informavam a quantidade de veículos licenciados no país, prática que também foi adotada pelo Prêmio Lótus.

Evolução maior aconteceu no âmbito dos modelos que alcançaram o topo do ranking no período. Depois de dominar a cena por três anos, o T 113H cedeu o título de “Caminhão do Ano” o outro ícone do mercado, o Mercedes-Benz L 1620, detentor de 8 troféus da premiação. Seu sucessor no trono foi o VW Constellation 24.250 que reinou por outros seis

anos e foi substituído em 2015 por outro modelo da marca, o VW Constellation 24.280 6x2, que já acumula outros três troféus como o caminhão mais vendido no país. Atualmente, o

título pertence ao Delivery 8.160, fabricado também pela Volkswagen. Destaque também para o Fiat Ducato Cargo, que reúne 14 certificações e o Ford F-350, com 11 troféus do Prêmio Lótus. Outros dois modelos podem se orgulhar de nunca terem descido do pódio. O primeiro é o Fiat Fiorino Furgão que, desde a criação da categoria em 1996, reina absoluto como “Furgoneta de Carga do Ano”, seguido do Hyundai HR, eleito desde 2008 como “Camioneta de Carga do Ano”.

No âmbito das marcas, a principal hegemonia é da Mercedes-Benz no âmbito dos chassis de ônibus. Desde 2004 a marca lidera o segmento de chassis urbanos e, ainda, de chassis rodoviários. O mesmo se deu com a Marcopolo, recordista em troféus como “Marca do Ano em Carrocerias de Ônibus”, título que em 2018 foi arrebatado pelo Induscar Caio. Outra disputa interessante acontece nas categorias de caminhões leves, médios e semipesados, cujo domínio se reveza entre as marcas Mercedes-Benz e Volkswagen há mais de 20 anos.

“Agora que o Prêmio Lótus alcança seu Jubileu de Prata, a cobiçada marca dá um passo ainda mais ousado, ao se transformar em um Certificação Digital, com o aval de **FROTA&Cia**”, observa José Augusto Ferraz. “A decisão agrega ainda mais valor à premiação e consolida a Certificação como poderosa ferramenta de marketing, para atestar com isenção e seriedade as marcas e modelos de veículos comerciais que, efetivamente, são consideradas como ‘Campeões de Vendas’ no país”, completa o diretor.

Coleção de prêmios

Desde a primeira edição, o Prêmio Lótus promoveu a entrega de exatas 443 certificações de “Campeões de Vendas” aos fabricantes brasileiros de veículos comerciais. Desse total, a Mercedes-Benz acumula a somatória de 152 títulos da premiação, seguida a Volkswagen Caminhões e Ônibus com um total de 100. Confira no quadro abaixo, o total de prêmios conquistados por cada fabricante, desde 1994.

FABRICANTE	CERTIFICAÇÕES	PARTICIPAÇÃO %
Mercedes-Benz	152	34,31%
Man/VWCO	100	22,57%
Fiat	46	10,38%
Ford	39	8,80%
Scania	22	4,97%
Volvo	20	4,51%
Agrale	16	3,61%
Hyundai/Caoa	11	2,48%
Marcopolo	10	2,26%
Iveco	8	1,81%
Induscar Caio	6	1,35%
Volare	5	1,13%
Renault	5	1,13%
Kia Motors	1	0,23%
Neobus	1	0,23%
GM	1	0,23%
TOTAL	443	100,00%

Fonte: FrotaDataBank

MERCADO BRASILEIRO DE UTILITÁRIOS DE CARGA							
RANKING POR TIPO DE VEÍCULO		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Furgoneta de Carga	13.423	14.610	8,84%	47,71%	52,83%	10,73%
2	Camioneta de Carga	9.264	9.058	-2,22%	32,93%	32,75%	-0,53%
3	Furgão de Carga	5.449	3.989	-26,79%	19,37%	14,42%	-25,53%
	Total	28.136	27.657	-1,70%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: FURGONETA DE CARGA (VEÍCULOS COM CARROCERIA DE FÁBRICA E CAPACIDADE DE CARGA ATÉ 1.000 KG)							
RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Fiat	10.939	11.382	4,05%	81,49%	77,91%	-4,40%
2	Renault	1.842	1.250	-32,14%	13,72%	8,56%	-37,65%
3	Peugeot	350	1.093	212,29%	2,61%	7,48%	186,91%
4	Mercedes-Benz	-	438	0,00%	0,00%	3,00%	0,00%
5	Effa	-	156	0,00%	0,00%	1,07%	0,00%
6	Citroen	-	121	0,00%	0,00%	0,83%	0,00%
7	JAC	-	42	0,00%	0,00%	0,29%	0,00%
8	Shineray	116	36	-68,97%	0,86%	0,25%	-71,49%
9	Hafei	25	34	36,00%	0,19%	0,23%	24,95%
10	Toyota	46	23	-50,00%	0,34%	0,16%	-54,06%
11	Não identificados	1	18	0,00%	0,01%	0,12%	0,00%
12	Volkswagen	20	9	-55,00%	-	0,06%	0,00%
13	Chana/Changan	6	8	33,33%	-	0,05%	0,00%
14	DFM	78	-	0,00%	0,58%	0,00%	0,00%
15	Jinbei	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
16	Rely	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	13.423	14.610	8,84%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10				LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO		VOLUME	MKT SHARE
1	FIAT	FIORINO FURGÃO		10.947	74,93%
2	RENAULT	KANGOO EXPRESS		1.250	8,56%
3	PEUGEOT	PARTNER		1.093	7,48%
4	MERCEDES-BENZ	VITO		438	3,00%
5	FIAT	DOBLÒ		262	1,79%
6	FIAT	UNO FURGÃO		166	1,14%
7	CITROEN	JUMPY		121	0,83%
8	EFFA	KO1		107	0,73%
9	SHINERAY	TRUCK		36	0,25%
10	EFFA	V21		26	0,18%

CATEGORIA: FURGÃO DE CARGA (VEÍCULOS COM CARROCERIA DE FÁBRICA E CAPAC. DE CARGA ENTRE 1.000 E 4.000 KG)							
RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Renault	2.676	2.547	-4,82%	49,11%	63,85%	30,02%
2	FIAT	1.373	775	-43,55%	25,20%	19,43%	-22,89%
3	Mercedes-Benz	905	435	-51,93%	16,61%	10,90%	-34,34%
4	Iveco	6	110	1733,33%	0,11%	2,76%	2404,35%
5	Citroen	254	104	-59,06%	4,66%	2,61%	-44,07%
6	Peugeot	226	18	-92,04%	4,15%	0,45%	-89,12%
7	Ford	5	-	0,00%	0,09%	0,00%	0,00%
8	Não identificados	4	-	0,00%	0,07%	0,00%	0,00%
	Total	5.449	3.989	-26,79%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 6				LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO		VOLUME	MKT SHARE
1	RENAULT	MASTER FURGÃO		2547	63,85%
2	FIAT	DUCATO FURGÃO		775	19,43%
3	MERCEDES-BENZ	SPRINTER FURGÃO		435	10,90%
4	IVECO	DAILY FURGÃO		110	2,76%
5	CITROEN	JUMPER FURGÃO		104	2,61%
6	PEUGEOT	BOXER FURGÃO		18	0,45%

CATEGORIA: CAMIONETAS DE CARGA (VEÍCULOS NA VERSÃO CHASSI CABINE, COM CAPACIDADE DE CARGA ATÉ 3,5T)							
RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Hyundai	4.310	4.041	-6,24%	46,52%	44,61%	-4,11%
2	Iveco	1.820	1.898	4,29%	19,65%	20,95%	6,66%
3	Kia Motors	1.372	1.650	20,26%	14,81%	18,22%	23,00%
4	Renault	911	853	-6,37%	9,83%	9,42%	-4,24%
5	Mercedes-Benz	444	517	16,44%	4,79%	5,71%	19,09%
6	Foton Aumark	407	98	-75,92%	4,39%	1,08%	-75,37%
7	Jac Motors	-	1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8	Outros	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
8	Ford	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10	Hafei	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	9.264	9.058	-2,22%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CAMIONETAS DE CARGA (VEÍCULOS NA VERSÃO CHASSI CABINE, COM CAPACIDADE DE CARGA ATÉ 3,5T)				
RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 8			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	HYUNDAI	HR	4041	44,61%
2	IVECO	DAILY CHASSI	1898	20,95%
3	KIA MOTORS	K 2500 HD	1650	18,22%
4	RENAULT	MASTER CHASSI	853	9,42%
5	MERCEDES-BENZ	SPRINTER CHASSI CABINE	517	5,71%
6	FOTON	AUMARK 1039	76	0,84%
7	FOTON	AUMARK 3.5-14	22	0,24%
8	JAC	T140	1	0,01%

MERCADO BRASILEIRO DE CAMINHÕES (ACIMA DE 3,5T DE PBT)							
RANKING POR CATEGORIA DE PESO		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
CATEGORIA		2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
Pesados		15.181	18.551	22,20%	30,19%	35,63%	18,03%
Semipesados		14.579	13.855	-4,97%	28,99%	26,61%	-8,21%
Leves		13.160	11.639	-11,56%	26,17%	22,35%	-14,58%
Médios		4.150	4.372	5,35%	8,25%	8,40%	1,75%
Semileves		3.036	3.652	20,29%	6,04%	7,01%	16,18%
Não Identificada		186	-	-	0,37%	100,00%	0,00%
Total		50.292	52.069	3,53%	100,00%	100,00%	0,00%

MERCADO BRASILEIRO DE CAMINHÕES (ACIMA DE 3,5T DE PBT)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	FABRICANTE	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	14.969	15.128	1,06%	29,76%	29,05%	-2,39%
2	MAN / VOLKSWAGEN	13.697	14.084	2,83%	27,23%	27,05%	-0,68%
3	Ford Caminhões	7.750	7.804	0,70%	15,41%	14,99%	-2,74%
4	Volvo	5.612	6.083	8,39%	11,16%	11,68%	4,69%
5	Scania	4.244	5.749	35,46%	8,44%	11,04%	30,84%
7	Iveco	2.573	1.951	-24,17%	5,12%	3,75%	-26,76%
8	DAF	673	1.048	55,72%	1,34%	2,01%	50,41%
9	Agrale	184	111	-39,67%	0,37%	0,21%	-41,73%
10	International	74	34	-54,05%	0,15%	0,07%	-55,62%
12	Foton Aumark	29	32	10,34%	0,06%	0,06%	6,58%
14	Não identificado	202	20	-90,10%	0,40%	0,04%	-90,44%
15	Sinotruk	180	13	-92,78%	0,36%	0,02%	-93,02%
16	Hyundai	52	12	-76,92%	0,10%	0,02%	-77,71%
18	JMC	35	-	0,00%	0,07%	0,00%	0,00%
19	JBC	12	-	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
20	Shacman	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
21	Effa Motors	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
22	Shandong	2	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
23	BYD	1	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
24	JAC	1	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
25	KENWORTH	1	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
26	SANY	1	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	50.292	52.069	3,53%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CAMINHÕES SEMILEVES (PBT SUPERIOR A 3,5T E INFERIOR A 6T)

RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	1.048	1.837	75,29%	34,52%	50,33%	45,80%
2	Ford Caminhões	1.037	974	-6,08%	34,16%	26,68%	-21,88%
3	MAN /Volkswagen	392	561	43,11%	12,91%	15,37%	19,04%
4	Iveco	547	260	-52,47%	18,02%	7,12%	-60,46%
5	Não identificados	-	18	-	0,00%	0,00%	0,00%
6	JMC	12	-	0,00%	0,40%	0,00%	0,00%
7	Foton	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
8	Agrale	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
9	Effa Motors	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
10	Renault	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
Total		3.036	3.650	20,22%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10

ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	MERCEDES-BENZ	SPRINTER 415	1431	39,21%
2	FORD	F350	974	26,68%
3	VOLKSWAGEN	DELIVERY 5.150	560	15,34%
4	MERCEDES-BENZ	SPRINTER 515	403	11,04%
5	IVECO	DAILY 55C17	136	3,73%
6	IVECO	DAILY 40S14	63	1,73%
7	IVECO	DAILY 45S17	60	1,64%
8	Outros	Não identificado	18	0,49%
9	MERCEDES-BENZ	SPRINTER 312	2	0,05%
10	IVECO	DAILY 55S17	1	0,03%

CATEGORIA: CAMINHÕES LEVES (PBT SUPERIOR A 6T E INFERIOR A 10T)

RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	MAN / Volkswagen	5.164	4.762	-7,78%	39,24%	40,91%	4,27%
2	Mercedes-Benz	4.187	3.640	-13,06%	31,82%	31,27%	-1,70%
3	Ford	2.919	2.875	-1,51%	22,18%	24,70%	-11,36%
4	Iveco	618	256	-58,58%	4,70%	2,20%	-53,16%
5	Agrale	152	62	-59,21%	1,16%	0,53%	-53,88%
6	Foton	29	32	-10,34%	0,22%	0,27%	24,76%
8	Hyundai	52	12	-76,92%	0,40%	0,10%	-73,91%
9	JMC	23	-	0,00%	0,17%	0,00%	0,00%
10	JBC	12	-	0,00%	0,09%	0,00%	0,00%
11	Effa Motors	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
12	Não identificado	4	-	-	0,03%	0,00%	0,00%
Total		13.160	11.639	-11,56%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10

ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	VOLKSWAGEN	DELIVERY 8.160	2.425	20,84%
2	VOLKSWAGEN	DELIVERY 10.160	2.141	18,40%
3	FORD	CARGO 816	1.733	14,89%
4	MERCEDES-BENZ	ACCELO 1016	1.692	14,54%
5	MERCEDES-BENZ	ACCELO 815	1.691	14,53%
6	FORD	F4000	647	5,56%
7	FORD	F 4000 4X4	495	4,25%
8	MERCEDES-BENZ	ACELLO 915	256	2,20%
9	IVECO	DAILY 70C17	234	2,01%
10	VOLKSWAGEN	DELIVERY 9.170	111	0,95%

CATEGORIA: CAMINHÕES MÉDIOS (PBT SUPERIOR A 10T E INFERIOR A 15T)

RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	MAN /Volkswagen	1.549	1.967	26,99%	37,33%	44,99%	20,54%
2	Ford Caminhões	1.445	1.448	0,21%	34,82%	33,12%	-4,88%
3	Mercedes-Benz	1.057	887	-16,08%	25,47%	20,29%	-20,34%
4	Agrale	24	44	83,33%	0,58%	1,01%	74,02%
5	Iveco	75	26	-65,33%	1,81%	0,59%	-67,09%
6	Não identificado	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
Total		4.150	4.372	5,35%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	FORD	CARGO 1119	1.094	25,02%
2	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 15.190	450	10,29%
3	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 13.190	405	9,26%
4	MERCEDES-BENZ	ACCELO 1316	397	9,08%
5	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1419	359	8,21%
6	FORD	CARGO 1419	342	7,82%
7	VOLKSWAGEN	DELIVERY 13.160	244	5,58%
8	VOLKSWAGEN	WORKER 15.210	234	5,35%
9	VOLKSWAGEN	WORKER 13.190	229	5,24%
10	VOLKSWAGEN	WORKER 15.190	204	4,67%

CATEGORIA: CAMINHÕES SEMIPESADOS (PBT IGUAL OU SUP. A 15T E CMT IGUAL OU INF. A 45T (RÍGIDO)/PBTC INF. A 40T(TRACTOR)							
RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	MAN / Volkswagen	4.870	4.813	-1,17%	33,40%	34,74%	3,99%
2	Mercedes-Benz	4.689	3.856	-17,76%	32,16%	27,83%	-13,47%
3	Ford Caminhões	2.091	2.364	13,06%	14,34%	17,06%	18,96%
4	Volvo	1.371	1.159	-15,46%	9,40%	8,37%	-11,05%
5	Iveco	703	851	21,05%	4,82%	6,14%	27,38%
6	Scania	804	775	-3,61%	5,51%	5,59%	1,43%
7	International	45	32	-28,89%	0,31%	0,23%	-25,17%
8	Agrale	4	5	25,00%	0,03%	0,04%	31,53%
8	Não identificados	2	-	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
	Total	14.579	13.855	-4,97%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 24.280 6x2	2.091	15,09%
2	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1719	1.057	7,63%
3	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2426	1.014	7,32%
4	FORD	CARGO 2429	1.007	7,27%
5	SCANIA	P 310 B8X2	633	4,57%
6	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2430	558	4,03%
7	FORD	CARGO 1723	482	3,48%
8	MERCEDES-BENZ	ATEGO 3030	476	3,44%
9	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 17.230	423	3,05%
10	VOLVO	VM 270 6X2R	397	2,87%

CATEGORIA: CAMINHÕES PESADOS (PBT SUPERIOR A 40T E PBTC IGUAL OU SUPERIOR A 45T)							
CLASSIFICAÇÃO POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Volvo	4.243	4.924	16,05%	27,95%	26,54%	-5,03%
2	Mercedes-Benz	3.984	4.908	23,19%	26,24%	26,46%	0,81%
3	Scania	3.542	4.898	38,28%	23,33%	26,40%	13,16%
4	MAN/Volkswagen	1.707	1.981	16,05%	11,24%	10,68%	-5,03%
5	DAF	673	1.048	55,72%	4,43%	5,65%	27,43%
6	Iveco	533	634	18,95%	3,51%	3,42%	-2,66%
7	Ford	289	143	-50,52%	1,90%	0,77%	-59,51%
8	Sinotruk	180	13	-92,78%	1,19%	0,07%	-94,09%
9	International	29	2	-93,10%	0,19%	0,01%	-94,36%
10	Não identificados	1	-	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
11	Shacman	-	-	-	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	15.181	18.551	22,20%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	SCANIA	R 440 A6X2	2.011	10,84%
2	VOLVO	FH 540 6X4T	1.987	10,71%
3	VOLVO	FH 460 6X2T	1.575	8,49%
4	MERCEDES-BENZ	AXOR 3344	859	4,63%
5	SCANIA	R 440 A6X4	754	4,06%
6	MERCEDES-BENZ	ACTROS 2651S	719	3,88%
7	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2730	657	4,74%
8	SCANIA	R 480 A6X4	521	2,81%
9	MAN	TGX 29.480 6X4 T	503	2,71%
10	MAN	TGX 28.440 6X2 T	498	2,68%

CAMINHÕES MAIS LICENCIADOS – RANKING POR MARCA E MODELO – TOP 100

RANKING POR MARCA E MODELO - TOP 100			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO E VERSÃO	VOLUME	MKT SHARE
1	VOLKSWAGEN	DELIVERY 8.160	2.425	4,66%
2	VOLKSWAGEN	DELIVERY 10.160	2.141	4,11%
3	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 24.280	2.091	4,02%
4	SCANIA	R 440 A6X2	2.011	3,86%
5	VOLVO	FH 540 6X4T	1.987	3,82%
6	FORD	CARGO 816	1.733	3,33%
7	MERCEDES-BENZ	ACCELO 1016	1.692	3,25%
8	MERCEDES-BENZ	ACCELO 815	1.691	3,25%
9	VOLVO	FH 460 6X2T	1.575	3,02%
10	MERCEDES-BENZ	SPRINTER 415	1.431	2,75%
11	FORD	CARGO 1119	1.094	2,10%
12	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1719	1.057	2,03%
13	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2426	1.014	1,95%
14	FORD	CARGO 2429	1.007	1,93%
15	FORD	F350	974	1,87%
16	MERCEDES-BENZ	AXOR 3344	859	1,65%
17	SCANIA	R 440 A6X4	754	1,45%
18	MERCEDES-BENZ	ACTROS 2651S	719	1,38%
19	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2730	657	1,26%
20	FORD	F4000	647	1,24%
21	SCANIA	P 310 B8X2	633	1,22%
22	VOLKSWAGEN	DELIVERY 5.150	560	1,08%
23	MERCEDES-BENZ	ATEGO 2430	558	1,07%
24	SCANIA	R 480 A6X4	521	1,00%
25	MAN	TGX 29.480 6X4 T	503	0,97%
26	MAN	TGX 28.440 6X2 T	498	0,96%
27	FORD	F 4000 4X4	495	0,95%
28	FORD	CARGO 1723	482	0,93%
29	MERCEDES-BENZ	ATEGO 3030	476	0,91%
30	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 15.190	450	0,86%
31	DAF	XF105 FTS 460	442	0,85%
32	DAF	XF105 FTT 510	436	0,84%
33	SCANIA	G 440 A6X4	430	0,83%
34	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 17.230	423	0,81%
35	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 13.190	405	0,78%
36	MERCEDES-BENZ	ACTROS 2546	405	0,78%
37	MERCEDES-BENZ	SPRINTER 515	403	0,77%
38	MERCEDES-BENZ	ACCELO 1316	397	0,76%
39	VOLVO	VM 270 6X2R	397	0,76%
40	MERCEDES-BENZ	AXOR 2544	376	0,72%
41	MERCEDES-BENZ	ATRON 1635	368	0,71%
42	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1419	359	0,69%
43	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 26.280	355	0,68%
44	FORD	CARGO 1419	342	0,66%
45	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 17.190	334	0,64%
46	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 17.280	318	0,61%
47	FORD	CARGO 2629	280	0,54%
48	VOLVO	FH 500 6X4T	270	0,52%
49	SCANIA	P 360 A6X2	264	0,51%
50	VOLKSWAGEN	WORKER 17.190	261	0,50%

