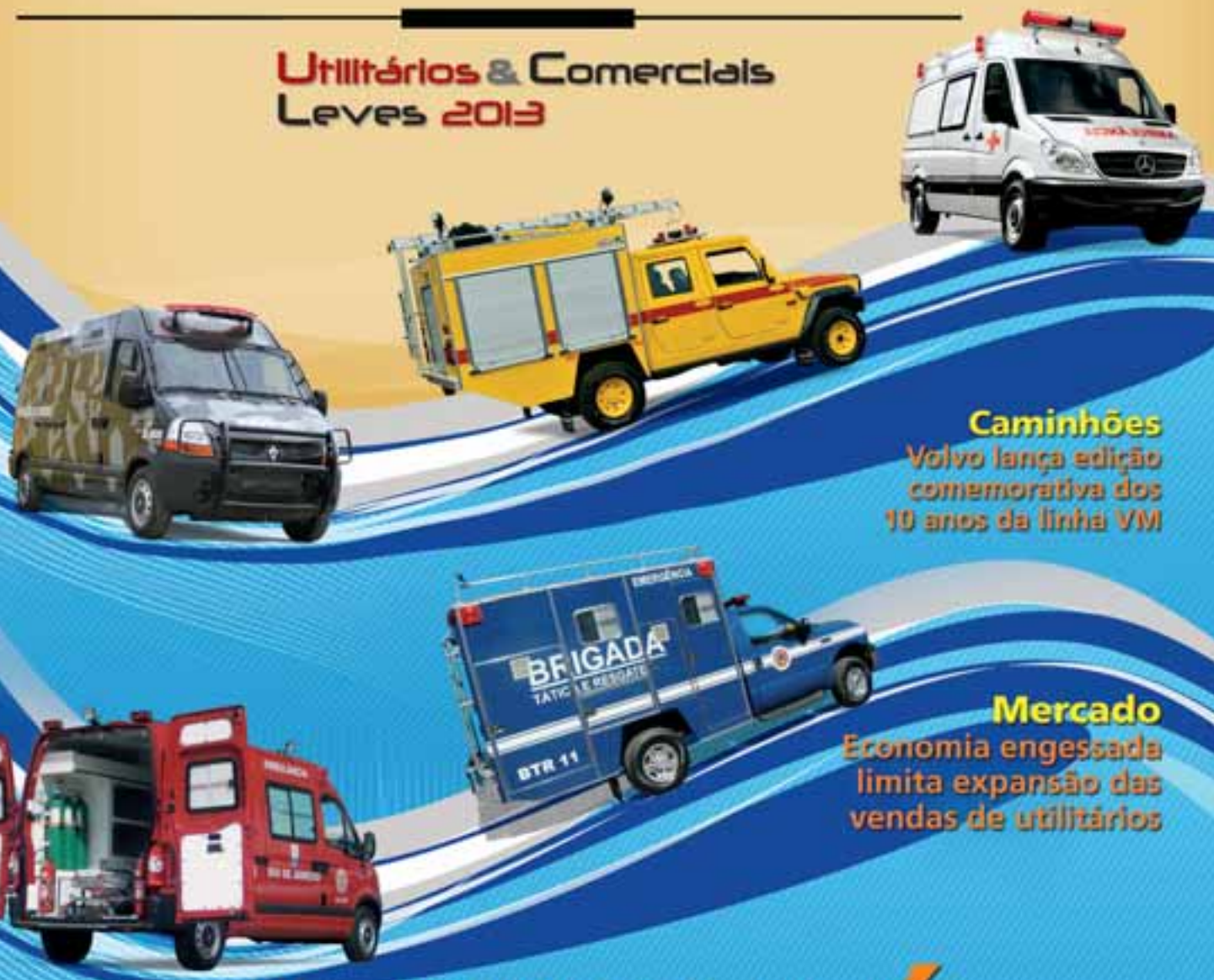
Ano 20 - Edição nº 167 - Junho 2013
www.frotacia.com.br - R$ 12,50

Frota&Cia

Transporte&Logística • Cargas & Passageiros

Utilitários & Comerciais Leves 2013



Caminhões
Volvo lança edição comemorativa dos 10 anos da linha VM

Mercado
Economia engessada limita expansão das vendas de utilitários

A ONDA É TRANSFORMAR

Os utilitários de carga e passageiros conquistam o comprador pela variedade de adaptações possíveis para cada negócio, oferecidas na hora da venda

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

Velocidade e álcool: combinação fatal.

G/PAC

Segurança. Nosso princípio, nosso futuro.

2013
Mais inovações em segurança a caminho.

2001
ESP, controle eletrônico de estabilidade para caminhões e ônibus.

1991
Volvo Care Cab, eleita a cabine mais segura em equipamentos de construção.

1976
Crash test em caminhões é introduzido pela Volvo.

1959
Volvo desenvolve o cinto de segurança de três pontos.

1927
"Segurança é nosso valor fundamental." - Gustav Larson, fundador da Volvo.

Volvo. Líder absoluta em segurança.

www.volvo.com.br

VOLVO

revista 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
Redatora
Valeria Bursztein
valeria@frotacia.com.br

Colaboradores
Bruno Aurélio – (MTB 69.116SP)
bruno.aurelio@frotacia.com.br

ARTE
Editor
Fábio Bortoloto (MTB 31.295)
fabio@frotacia.com.br

COMERCIAL
Diretora
Solange Sebrian
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO
Gerente
José Carlos da Silva
josecarlos@frotacia.com.br
ADMINISTRAÇÃO
Gerente
Edna Amorim
edna@frotacia.com.br

Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais
Serviço de Atendimento ao Assinante
Fone/Fax (011) 3871-1313**
E-mail: circulacao@frotacia.com.br
ASSINATURA ANUAL - R$ 150,00 (12 edições)
Preço do Exemplar Avulso: R$ 12,50
REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO
Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)
05015-000 – São Paulo – SP – Brasil
Fone/Fax (0**11) 3871-1313
Home page: www.frotacia.com.br
FROTA&Cia é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção, de empresas de transportes de cargas e passageiros. Circula também junto a embarcadores de cargas, compradores de serviços de transportes, frotistas em geral e fornecedores de produtos e serviços de transportes. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes da edição impressa ou 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**.

Editoração eletrônica - Editora Frota
Tratamento de imagens e Arquivos digitais - Fênix
Impressão - PROL Gráfica e Editora
Laboratório fotográfico - PH Color
Tiragem - 13.000 exemplares
Circulação - Junho 2013
Filiada ao Instituto Verificador de Circulação IVC
Dispensada de emissão de documentos fiscais conforme Regime Especial Processo SF-04-908092/2002

Foto de capa: Montagem sobre fotos: Divulgação

A força do diálogo

Isabela Martini

Sem consultar ninguém, a prefeitura de Cubatão (SP) decidiu por conta própria alterar por decreto, no último dia 28 de maio, o horário de funcionamento dos pátios reguladores que controlam o acesso ao porto de Santos. Ao invés de funcionarem 24 horas, o período de operação foi restringido para o intervalo de 8h às 18h, sob o pretexto de "reduzir a circulação de veículos de carga no município" (sic).

Pegos de surpresa, os motoristas de caminhões com destino ao porto foram obrigados a esperar na própria estrada, em filas duplas, fato que provocou de mais de 50 quilômetros de congestionamentos no Sistema Anchieta-Imigrantes. Diante da pressão e dos transtornos causados com a medida, a prefeita da cidade decidiu suspender o decreto, já no dia seguinte, após a formação de uma comissão dos envolvidos, para discutir o assunto.

Curiosamente, no dia anterior, o mesmo problema foi resolvido de forma bem mais pacífica e menos tumultada, envolvendo os caminhões carregados de grãos que se dirigiam ao Porto Seco de Foz de Iguaçu, no Paraná. Na tentativa de reduzir o tempo de permanência dos veículos no terminal, a empresa de logística Elog, a Receita Federal, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, entidades de classe e órgãos vinculados ao porto, além dos próprios usuários, decidiram primeiro discutir o assunto em conjunto. Para, então, elaborar medidas que possibilitassem resolver ou, ao menos, minimizar os efeitos do excesso de veículos no porto e na cidade.

Em resposta às melhorias implantadas – como a prioridade às cargas de grãos na fronteira e a distribuição de senhas aos caminhoneiros, entre outras decisões – foi possível uma redução de 30% a 50% no tempo de permanência dos caminhões, nas operações de exportação e importação.

Os dois exemplos acima mostram que, antes de anunciar saídas miraculosas para velhos problemas da nação, quase sempre decididas de forma autoritária em gabinetes fechados, os governantes deveriam buscar o diálogo com as partes envolvidas. Uma iniciativa simples, que poderia dar solução a inúmeros problemas relacionados à logística e ao transporte de cargas. Sem a necessidade de vultosos investimentos em infraestrutura, nem medidas provisórias ou grandes atos governamentais.

José Augusto Ferraz
Diretor de Redação

FROTA SERVIÇOS

Fone/Fax: 11 3871-1313
Internet
www.frotacia.com.br
E-mail: faleconosco@frotacia.com.br

Linha direta
Assinaturas/Alteração de Cadastro
José Carlos da Silva - Gerente
josecarlos@frotacia.com.br

Redação/Sugestões de Pauta
Sônia Crespo - Editora
sonia.crespo@frotacia.com.br

Publicidade/Reprintes de matérias
Solange Sebrian - Diretora
solange@frotacia.com.br

Diretoria/Reclamações
José Augusto Ferraz- Diretor de Redação
joseferraz@frotacia.com.br

SUMÁRIO

Edição nº 167 - Junho - 2013

Divulgação

Capa
16 Alta na demanda do setor de veículos de transporte de passageiros por customização aquece indústria e faz a alegria dos transformadores

Mercado - Utilitários de carga
20 Vendas no início de 2013 desanimam fabricantes, mas esperança está na realização dos grandes eventos programados para os próximos anos

Serviços
24 Renault apresenta o Solução Pro +, um programa de aluguel de veículos desenvolvido especialmente para os pequenos frotistas

Caminhões Semipesados
28 Linha VM, da Volvo, comemora 10 anos em produção no mercado brasileiro representando hoje 40% das vendas da Volvo no país

Caminhões Extra-pesados
30 Montadora Mercedes-Benz apresenta o Actros 2655 6x4, com motor V8 de 451 cavalos e incrementa caminhões da família Axor

Autopeças
32 Inauguradas as unidades industriais da Meritor e a da Suspesys no parque de fornecedores da montadora MAN, na cidade de Resende

Empilhadeiras
33 Toyota faz a pré-inauguração de sua primeira fábrica na América Latina, com capacidade para produzir 5 mil unidades por ano

Lançamentos
34 Zatix unifica funcionalidades em nova Plataforma Telemática Linker, de olho no segmentos das pequenas e médias transportadoras

Serviços
35 Ferramenta Globus Parts, da BGM Rodotec, promete minimar custos de compras de autopeças para transportadoras em todo Brasil

pag. 37

Divulgação

Seções

Editorial **03**

Transporte On-line **06**

Panorama **58**

pag. 32

Maior capacidade de carga. Porque você precisa de espaço para crescer.

Nova Linha Sprinter.
Para quem tem estrela.

DM9

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

Respeite os limites de velocidade.