RANKING POR MARCA E MODELO - TOP 100			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO E VERSÃO	VOLUME	MKT SHARE
51	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 25.420	257	0,49%
52	MERCEDES-BENZ	ACELLO 915	256	0,49%
53	MERCEDES-BENZ	AXOR 3131	248	0,48%
54	VOLVO	VM 330 8X2R	247	0,47%
55	IVECO	TECTOR 240E28	246	0,47%
56	VOLKSWAGEN	DELIVERY 13.160	244	0,47%
57	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1726	243	0,47%
58	IVECO	STRALIS 600S44T	240	0,46%
59	IVECO	DAILY 70C17	234	0,45%
60	VOLKSWAGEN	WORKER 15.210	234	0,45%
61	VOLKSWAGEN	WORKER 13.190	229	0,44%
62	VOLKSWAGEN	WORKER 17.230	226	0,43%
63	VOLVO	FH 500 6X2T	225	0,43%
64	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 30.330	216	0,41%
65	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 19.360	211	0,41%
66	MERCEDES-BENZ	AXOR 2644	209	0,40%
67	MERCEDES-BENZ	ACTROS 2646S	205	0,39%
68	VOLKSWAGEN	WORKER 15.190	204	0,39%
69	MERCEDES-BENZ	ATRON 2324	204	0,39%
70	MERCEDES-BENZ	AXOR 2536	198	0,38%
71	FORD	CARGO 1719	187	0,36%
72	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 31.330	175	0,34%
73	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 19.330	170	0,33%
74	SCANIA	R 440 A4X2	166	0,32%
75	VOLVO	FH 460 8X2T	160	0,31%
76	MERCEDES-BENZ	ACTROS 4844	157	0,30%
77	FORD	CARGO 2423	155	0,30%
78	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 17.260	149	0,29%
79	FORD	CARGO 1519	148	0,28%
80	VOLVO	FH 460 6X4T	147	0,28%
81	SCANIA	P 360 A4X2	146	0,28%
82	DAF	CF85 FTS 410	144	0,28%
83	MERCEDES-BENZ	ATEGO 1729	142	0,27%
84	VOLKSWAGEN	DELIVERY 11.180	137	0,26%
85	IVECO	DAILY 55C17	136	0,26%
86	VOLKSWAGEN	WORKER 23.230	130	0,25%
87	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 31.280	130	0,25%
88	MERCEDES-BENZ	AXOR 2036	128	0,25%
89	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 24.330	124	0,24%
90	VOLVO	VM 330 4X2T	120	0,23%
91	IVECO	STRALIS 800S48T	116	0,22%
92	MERCEDES-BENZ	ATEGO 3026	112	0,22%
93	VOLKSWAGEN	DELIVERY 9.170	111	0,21%
94	VOLVO	VM 330 6X4R	111	0,21%
95	IVECO	TECTOR 240E30	109	0,21%
96	VOLKSWAGEN	CONSTELLATION 23.230	105	0,20%
97	MERCEDES-BENZ	AXOR 2041	102	0,20%
98	SCANIA	R440 A8X2 4	102	0,20%
99	IVECO	TECTOR 150E21	101	0,19%
100	MERCEDES-BENZ	AXOR 1933	97	0,19%

MERCADO BRASILEIRO DE UTILITÁRIOS DE PASSAGEIROS - MINIBUS							
RANKING POR MARCA		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Renault	2.753	2.904	5,48%	45,92%	60,36%	31,45%
2	Fiat	1.532	1.113	-27,35%	25,55%	23,13%	-9,47%
3	Mercedes-Benz	502	544	8,37%	8,37%	11,31%	35,04%
4	Iveco	48	94	95,83%	0,80%	1,95%	144,03%
5	Citroen	559	77	-86,23%	9,32%	1,60%	-82,84%
6	Peugeot	427	69	-83,84%	7,12%	1,43%	-79,86%
7	Jinbei	63	9	-85,71%	1,05%	0,19%	-82,20%
8	Outras	3	1	-66,67%	0,05%	0,02%	-58,46%
9	JAC	108	-	0,00%	1,80%	0,00%	0,00%
10	Ford	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
11	Volkswagen	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
12	Hafei	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	5.995	4.811	-19,75%	100,00%	100,00%	0,00%

RANKING POR MARCA, MODELO E VERSÃO - TOP 10			LICENCIAMENTOS 2017	
ORDEM	MARCA	MODELO	VOLUME	MKT SHARE
1	RENAULT	MASTER MINIBUS	2.904	26,53%
2	FIAT	DUCATO MINIBUS	1.113	10,17%
3	MERCEDES-BENZ	SPRINTER VAN	544	4,97%
4	IVECO	DAILY MINIBUS	94	0,86%
5	CITROEN	JUMPER MINIBUS	77	0,70%
6	PEUGEOT	BOXER MINIBUS	69	0,63%
7	JINBEI	TOPIC	6	0,05%
8	JINBEI	M35	3	0,03%
9	Não identificado	VAN 2500 EXPRESS	1	0,01%

MERCADO BRASILEIRO DE CHASSIS PARA ÔNIBUS							
RANKING POR TIPO DE SERVIÇO/APLICAÇÃO		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Urbano	6.281	4.962	-21,00%	62,78%	46,16%	-26,47%
2	Microônibus	1.966	2.065	5,04%	19,65%	19,21%	-2,24%
3	Rodoviário	1.509	1.964	30,15%	15,08%	18,27%	21,13%
4	Caminho da Escola	249	1.759				
5	Não identificado	-	-	-	0,00%	0,00%	-
	Total	10.005	10.750	7,45%	100,00%	100,00%	0,00%

MERCADO BRASILEIRO DE CHASSIS PARA ÔNIBUS							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	6.067	6.007	-0,99%	60,64%	55,88%	-7,85%
2	Volkswagen	1.743	1.816	4,19%	17,42%	16,89%	-3,03%
3	Iveco	119	999	739,50%	1,19%	9,29%	681,32%
4	Marcopolo	856	888	3,74%	8,56%	8,26%	-3,45%
5	Scania	293	522	78,16%	2,93%	4,86%	65,81%
6	Volvo	644	341	-47,05%	6,44%	3,17%	-50,72%
7	Agrale	266	172	-35,34%	2,66%	1,60%	-39,82%
8	International	12	4	-66,67%	0,12%	0,04%	-68,98%
9	Byd	5	1	-80,00%	0,05%	0,01%	-81,39%
10	Não identificado	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	10.005	10.750	7,45%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CHASSIS PARA MICROÔNIBUS (INCLUINDO MICRO + MINIÔNIBUS)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Marcopolo	856	888	3,74%	43,54%	43,00%	-1,24%
2	Volkswagen	486	555	14,20%	24,72%	26,88%	8,72%
3	Mercedes-Benz	560	474	-15,36%	28,48%	22,95%	-19,42%
4	Agrale	52	144	176,92%	2,64%	6,97%	163,65%
5	International	12	4	0,00%	0,61%	0,19%	-68,26%
6	Iveco	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
7	Não identificado	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	1.966	2.065	5,04%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CHASSIS PARA ÔNIBUS URBANO							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	4.593	3.630	-20,97%	73,13%	73,16%	0,04%
2	Volkswagen	952	944	-0,84%	15,16%	19,02%	25,52%
3	Volvo	412	219	-46,84%	6,56%	4,41%	-32,71%
4	Iveco	90	98	0,00%	1,43%	1,98%	37,83%
5	Scania	42	49	16,67%	0,67%	0,99%	47,68%
6	Agrale	187	21	-88,77%	2,98%	0,42%	-85,78%
7	Byd	5	1	-80,00%	0,08%	0,02%	-74,68%
8	Marcopolo	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
9	Não identificado	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10	International	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	6.281	4.962	-21,00%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CHASSIS PARA ÔNIBUS RODOVIÁRIO (INCLUINDO FRETAMENTO)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	758	1.037	36,81%	50,23%	52,80%	5,11%
2	Scania	251	473	88,45%	16,63%	24,08%	44,79%
3	Volkswagen	216	273	26,39%	14,31%	13,90%	-2,89%
4	Volvo	232	122	-47,41%	15,37%	6,21%	-59,60%
5	Iveco	25	52	108,00%	1,66%	2,65%	59,81%
6	Agrale	27	7	-74,07%	1,79%	0,36%	-80,08%
7	Não identificado	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	1.509	1.964	30,15%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CAMINHO DA ESCOLA							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	MARCA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Mercedes-Benz	156	866	455,13%	10,34%	44,09%	326,52%
3	Iveco	4	849	21125,00%	0,27%	43,23%	16207,80%
5	Volkswagen	89	44	-50,56%	5,90%	2,24%	-62,02%
	Total	249	1.759	606,43%	16,50%	89,56%	442,77%

MERCADO BRASILEIRO DE CARROCERIAS PARA ÔNIBUS							
RANKING POR TIPO DE SERVIÇO/APLICAÇÃO		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIAÇÃO	2.016	2.017	VARIAÇÃO
1	Urbano	7.187	7.696	7,08%	60,63%	64,73%	6,76%
3	Microônibus	3.055	2.202	-27,92%	25,77%	18,52%	-28,14%
4	Rodoviário	1.612	1.992	23,57%	13,60%	16,75%	23,20%
	Total	11.854	11.890	0,30%	100,00%	100,00%	0,00%

MERCADO BRASILEIRO DE CARROCERIAS PARA ÔNIBUS							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIÇÃO	2.016	2.017	VARIÇÃO
1	Induscar Caio	2.837	3.844	35,50%	23,93%	32,33%	35,08%
2	Marcopolo	3.083	3.530	14,50%	26,01%	29,69%	14,15%
3	Volare	1.577	1.471	-6,72%	13,30%	12,37%	-7,00%
4	Mascarello	1.122	1.291	15,06%	9,47%	10,86%	14,71%
5	Neobus	1.844	908	-50,76%	15,56%	7,64%	-50,91%
6	Comil	1.123	554	-50,67%	9,47%	4,66%	-50,82%
7	Iveco	-	129	0,00%	0,00%	1,08%	0,00%
8	AMD	90	67	-25,56%	0,00%	0,56%	0,00%
9	Italbus	70	49	-30,00%	0,59%	0,41%	-30,21%
10	Irizar	39	30	-23,08%	0,33%	0,25%	-23,31%
11	Não Identificado	43	15	-65,12%	0,36%	0,13%	-65,22%
12	Ibrava	19	1	-94,74%	0,16%	0,01%	-94,75%
13	Byd	5	1	-80,00%	0,04%	0,01%	-80,06%
14	Maxibus	1	-	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
15	Walkbus	1	-	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
16	Eurobus	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	11.854	11.890	-22,13%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CARROCERIAS PARA MICROÔNIBUS (INCLUINDO MICRO + MINIÔNIBUS)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIÇÃO	2.016	2.017	VARIÇÃO
1	Volare	1.368	985	-28,00%	44,78%	44,73%	-0,10%
2	Mascarello	278	350	25,90%	9,10%	15,89%	74,67%
3	Neobus	645	337	-47,75%	21,11%	15,30%	-27,51%
4	Marcopolo	605	182	-69,92%	19,80%	8,27%	-58,26%
5	Comil	-	129	0,00%	0,00%	5,86%	0,00%
6	AMD	2	124	6100,00%	0,07%	5,63%	0,00%
7	Ibrava	86	78	-9,30%	2,82%	3,54%	25,83%
8	Iveco	-	14	0,00%	0,00%	0,64%	0,00%
9	Induscar Caio	-	2	0,00%	0,00%	0,09%	0,00%
10	Maxibus	19	1	-94,74%	0,62%	0,05%	-92,70%
11	Walkbus	50	-	0,00%	1,64%	0,00%	0,00%
12	Italbus	1	-	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%
13	Eurobus	1	-	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%
14	Não Identificado	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	3.055	2.202	-27,92%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CARROCERIAS PARA ÔNIBUS URBANO (INCLUINDO ESCOLAR)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIÇÃO	2.016	2.017	VARIÇÃO
1	Induscar Caio	2.797	3.700	32,28%	38,92%	48,08%	23,54%
2	Marcopolo	1.840	1.662	-9,67%	25,60%	21,60%	-15,65%
3	Neobus	380	889	133,95%	5,29%	11,55%	118,47%
4	Comil	884	683	-22,74%	12,30%	8,87%	-27,85%
5	Volare	471	486	3,18%	6,55%	6,31%	-3,64%
6	Mascarello	726	185	-74,52%	10,10%	2,40%	-76,20%
7	AMD	40	67	67,50%	0,56%	0,87%	56,42%
8	Italbus	40	23	-42,50%	0,56%	0,30%	-46,30%
9	BYD	5	1	-80,00%	0,07%	0,01%	-81,32%
10	Não Identificado	4	-	0,00%	0,06%	0,00%	0,00%
11	Maxibus	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
12	Ibrava	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	7.187	7.696	7,08%	100,00%	100,00%	0,00%