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

O novo chassi Sprinter da Mercedes-Benz está ainda melhor para transportar qualquer tipo de carga. O design está mais moderno, o motor biturbo com tecnologia BlueEFFICIENCY está mais potente e econômico, o interior mais confortável e a segurança ainda mais completa com o exclusivo sistema ESP Adaptativo® (ABS, ASR, BAS e EBV). Acomodar a carga ficou ainda mais fácil com a capacidade de 22 m³ e a possibilidade de implementação de qualquer tipo de carroçaria. Linha Street com livre acesso às zonas restritas à circulação. Só a Mercedes-Benz pode fazer o veículo ideal para você que quer ir cada vez mais longe.

Mercedes-Benz

Banco Mercedes-Benz

www.mercedes-benz.com.br/sprinter CRC: 0800 970 90 90

Constellation canavieiro

Uma das novidades para o público que visitou a Agrishow 2013 foi a apresentação oficial do caminhão vocacional VW Canavieiro, da MAN Latin America, oferecidos nas versões 26.280 6x4, 31.280 6x4 e 31.330 6x4, eles podem atuar em diversas operações sucro-alcooleiras, como transporte de cana picada e mudas de plantio. Para isso os caminhões trazem itens específicos à aplicação já embarcados, como escapamento vertical, grade de proteção dianteira, engate traseiro, proteção contra palha no motor e câmbio, além de climatizador agrícola. Os "vocacionais" saem da fábrica da MAN Latin America, localizada em Resende (RJ), prontos para receber o implemento.

Randon adota ABS

Atendendo à Resolução 395/11 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), que determina o sistema de freios ABS como item de série nos semirreboques que compõem Combinações Veiculares de Carga (CVCs) com PBTC maior ou igual a 57 toneladas, tais como bitrens e rodotrens, a Randon está produzindo todos seus implementos com o sistema acoplado. A partir de janeiro de 2014, o ABS também será obrigatório em semirreboques e reboques destinados ao mercado brasileiro. A tecnologia ABS passou a ser obrigatória na Europa em 1990 e a Randon oferece esse sistema como opcional desde meados de 1995.

Fotos: Divulgação

Fenatran sustentável

Com o tema "Transporte na rota da sustentabilidade", a 19ª edição da Fenatran, a maior feira de transportes da América Latina, que acontecerá entre 28 de outubro e 1º. de novembro deste ano no Anhembi, em São Paulo (SP), já começa a esquentar os motores: espera receber mais de 370 expositores e um público em torno de 60 mil visitantes, de 45 países. "São 40 anos de história, onde a Fenatran segue como uma importante ferramenta na consolidação da indústria de caminhões e transporte de carga no Brasil", comenta Rodrigo Rumi, diretor do portfólio automotivo da Alcântara Machado Reed Exibhitions, organizadora e promotora do evento. Entre as marcas já confirmadas estão as maiores produtoras de veículos e motores como Agrale, DAF, Fiat, Hyundai, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Ford, Scania, Schacman, Sinotruk, e Volvo, as principais fabricantes de implementos, Randon, Facchini, Noma, Guerra, Pastre, Rossetti, Rodolinea, Librelato e Rodoforte, além de lubrificantes, componentes, acessórios e fluidos, como Alcoa, Chevron, Michelin, Mobil, Shell, Texaco, Ipiranga, Voith, Positron, Pirelli, Bridgestone e Cummins.

Ford na China

Em parceria com a Jiangling Motors Corporation (JMC), a Ford anunciou que construirá uma fábrica de motores para veículos comerciais na China. O plano é "agressivo", conta o presidente e CEO da Ford China: a meta é atender todos os clientes chineses, nos segmentos de veículos comerciais de carga e de passageiros. A JMC iniciou a construção da fábrica de motores em maio e irá investir US$60 milhões na empreitada. A primeira fase da construção vai abrigar a produção de blocos de motores, com uma capacidade anual de 10 mil unidades. O primeiro motor deverá sair da linha de montagem no segundo semestre de 2015.

Quatro décadas de ouro

Nos idos anos 70, mais precisamente em 1973, o empresário paranaense Celso Frare iniciava uma jornada de sucesso com a criação da empresa de transportes Ouro Verde, na cidade de Ponta Grossa (PR), com apenas seis caminhões. Visionário, deu início ao negócio de locação de veículos, fechando em seguida um contrato com a Itaipu Binacional. Em 1985, já com 130 caminhões e 700 veículos na frota, a matriz deslocou-se para Curitiba e, de lá para cá, não parou mais. Em junho deste ano está completando 40 anos, com mais de 16 mil veículos para terceirização e gestão de frotas e 6 mil máquinas e equipamentos para locação, em todo país. "Construímos uma empresa com bases sólidas, conhecendo o mercado e seguindo o que nosso cliente busca. Essa parceria rende frutos até hoje", comemora Frare.

Chegaram os novos TGX 28.440 e TGX 33.440.

Linha MAN TGX. Agora, a família está completa.

A linha de extrapesados da MAN Latin America acaba de ficar maior. Além do TGX 29.440, chegaram os novos TGX 28.440 e TGX 33.440. Com capacidade de carga de até 74 toneladas, eles aliam tecnologia e conforto para oferecer a produtividade que toda empresa procura. E você ainda pode contar com o melhor pós-venda do Brasil na Rede de Concessionárias MAN Latin America. Você também vai querer um em sua frota.

MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen e Caminhões MAN.

MAN

“Um MAN TGX tem muita tecnologia e é econômico. Ele foi feito para rodar muito e ir cada vez mais longe. Por isso mesmo, a cabine é tão confortável.”

Genir Martelli, sócio-diretor do Grupo Martelli e proprietário de 100 MAN TGX 29.440.

Satisfação é item de série nos caminhões da Linha MAN TGX.

Quem trabalha com transportes não pode perder tempo nem na hora de comprar um caminhão. É por isso que o Grupo Martelli escolheu os extrapesados TGX da MAN Latin America. A empresa, que é a maior transportadora de grãos do país, acaba de comprar 100 unidades que já estão rodando nas estradas do Brasil inteiro. Para Genir Martelli, sócio-diretor do grupo, esta compra trouxe mais economia e agilidade para o negócio. Se a sua empresa também procura o mesmo, visite uma Concessionária MAN Latin America.

Agora com FINAME

Taxa 0,25% a.m. (BNDES PSI + CDC) com 10% de entrada*.

man-la.com/solucoes-financeiras/ofertas-especiais

MAN

Banco Volkswagen. Planos válidos para toda a Linha de Caminhões MAN com faturamento via estoque da Concessionária até o dia 30/6/2013 e por vendas diretas. Estoque de 300 unidades. *Operação BNDES PSI 2013/01 com entrada de 10%, via financiamento composto por BNDES FINAME e CDC , válido para pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R$ 90 milhões. Taxa fixa de 0,25% a.m. e 3% a.a. no prazo de até 60 meses. Carência de até 90 dias. Condição não é válida para pessoa física. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte do pagamento. O plano BNDES PSI 2013/01 é financiado com recursos do BNDES, de acordo com a regulamentação em vigor. Para informações da composição do financiamento e outros planos, consulte uma Concessionária MAN Autorizada. O CET será calculado e informado ao cliente previamente à contratação. Oferta válida para a Rede de Concessionárias de Caminhões MAN. Crédito sujeito a aprovação. Ouvidoria: 0800 701 2834. SAC: 0800 770 1926. Acesso às pessoas com deficiência auditiva ou de fala: 0800 770 1935. www.bancovw.com.br. Para grandes empresas, consultar www.man-la.com.

Fotos: Divulgação

Jadlog dá arrancada

A Jadlog está sorrindo de orelha a orelha. No meio do marasmo comercial do setor, a empresa iniciou 2013 com saldos positivos: os três primeiros meses do ano foram 11,7% superiores ao mesmo período do ano passado, em termos de volume, segundo o diretor comercial da JadLog, Ronan Hudson. Além das demandas do comércio eletrônico, que alavancam boa parte das operações, o dirigente aponta crescimento nas áreas de assistência técnica, peças automotivas, materiais promocionais e artigos da indústria têxtil. E a surpresa: A logística reversa, muito em função da capilaridade nacional das franquias JadLog, também teve representatividade nos resultados da empresa.

Da rodovia para a hidrovia

Rodovias esburacadas, nunca mais – pelo menos para a Brasil Kirin, dona da marca Schincariol e uma das maiores fabricantes de cervejas e refrigerantes do País. A empresa mudou o modal de transporte de seus produtos, do tradicional rodoviário para o aquaviário. O objetivo é eliminar custos, com avarias na carga, muitas vezes causadas pelo estado precário das rodovias brasileiras, e com combustível. Além disso, a decisão tem um viés socioambiental, pois a empresa quer reduzir as emissões de CO_2 atuais e ajudar a melhorar o trânsito nos locais por onde trafega atualmente. A mudança conta com dois importantes parceiros, Log-In e Maestra, que começarão movimentando 40 containers por mês. A Brasil Kirin possui uma rede com 14 centros de distribuição próprios e leva bebidas para mais de 600 mil pontos de venda em todo o Brasil.

SÃO BERNARDO LIMPINHA

Limpeza geral em São Bernardo do Campo (SP): a cidade acaba de receber um importante reforço da MAN Latin America, que entregou 75 caminhões Volkswagen para a o Consórcio SBC Valorização de Resíduos S.A., responsável pela coleta de lixo na cidade. O primeiro lote inclui cinco versões do VW Delivery 10.160, 18 caminhões VW Constellation 13.190, 10 veículos VW Constellation 15.190, dois semipesados VW Constellation 24.280, 15 versões VW Constellation 17.190 Compactor e 25 unidades do VW Constellation 17.280, todos da linha de vocacionais da montadora. Além de caminhões específicos para a coleta, foram adquiridos veículos para auxiliar operações de capina, roçada e poda. A aquisição dos veículos está prevista em contrato fechado com o Consórcio SBC Valorização, que integra o Grupo Vega, com validade de 30 anos.

Shineray no Rio

Há pouco mais de um ano no Brasil, a Shineray Automóveis, montadora chinesa de veículos utilitários de carga e vans, acaba de inaugurar sua quarta revenda no país, a Motocar, desta vez no Rio de Janeiro, no município de Três Rios. A nova concessionária dispõe de showroom e oficina completa, numa área de 700 m², para atender a mais de 20 cidades adjacentes da região. Cerca de 80% das vendas da importadora são de picapes, de cabines simples e dupla. Leonardo Coelho, proprietário da nova concessionária, diz que a expectativa é de vender aproximadamente 10 veículos utilitários por mês. O diferencial da revenda, destaca, será um excelente serviço de pós-venda para que o local se torne um ponto de referência da marca. "O mercado de utilitários é muito promissor, e vai crescer ainda mais com o final da produção da Kombi", observa.

Adeus fumaça

Desde o início de junho, caminhões e ônibus que poluem demais estão na mira da lei: serão multados quando a emissão de determinados poluentes ultrapassar os limites previstos pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama). A determinação partiu do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), seguindo a norma do Código de Trânsito Brasileiro. A infração será considerada grave (R$ 127,69 e 5 pontos na carteira). É uma medida que certamente afetará o bolso de milhares de transportadores em todo o país, pois de acordo com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), cerca de 870 mil veículos da frota de caminhões do país pertencem a profissionais autônomos e têm idade média de 16,4 anos. Só em São Paulo, segundo o Detran, mais de 186 mil caminhões em circulação têm mais de 30 anos de idade.

Fotos: Divulgação

Desta vez, Eunápolis

A Braspress não para de crescer nunca e acaba de inaugurar mais uma filial, desta vez na cidade de Eunápolis (BA), a 112ª unidade instalada no País e a sexta casa no estado baiano. O terminal tem área total de 6 mil m², perto de 1 mil m2 de área construída, cinco docas para o carregamento/descarregamento e 21 colaboradores. Foi estrategicamente escolhido para atender toda a região do extremo Sul do estado da Bahia, abrangendo 43 cidades, num raio de 206 quilômetros quadrados. Urubatan Helou, diretor-presidente da Braspress, diz que o novo terminal trará reflexos positivos nas operações, contribuindo para a diminuição dos prazos de entrega.

SHARE DE IMPORTADOS CONGELA

Os emplacamentos de veículos importados em abril registrou queda de 6,9% em relação ao mesmo mês de 2012. Com o fechamento do 1º quadrimestre do ano, a Abeiva – Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores – acumula queda de 25,5%. Na avaliação de Flavio Padovan (foto), presidente da entidade, "a participação dos importados pela Abeiva sobre o total do mercado brasileiro estacionou na casa de 3%, um patamar extremamente baixo. No mês de abril, a nossa participação ficou em 3,5% e no quadrimestre de 3,2%. Esses percentuais mostram claramente as consequências danosas do diferencial de 30 pontos a mais no IPI para os veículos importados, mesmo considerando as cotas que isentam parcialmente o aumento do imposto", diz. "A permanecer com esse quadro, no final do primeiro semestre deveremos revisar a nossa projeção de vendas para este ano", conclui.

Ranger para frotista

A Ford está lançando o mais novo veículo de entrada da linha Ranger. É a versão XL com motorização mais potente, própria para atender aos pedidos de frotas. A Ranger XL entrega 150 cv de potência (@3700rpm) e torque de 375 Nm (@ 1500-2500 rpm) e vem equipada com direção hidráulica de série, ar-condicionado, travas elétricas com controle remoto, freios ABS com EBD, airbags dianteiros, computador de bordo com sete funções, coluna de direção com regulagem de altura e chave tipo canivete. A empresa não divulgou, ainda, o preço de lançamento.

Avanço dos pesados

Nas contas da Anfavea, de janeiro a maio deste ano, os licenciamentos de caminhões pesados totalizaram 21.330 unidades, o que representa um aumento de nada menos que 36,6% em comparação às 15.617 unidades emplacadas no mesmo período do ano anterior. E sua participação percentual, ante a produção total de caminhões no ano, alcançou 35,74%, bem acima dos 30,69% registrados no ano de 2012.

Fotos: Divulgação

Milagre em boa hora

A safra recorde de grãos vem produzindo um milagre que ninguém esperava. Graças ao notável incremento na movimentação de cana, café e outros grãos, a procura por caminhões pesados surpreendeu tanto as montadoras de veículos quanto as redes de concessionárias. Em consequência do fato, o movimento inusitado vem provocando filas de espera nas lojas, que podem chegar até 60 dias.

Na boléia

De olho no desenvolvimento de seus colaboradores e nas dificuldades para contratar profissionais para a função de motorista, a TW Transportes, de Carazinho (RS) implantou a segunda edição do programa Na Boléia. Nove profissionais foram selecionados para a nova etapa do projeto, que busca qualificá-los para as novas exigências da atividade, novos processos, novas tecnologias e, principalmente, o novo perfil profissional imposto pelo mercado de trabalho, explica Carla Goergen, Gerente de RH da TW Transportes.

www.cmh.com.br

CMH

O que sua empresa precisa movimentar?

Problemas com peças ou manutenção?

Precisando de equipamentos eficientes?

Otimizar seu projeto de movimentação?

Querendo um atendimento de qualidade?

A CMH pode te ajudar! Contate-nos!

CMH Campinas - Matriz
R. Dr. Souza Brito, 80 - Jd. do Trevo
Campinas / SP - CEP: 13040-012
Telefone: + (55) 19 3778-1300
Fax: + 55 (19) 3778-1301
E-mail: clark@clark.com.br

CMH São Paulo
R. Cachoeira do Sul, 291 - Vila Jaguara
São Paulo/SP - CEP: 05117-010
Telefone: + 55 (11) 3622-0000
E-mail: cmh1sp@clark.com.br

CMH Cocal do Sul
R. Ambrósio Dallô, 191 - Centro
Cocal do Sul / SC - CEP 88845-000
Tel: +55 (48) 3447-6007
Fax: +55 (48) 3447-6007
E-mail: cmhcocaldosul@clark.com.br

Parceiros - Outros Locais
Para outras localidades consulte o site:
www.cmh.com.br
Acesse a aba "Representantes" e procure nosso parceiro mais próximo!

Salvação da indústria

Um estudo da Bradesco Asset Management, sobre os investimentos no país no primeiro trimestre do ano, revelou um dado curioso. O acréscimo de 4,6% no volume de investimentos em relação ao trimestre anterior, apontado pelo IBGE, foi provocado em grande parte pela indústria de caminhões, que respondeu por nada menos que 66% do montante aplicado. Não fosse isso, os números seriam ainda mais deploráveis.

Pneu do futuro

Em visita ao Brasil, o vice-presidente de Tecnologia Global da Michelin, Dominique Aimon (foto), adiantou como a empresa francesa projeta o futuro do mercado de pneus. "Darwin continuará seu trabalho. Buscaremos opções mais sustentáveis para os pneus de caminhões. Acredito que a forma dos pneus evoluirá para mais largos, reduzindo o número de unidades por eixo inclusive. Além disso, eles tendem a ser mais leves, como é o caso do XZE-2, que tem 10 kg a menos com o mesmo desempenho. Os materiais serão diferentes, com bandas de rodagem que consumam menos energia. Teremos também, aliás já temos em alguns países da Europa, uma relação diferente com o cliente, que passará a usufruir do pneu sem ter que compra-lo. Enfim, vejo um mercado mais orientado ao serviço do que ao produto". Aimon vê na combinação entre ligas metálicas, compostos da borracha e a estrutura da carcaça a chave para a qualidade de um pneu. "Investimos em aumentar a longevidade do produto, com um número superior de recapagens", conclui. Com 142 anos de história, a Michelin já produziu 166 milhões de pneus e hoje detém 14,6% do mercado global de pneus e tem operações em 170 países.

Efeito contrário

Nem mesmo a implantação da lei seca, que passou a punir com mais rigor os motoristas que dirigem alcoolizados, vem produzindo muitos efeitos na redução dos acidentes de trânsito. Apenas no primeiro trimestre deste ano, o seguro obrigatório DPVAT já indenizou mais de 124 mil pessoas, o que representa um crescimento de 28% em relação ao mesmo período do ano passado.

Promessa é dívida

O Dnit (Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes) anunciou que pretende realizar, até fevereiro de 2014, licitações de R$ 21 bilhões para a construção de novas estradas ou duplicações de trechos já existentes, em um total de 3,8 mil quilômetros. O plano também prevê investimentos na manutenção das rodovias atuais. A promessa foi feita a empresários do setor de construção, que se ressentem dos baixos gastos em obras rodoviárias por parte do governo, desde 2011.

Tecnologia de ponta

A Madal Palfinger apresentou ao mercado brasileiro seu mais novo lançamento: o guindaste hidráulico articulado PK 63002-EH, de 60tm (tonelada-metro), em versão com 8 lanças hidráulicas. O equipamento pode suportar cargas de até 18.400 kg na versão "G" e 4.300 kg na versão "E" com Fly Jib.

Fotos: Divulgação

PARA ENFRENTAR OS DESAFIOS DA GESTÃO E SE ADEQUAR À LEI 12.169. CONTE COM SASCAR TEMPO DE DIREÇÃO.

Solução inovadora que une a mais alta tecnologia e ferramentas de telemetria avançada, proporcionando o controle de suas operações de transporte. Com o Sascar Tempo de Direção é possível realizar o acompanhamento, em tempo real, das ações de seus motoristas: tempo de direção contínua, paradas para refeição, descanso diário, entre outros. Com relatórios gerenciais completos a ferramenta se adequa à Lei 12.619, que regulamenta a profissão de Motorista e ainda oferece outros benefícios como: redução do risco de acidentes, acompanhamento do consumo de combustível, velocidade, rotas e trajetos possibilitando aumento da produtividade e lucratividade para sua empresa.

DESCANSO TOTAL NA SEMANA

NÚMERO DE HORAS NA DIREÇÃO

NÚMERO DE PARADAS PARA REFEIÇÃO

TEMPO DE DIREÇÃO

4002 4004 (GRANDES CENTROS)
0800 648 6004 (DEMAIS LOCALIDADES)
0300 789 6004 (TELEVENDAS)

WWW.SASCAR.COM.BR
/SASCAROFICIAL
/SASCAROFICIAL

sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO

UM MERCADO EM EXP

A indústria de transformação de veículos cresce a olhos vistos, impulsionada pelo busca de soluções cada vez mais ajustadas às necessidades de transporte dos clientes

Por José Augusto Ferraz

Eles sempre existiram no passado, utilizando plataformas de toda natureza e construídos de forma quase sempre artesanal, para atender às mais diferentes aplicações. Mas, só recentemente, ganharam o status de veículos especiais, projetados e construídos sob medida para atender às necessidades específicas de cada cliente. E o melhor: com o aval e, até mesmo a garantia, do próprio fabricante do veículo.

São os utilitários transformados, ponta-de-lança de um mercado que vem ganhando força e expressão, sobretudo nas grandes cidades do país, desde a chegada dos primeiros MB 180 D, da Mercedes-Benz, nos idos de 1994. Seja na versão van, furgão ou chassi cabine, os utilitários podem ser customizados ao gosto do freguês, aproveitando a existência de um número igualmente crescente de empresas especializadas na transformação de tais veículos.

Demanda aquecida - "O mercado de customização tem apresentado uma demanda aquecida, já que os clientes buscam um melhor resultado em seu trabalho e a melhor forma de se conseguir esse resultado é por meio da especialização", comenta Claudio Tieppo Tieppo, gerente de Vendas de Comerciais Leves da Fiat.

"Um furgão sempre possui alguma adaptação, seja ela leve ou mais robusta. Ninguém mais compra um veículo somente para carregar mercadorias, sem adequá-lo a sua necessidade", faz coro o gerente de Marketing de Produtos Utilitários da Renault do Brasil, Juliano Machado (ver mais detalhes na pág. 20).

Veículos personalizados - "Os clientes, hoje, querem veículos cada vez mais personalizados, baseados em projetos que atendem as suas necessidades. Por essa razão, o mercado busca empresas especializadas em transformações, uma vez que a montadoras não tem condições de atender a multivariedade de opções e requisitos exigidos", confirma Leandro Yukiomatzake Vieira, gerente de marketing e engenheiro responsável do Grupo Niks, com sede na capital paulista.

Com 14 anos de mercado, a empresa conta com a certificação da Renault e oferece um amplo portfólio de produtos, que atendem a mais de 10 diferentes segmentos de negócio.

Segundo Leandro, os carros chegam na oficina despojados de qualquer acabamento interno. Depois, a empresa agrega pisos, passadeiras, revestimentos laterais e de teto, bancos, trabalhos de marcenaria, serralheria e elétrica, de acordo com o projeto. A produção média é de 65 veículos por mês e as plataformas mais comuns são a L3H2, da Renault, além do Peu-

PANSÃO

geot Boxer e o Fiat Ducato.