CATEGORIA: CARROCERIAS PARA ÔNIBUS RODOVIÁRIO (INCLUINDO FRETAMENTO + INTERMUNICIPAL)							
RANKING POR FABRICANTE		LICENCIAMENTOS			PARTICIPAÇÃO DE MERCADO		
ORDEM	CATEGORIA	2.016	2.017	VARIÇÃO	2.016	2.017	VARIÇÃO
1	Marcopolo	965	1.518	57,31%	59,86%	76,20%	27,30%
2	Comil	311	291	-6,43%	19,29%	14,61%	-24,28%
3	Mascarello	97	65	-32,99%	6,02%	3,26%	-45,77%
4	Neobus	88	43	-51,14%	5,46%	2,16%	-60,46%
5	Irizar	39	30	-23,08%	2,42%	1,51%	-37,75%
6	Não identificado	30	24	-20,00%	1,86%	1,20%	-35,26%
7	Induscar Caio	38	20	-47,37%	2,36%	1,00%	-57,41%
8	Italbus	39	1	-97,44%	2,42%	0,05%	-97,93%
9	Volare	5	-	0,00%	0,31%	0,00%	0,00%
10	Eurobus	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
11	Maxibus	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	Total	1.612	1.992	23,57%	100,00%	100,00%	0,00%

Ônibus Frota&Cia

ANO XVIII | Ed. 159 | Abril de 2018

Walter Barbosa,
Diretor de Vendas e
Marketing Ônibus
da Mercedes-Benz



LIDERANÇA PREMIADA

A Mercedes-Benz reafirma o seu domínio no mercado brasileiro de chassis para ônibus e conquista três cobiçadas Certificações do Prêmio Lótus 2018

Momento crucial

As empresas brasileiras de transporte urbano de passageiros vivem um momento crucial. O setor conta hoje com 1.800 companhias e frota de 107 mil ônibus, que transportam 34 milhões de passageiros por dia. Juntas, geram algo em torno de 500 mil empregos. Parece uma sólida engrenagem, mas essa cadeia produtiva está prestes a arrebentar, pois as receitas do setor estão minguando a cada dia e ficando muito aquém dos reais custos operacionais. Para coroar a situação, a infraestrutura de transporte urbano em ônibus está, hoje, entregue a Deus dará. Um dos motivos, senão o pior, da descapitalização do setor é o descumprimento dos contratos de concessão e o adiamento de reajustes tarifários acordados, que se tornaram corriqueiros nos últimos anos. Como consequência, 10% das companhias dedicadas ao transporte coletivo fecharam as portas entre 2014 e 2016, enquanto 30% do segmento, ou cerca de 600 empresas, enfrentam alto grau de endividamento e risco de insolvência. O problema atinge especialmente as pequenas e médias empresas e, claro, afeta ainda mais a qualidade do serviço ofertado que, bem sabemos, não é nenhuma maravilha.

Compete aos governos olhar e preservar melhor este serviço. Mas, nos últimos tempos, o poder público só se incumbiu de alardear aos quatro ventos propostas de melhorias urbanas, como o Pacto Nacional pela Mobilidade Urbana e uma infinidade de projetos de fortalecimento da infraestrutura das cidades, que não saem do papel. Passageiros assistem pela janela do ônibus, atônitos, o sucateamento dos outrora sonhados corredores de BRT, que foram lançados a reboque dos grandes investimentos anunciados no clima de euforia da Copa do Mundo e dos Jogos Olímpicos e hoje operam incompletos, sem manutenção e segurança adequados.

A NTU, associação das empresas de transporte urbano do país, continua procurando soluções para a difícil situação. Recentemente entregou ao governo federal uma carta do setor exigindo do poder público medidas urgentes para garantir a prestação dos serviços com qualidade e preços acessíveis. Pede o mínimo para manter o sistema de transporte urbano de pé. "Todas nossas propostas estão alinhadas com a percepção do setor de que é impossível continuar ofertando um serviço sem a contrapartida dos governos federal, estaduais e municipais que, ao invés de estimular a melhoria desse transporte essencial para mais de 80% da população brasileira que se desloca por meio do ônibus, tem contribuído para a degradação do serviço", disse na ocasião o presidente executivo da NTU, Otávio Cunha.

Sonia Crespo

SUMÁRIO

60 PANORAMA 2017/2018 – MERCADO DE CHASSIS DE ÔNIBUS
A Mercedes-Benz domina a cena mais uma vez, ao reafirmar a sua liderança nos mercados de chassis urbanos, rodoviários e escolares

66 PANORAMA 2017/2018 – MERCADO DE CARROCERIAS DE ÔNIBUS
Pela primeira vez a Caio Induscar supera a Marcopolo em participação de mercado e conquista dois cobichados certificados do Prêmio Lótus 2018

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

ARTE

Editor

Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)

COMERCIAL

Diretora

Solange Sebrían
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

Assistente

Vanuza Amorim
vanuza.amorim@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\$ 15,00

REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

Av. Professor Alфонso 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 SF Comunicação e Eventos Eireli, 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 – Hawaii Gráfica e Editora
Tiragem – 13.000 exemplares
Circulação – Abril de 2018

Parte integrante da revista FROTA&Cia
Circula como encarte, junto com a
Edição Nº 199 de abril de 2018

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



Uber do fretado

Um aplicativo inspirado no Uber promete revolucionar o transporte por fretamento no país, a começar da capital paulista. Batizado de Bondi, a novidade quer facilitar a contratação do serviço diretamente com o proprietário do veículo, sem intermediários. O alvo são pessoas que querem ir a shows, participar de um happy hour ou fazer passeios em grupo, a um custo cerca de 40% menor que um carro. O serviço será lançado em abril, com a promessa de contar com 1,3 mil veículos cadastrados, sendo 750 vans, 150 microônibus e 400 ônibus. Os usuários pagarão uma tarifa variável, calculada com base na disponibilidade dos veículos, no custo do quilômetro rodado, no tempo de deslocamento e o trânsito. A operadora do ônibus, por sua vez, será ressarcida no prazo máximo de uma semana, garante a empresa responsável pela plataforma.

Licitação em suspenso

A renovação das linhas de ônibus intermunicipais do estado de São Paulo sofreu um novo revés, depois que o Tribunal de Justiça acatou liminares pedindo a suspensão do processo licitatório. Com essa decisão, a entrega das propostas das empresas interessadas marcada para 15 de março, acabou sendo suspensa. As atuais permissionárias do serviço contestam a divisão do Estado por áreas operacionais, diante do risco de perderem mercado e da falta de clareza do edital de licitação, em relação à remuneração dos serviços e os investimentos exigidos pela agência reguladora. A Artesp, em nota, disse que vai recorrer.

Tombamento certificado

A Marcopolo recebeu aprovação da sua metodologia de análise virtual para tombamento de carrocerias de ônibus. A certificação foi concedida pela Vehicle Certification Agency (VCA), entidade internacional vinculada ao Departamento de Transportes do Reino Unido. O documento atesta a qualidade das carrocerias, em relação à resistência ao capotamento (ECE R66). “A partir de agora, não é mais necessário realizar um teste de tombamento físico. Estamos certificados pela VCA a homologar qualquer estrutura por simulação virtual, para qualquer mercado reconhecido pela entidade”, explica Roberto Stallivieri, gerente administrativo geral de vendas da Marcopolo.



Carta de Brasília

Um documento assinado por cerca de 90 empresários do transporte público urbano por ônibus, batizado de Carta de Brasília, resumiu o encontro realizado na sede da NTU, dia 20 de março. A Carta revela a grave situação econômico-financeira que ameaça o setor, reclama das promessas do governo federal que não saíram do papel e exige providências urgentes para garantir a continuidade da prestação dos serviços, com qualidade e a justa remuneração (ver editorial na pág. 56).

TRADIÇÃO INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

GRUPO



**TRANSFORMANDO
O FUTURO.**



Caminhos estrelados

A Mercedes-Benz reafirma o seu domínio no mercado de ônibus ao receber três cobiçadas Certificações do Prêmio Lótus 2018. Uma conquista reconhecida e comentada pelos frotistas da marca

Texto: Sonia Crespo

Em 2017, a Mercedes-Benz reafirmou o seu domínio no segmento de chassis de ônibus, ao encerrar o ano com 55,8% de participação nesse mercado, contra 16,8% da segunda colocada, a Volkswagen. A marca da estrela de três pontas emplacou exatas 6.007 chassis de ônibus no ano passado, 60 unidades a menos

que o ano anterior. A queda no volume e na participação de mercado, de 60% para 55%, no comparativo do biênio 2016-2017, é reflexo direto da queda nos emplacamentos de chassis urbanos no ano passado, da ordem de 21%. “Isso impactou a nossa participação, porque a Mercedes-Benz detém 73% do mercado rodoviário”, explica Walter

Walter Barbosa, da Mercedes-Benz: além da confiança na marca, clientes têm suporte de uma completa linha de produtos, para atender as mais variadas aplicações



Viação Garcia: Hoje 85% da frota de ônibus é Mercedes-Benz e, em breve, será 100%



Barbosa, diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da empresa. “Em outras palavras, quanto maior for o segmento urbano, melhor será o desempenho da marca. Como, em 2017, o volume de licenciamentos foi o pior dos últimos quatro anos, o resultado prejudicou nossa performance”, completa.

O fato, contudo, não impediu que a Mercedes-Benz conquistasse três cobiçadas certificações do Prêmio Lótus 2018, como “Campeã de Vendas” na categoria. Além de “Marca do Ano em Chassis de Ônibus”, a Mercedes-Benz também faturou os títulos de “Marca do Ano em Chassis Urbanos” e “Marca do Ano em Chassis Rodoviários”. “É uma satisfação muito grande estar recebendo novamente esse prêmio, que consagra a excelência da Mercedes-Benz no segmento de ônibus, tanto na linha de produtos como na linha de serviços. Acho que esse é o segredo da marca, que mantemos já há 60 anos”, comenta Walter Barbosa.