O mesmo se dá com a Grancasa, fundada em 1979 e sediada em Campinas (SP). No início, a empresa se dedicava à fabricação de moto homes, para atender ao um mercado em expansão, à época. Contudo, a falta de segurança e o alto custo do investimento afugentaram os compradores e a a Grancasa se viu obrigada a mudar o foco do negócio. Desde 1988 passou a investir na transformação de veículos comerciais e não parou mais.

SEGURANÇA PÚBLICA - "O mercado vem crescendo bastante e, por várias razões", explica Isabella Azevedo, diretora financeira da empresa. "De um lado, a terceirização dos serviços, caso das empresas de remoção, vem colaborando para alavancar as encomendas de ambulâncias. Da mesma forma, a necessidade de ir ao encontro dos clientes vem estimulando uma vasta gama de veículos transformados. Como, por exemplo, os pet móveis, as oficinas móveis, cabeleireiro móvel, lojas de roupas masculinas e femininas, escritórios móveis para vendas de serviços e por aí afora", ilustra a diretora. Acrescente-se a isso, os altos custos dos imóveis, tanto para locação quanto para venda, que desestimulam os pequenos empreendedores e incentivam o investimento em lojas móveis.

As concorrências governamentais para compra de veículos de segurança pública, como unidades móveis, transporte de presos, de tropas, de cães e serviços de resgate, bombeiros, também vem contribuindo para engrossar a carteira de encomendas das empresas transformadoras. Prova disso é a Engesig, autorizada da Renault e da PSA, com 28 anos de experiência no ramo. "Somente em 2012, entregamos um lote de 100

Cartão de visita

Considerado um expert na matéria, por acompanhar de perto esse mercado há 15 anos, Denilson Carpi (foto), gestor comercial da Porto Projetos Automotivos, conta que muitas prestadoras de serviços encaram tais veículos como cartão de visita da empresa. "Um veículo transformado, bem equipado e arrumado internamente revela o grau de organização do fornecedor", explica Denilson. "Sem contar, que isso também colabora para um nível melhor de atendimento, pelo fato do serviço fluir com muito mais rapidez e qualidade", completa.

Na visão do especialista, essa é uma tendência que veio para ficar. Ele toma por base a experiência europeia, onde o uso de veículos transformados está mais que consolidado. Para Denilson, o projeto de um veículo transformado começa muito antes da compra do carro. "Os grandes clientes nos consultam antes de adquirirem o veículo, para saber qual é o modelo que oferece o melhor aproveitamento, do ponto de vista da transformação", diz o representante da PPA. Do seu ponto de vista, o veículo ideal para se trabalhar é o furgão, que já vem com estrutura certificada de fábrica e só precisa agregar os complementos exigidos em cada projeto.

ambulâncias para o SAMU", comenta a gerente de comunicação e marketing da empresa, Karina Castelhano, que também produz unidades customizadas para o Bope, Tropa de Choque e Canil da PM, entre muitos outros clientes.

A mesma coisa se dá com a Marimar Veículos Especiais, de São Paulo, que há 9 anos atua nesse mercado e conta com autorização da Mercedes-Benz e Renault para transformação dos veículos das marcas. João Júnior Varno, diretor proprietário da empresa, conta que o atendimento aos órgãos públicos vem crescendo a olhos vistos, especialmente nesses primeiros meses de 2013, em função da realização da Copa do Mundo e da Copa das Confederações. "O brasileiro, como todos sabem, deixa tudo para a última hora. Agora, com a proximidade dos jogos, está todo mundo com pressa e os pedidos não param de chegar", comenta João Junior.

NOVO MERCADO - Outro mercado que se abre é o de contêineres odontológicos e oftalmológicos. Nada menos que 71 unidades foram encomendadas à Marimar, para atender a um pedido do Ministério da Saúde. São unidades móveis que aproveitam a estrutura de um contêiner, para abrigar dois gabinetes de dentista e outras duas salas de consultas oftalmolólgicas, além de uma sala de espera. Transportados em carroçarias porta-contêineres, tais equipamentos ficam à disposição de cidades menores, por período determinado, para atendimento à população.

Na busca de soluções personalizadas, não faltam empresas que inovam no quesito criatividade. "A novidade do momento é embarcar na onda da sustentabilidade", vaticina Gislene Gonçalves Viana, sócia proprietária da Fag Brasil Veículos Especiais. Para ilustrar a frase ela conta que sua linha de produtos inclui unidades móveis sustentáveis, que utilizam painéis solares instalados no teto do utilitário. A solução dispensa o uso do motor ou da bateria do veículo, ao aproveitar o sol como fonte de energia. Outra inovação é a oferta de um poste eólico para a mesma finalidade, que aproveita a força dos ventos. "Os revestimentos usados no interior dos veículos, por sua vez, utilizam plásticos totalmente recicláveis, em consonância com o meio ambiente", relata Gislene.

ESPECIALIZAÇÃO – Com 13 anos de mercado e mais de 2.500 veículos transformados no período, a Automarcas, com sede em Campinas (SP), mantém o foco firme na especialização e no atendimento de nichos de mercado. A empresa, que é autorizada Iveco, é uma das grandes fornecedoras das concessionárias de rodovias, para as quais já produziu e entregou mais de 300 baú-ambulância, que combinam o atendimento médico e o serviço de resgate em uma única unidade. Antes montados sobre a plataforma do antigo Ford F-350 ou F-4000, a empresa agora utiliza o Daily da Iveco ou a Sprinter, da Mercedes-Benz.

Linha funerária

Prova da evolução do mercado de veículos transformados é o surgimento de empresas que souberam identificar nichos e se especializaram no atendimento de tais segmentos. Como aconteceu com a Pelican, de Botucatu (SP), pioneira na oferta e fabricação de uma ampla linha de veículos customizados, para uso funerário. "Foi uma consequência natural. Atendemos a primeira encomenda 13 anos atrás e não paramos mais", conta Gustavo Baptista (foto), responsável pelas vendas da empresa.

O próprio portfólio da Pelican confirma a informação. Sua linha de produtos inclui carros funerários dos mais variados modelos, dos mais simples até luxuosas limousines; de cores óbvias como o preto até as mais berrantes; além de múltiplos acabamentos, incluindo luzes de led que dão destaque ao falecido. A empresa também oferece veículos para cortejo, baseados nos mini utilitários Towner e Effa e, ainda, veículos de apoio para o transporte de paramentos, castiçais e objetos de cena, a partir de transformações na Master da Renault e no Fiat Ducato. Além de veículos demonstração de urnas funerárias. "Eles são utilizados por empresas que comercializam planos funerários, em viagens itinerantes por cidades menores do interior, que não contam com esse tipo serviço", explica Gustavo.

Apesar do elevado grau de sofisticação do produto, Paulo Cezar Toledo Campos, sócio-proprietário da empresa, reconhece que adotou a "tecnologia caipira" na produção das primeiras unidades. "Em 2000, fui a uma feira na Alemanha e me apaixonei pela ideia. Trouxe o conceito para o Brasil e comecei a produzir por aqui", revela o empresário. Segundo ele, o baú-ambulância conta com um grande diferencial em relação aos concorrentes. O implemento pode ser retirado do veículo e instalado sobre outro, até o fim de sua vida útil que pode alcançar 15 anos. "Além disso, a carroçaria é feita 100% em alumínio estrutural, sem uso de arrebite", completa Paulo Cezar, que vende cada unidade ao preço médio de R$ 70 mil, conforme os equipamentos incorporados.

REDE AUTORIZADA - A preocupação com o pós-venda também é compartilhada por outra empresa do segmento, a Triel Equipamentos Especiais, com sede em Erechim (RS). É o que garante seu diretor administrativo, Airton Dalla Rosa, confiante na rede de 50 oficinas autorizadas em todo o Brasil, para prestar assistência técnica aos clientes.

Para atender a uma clientela exigente, a Triel conta com departamento de engenharia próprio, que cuida do detalhamento dos projetos de forma autônoma ou em conjunto com o cliente. Foi o que ocorreu com a Infraero, que encomendou 36 carros de resgate, para servirem em aeroportos brasileiros. "Trouxemos tecnologia de fora como bombas, canhão de água e kit de peças não produzidas no Brasil. E produzimos as estruturas em alumínio e os tanques, entre outros componentes", ressalta Dalla Rosa. O prazo médio de fabricação gira em torno de 30 dias e a garantia do produto varia de 6 meses a 1 ano.

Airton Dalla Rosa: tecnologia de fora

Reação em cadeia

Com a economia engessada e um PIB sofrível, as vendas de utilitários de carga continuam caindo em 2013, mas não afastam a esperança de recuperação dos fabricantes

Por Sonia Crespo e Valeria Bursztein

As vendas de utilitários de carga e de passageiros continuam sofrendo com a retração econômica que vem devastando o país nos últimos dois anos. Entre os 14 modelos mais emplacados de janeiro a abril deste ano, em comparação com o mesmo período de 2012, a queda foi de 34,7 mil para 29,4 mil veículos comercializados, totalizando 15% de retração, segundo a Fenabrave – Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores.

Os modelos que conseguiram a melhor performance comercial no primeiro quadrimestre deste ano foram a Master, da Renault (nas versões furgão, chassi cabine e minibus), com crescimento de 32% no período, seguida da Sprinter, da Mercedes- Benz (furgão, chassi cabine e minibus), com 31% de evolução e a Jumper, da Citroen (furgão e minibus), que aumentou 23% suas vendas. As quedas mais acentuadas no período atingiram a Towner, da Hafei (furgão e minibus), com retração de 63%, assim como a Transit, da Ford (furgão, chassi cabine e minibus), com 59% de retração, e o Bongo K2500, da Kia Motors (chassi cabine), cujas vendas encolheram 54% no período.

Muito aquém do esperado pelos fabricantes para este primeiro semestre, os fracos resultados alcançados não tiram a esperança das montadoras, que agora concentram suas expectativas no segundo semestre deste ano. As customizações dos veículos, admitem, podem servir de alavanca para aumentar as vendas em alguns nichos de mercado.

OTIMISMO - Juliano Machado, gerente deMarketing de Produtos Utilitários da Renault do Brasil – fabricante da Master, o veículo que alcançou a melhor performance comercial no primeiro quadrimestre deste ano, dentro do segmento, não desanima nunca e diz que a previsão comercial para os utilitários da marca em 2013 será, no mínimo, semelhante à de 2012: "Temos uma projeção de vendas, em volume, de cerca de 8,5 mil Master e de 4,5 mil Kangoo para o período", adianta. Machado admite que as demandas de transformação crescem a cada ano e definem novos – e promissores – nichos de mercado. A montadora mantém 14 empresas certificadas para transformação dos veículos da marca. "Hoje cerca de 30% dos veículos

Fotos: Divulgação

Renault Master: modelo alcançou a melhor performance comercial no primeiro quadrimestre deste ano, na categoria

produzidos pela Renault passam por alteração de Renavam", diz Machado. "Essa demanda cresce cerca de 10% ao ano", estima, destacando que no caso do veículo utilitário, a customização é essencial.