Soluções imediatas

Clientes de ônibus urbanos da Mercedes-Benz pelo país apontam as vantagens na escolha, que garantem redução nos custos operacionais e ganhos significativos. O Grupo Mauá, de São Gonçalo, na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, por exemplo, adotou um consultor dedicado BSP (Bus Service & Parts) do concessionário Mardisa, da rede Center Bus, que disponibiliza uma Sprinter Unidade Móvel para serviços de diagnose e manutenção na própria garagem da transportadora.

Esta é uma novidade no atendimento especializado oferecido pela marca. O consultor dedicado BSP acompanha o dia a dia das

empresas de transporte urbano de passageiros, otimizando e acelerando o atendimento às demandas da empresa. O Grupo Mauá é um cliente tradicional da Mercedes-Benz e 98% de sua frota de 615 ônibus levam a estrela de três pontas. “Nosso desafio diário é disponibilizar a frota para a área operacional, garantindo a qualidade no atendimento e diminuir os custos por quilômetro de cada veículo da frota. A Mercedes-Benz, com seu conhecimento e metodologia, nos ajuda muito na gestão dos custos operacionais, além de proporcionar um desempenho

melhor da frota”, diz Marcio Marinho, gerente de Manutenção do Grupo Mauá. “Contar com o consultor dedicado aqui na empresa, entendendo o nosso dia a dia e a necessidade de peças e serviços e, principalmente, treinando os nossos colaboradores e transmitindo para nós mais conhecimento, que nos traz um valor agregado muito alto, com perspectivas de ótimos resultados ao longo do tempo, além de fortalecer nosso relacionamento com a revenda Mardisa”. Para o gerente de manutenção, a parceria com a Mercedes-Benz traz mais ganhos ao Grupo Mauá. “O atendimento

Time afinado

Walter Barbosa, diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, diz que o segredo do sucesso da marca, que se mantém já há 60 anos, é um time dedicado ao produto, tanto na área de pós-venda quanto nas áreas de engenharia, de qualidade e de vendas. “Com isso a gente atende e supera as expectativas de nossos clientes. Essa é a grande diferença que a Mercedes-Benz tem, além do suporte de uma completa linha de produtos, para atender as mais variadas aplicações”. Barbosa atribui a queda na participação de mercado da marca, de 60% em 2016 para 55% em 2017, à queda do mercado urbano no período. Para 2018, as projeções da montadora são otimistas: “Esse ano temos alguns fatores que consideramos bastante positivos para o segmento de ônibus, em especial o urbano. Temos uma economia mais estável, uma taxa de juros mais adequada que estimula uma renovação de frota e o fato de ser um ano eleitoral. Somente no primeiro bimestre de 2018 já foram vendidos 850 chassis urbanos. Por isso temos uma expectativa próxima de 6 mil unidades até o final do ano”, avalia. Barbosa acredita que o segmento de chassis rodoviários também vem em um ritmo bastante positivo. “Um fato importante que está antecipando as compras é a plataforma elevatória que passa a vigorar a partir de 1º de julho. Isso deve alavancar as vendas de veículos rodoviários no primeiro semestre e a Mercedes-Benz já tem mais de 400 carros encomendados”, diz. “Também o segmento de micro-ônibus deverá crescer este ano, principalmente em função de novas compras governamentais do Programa Caminho da Escola”, projeta.

CHASSIS DE ÔNIBUS

dentro da nossa própria garagem, por meio da oficina volante, agiliza as soluções, com qualidade de mão de obra, peças genuínas e ferramentas de diagnose”, diz ele. “Temos usado, por exemplo, kits de peças mais consumidas, que otimizam os custos que mais impactam na manutenção da frota”.

Parceria

Para João Carlos Vieira de Sousa, diretor Técnico da viação Cidade Dutra, de São Paulo, a maior vantagem na aquisição de

chassis Mercedes-Benz está na proximidade com a fábrica da marca, que fica na cidade de São Bernardo (SP). “Além do amplo portfólio de produtos para transporte urbanos de passageiros, a Mercedes-Benz é uma montadora muito presente na nossa rotina diária”, destaca. Especificamente na Cidade Dutra, 100% dos 476 ônibus da frota já têm piso baixo. Desse volume, 80% dos veículos são da marca Mercedes-Benz, nas versões padron, articulado e superarticulado.

A opção concentrada no portfólio

da fabricante alemã é uma somatória de fatores favoráveis à marca. “Nem todas as fabricantes têm todos os modelos de chassis urbanos com piso baixo”, aponta o executivo. “Não são chassis baratos, mas a Mercedes-Benz disponibiliza variedade e um atrativo custo de manutenção e aporta o melhor índice de CustoXbenefício nas operações da Viação Dutra”, aponta.

O dirigente faz questão de destacar que para cada operação há inúmeras variantes que podem qualificar produtos distintos. Usando como parâmetro os corredores da cidade de São Paulo, os 60 carros superarticulados da Mercedes-Benz adquiridos pela empresa no início de 2017 revelaram a boa confiabilidade do produto: “Percebemos que o índice de falhas no veículo é menor”, observa. Isso fez com que a Cidade Dutra já tenha encomendado 15 novas versões do modelo, no início de 2018. As operações da empresa se concentram nos corredores de ônibus e na região Sul da cidade de São Paulo, interligando os terminais Parelheiros, Santo Amaro Grajaú à região central da cidade. Cada ônibus da Viação Dutra faz entre 6 mil e sete mil quilômetros por mês, o que resultou perto de 3 milhões de quilômetros rodados em 2017.

Tal rotina intensa exige revisões constantes dos veículos. João revela que há dois padrões específicos de manutenção. “Na revisão da garantia, recebemos aqui na garagem uma equipe da concessionária Mercedes-Benz. Na manutenção de rotina, temos uma equipe de mecânicos e uma oficina própria”, diz, destacando a facilidade na reposição de peças da marca Mercedes-Benz. Outro facilitador, diz, é a oferta de componentes da Renov, linha de remanufaturados da Mercedes-Benz. “Dependendo do caso, um motor reconcondicionado poderá ser a melhor opção”, garante.

Essa somatória de facilidades operacionais é coroada com a economia no consumo de diesel, outra característica dos chassis da marca. João Carlos Sousa não se detém em percentuais, relativizando o produto, o motorista e as distâncias, mas admite que é um resultado bastante compensador.



Expresso Guanabara: Chassis Mercedes-Benz se destacam pela tecnologia embarcada, conforto em termos de suspensão e melhor dirigibilidade

Viação Cidade Dutra: presença da montadora na rotina diária é garantida pela proximidade com a fábrica, em São Bernardo do Campo (SP)



Grupo Mauá: consultor dedicado da concessionária Mercedes-Benz faz serviços de diagnóstico e manutenção na garagem da transportadora



Suporte rodoviário

Carlos Magalhães, diretor da empresa Expresso Guanabara, diz que os chassis rodoviários da Mercedes-Benz se destacam nas operações pela tecnologia embarcada, conforto em termos de suspensão, melhor dirigibilidade e a melhor relação custo benefício por conta do baixo consumo de combustível. São características essenciais para as viagens realizadas pela empresa, onde algumas das rotas chegam a quase 5 mil quilômetros, como as linhas Fortaleza (CE) X Pelotas (RS), de 4,9 mil quilômetros, e Fortaleza (CE) X Santos (SP) e Fortaleza (CE) X São Paulo (SP), ambas com 3,1 quilômetros.

Mas o maior atributo dos chassis Mercedes-Benz, aponta Magalhães, é o conjunto da obra: a confiabilidade da marca, a excelente rede de manutenção, a parceria pós-venda e a valorização da revenda. Isso justifica o fato de que a frota de 400 ônibus da Expresso Guanabara seja integralmente da marca. "Nossa empresa dispõe de oficina mecânica própria, mas também é muito bem assistida pela concessionária local (Ceará Diesel) com todo suporte, reposição de peças, apoio e treinamentos. Os serviços são prestados com rapidez e de acordo com a nossa necessidade", descreve o dirigente.

Também o Grupo GBS (Garcia Brasil Sul), detentor das empresas de transporte rodoviário de passageiros Viação Garcia, Brasil Sul, Princesa do Ivaí e LondriSul, valoriza a marca Mercedes-Benz pela facilidade

Volare: desempenho acima das expectativas

Em 2017, o desempenho alcançado pela Volare, certificada como "Marca do Ano em Microônibus" pelo Prêmio Lótus 2018, ficou acima das expectativas iniciais da fabricante e acima do crescimento de 14% no segmento registrado pelo mercado brasileiro, diz Rodrigo Pikussa, diretor do Negócio Ônibus da Marcopolo. O aumento da demanda, explica, foi consequência da maior aplicação dos veículos nos segmentos de fretamento e turismo que têm optado por modelos com dimensões ideais para o deslocamento de pequenos grupos, preservando as suas características de conforto e praticidade. A conquista do Prêmio Lótus para nós é muito importante porque acontece no momento no qual a marca vai completar 20 anos de trajetória e demonstra que o segmento de micro e miniônibus tem grande potencial de crescimento. O mais importante nisso tudo é que a Volare é única no mercado nacional por ser uma montadora e fabricante de veículos completos e não somente a carroceria, observa o executivo.



de manutenção e de se encontrar peças no mercado. "O carro Mercedes já é consagrado, está há mais tempo no mercado. A Mercedes-Benz vem evoluindo bastante no mercado de ônibus. A estabilidade e a suspensão do veículo também são muito boas, diminuem o ruído interno e o tornam mais silencioso para os nossos clientes", observa o presidente do grupo GBS. Boiko diz que as viagens operam com chassis de outras marcas, mas enfatiza que o desempenho da Mercedes-Benz está em primeiro lugar, em todos os sentidos.

A frota total das empresas do Grupo GBS é de 805 ônibus, com idade média de 2,5 anos. Hoje, por volta de 85% da frota é Mercedes-Benz. "Em breve será 100%", adianta Boiko. "Em 2017, antes de comprar novos chassis para renovação, fizemos uma pesquisa de preço no mercado, antes da compra, e os chassis Mercedes levaram vantagem no preço e na negociação", revela. Outro ponto forte da marca são os pacotes e as ferramentas de pós-vendas: "A Mercedes-Benz começou agora um serviço de atendimento

24h, pelo 0800, na linha rodoviária, que era necessário. Já utilizamos uma vez e fomos muito bem atendidos. Temos também um técnico designado pela própria Mercedes, com exclusividade, 24 horas à disposição das empresas do grupo, todos os dias da semana. Este técnico, além do atendimento de solicitação, vem à sede do grupo (Londrina/PR) religiosamente uma vez por mês, passando três dias no local, quando fazemos um relatório completo das demandas de manutenção da frota", relata. ▀

Durabilidade e custo de manutenção viável

José Roberto Iasbek Felício, diretor da Empresa de Transportes Urbanos Vila Galvão (foto), de São Paulo, diz que os chassis da Mercedes-Benz desempenham boa performance operacional, com consumo adequado de combustível, apresentam boa durabilidade e custo viável de manutenção, além de liquidez na revenda. A frota da Vila Galvão é composta por 400 ônibus, sendo 380 convencionais motor dianteiro e 20 articulados motor traseiro, a grande maioria da Mercedes-Benz. "Atualmente os chassis da marca atendem a 90% das linhas operadas pela nossa empresa", contabiliza. As maiores rotas são as linhas metropolitanas, de aproximadamente 40 quilômetros.