IMPULSO EMPREENDEDOR – Para Adriana Taqueti, gerente Senior de Vendas Vans da Mercedes-Benz do Brasil, os resultados comerciais da Sprinter ao longo do primeiro quadrimestre de 2013 foram bastante interessantes – a montadora foi a segunda que mais cresceu comercialmente na venda de utilitários –, com destaque para a versão furgão, que segundo a dirigente já vem pronta, de fábrica, para diversas aplicações. "Os resultados refletem o sucesso do novo conceito de Van Centers que inauguramos no ano passado. Além disso mantemos uma política de vendas especial para frotistas", aponta a dirigente.

Taqueti estima que 70% das versões Sprinter furgão passam por processos de transformação. As demais 30% que deixam a linha de montagem seguem para aplicações com a estrutura básica. "Contamos com uma série de novos empreendedores no mercado, que necessitam de um veículo apropriado à sua atividade. No passado, esses empresários faziam o chamado 'porta-a-porta'. Hoje transformaram seu utilitário em um show room", exemplifica.

A importância das demandas por adaptações de utilitários conduziu a Mercedes-Benz a manter ativo um Programa de certificação de transformadores, hoje com mais de cem empresas especializadas em todo o país. A dirigente aponta a Sprinter como uma solução para o empreendedorismo: "São demandas que asseguram um crescimento contínuo de vendas, com taxas cada vez mais otimistas", diz, apostando num mercado de 45 mil unidades para 2013, do qual a Sprinter quer 20% de participação.

EMPLACAMENTO DE UTILITÁRIOS - JANEIRO A ABRIL 2012/2013 (MODELOS MAIS COMERCIALIZADOS NO PERÍODO)

VEÍCULO	FABRICANTE	2012	2013	VARIAÇÃO %
Kombi	Volkswagen	7.753	7.190	-7% ▼
Fiorino	Fiat	4.570	4.505	-1% ▼
Ducato	Fiat	3.384	3.512	4% ▲
Master	Renault	2.356	3.107	32% ▲
HR	Hyundai	2.769	2.044	-25% ▼
Kangoo	Renault	1.762	1.680	-4% ▼
K 2500 (Bongo)	Kia Motors	3.010	1.342	-54% ▼
Sprinter 311	Mercedes-Benz	794	1.038	31% ▲
Daily 35S14	Iveco	1.822	1.024	-43% ▼
Jumper	Citroen	804	988	23% ▲
Doblò	Fiat	1.585	977	-38% ▼
Boxer	Peugeot	1.116	851	-22% ▼
Transit	Ford	1.594	642	-59% ▼
Towner	Hafei	1.433	519	-63% ▼
TOTAL		**34.752**	**29.419**	**-15%** ▼

FONTE: FENABRAVE

MULTIUSO – No caso da Fiat, o gerente de Vendas de Comerciais Leves, Claudio Tieppo, conta que a montadora adotou a estratégia de trabalhar a customização de seus veículos por meio de parcerias com os seus fornecedores homologados pela Engenharia Fiat. Tieppo acredita que a demanda pelos veículos comerciais no ano de 2013 deve crescer entre 8 e 10% em relação ao ano de 2012, impulsionadas pelas micro e pequenas empresas, na prestação de serviços, e pela regulamentação do transporte de passageiros e cargas dentro dos grandes centros urbanos. "Os utilitários estão sendo usados como escritórios, oficinas e também em segmentos hospitalares, como

Sprinter: resultado comercial é reflexo do sucesso do conceito de Van Centers, implantado desde o ano passado

Ducato, da Fiat: demanda pelos veículos deve crescer entre 8% e 10% em 2013

ambulâncias, clínicas móveis e ainda no negócio de prestação de serviços com demandas como petshops, para atender clientes em casa, boutiques móveis, entre outras aplicações, diz Tieppo. A Fiat possui um veículo específico para transformação que é o Ducato Multi, responsável hoje por 20% das vendas da marca. Somados aos carros de carga que são transformados chegam a um patamar de quase 50% das vendas totais dos veículos que sofrem algum tipo de customização.

Novos tempos – Alcides Cavalcanti, diretor Comercial da Iveco Brasil, também vê o crescimento na customização dos utilitários como tendência de mercado: "Os grandes centros urbanos, que adotaram rodízios e áreas de circulação restritas, obrigaram os pequenos transportadores a adaptar suas operações, já que cada tipo de carga tem suas exigências para o transporte. Essa necessidade de adequação acabou alimentando a tendência de customização. E as inúmeras possibilidades de adaptação, por sua vez, acabaram impulsionando as vendas desses utilitários", comenta.

A montadora registrou retração de 44% nas vendas de seus utilitários entre janeiro e abril deste ano, mas as demandas específicas pela versão Daily 35S14 chassi cabine com baú, em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, vêm registrando bons resultados, a ponto de algumas concessionárias da marca procederem estoques do produto, antecipando-se ao cliente. "Deu tão certo essa iniciativa que revendas de Curitiba e de Fortaleza já estão aderindo", revela o dirigente.

Surpresa à vista – Com o utilitário HR, a Hyundai vem ganhando força no segmento de chassis-cabine, ainda que o volume de emplacamentos do veículo tenha recuado no primeiro quadrimestre de 2013. Segundo Supervisor de Vendas de Caminhões da CAOA/Hyundai, Leonardo Carneiro, o mer-

Em plena forma

A Kombi já foi unanimidade nacional em tempos que o mercado não dispunha de tanta variedade, mas o modelo ainda é uma das primeiras opções entre os pequenos empresários por conta da versatilidade.

O gerente de Vendas e Marketing de Comerciais Leves da Volkswagen do Brasil, Carlos Leite, coloca foco neste ano e afirma que, no acumulado dos primeiros quatro meses de 2013, a Kombi já teve 7.190 unidades vendidas. "A Volkswagen vem conseguindo manter no segmento de comerciais leves um crescimento contínuo. E, assim como nos anos anteriores, a marca crescerá em 2013", acredita.

Atualmente a Kombi continua em linha, sendo produzida na planta em São Bernardo do Campo. A montadora não customiza o modelo, deixando para o cliente o processo de adaptar o veículo às suas necessidades. "Nenhum outro utilitário alia tanta versatilidade no transporte de cargas e passageiros com baixo custo de manutenção como a Kombi. Não há maneira mais barata e eficiente de se transportar uma tonelada de carga coberta. A relação custo-benefício, durabilidade, facilidade de manutenção, robustez mecânica e economia são atributos que fizeram o modelo conquistar os consumidores e manter-se líder em vendas em seu segmento há mais de cinco décadas", defende Leite.

HR, da Hyundai: mercado pode surpreender

cado pode surpreender e a montadora tem boas perspectivas para 2013. O perfil de compradores do HR, diz, está concentrado basicamente nos autônomos, que utilizam o veículo para o transporte de carga. É um modelo que permite inúmeras configurações, como baú refrigerado, ambulância, lanchonete e baú de carga seca, entre as mais solicitadas pelos clientes.

CARTA NA MANGA – Algumas montadoras, como a Citroen, que cresceu 23% nas vendas da Jumper, disponibilizam uma carta na manga dentro do portfólio de seus utilitários. A versão Jumper Vetrato é exemplo disso, pois atende tanto o segmento de cargas como o de passageiros. "É uma versão que ganha força a cada ano", explica João Paulo Toscano, gerente Geral de Vendas Corporativas da Citroën do Brasil. Hoje a montadora tem três empresas transformadoras homologadas, duas em São Paulo e uma em Minas Gerais, próxima á planta de Sete Lagoas, onde os utilitários são produzidos. Nas versões furgão, as transformações geralmente são voltadas para baú refrigerado ou para transporte de ferramentas.

Daily, da Iveco: necessidade de adequação à atividade alimenta tendência de customização

A Citroen comercializou 988 Jumper entre janeiro e abril deste ano, ante as 804 unidades vendidas no mesmo período de 2012, segundo a Fenabrave. "Crescemos comercialmente num período de vendas bastante fraco, mas já esperávamos por isso, em virtude da disponibilidade e da variedade de modelos em estoque que fizemos, de versões com air bag e freios ABS", conta o executivo. Desse volume, 40,8% correspondem ao modelo Minibus, 24,2% à versão Vetrato e 34,9% ao modelo Furgão. Para 2013, a perspectiva é crescer comercialmente 20% nas vendas das três versões da marca.

Jumper, da Citroen: versatilidade e crescimento nas vendas no primeiro quadrimestre deste ano

IPI assustador

O Bongo K 2500, da Kia Motors, continua sofrendo os efeitos negativos da alíquota de IPI para importados. "No início de 2012 os volumes de veículos eram maiores, com preços bem abaixo dos praticados hoje, que têm o acréscimo de 30%, em função das alíquotas de IPI. Esta alta do imposto originou queda de 28% para todas as marcas importadas ao longo do ano passado, portanto já prevíamos um início comercial bastante lento em 2013", explica Ari Jorge Ribeiro, diretor de vendas da Kia Motors no Brasil.

Mas para o segundo semestre deste ano, confia o dirigente, o Bongo retomará sua curva comercial ascendente. "Para isso estamos preparando uma série de ações, que incluem lançamento de novos produtos", antecipa, sem dar detalhes. Ari Jorge conta que 90% das versões Bongo 2500 saem de fábrica na configuração chassi cabine, direto para a customização. "Os 10% restantes são as versões fabricadas com a caçamba", relata. Do volume que segue para transformações, cerca de 85% adotam o baú de alumínio. "Em função desse forte apelo comercial, alguns concessionários Kia já disponibilizam o veículo com o baú, no estoque", conta. A Kia disponibiliza uma relação de 10 empresas implementadoras, aptas a trabalhar com o veículo da marca. Para Jorge, no momento, esta demanda está concentrada nas regiões Sul e Sudeste do país, sendo 45% das vendas com customização destinadas ao eixo-Rio-São Paulo.

Solução Proativa

Renault cria um prático programa de aluguel de veículos, o Solução Pro +, dirigido a pequenos frotistas

Por Sonia Crespo

Planos de locação incluem manutenção preventiva, seguro e documentação completa

A Renault vem surpreendendo o mercado com o sucesso de suas ações de marketing e o consequente crescimento da marca no segmento de utilitários. Em 2012, enquanto a maioria das montadoras voltadas para o setor se ressentiu com o encolhimento da economia e amargou queda nas vendas, a fabricante francesa arregaçou as mangas, conquistou novos frotistas e fechou o período com aumento de 58% nas vendas conjuntas do Kangoo e da Linha Master voltada para o transporte de cargas.

Agora a montadora quer se aproximar do pequeno empreendedor, leia-se o abundante nicho de padeiros, floristas e pequenos transportadores autônomos que rodam diariamente nos centros urbanos do país. Para isso, criou o Programa Renault Solução Pro +, que permite ao empresário alugar veículos (pequenas frotas de até 3 carros) diretamente da fábrica. Em outras palavras: ao invés de canalizar recursos da empresa que podem ser investidos no próprio negócio para a compra e manutenção de um utilitário – que todo pequeno empreendedor sabe a dor de cabeça que dá – o cliente terá como alternativa a locação do veículo, pelo qual pagará mensalidades em planos que vão de 24 até 48 meses. O contrato inclui ainda manutenção preventiva, seguro, documentação completa (IPVA, licenciamento e emplacamento) e assistência 24 horas. "É uma solução inteligente que assegura um serviço completo de gestão do veículo, permitindo à empresa focar totalmente a atenção no seu core business", explicou Gustavo Schmidt, Vice-Presidente Comercial da Renault do Brasil, durante a apresentação do programa.

REDE EM AÇÃO – O intermediário da locação será o Banco RCI Brasil, entidade financeira que atua desde 1996 com a rede de concessionárias Renault. Apenas em 2012 o RCI Brasil cresceu 54% no montante de financiamentos, em relação ao ano anterior. Para comercializar o Pro +, a montadora pretende credenciar boa parte das 275 concessionárias que a marca disponibilizará até o final de 2013.

O pacote do programa Solução Renault Pro+ inclui também um carro reserva por até 15 dias em caso de sinistro parcial e por até 30 dias corridos em caso de indenização integral. Embora seja uma novidade introduzida pela Renault no país, o serviço existe há décadas em diversos países da Europa.

UM POUCO DE TUDO

AS VANTAGENS DE LOCAÇÃO ATRAVÉS DO PRO +

- Redução de custos de aquisição, manutenção e gerenciamento de frotas;
- Previsão dos gastos de manutenção;
- Foco no core business;
- Serviços de manutenção programados e prestados pelos profissionais da Rede de Concessionárias da marca;
- Eliminação da desvalorização do veículo na hora de revendê-lo;
- Vantagens fiscais (Imposto de Renda / Contribuição Social sobre Lucro Líquido): possibilidade de dedução para empresas com Lucro Real;
- Simplicidade: uma única nota de serviço mensal;
- Economia de recursos, desmobilização do ativo e redução de custos operacionais.

Globus. Mais produtividade, maior economia e excelentes resultados para sua empresa.

"Sentimos a necessidade de ter informações consolidadas e confiáveis. Só assim poderíamos ter um planejamento estratégico focado em melhores resultados.

Escolhemos o Globus por nos trazer diferenciais como a minimização de custos, otimização de resultados, competitividade de mercado, produtividade e melhoria no atendimento ao nosso cliente e, principalmente, obtenção de informações seguras."

Rafael Araújo
Gerente Administrativo da Transmagno

O Sistema Globus, desenvolvido pela BgmRodotec, é o mais completo e moderno software de gestão indicado para empresas transportadoras de passageiros, cargas e TRR.

São mais de 45 módulos integrados que atendem, de forma simples e abrangente, a todas as necessidades operacionais, administrativas e estratégicas da sua empresa.

Com o Globus tudo se torna mais eficiente e simples.

BgmRodotec
globus +

MAIS SOFTWARE
DE GESTÃO

(11) 5018-2525 | (21) 3525-2929 | (47) 3037-3005 | comercial@bgmrodotec.com.br • www.bgmrodotec.com.br

Só a rede de oficinas especializadas no reparo dos sistemas eletrônicos diesel tem a capacitação técnica e os equipamentos necessários para atender aos modernos sistemas Common Rail.

Em uma oficina Bosch Diesel Center, você conta com:

- Os mais avançados e precisos equipamentos do mercado.
- Infraestrutura completa: instalações especiais garantem a qualidade dos serviços (*clean room*).
- Equipe especializada com profissionais treinados pela Bosch.
- Qualidade certificada: é a única autorizada a realizar garantia dos sistemas eletrônicos diesel.
- Componentes originais utilizados em todos os serviços.

Faça-nos uma visita e experimente as soluções profissionais do Bosch Diesel Center.

www.boschdieselcenter.com.br

BOSCH
Diesel Center

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Amazonas

Manaus
Laboratório Manaus Turbo
(92) 3681 1625

Bahia

Simões Filho
Simões Filho Diesel
(71) 2104 2736

Ceará

Fortaleza
Retífica Frandiesel
(85) 3235 3466

Distrito Federal

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

Espírito Santo

Cariacica
Contorno Eletrodiesel
(27) 3336 4599

Linhares
Noca Retífica
(27) 2103 6363

Goiás

Formosa
Ideal Diesel
(61) 3642 4473

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

Mato Grosso

Rondonópolis
Sabin
(66) 3423 3855

Mato Grosso do Sul

Campo Grande
Bodicampo Peças & Serviços
(67) 3351 2636

Minas Gerais

Belo Horizonte
Turbo Brasil
(31) 3390 7800

Contagem
Tractordiesel
(31) 3396 2200

Perdões
Perdões Diesel
(35) 3864 1516

Sete Lagoas
GG Tecnodiesel
(31) 3773 6232

Uberlândia
Nogueira Truck Service
(34) 3213 8099

Pará

Ananindeua
Mundial Diesel Center
(91) 3255 1492

Paraná

Cambará
Cambará Bombas Diesel
(43) 3532 2293

Curitiba
Retibombas
(41) 3347 1618

Ponta Grossa
Mário Diesel
(42) 3227 2566

Umuarama
DHM Distribuidora de Peças
(44) 3621 6655

Pernambuco

Jaboatão dos Guararapes
Recidiesel
(81) 3479 1412

Recife
Dieselnorte
(81) 3428 0333

Rio de Janeiro

Nova Iguaçu
Box Diesel
(21) 2667 3548

Rio de Janeiro
R. Tamburini
(21) 2270 7540

Volta Redonda
Retífica Sul Fluminense
(24) 3348 3996

Rio Grande do Sul

Caxias do Sul
Bormana
(54) 3289 9500

Estrela
Casa do Freio
(51) 3720 3030

Novo Hamburgo
BM Diesel Bombas Injetoras
(51) 3595 3769

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

Rondônia

Porto Velho
Remopeças
(69) 3227 7840

Santa Catarina

Biguaçu
Bodiesel Bombas Injetoras
(48) 3243 6511

Blumenau
H. G. Diesel
(47) 3338 4033

Joinville
Oficina Soares
(47) 3472 3082

Mafra
Veículos Mallon
(47) 3641 1000

Tubarão
Zanotto Truck Service
(48) 3628 1803

São Paulo

Araçatuba
Lopes Diesel
(18) 2103 9700

Campinas
Formaggioni & Cia.
(19) 3272 7099

Itapira
Dieseltruck
(19) 3863 0004

Jundiaí
SS Eletrodiesel
(11) 4582 8254

Limeira
Mercuri Centro Automotivo
(19) 3451 4498

Osasco
Coel
(11) 3683 3224

Presidente Prudente
Euro Bombas Diesel
(18) 3908 2424

Ribeirão Preto
Sodiesel
(16) 3969 8888

Santo André
MGM Eletrodiesel
(11) 4479 5800

São Bernardo do Campo
Astro Diesel
(11) 4399 1914

São Paulo
Leon Motores
(11) 2954 4888

Sorocaba
Sorodiesel
(15) 3331 6666

Tocantins

Palmas
Bom Diesel
(63) 3223 9900

O VM faz anos

Volvo festeja uma década de produção da Linha VM de caminhões semipesados, que hoje representa 40% das vendas da marca no país

Por Valeria Bursztein

Há dez anos, a Volvo fazia sua primeira incursão no segmento de caminhões semipesados, com o lançamento da Linha VM. Na época, o modelo inaugurava o conceito de veículos com cabine mais confortável e motores mais potentes – até então algo inusitado no segmento. "Era também o único na classe a ter freios a disco dianteiros e suspensões com molas parabólicas como componentes de série", recorda Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo. Com essas credenciais, a Linha VM mostrou a que veio durante toda a década, chegou à sua terceira geração e hoje responde por mais que 40% das vendas da montadora no país.

Para comemorar seus dez anos, a Volvo lançou uma edição comemorativa: os caminhões ganharam uma série de itens especiais, como pintura na cor prata, faixa refletiva e acabamento mais sofisticado no interior da cabine.

Os segmentos de pesados e semipesados responderam, respectivamente, por 47% e 53% das vendas de mercado no ano passado, cenário que segundo Bernardo Fedalto, diretor de caminhões no Brasil do Grupo Volvo América Latina, inverteu-se neste ano. "Em função da safra agrícola muito forte, esses índices são hoje 52% e 48%. Mas historicamente esses dois segmentos, juntos, representam 60% do mercado brasileiro de caminhões,

Caminhões da edição comemorativa ganharam itens especiais como faixa refletiva e acabamento sofisticado no interior da cabine

por isso a Volvo tomou a decisão de investir. É muito importante para a fábrica e também para a rede de distribuição. Talvez não tivéssemos as 86 casas que temos hoje se não tivéssemos entrado no segmento com o VM", disse o executivo.

Ao aumento da concorrência e um PIB industrial acanhado estão entre as preocupações do executivo. Por outro lado, salientou ele, a produção agrícola nacional e outros segmentos econômicos sustentam a boa expectativa para o ano. "Acreditamos que o mercado, que ficou em 87 mil unidades em 2012, chegue a 105 mil unidades este ano. Este será o segundo melhor ano para o mercado de caminhões em geral e o melhor ano para o segmento de pesados", preconiza Fedalto.

DÉCADA EVOLUTIVA – Quando foi lançado, o mercado conheceu o VM 17 4x2 rígido e o VM 23 6x2 rígido, com motores de 210 e 240 cavalos. Em 2003, a linha evoluiu para motores de 210 cv e 240 cv, de quatro e seis cilindros. Na segunda geração do VM, que surgiu em 2005, a montadora manteve o motor quatro cilindros 210 e migrou o 240 para o 260, lançando também o cavalo mecânico e os veículos 6x4 na categoria do 310 cavalos. A terceira geração, lançada em 2011, inaugurou a nova motorização Euro 5: "Os motores passaram a ser seis cilindros de linha, as potências 220, 270 e 330, sendo tanto para cavalo mecânico como para veículos rígidos 6x2 e 6x4", conta Alvaro Menoncin.

Uma década e três versões depois, a Volvo estuda incorporar à linha VM algumas novidades, como a evolução para um caixa automatizada, a suspensão a ar, hoje disponível apenas para o cavalo mecânico, para toda a linha, entre outras intervenções que o executivo não revela. "A previsão é que algumas dessas novidades aconteçam este ano", antecipa.

TRAJETÓRIA ASCENDENTE – O gerente de caminhões VM da Volvo, Francisco Mendonça, destaca o salto de 3,2 pontos percentuais em participação da marca no segmento, entre 2010 e 2012. Também salienta a resiliência do produto frente às vicissitudes. "Em 2012, quando o mercado retraiu por causa da pré compra do Euro V, o mercado de pesados caiu 30%, mas o VM teve retração de apenas 15%; no segmento de semipesados, o mercado despencou 21% enquanto o VM caiu apenas 7%", comparou. Entre 2003 a 2012 foram comercializadas 35.728 unidades do VM no país.

Neste ano, o caminhão está repetindo o desempenho. De acordo com dados mostrados por Mendonça, no primeiro trimestre de 2013, os semipesados retraíram 10,4%, enquanto as vendas de VM apenas 3,3%. Nos pesados, a queda foi de 13,3% enquanto as vendas de VM – VM Trator 330 cv e o 6x4, também de 330 cv – foram na direção contrária e aumentaram 141,3%, com mais de 450 unidades emplacadas. "No total, o mercado (semipesados e pesados) encolheu 10,9% enquanto a linha VM como um todo expandiu 13,% no primeiro trimestre de 2013", festejou.

PRÓ-VENDA – Fedalto está convicto que, além de um produto que prime pela excelência, uma rede de distribuição com grande capilaridade e serviços de pós venda serão determinantes para o bom andamento da carruagem. A montadora investirá em 10 novos pontos de distribuição até 2020. "Quem tiver o melhor atendimento e suporte se destacará. Hoje, em função da concorrência, o pós-venda é o fator diferencial", revelou.