Iasbek Felício já testou duas outras marcas concorrentes.

"Ao pesquisar os preços do mercado, pudemos apurar uma diferença importante no valor dos chassis fabricados por outros fabricantes, valores estes mais atrativos em relação a Mercedes-Benz", lembra, mas decidiu priorizar as compras de chassis com a Mercedes-Benz, por apresentarem melhor performance e custo-benefício. Cliente da montadora desde o início de suas operações, na década de 60, a Vila Galvão acaba de adquirir 100 novos chassis Mercedes-Benz OF-1721 L, todos com suspensão a ar. Felício classifica como bom o atendimento dos serviços de manutenção oferecidos pela fábrica e rede credenciada na garagem e nas concessionárias, porém com potencial de melhoras muito grande.



25 ANOS 200 EDIÇÕES

Em junho, FROTA&Cia chega a sua 200ª edição e completa 25 anos de circulação.

Para marcar essa dupla comemoração, a edição N° 200 irá mostrar as mudanças ocorridas no mercado de transportes nos últimos 25 anos. E o futuro da atividade na visão dos grandes players do setor, sejam operadores ou os seus fornecedores.

Aproveite também para mandar sua mensagem aos milhares de leitores que nos acompanham e prestigiam a publicação com a sua audiência. Ontem, hoje e amanhã.

Fale com nosso Depto Comercial e reserve já o seu espaço



ATENÇÃO PARA AS DATAS

AUTORIZAÇÕES
30 DE MAIO

MATERIAL
11 DE JUNHO

CIRCULAÇÃO
18 DE JUNHO

11 3871-1313

comercial@frotacia.com.br

www.frotacia.com.br

Frota & Cia

Ânimo suave

A Caio Induscar assume pela primeira vez a liderança no mercado brasileiro de carrocerias para ônibus e se diz preparada para novos desafios

Texto: Sonia Crespo

O mercado brasileiro de carrocerias para ônibus mostrou uma evolução de pífos 0,3% no comparativo do biênio 2016 x 2017, como resultado da fabricação de 11.854 unidades versus 11.890, pela ordem. As fracas demandas domésticas deslocaram boa parcela da produção total de carrocerias urbanas e rodoviárias para mercados externos, fazendo as exportações do setor crescerem 14% em 2017. No âmbito interno, o resultado só não foi pior em razão da significativa melhora do segmento de carrocerias para aplicação rodoviária, que apresentou uma evolução de 23,5% no período analisado. O mercado de urbanos por sua vez, que alcançou a marca recorde de 64,7% das vendas de carrocerias produzidas no país, também acusou uma melhora da ordem de 7%, com um total de 7.796 carrocerias produzidas no ano passado. O pior desempenho ficou por conta dos microônibus, que somaram 2.202 unidades fabricadas, ante 3.055 carrocerias do ano retrasado, representando uma queda de quase 30% (ver ranking na pag. 69). O aumento da participa-



O Ônibus Apache VIP ainda é o mais vendido da CAIO

ção das carrocerias urbanas no mercado nacional produziu um fenômeno raro. Pela primeira vez a Caio Induscar, líder histórica no segmento urbano, conseguiu superar a Marcopolo em market share. A façanha é resultado das 3.844 carrocerias entregues aos operadores brasileiros, que garantiram à Caio 32,33% de participação de mercado em 2017, versus 29,6% da rival gaúcha. Tal fato rendeu à fábrica de Botucatu duas cobiçadas certificações do Prêmio Lótus 2018: a primeiro como “Marca do Ano em Carrocerias para Ônibus” e o outra, de “Marca do Ano em Carrocerias Urbanas”.

Já a Marcopolo manteve o título de “Marca do Ano em Carrocerias Rodoviárias”, enquanto sua afiliada, a Volare”, foi eleita pela quarta vez como “Marca do Ano em Microônibus, em reconhecimento ao amplo domínio da marca nesse segmento.

Façanha urbana

“Sabemos que o mercado doméstico não teve evolução nesse patamar”, reconhece Maurício Cunha, diretor comercial da Caio Induscar, que atribui o bom desempenho da empresa ao esforço conjunto da equipe de colaboradores. “Trabalhamos com uma visão de melhoria contínua e esse resultado representa o reconhecimento de nossos clientes da qualidade dos produtos da marca”, resume. Cunha faz questão de lembrar que para evoluir é preciso aprender com os próprios erros. E o mais importante: nunca comprometer a estrutura financeira da empresa, em detrimento de vendas imperdíveis.

Cunha lembra que nem tudo foram rosas para a Caio em 2017. “É lógico que



Cunha, da Caio Induscar: evolução da marca sem comprometer a estrutura financeira da empresa, em detrimento de vendas imperdíveis





Busscar: nova ofensiva no segmento rodoviário

Maurício Cunha defende uma “política de transporte” para o país e lamenta a “política no transporte” que vem sendo praticada e comprometendo todo o setor. “Para 2018, esperamos poder repetir o resultado de 2017 e talvez, com a renovação de contratos domésticos vigentes e novos negócios internacionais possamos crescer 5%”, projeta o executivo.

Para a Busscar, encarregadora de ônibus rodoviários recém-incorporada ao grupo Caio, Cunha mantém grandes expectativas para 2018. “A partir de abril iniciaremos a produção dos modelos Vissta Buss 360, Vissta Buss 340 com motor traseiro e o 420 Double Decker. Já em seguida, a partir de maio, começaremos a produzir a versão do 400 Low Driver, todos com novo projeto”, anuncia. “Embora o segmento rodoviário seja menor, tem uma característica de exportação mais equilibrada”, avalia.

projetávamos um início de ano bem melhor, mas começou fraco e isso nos deixou em alerta. Foi um trabalho comercial bastante árduo. Tivemos demandas do Rio de Janeiro, até então um mercado bastante forte. Só na metade de 2017 tivemos um breve respiro comercial com a entrada de pedidos de dois importantes clientes”, lembra.

Carroceria Vip

Ainda que muito se propague a construção de corredores de transporte nas grandes cidades brasileiras, Cunha não vacila em dizer que a carroceria da marca atualmente mais vendida no mercado brasileiro ainda é a versão padron Apache Vip.

Na sequência, ganham em pedidos as versões da família Millenium, graças às demandas de transporte da capital paulista, que se adaptou muito bem à versão.

Enquanto o mercado brasileiro não engrena, a Caio Induscar olha com atenção as oportunidades internacionais, que têm crescido nos últimos anos. Cunha atribui boa parte desse comportamento ao retorno de velhos clientes do Oriente Médio. “Entre 2008 e 2009, o mundo viveu uma invasão de novas marcas de ônibus chineses e indianos, a preços muito atrativos. Isso fez com que mercados compradores mudassem de fornecedor, na época. Mas a conta chegou, a qualidade questionável de muitos desses produtos apareceu e nossos antigos clientes estão de volta”, relata. “Aliado a essa importante recuperação, vivemos hoje o retorno da vantagem cambial, que outrora havia retirado a competitividade de nossos produtos”, acrescenta. O executivo se mostra animado com as possibilidades comerciais do continente, a começar pela demanda do

sistema Transantiago, no Chile, que está há dois anos sem fazer novas aquisições. Cita também as possíveis demandas de Bogotá, na Colômbia, e o fortalecimento nas relações comerciais com o Paraguai, que dois anos atrás não existiam.

Já para o mercado doméstico, Maurício Cunha preserva a cautela. “A crise ainda não acabou”, observa, lembrando que a ligeira retomada atual se restringe apenas a bens de consumo. “Ainda não sabemos o que politicamente teremos pela frente. Isso faz com que as pessoas e as empresas adiem possíveis investimentos”. O executivo admite que a frota nacional de ônibus urbanos sofreu um envelhecimento, mas ainda não está sucateada. “Se esse



Volare e Marcopolo: liderança nos mercados de microônibus e carrocerias rodoviárias





*Nova linha
Cargo Power
2019: saindo
na frete,
para ganhar
mercado*

Tropa de choque

Ford Caminhões lança nova linha Cargo Power 2019 com seis modelos e um destaque: o 2431, que chega para reforçar o portfólio da marca e brigar pela liderança no segmento 6x2

por José Augusto Ferraz

Na contramão da indústria, que espera dias melhores para novos lançamentos, a Ford Caminhões decidiu sair na frente e apresentou a nova linha Cargo Power 2019, que chega para reforçar o portfólio da marca no segmento de veículos médios e pesados. O conjunto compreende um total de seis modelos, todos com motorização de 306 cavalos, capacidade de 17 a 31t de PBT e tração 4x2, 5x2, 6x4, além de uma versão inédita na configuração 8x2.

A novidade faz parte do novo posicionamento estratégico da empresa voltada para o mercado de caminhões, baseada na oferta de produtos potentes, duráveis e inovadores, combinada

com um serviço ágil, de qualidade e preço justo e, por fim, no forte relacionamento com o cliente. “Sabemos das dificuldades que os transportadores têm enfrentado para manter o seu negócio em atividade. Por isso, mais do que nunca, é preciso contar com veículos que tragam o melhor retorno do investimento”, explica João Pimentel, diretor de Operações da Ford Caminhões na América do Sul.

▾ SEIS MODELOS

A nova linha Cargo Power 2019 inclui os modelos Cargo Power 1731 rígido, Cargo Power 1731T cavalo-mecânico, Cargo Power 2631 6x4, Cargo Power 3131 6x4 e Cargo Power 3031 8x2 com transmissão manual ou au-

tomatizada Torqshift. O carro-chefe da nova linha é o Cargo Power 2431 6x2 com transmissão manual ou automatizada Torqshift, que chega para fazer dobradinha com o Cargo 2429, com motor de 290 cv, o terceiro mais vendido do segmento no ano passado, com 1.007 unidades.

Nelson Palmerio, gerente de Engenharia da Ford Caminhões, ressalta que o trem de força da nova linha ganhou inúmeros aperfeiçoamentos. Destaque para o motor Cummins ISB6.7, que entrega 306 cv de potência (@2.100rpm) e uma ampla e elevada curva torque (1.100 Nm @1100-1900). O engenho está equipado com novo turbocompressor, novos bicos injetores, filtro de ar de maior capacidade e software eletrônico reprogramado,

junto com um sistema de refrigeração totalmente redimensionado. A transmissão, por sua vez, oferece uma nova calibração e trabalha em conjunto com uma nova embreagem, da mesma forma que o cardã e o eixo traseiro são de uma nova série, desenvolvida especialmente para a nova linha. “A nova linha Cargo Power exigiu dois anos de desenvolvimento, que incluiu diversas clínicas com clientes, mais de 2 mil horas de trabalho e 3.970 horas de validação. Sem contar os testes de campo que totalizaram 400 mil quilômetros rodadas nas mais variadas pistas, no Brasil e em países andinos”, atesta Palmerio.

O engenheiro destaca, ainda, os ganhos com o uso do Arla 32, comparado aos veículos equipados com sistema EGR. “Em um teste realizado com dois principais veículos 6x2 de outras marcas, o Cargo Power 2431 registrou um rendimento de 3,40 quilômetros por litro, contra 3,28 e 3,16 km/l dos concorrentes. Em adição, o modelo 2431 acusou um custo operacional 5% menor, mesmo considerando a soma do preço do combustível e do Arla. Sem contar a economia com óleo lubrificante, já que o motor utiliza o óleo mineral ao invés do sintético”.

▾ **TELEMETRIA ATIVADA**

Os novos Cargo Power saem de fábrica com o sistema de telemetria Fordtrac ativado, que inclui funções de monitoramento e segurança. A tecnologia permite registrar os principais parâmetros de comportamento do motorista, como velocidade, frenagens e consumo de combustível. Em breve,



Melhorias tecnológicas abrangem o motor Cummins ISB6.7 e a transmissão automatizada Torqshift, entre outras



irá contar também com uma central de monitoramento para acompanhar o veículo em tempo real, com equipe de apoio técnico.

No âmbito do pós-venda, a Ford Caminhões aposta no novo posicionamento da marca para conquistar os clientes. Traduzido no slogan “Seu mundo não pode parar”, a iniciativa compreende inúmeras ações da rede de vendas, que reúne mais de 100 casas, com foco na rapidez,

qualidade e preço justo. Uma das novidades é uma ferramenta de diagnóstico rápido, que utiliza capacete com câmera e celular para o contato direto dos chefes de oficina com a área de engenharia da fábrica, agilizando a solução de problemas no campo.

“A nova mentalidade de serviços da Ford Caminhões tem como meta estar presente e atender o cliente em todos os momentos da sua jornada, com foco na fidelização”, afirma Wilson Vasconcellos, gerente de Pós-Venda da Ford Caminhões. “E os resultados já começaram a aparecer: na última pesquisa bial de satisfação dos clientes, realizada em 2017, a Ford Caminhões foi apontada como vice-líder entre as marcas”.

CDC Subsidiado

Como oferta inicial de lançamento, a Ford vai oferecer as primeiras 500 unidades do novo Cargo Power 2431 com o mesmo preço do Cargo 2429. Com o apoio da Ford Credit, toda linha 6x2 poderá ser financiada em até 48 meses, com 90 dias de carência, entrada de 20% do valor do bem e juros de 0,96 ao ano, a mesma do Finame. A modalidade é o CDC (Crédito Direto ao Consumidor) que oferece mais facilidades e rapidez na aprovação do crédito. “Nosso objetivo com isso é conquistar a liderança do segmento 6x2 e atingir uma participação média de 25% nos caminhões com chassi rígido”, revela Guilherme Teles, gerente de Marketing da Ford Caminhões.

Amarok ganha versão V6 Highline

Nova Amarok V6 Highline: "cavalo de batalha de alta linhagem"

Modelo da Volkswagen equipado com motor de 225 cv leva o título de "picape média mais potente do Brasil"

por José Augusto Ferraz

A Volkswagen decidiu reforçar o seu time de picapes médias, para fazer frente aos atuais e futuros concorrentes, atraídos pelo crescente mercado brasileiro e latino-americano. A montadora apresentou a nova Amarok V6 Highline, produzida na Argentina, que traz como principal novidade o potente motor 3.0 V6 TDI (turbodiesel), de 3 litros e injeção common-rail. O engenho entrega 225 cavalos de potência (@ 4.000 rpm) e um torque de 550Nm (entre 1.500 e 2.500 rpm), que fazem do veículo a picape média mais potente do Brasil. E também a mais rápida, já que acelera de 0 a 100 km/h em apenas 8 segundos.

A Amarok V6 Highline está sendo oferecido na versão cabine dupla, com uma extensa lista de itens de série, desde faróis bixenônio com luzes de uso diurno de LEDs, sistema de auxílio ao estacionamento e de freios pós-colisão, até os mais modernos recursos de

comunicações e entretenimento para uso veicular. O preço de lançamento foi fixado em R\$ 184.990.

Para garantir melhor desempenho, mais ajustado ao elevado torque do motor, a Amarok V6 Highline vem equipada com uma versão atualizada da mesma transmissão que já equipava as versões do modelo com motor 2.0 TDI. Com 8 velocidades à frente e acionamento automático, a nova caixa de câmbio proporciona trocas

de marchas suaves e sem solavancos. Colaboram para essa performance, a embreagem equipada com conversor de torque e a tração permanente nas quatro rodas, batizado de 4Motion.

↳ **SEGURANÇA ATIVA E PASSIVA**

A segurança ativa e passiva do veículo é assegurada pela adoção de freios a disco de alta capacidade de frenagem, com 332/300mm de raio na dianteira e

Sete versões

Com a chegada do motor V6, a Volkswagen Amarok passa a ser oferecida em sete versões, com três faixas de potência: 140 cv, 180 cv e, agora, 225 cavalos. Segundo Gustavo Luis Schmidt, vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen do Brasil, o modelo reforça o portfólio da marca no mercado de picapes médias, que já responde por 5% dos negócios da indústria nacional. "Em 2017, o segmento acusou um crescimento da ordem de 8% em relação ao ano anterior, enquanto a Amarok avançou 22%. De 2010 até hoje, a fábrica de Pacheco já produziu mais de 130 mil unidades que, hoje, são exportadas para 33 países em todo o mundo", relata o executivo, confiante no sucesso do lançamento.



Interior da Amarok oferece bom conforto a bordo e seu painel reúne diversos recursos de assistência à direção, como o sistema Discover Media

na traseira, pela ordem. Junto com a incorporação de inúmeros sistemas de segurança, como o ABS off-road que auxilia na frenagem sobre piso solto e o “Post- Collision Brake” (sistema de frenagem automática pós-colisão), exclusivo na categoria. Acrescente a isso o Controle Eletrônico de Estabilidade (ESC), HDC (Hill Descent Control ou Controle Automático de Descida) e a função HSA (Hill Start Assist ou Assistente para Partida em Subida). A Amarok V6 Highline também vem equipada com BAS (Sistema de Assistência à Frenagem), ASR (Controle de Tração) e EDS (Bloqueio Eletrônico do Diferencial) e indicador de perda de pressão dos pneus, entre outros itens de série.

Também colaboram para a segurança da nova Amarok V6 Highline os quatro airbags (dianteiros e laterais de tórax e de cabeça para motorista e passageiro), de série, além de sistema Isofix para fixação de cadeiras para criança no banco traseiro.

Já o conforto a bordo é assegurado pelos novos bancos de couro “Viena” com 14 formas de ajustes, sendo 12 elétricos nos dianteiros. Os bancos possuem ainda a certificação “ergo-Comfort”, do instituto alemão AGR, que garante uma acomodação saudável para as costas, segundo recomendações médicas.

O painel reúne instrumentos de fácil leitura e o sistema de infotainment “Discover Media”, incorpora uma tela colorida sensível ao toque (“touchscreen”) de 6,33 polegadas, leitor de CD, duas entradas para SD-Card, Aux in e porta

USB. A central ainda permite a locução de mensagens de texto (SMS) do celular, através dos alto-falantes. E o motorista pode responder a mensagem em formato SMS por meio de comando de voz. Outro recurso oferecido é a assistência de estacionamento ‘Park Pilot’, que mostra a aproximação de obstáculos na dianteira e transmite na tela central do console a imagem da câmera de ré.

O Discover Media vem com recursos de navegação, que se destacam pela facilidade de uso e a interatividade. Eles oferecem informações sobre o veículo e seus arredores, incluindo bússola, ângulo de direção das rodas e altímetro. O sistema também contempla o “MapCare”, que atualiza a base de mapas durante toda a vida do

veículo, de forma periódica e gratuita. Com tantos atributos, a Amarok V6 Highline tem tudo para agradar os consumidores mais exigentes e fazer frente às versões premium que disputam esse mercado. Não sem motivo, a Amarok recebeu pela segunda vez o prêmio “International Pick-up Award 2018”, outorgado por um grupo de renomados jornalistas de 25 países. O júri classificou a Amarok como uma síntese do conceito “work hard, play hard” (“trabalhe duro, jogue duro”), além de descrever a picape como um “cavalo de batalha de alta linhagem”. ▀

AMAROK HIGHLINE 3.01 TDI V – FICHA TÉCNICA

MOTOR

Combustível	Diesel
Cilindrada (cm ³)	2.967cm ³
Potência máxima - kW (cv)	165 (225) @ 4000rpm
Torque máximo - Nm (kgfm)	550 (56,1) @ 1500-2500rpm
Sistema de injeção	Common Rail

TRANSMISSÃO

Tipo/no de marchas	Automática, 8 à frente
Tração	4 x 4 permanente
Freios	Sistema anti-travamento das rodas ABS com EBD. ESC com funções: Off road, EDL, TCS, BAS, HDC, HSA e RBS.