A montadora aproveitou também para lançar pacotes de contratos de manutenção. O coordenador do lançamento do VM e que hoje atua na área de pós venda da empresa, Reinaldo Serafim, explica: "Não falamos mais em pós venda, mas sim em pró-venda: pró de proativos e de profissional. Estamos aperfeiçoando nossos contratos, incorporando o atendimento preferencial na concessionária. A principal a vantagem é poder agendar o atendimento, com a solicitação do serviço e da peça, por exemplo", diz. Segundo ele, processos mais eficientes e presteza do serviço que podem encurtar o serviço em até duas horas.

Segunda marca vem aí

Bernardo Fedalto aproveitou o lançamento da série comemorativa dos 10 anos do VM para dar mais detalhes sobre os caminhos que a Volvo planeja percorrer daqui para frente. "Ainda está em estudo a definição da segunda marca do grupo que chegará ao Brasil", diz.

O executivo ratifica que a concretização do projeto ainda não tem data para acontecer em função da série de decisões que a empresa deve tomar, especialmente quanto à participação das outras marcas do grupo na fabricação do novo produto. "É uma decisão que demora três, quatro anos para ser implementada de fato e talvez o produto que existe hoje lá fora não seja mais o adequado", complementa Fedalto.

Melhorias cosméticas

No esforço de ganhar participação de mercado, a Mercedes-Benz agrega aperfeiçoamentos nos caminhões da família Axor e lança o novo Actros 2655 6x4 com motor V8 de 451 cavalos

Por José Augusto Ferraz

A Mercedes-Benz incorporou pequenas melhorias nos caminhões da família Axor, como parte da estratégia da marca para conquistar preciosos pontos no segmento de extrapesados. O destaque é a introdução da suspensão pneumática nas cabinas, como item de série, em todos os rodoviários Axor com tração 4x2 e 6x2, nas versões teto baixo e teto alto. O benefício proporciona maior bem-estar ao motorista e acompanhantes e agrega ainda mais valor ao produto, uma vez que esses veículos já contam com outros itens de conforto e segurança. Caso do câmbio automatizado PowerShift, além de freios ABS e ar condicionado de fábrica, só para citar alguns.

Na visão de Tânia Silvestri, diretora de vendas e marketing da Mercedes-Benz, a suspensão pneumática na cabina do Axor rodoviário vem ao encontro das atuais expectativas das em-

Axor 2541 6x2 agora com cabina com suspensão a ar

Tânia Silvestri: confiança no mercado

presas de transportes, especialmente depois da regulamentação da profissão de motorista, aliada à grande procura por esse profissional. "O incremento da atividade econômica e a valorização da profissão de condutor tornaram essa mão-de-obra escassa e valorizada. Por isso, oferecer mais conforto e bem-estar a esses profissionais se tornou um fator de peso, na hora de decidir pela compra de um caminhão", atesta a diretora.

Segundo Cláudio Gasparretti, o aumento de conforto na cabina dos Axor é resultado da substituição das molas helicoidais - ainda oferecidas em alguns caminhões da família - por quatro bolsas pneumáticas a ar. A novidade está presente nos cavalos-mecânicos Axor 2036 e 2041, na versão 4x2, e para os modelos Axor 2536, 2541 e 2544, com tração 6x2. "Agora, cabe ao cliente escolher a versão mais adequada às suas necessidades de transporte e às condições das vias onde sua frota irá operar", destaca Tânia Silvestri.

RELAÇÃO MAIS LONGA - Outra novidade é a nova relação do eixo traseiro do Axor 1933, que passou de 3,909:1 para 3,583:1 e virou item de série "A nova relação tem tudo para agradar tanto o motorista quanto o frotista, pois proporciona diminuição de ruído na cabina e melhora o consumo de combustível, itens críticos para ambos os públicos", observa Claudio Gasparetti, gerente de Marketing e produto de caminhões, da Mercedes-Benz. Segundo ele, com a mudança, o trem de força ganhou muito mais eficiência e proporcionou uma redução média de 2% no consumo de combustível.

Apesar de cosméticas, as melhorias introduzidas na família Axor reforçam o posicionamento da Mercedes-Benz no mercado de caminhões extrapesados, com o objetivo de ganhar maior participação (ver quadro). A estratégia vem se somar ao lançamento do Actros 2655 6x4, em fevereiro deste ano, equipado com o primeiro motor V8 da marca no Brasil, com 551 cv de potência. Projetado na medida para operações estradeiras de longa distância, o Actros 2655 6x4 pode tracionar composições bitrem ou rodotrem de 9 eixos, com PBTC de 74 toneladas e semirreboques carga seca aberta, graneleiro ou tanque, entre outros implementos.

Segundo melhor ano da história

Fotos: Divulgação

O bom desempenho da safra agrícola e dos setores de mineração e construção vem alavancando as vendas de caminhões extrapesados em 2013. De janeiro a abril deste ano, as vendas de extrapesados representaram 41% do total de caminhões comercializados no país, ante 35% do ano anterior. Com base nesses números, a Mercedes-Benz estima que o segmento deve apresentar uma expansão de 12% a 13%. "Esse é o segundo melhor ano da história do setor", atesta Tânia Silvestri, que projeta a venda de 53 mil unidades no mercado interno, até o final do período. No esforço de ampliar a participação de mercado da marca, a diretora de vendas e marketing da Mercedes-Benz anunciou que irá manter o programa de demonstração do produto, com o acréscimo de mais 30 veículos que irão se somar aos outros 300 caminhões extrapesados disponíveis na rede de revendas para testes com os clientes.

Actros 6x4: primeiro motor V8 da Mercedes-Benz

Em linha com o cliente

A Meritor e a Suspensys inauguram suas novas unidades industriais no parque de fornecedores da MAN, em Resende, como parte do plano estratégico da montadora para aumentar a competitividade

Por José Augusto Ferraz

O parque de fornecedores da MAN Latin America começou a ganhar corpo em maio, com a inauguração de suas duas primeiras unidades fabris. A Meritor e a Suspensys concluíram a construção e montagem de suas novas instalações ao lado da fábrica da montadora, em Resende (RJ), fruto de investimentos da ordem de R$ 90 milhões. Juntas, as duas empresas vão montar conjuntos de eixos e componentes para suprir a linha de produção de caminhões e ônibus das marcas Volkswagen e MAN, em regime just-in-time, resultando em maior produtividade e ganhos logísticos.

As duas fábricas ocupam uma área total de 70 mil m². Em área construída, a Meritor conta com 9.800 m², enquanto a Suspensys totaliza 14.400 m². No início, cada empresa vai gerar 50 empregos diretos, mas com planos de chegar a um total de 780 colaboradores, quando alcançarem operação plena. Para Alexandre Gazzi, diretor corporativo Autopeças, do grupo Randon, "a instalação da unidade vai gerar ganhos logísticos, que vão tornar muito mais eficiente a operação de abastecimento da linha".

Decisão estratégica - Do lado da Suspensys, a unidade vai se incumbir da montagem de cubos e tambores produzidos em Caxias do Sul e, ainda os sistemas de freios fabricados pela Master, que também integra o grupo Randon. Já no segundo semestre, inicia a fabricação de molas para suspensão, como resultado de um acordo técnico e comercial com a Rassini-NHK. David Randon, diretor-presidente das Empresas Randon, considera estratégica a decisão de se estabelecer no parque de fornecedores da MAN. "Além de proporcionar mais eficiência logística e operacional, a unidade fortalece ainda mais a bem sucedida parceria da Supensys com a Meritor e a MAN La-

Silvio Barros e a nova fábrica da Meritor: preocupação com o cliente

David Randon e a nova planta da Suspensys: parceria bem sucedida

tin America", comenta David

A Meritor, por sua vez, vai se ocupar da montagem de eixos e cardans, com componentes trazidos da fábrica de Osasco. Os planos, contudo, incluem a futura fabricação de componentes na unidade, se a demanda assim exigir, revela o vice-presidente e diretor geral da empresa para a América do Sul, Silvio Barros. Para o executivo, a nova fábrica representa uma conquista para a empresa. "A planta vai possibilitar um atendimento mais completo, focado e eficiente, fato que revela nossa preocupação com o cliente", destaca.

Rumo às 100 mil unidades

Para Roberto Cortes, CEO da MAN Latin America, a chegada dos novos fornecedores ao parque vai assegurar maior flexibilidade e redução dos custos de produção, visando à maior competitividade. "A presença de fornecedores próximos da fábrica é essencial para alcançar o objetivo de produzir 100 mil unidades/ano", comentou o dirigente. Cortes lembra que a Maxion já iniciou a construção de sua unidade para montagem de chassis; um caminho que deve seguido por outros cinco sistemistas que integram o consórcio modular.

Avanço no Mercosul

A divisão de empilhadeiras da Toyota faz a pré-inauguração de sua primeira fábrica na América Latina, com capacidade para 5 mi unidades/ano e produção a partir de outubro

Por José Augusto Ferraz

Em outubro, o Brasil poderá contar com a primeira fábrica de empilhadeiras da Toyota Material Handling construída no Mercosul. Em cerimônia realizada no último dia 16 de maio, a empresa realizou a pré-inauguração da planta industrial que está sendo erguida na cidade de Artur Nogueira, localizada a 150 km da capital paulistana.

Resultado de investimentos de R$ 101 milhões, a fábrica está instalada em uma área de aproximadamente 93.000 m², dos quais, 31.000 serão ocupadas com edificações. Quando em estiver em funcionamento, a unidade irá gerar 120 empregos diretos e terá capacidade para produzir até 5.000 empilhadeiras por ano.

RAPIDEZ E QUALIDADE - Em seu discurso por ocasião do evento, o presidente da Toyota Material Handling Mercosur (TMHM), Hiroyuki Ogata, destacou a importância do empreendimento. "Pretendemos oferecer produtos com mais rapidez, com a qualidade Toyota e uma produção genuinamente brasileira.", afirmou o presidente.

A fábrica vai funcionar como braço industrial da TMHM, empresa controlada da Toyota Industries Corporation (TICO). A subsidiária, sediada em Diadema (SP), iniciou suas atividades em 2004 e responde pelas vendas e pós-venda de uma ampla linha de rebocadores e empilhadeiras a combustão, diesel e elétricas de diferentes modelos e capacidades.

Segundo a empresa, a nova planta da TMHM vai possibilitar um sensível redução dos prazos de atendimento dos pedidos, dos atuais três a cinco meses, de acordo com o produto, para cerca de 1 mês.

Fábrica da Toyota em Artur Nogueira: investimentos de R$ 101 milhões

Vários em um

Nova plataforma Linker, da Zatix, unifica módulos de funcionalidades de segurança, localização de veículos, gestão de frota, entre outros recursos, com foco nas pequenas e médias frotas

Por Valeria Bursztein

De olho no aquecido segmento das pequenas e médias transportadoras e na necessidade dessas empresas por controles mais eficientes para proteger os veículos e auxiliar na gestão e localização da frota, a Zatix, empresa de tecnologia para rastreamento e monitoramento de veículos, incrementou seu portfólio e lançou a plataforma telemática Linker, um conjunto de soluções modulares baseadas na Internet que oferece os recursos mais demandados por essas empresas em termos de tecnologia.