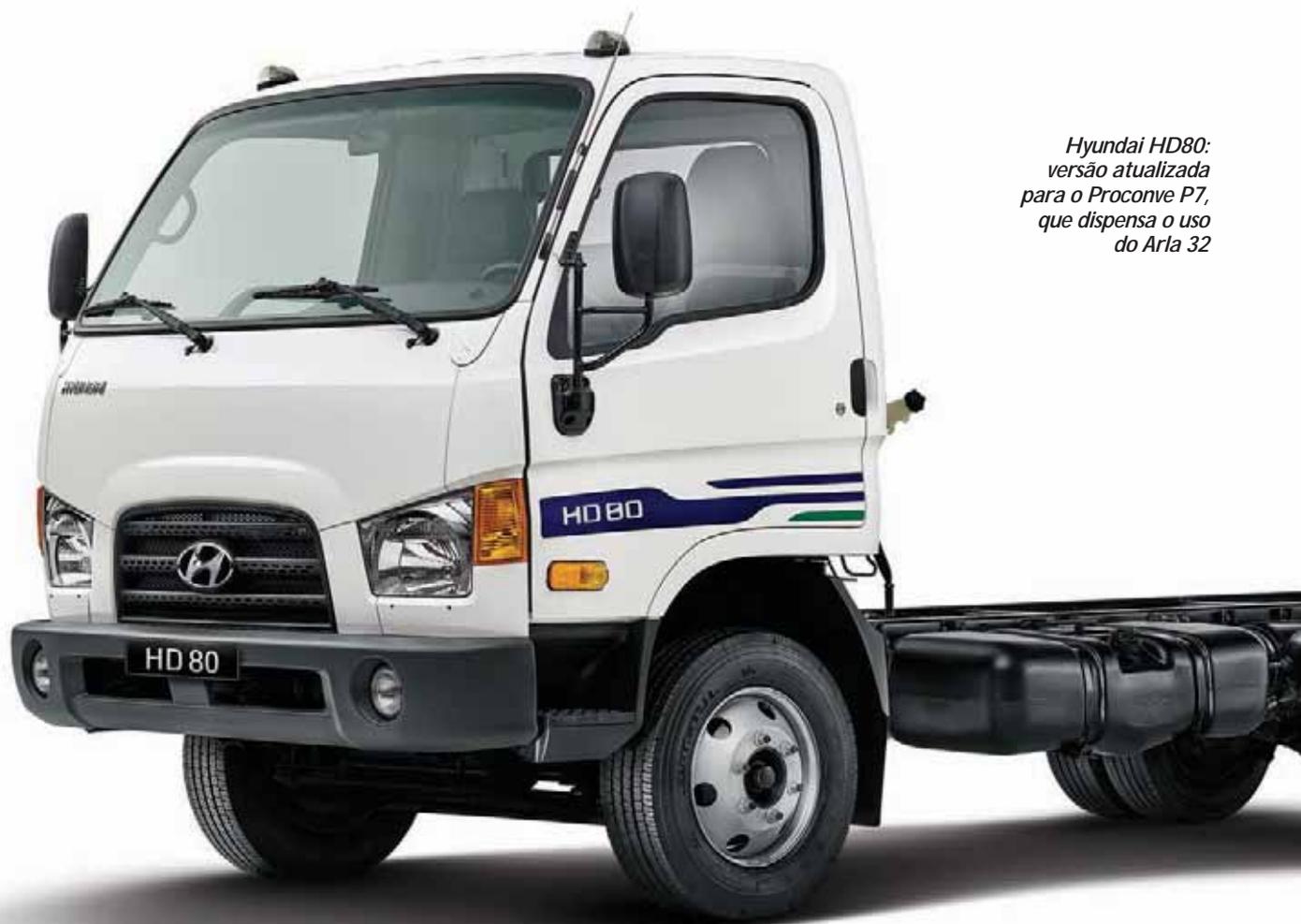
DIMENSÕES

Comprimento	5.254 mm
Largura (c/s espelho)	1.944/2.228mm
Altura	1.834mm
Entreeixos	3097mm

PESOS E CAPACIDADES

Compart. de carga	1.280 litros
PBT	3.290 kg
Carga útil	1.105 kg





*Hyundai HD80:
versão atualizada
para o Proconve P7,
que dispensa o uso
do Arla 32*

Novo HD 80 mira o sucesso do HR

Modelo da Hyundai chega às vendas com preço competitivo para ganhar mercado, tabelado em R\$ 118 mil

por José Augusto Ferraz

A Hyundai apresentou o novo caminhão leve da marca, batizado de HD 80, com o qual pretende ampliar a sua participação no mercado brasileiro de veículos comerciais, além do conhecido HR, que há 11 anos lidera a categoria das camionetas de carga. O modelo chega com a disposição de substituir o antigo DH78, lançado em 2011 na configuração Euro III e tornado obsoleto diante das novas

normas de emissões Proconve P7, equivalente ao Euro V.

Fabricado na planta da Caoa Montadora, em Anápolis (GO), de onde também sai o co-irmão campeão de vendas, o HD 80 vem equipado com um novo motor biturbo, de quatro cilindros em linha, de 3.0 litros a diesel, produzido pela FPT Industrial. O engenho entrega 170 cv de potência (a 3.500rpm), quase 10% a mais que a versão anterior, de 155cv, aliado a um torque de 40,8 kgfm (entre 1.500 e 2.200rpm).

↳ **SEM ARLA**

Outro destaque da nova motorização é a adoção da tecnologia EGR, de Recirculação de Gases de Escape, que dispensa a necessidade de uso do Arla32. “A novidade agrega um importante diferencial ao modelo em relação a todos os demais concorrentes que utilizam a solução de uréia (com exceção do Daily, da Iveco), já que contribui para a redução do custo operacional do veículo”, observa Uilson Chacon Campana, gerente nacional de vendas Caminhões



Cabine ganhou um novo interior e novos quadros de instrumentos



da Caoa, que estima uma economia de R\$ 50 a cada 2,5 tanques de diesel.

O gerente também ressalta um outro diferencial do produto, em relação ao antecessor, que é a adoção de um novo sistema de freios com acionamento pneumático, em substituição à versão hidráulica do antigo DH78, junto com a tecnologia antitravamento de rodas (ABS). O modelo conta ainda com um sistema de ajuste automático da folga das lonas de freios, que dispensa a regulagem manual. Além do acionamento do freio de estacionamento, que passou a ser realizado por uma alavanca situada no console central.

A suspensão, por sua vez, incorpora outras inovações como novos feixes de molas, amortecedores e barras estabilizadoras, bem como os eixos dianteiros e traseiros que ganharam reforços e componentes redimensionados. A caixa de câmbio de cinco velocidades, com embreagem servo-assistida, proporciona uma

troca fácil de marchas. Da mesma forma que a nova relação do diferencial traseiro (6,50:1), mais curta que o HD78, contribui para a melhoria do desempenho do veículo.

Externamente o visual pouco mudou, com exceção da nova grade central de entrada de ar, as rodas e pneus que passaram para a medida 215 75R17,5 e as novas faixas decorativas nas portas, entre outras melhorias. A cabine, com basculamento em 45%, ganhou um novo interior, novo quadro de instrumentos e assentos mais confortáveis. Mas, pecou pela ausência de ar condicionado e a oferta de um trio elétrico, ainda que opcional.

▾ **CAPACIDADE DE CARGA**

A evolução do HD 80 também aparece no aumento do PBT (Peso Bruto Total) que passou de 7.800 kg, no HD 78, para os 8.000 kg atuais. “Tendo em vista os 5.263 kg de capacidade de carga, isso significa que o modelo é capaz de transportar cerca de 4.463 kg de carga líquida, considerando peso médio de um implemento, em torno de 800 kg”, calcula Campanha, confiante nas virtudes do produto. Em relação ao atendimento antes e depois da venda, o gerente da Caoa explica que o HD 80 irá contar com uma rede seletiva de concessionários, com cinco pontos iniciais e outros 18 que serão oferecidos em sequência. “O objetivo é garantir um atendimento personalizado, com uma equipe treinada em veículos comerciais, além de socorro 24 horas, preço fixo nas revisões e assistência no financiamento”.

Mas, é no diferencial de preço que Wilson Chacon aposta suas maiores fichas, para ganhar participação em um mercado altamente competitivo, que conta com a presença de todas as grandes marcas de veículos comerciais. “O Hyundai HD 80 será oferecido ao preço de R\$ 118.800,00, bem abaixo de seus principais competidores, hoje na faixa acima de R\$ 135 mil”, revela o executivo, que projeta vendas de 600 unidades em 2018 e 900 caminhões já no ano seguinte.

HD 80 – FICHA TÉCNICA

Motor	FPT F1C turbo intercooler e sistema EGR
Potência	170 cv @ 3.500rpm
Torque	40,8kgf.m (400N.m) @ 1.5000 a 2.200 rpm
Injeção	Bosch – Common Rail
Transmissão	Manual 5 velocidades
Tração	4x2 (traseira)
Tanque	150 litros
PBT	8.000 kg
Cap. Carga	5.263 kg (bruto)
CMT	10.000 kg
Comprimento	6.515mm
Largura	2.600mm
Altura	2.770mm
Entreeixos	3.735mm

MELHOR DA AMBEV

>>> A **Rodalog**, especializada no transporte de bebidas, com sede em Joinville (SC), foi reconhecida como a "Melhor Transportadora" da Ambev. A filial da empresa em Porto Alegre, por sua vez, foi escolhida como o "Melhor CDD" dentre os mais de 140 Centros de Distribuição da gigante de bebidas. "O prêmio valoriza o trabalho de todos e renova nossa motivação para continuarmos atuando com excelência, colocando sempre a segurança em primeiro lugar", explica o diretor da Rodalog, Stefan Bogo.



INVESTIMENTO NO FARMA

>>> A **Ativa Logística** quer investir R\$ 30 milhões até 2019, para atender a demanda da indústria farmacêutica. Os recursos serão investidos na abertu-



ra de filiais em Anápolis e Brasília, aquisição de novos caminhões e a contratação de colaboradores, com o propósito de impulsionar a logística dos medicamentos com novos clientes.

NOVAFILIAL

>>> A **Jamef Encomendas Urgentes** inaugurou sua mais nova unidade operacional. A filial está instalada em Barueri, próximo da capital paulista e conta com 8.000m² de armazém, 25.000m² de pátio e 60 docas. "Vamos movimentar mais de 40 carretas por dia, fazer mais de 2 mil serviços entre coletas e entregas e operar com mais de 750 mil volumes por mês, podendo passar de 1 milhão de volumes nos meses de final de ano", projeta Michael Oliveira, diretor de operações da Jamef.



UNIDADE EM MOSSORÓ

>>> O **Sest Senat** conta com mais uma unidade operacional. Ela está localizada na cidade de Mossoró (RN) e tem capacidade para realizar 36 mil atendimentos anuais.

O novo posto é o segundo no Estado, depois de Natal.



VAIEVEM

>>> **Dorival Sobrinho** foi nomeado como novo diretor de Marketing e Comercial da (Transportadora Americana (TA). Seu principal desafio será a implantação do Planejamento Estratégico Comercial da empresa e a unificação das áreas de negócios de transporte rodoviário, expresso e logística.

>>> A Jamef indicou o executivo **Fernando Borges** como diretor de Gente&Gestão, responsável por toda a área de recursos humanos da empresa. "Vamos atuar no desenvolvimento da liderança, reforçar a capacitação operacional e consolidar uma cultura de alto desempenho", declara o novo diretor.



>>> **Rodrigo Otavio Pikussa** é o novo diretor do Negócio Ônibus, da Marcopolo, Graduado em Engenharia Mecânica, Pikussa está na empresa desde 2010, onde assumiu importantes cargos na área internacional. Com a nomeação, ele será responsável por toda área comercial no mercado brasileiro.



>>> **Alexandre Randon** é o novo presidente do conselho administrativo das Empresas Randon, com mandato até abril de 2019. Ele sucede o pai, Raul Anselmo Randon, que faleceu no início de março.





QUALIDADE • INFRAESTRUTURA • SEGURANÇA



Frota
A mais jovem do Brasil



Gerenciamento de Riscos
Segurança para as encomendas



Modernas Filiais
Em todo o Brasil



Tracking
Maior tecnologia embarcada



Tecnologia
Filiais conectadas online



**LÍDER NO
MERCADO DE
ENCOMENDAS
EM TODO O
PAÍS!**

BRASPRESS
www.braspress.com.br

É TETRA



*Fonte: ANFAVEA - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



VOLVO FH

O pesado mais vendido do ano.

Obrigado a todos os clientes e parceiros que fizeram da Volvo, pela quarta vez consecutiva, líder de mercado.



Volvo Caminhões. Acelerando o Futuro