"Inicialmente, as pequenas e médias empresas estavam voltadas unicamente para a proteção de casco. Hoje percebemos que, além da gestão de segurança, esse empresário quer ter à disposição ferramentas de gestão logística, como cercas eletrônicas, controle de motoristas e de paradas, que são os diferenciais que estão incorporados à plataforma", analisa Nicanor Fragoas, diretor de Vendas e Marketing da Zatix. Na visão do executivo, essas empresas, munidas desses recursos, podem gerenciar melhor a logística da operação, otimizar a frota e monitorar seus motoristas, gerando mais competitividade e, no melhor dos casos, mais receita.

MAIS SOFISTICADO - Com recursos de mapas digitais e pontos de referência configuráveis, como locais de entrega e coleta, a plataforma telemática Linker permite monitorar a localização do veículo pela internet em tempo real. Gestão de riscos por meio de cercas eletrônicas, relatórios gerenciais para aumentar a eficiência operacional, gestão de motorista, teclado para mensagens, replay, odômetro e compartilhamento de sinal e serviço de apoio à localização de veículos (opcional) são outras das funcionalidades do novo sistema. A solução também disponibiliza informações gerenciais, tais como: pontos de parada, tempo de permanência nos locais, distância percorrida entre paradas e status da ignição dos veículos, portas e demais sensores.

Fragoas: pequenas e médias demandam ferramentas de gestão logística

Segundo Fragoas, ao integrar os produtos em uma plataforma, a empresa ganha em escala e consegue aumentar a prospecção de clientes. Nas projeções feitas pela Zatix, a plataforma telemática Linker deve ser responsável por aumento de 30% no volume de vendas no curto prazo.

Em termos de custos, os módulos de funcionalidades da plataforma telemática Linker começam em R$74,00 e podem chegar R$89,00 por veículo.

"Ao longo do ano, lançaremos mais módulos, incorporando os recursos de telemetria da plataforma Omnilink e de segurança da plataforma Graber", adianta o diretor de Vendas e Marketing da Zatix.

Para grandes frotistas

Este ano, a Zatix também lançou a Telemetria Omnilink 2.0, evolução do seu sistema de telemetria, e o Top Driving Omnilink, uma solução de controle da jornada do motorista, pelo qual é possível identificar o motorista (por meio de login e senha), o registro de jornada (tempos de direção e descanso), obter relatórios de visualização rápida e a emissão de avisos sonoros e visuais para que o motorista não ultrapasse os períodos ao volante estipulados pela lei. Já a Telemetria Omnilink 2.0 passou a incluir novos recursos e funcionalidades, permitindo identificar como o motorista está dirigindo o veículo, o potencial de economia e de redução de acidentes.

Compra facilitada

Ao adotar a ferramenta Globus Parts, lançada pela BGM Rodotec, Grupo Comporte reduz estoque e minimiza custos de compras

Por Valeria Bursztein

Toda vez que um empresário investe em tecnologia para a gestão da operação e da frota ele se pergunta se a iniciativa é de fato um investimento ou um custo. O Grupo Comporte encontrou essa resposta já há algum tempo.

Com 14 empresas de transporte de carga e de passageiros – entre elas Breda, União, Piracicabana, Princesa do Norte, Manoel Rodrigues, Luwasa e Turb –, o conglomerado é um dos clientes mais antigos da BGM Rodotec, desenvolvedora de tecnologia para gestão, que lançou recentemente o Globus Parts, mais uma ferramenta de controle operacional do sistema Globus + para empresas de transporte. "O Globus Parts é um portal de compra e venda online de autopeças, materiais, serviços e combustível e que agilizará os negócios entre os nossos clientes e os fornecedores cadastrados. O volume de transações poderá chegar a R$ 1 bilhão por ano", explica o diretor da BgmRodotec, Lauro Freire.

Globus Parts: portal de compra e venda online de autopeças, materiais e serviços agiliza negócios

Na prática - Responsável pela implantação do sistema Globus no Grupo Comporte, o gerente de compras e logística do conglomerado, Cristiano Moreti (foto), conta que antes o grupo tinha 47 compradores fazendo pedidos isoladamente. Hoje tudo está concentrado em apenas cinco profissionais e, como os processos estão centralizados, a compra se faz no atacado, e não no varejo. "Integrados, os setores de compras das empresas do grupo ganham em poder de negociação. A diferença de preços pode ultrapassar os 30%", avalia, já que o segredo do Globus Parts é diminuir o custo da compra.

O grupo registrou 25% de ganho de eficiência, ou seja, de economia no custo do pedido, além do frete e da velocidade de entrega. Outro benefício apontado pela empresa foi a redução de estoque. "Pior que comprar 10% mais caro é ter uma quantidade desnecessária de ativos imobilizados em estoque. Agora temos controle sobre o aproveitamento e eficiência em períodos específicos de tempo para conferir quanto realmente está sendo consumido do estoque. Apenas com uma gestão mais eficiente foi possível reduzir R$ 100 mil para R$ 84 mil o estoque em uma das garagens do grupo, com frota de 434 carros", compara.

Pesquisa de preços

A ferramenta Globus Parts funciona como um facilitador de compras, que permite ao responsável pesquisar os melhores preços e serviços entre todos os fornecedores cadastrados e comparar serviços e preços. "O cliente que já utiliza o Globus + não terá custo algum para usufruir do serviço e dos relatórios que ela gerará. Já o fornecedor terá um custo fixo mensal, para participar do portal, que pode variar entre R$ 50 e R$ 90 – e terá mais elementos para identificar como é a sua performance nas concorrências em que participa", esclarece. O universo desta ferramenta une 2 mil empresas usuárias do Globus e mais de 30.000 fornecedores. "Falamos muito em informatizar, mas agora é o momento de mostrarmos ao mercado como melhorar a operação e como aumentar os lucros", afirma Freire.

Transporte & Logística Brasil

by SITL

17 a 19 DE SETEMBRO DE 2013

Expo Center Norte • Pavilhão Azul / Branco • São Paulo/SP

TODAS AS SOLUÇÕES PARA A CADEIA LOGÍSTICA EM UM MESMO LUGAR!

A nova feira Transporte & Logística Brasil oferece a toda comunidade nacional e internacional do setor logístico um acesso a mais variada gama de produtos e serviços destinados à cadeia de distribuição e fornecimento.

FRANÇA, PAÍS CONVIDADO EM 2013.

- SERVIÇOS DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA
- INFRAESTRUTURAS LOGÍSTICAS
- CONDOMÍNIOS LOGÍSTICOS
- SISTEMAS DE TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO

GARANTA JÁ A SUA CREDENCIAL PARA ESSE ENCONTRO!

WWW.TRANSPORTELOGISTICABRASIL.COM.BR

Evento exclusivo e gratuito para profissionais do setor que fizerem o seu pré-credenciamento por meio do site ou apresentarem o convite do evento no local. Caso contrário, será cobrada a entrada no valor de R$55,00 no balcão de atendimento.

SIGA-NOS
WWW.FACEBOOK.COM/MOVIMAT

MOVIMAT + Transporte & Logística Brasil + VUCEXPO + XVII CONFERÊNCIA NACIONAL DE LOGÍSTICA = NÚMERO MÁXIMO DE CONTATOS EFETIVOS.

PARCEIRO: PARCEIRO DE CONTEÚDO: IMAM APOIO: PAÍS CONVIDADO: CO-APOIO: ABIMEI LOCAL: ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO: Reed Exhibitions Alcantara Machado

Mérito reconhecido

O empresário **Roberto Mira**, fundador do Mira Transportes, foi homenageado no último dia 22, em Brasília, com a Medalha Juscelino Kubitschek. A honraria, outorgada pela Confederação Nacional do Transporte-CNT, é um reconhecimento às pessoas que se sobressaem na prestação de serviços de transporte ou no desenvolvimento da atividade no Brasil.

Melhores da Vale

A **Vale** Fertilizantes realizou a 9ª edição do Prêmio Melhores Transportadoras. Foram avaliadas 14 fornecedores que prestam serviços ao grupo Vale. As vencedoras foram as empresas Videira Transportes Rodoviários, na categoria Líquidos, e IC Transporte (Sólidos).

Recorde em Santos

O **Porto** de Santos fechou o quadrimestre com novo recorde de movimentação, atingindo 13,5% de crescimento frente os quatro primeiros meses de 2012. As exportações impulsionaram os resultados, já que responderam por um aumento de 20,5% se comparado com o mesmo período do ano passado.

Quatro vezes mais

O rede de concessionárias **Auto Sueco** São Paulo comemora o crescimento na venda dos planos de manutenção nos últimos três anos. O número de contratos ativos, na época 500, quadriplicou durante o período, para mais de 2200 planos ativos em 2013.

Balanço positivo

Nos três primeiros meses do ano, a **JSL**, que inclue as operações logísticas e concessionárias, registrou um crescimento de 21,5 em sua receita líquida que alcançou R$ 1,057 bilhão. O lucro no período totalizou R$ 29,1 milhões, ou 7,9% a mais que igual período do ano anterior.

Vai e vem

__Thomas Püschel__ (foto) foi promovido de gerente a diretor de vendas, marketing, gerenciamento de programas e garantia da MWM International. Formado pelo Mackenzie, tem MBA em Gestão Empresarial pelo Instituto Mauá de Tecnologia e especialização em Administração de Empresas, Vendas e Negociação, pela Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP);

__Paulo César de Sousa Abreu__ foi nomeado novo diretor do departamento financeiro da unidade brasileira da SKF, fabricante de rolamentos, vedações, sistemas de lubrificação, mecatrônica e serviços na área de manutenção industrial.;

• Marco de Sá foi nomeado diretor de novos negócios da Neolog. O executivo acumula mais de 20 anos de experiência na área comercial e em consultoria de negócios, com passagens pelas empresas Accenture, SAP e Axia Value Chain.

Fotos: Divulgação

50 anos de Jamef

A **Jamef** completou 50 anos de fundação e lançou a campanha "Gente de todo o Brasil". A ação, segundo a empresa, foi inspirada na diversidade brasileira de jeitos, costumes, sotaques e gostos e é uma "homenagem aos colaboradores que participam da construção dessa história de sucesso ao longo destas cinco décadas".

ECOTURBO BIAGIO
"ESTAMOS MUITO SATISFEITOS COM OS RESULTADOS NA ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL E REDUÇÃO DE FUMAÇA DO ECOTURBO BIAGIO."
DEPOIMENTO DE NELSON BORELLI
BORELLI TRANSPORTE E LOGÍSTICA
SAIBA MAIS ENVIANDO UM SMS PARA (19) 9368-3045 COM A PALAVRA ECOTURBOBIAGIO OU ACESSE WWW.ECOTURBOBIAGIO.COM
Faça revisões em seu veículo regularmente.

Fabricar a melhor transmissão é uma parte do nosso trabalho. Continuar ao seu lado é outra.

Na Rede de Concessionárias ZF você encontra a qualidade ZF.

Encontre a concessionária mais próxima em www.zf.com/br/rede ou 0800 019 44 77

A ZF faz questão de continuar ao seu lado mesmo depois que o produto sai da fábrica. Por isso é a única a possuir uma Rede de Concessionárias própria. Onde você conta com peças originais, técnicos treinados, diagnósticos precisos e um ano de garantia*. Quando se trata de viver na estrada, contar com a melhor pós-venda é a certeza de rodar com segurança e tranquilidade. A ZF sabe disso.

*Consulte aplicações.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Transmissões para veículos e tecnologia de chassis