Frota&Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXV | ED. 200 | JUNHO DE 2018 | R$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR

EDIÇÃO COMEMORATIVA

25 ANOS

200ª EDIÇÃO

NOVO HD80.
NOSSO NEGÓCIO É DEIXAR VOCÊ SEGURO.

Performance, segurança, durabilidade, facilidade de manutenção e excelente custo-benefício para você e seu negócio.



A partir de
R$ 118.800,00

Novo painel de instrumentos com computador de bordo | Motor Euro V com sistema EGR (recirculação dos gases de escape) que dispensa o uso de Arla 32/ureia | Sistema de freios com acionamento pneumático com ABS e ajustador automático das lonas de freios | Embreagem com acionamento hidráulico e assistência a vácuo.

CAMINHÃO TEM QUE DAR LUCRO, NÃO DESPESA.

CAOA

No trânsito, a vida vem primeiro.

www.caoa.com.br
DISTRIBUIDORES EM TODO O PAÍS: 0800-7703355

HYUNDAI

Preço a partir de R$ 118.800,00 referente ao veículo HD80, ano/modelo 2017/2018, catálogo E614. Consulte condições nas Concessionárias autorizadas Hyundai. Não cumulativa com outras promoções. Imagens meramente ilustrativas. Mais informações: www.caoa.com.br. Promoção válida até 30/6/2018.

Ciclo de conquistas

Em um país de baixo hábito de leitura e economia instável, sobreviver no mercado editorial e, mais do que isso, alcançar a longevidade é uma vitória que raras publicações brasileiras conseguem alcançar. É o caso de **FROTA&Cia** que agora chega à marca de 200 edições e 25 anos de circulação e bons serviços prestados à cadeia do transporte de nosso país. Criada no berço da própria NTC&Logística nos idos de 1994, como encarte de Brasil Transportes, a publicação ganhou identidade própria três anos depois, quando passou a circular de forma independente.



José Augusto Ferraz
Diretor de Redação

Sob o comando desse escriba e da sócia Solange Sebrian, **FROTA&Cia** foi conquistando cada vez mais importância, respeito e credibilidade por parte de leitores, anunciantes e os próprios concorrentes. Um reconhecimento que reflete o rigor e a seriedade impostos à publicação, para a produção de conteúdo jornalístico de qualidade, pautado na transparência, na ética e na verdade, com o único propósito de manter seu público-alvo permanentemente bem informado.

Também colaboraram para alcançar o Jubileu de Prata a necessidade de sempre estar à frente do seu tempo; um esforço que se reflete no investimento permanente de novas ferramentas de comunicação, para atender clientes e consumidores. E, ainda, o estabelecimento de parcerias com empresas que atuam no mesmo mercado, com o propósito de compartilhar conhecimentos, equipes de trabalho e capital, para oferecer produtos e serviços ainda mais inovadores.

Da mesma forma, é preciso dar crédito a centena de profissionais de todas as áreas afetas à publicação – caso da Redação, Comercial, Produção e Arte, Circulação, Financeiro e equipes de apoio – que hoje e no passado contribuíram e ainda colaboram com seu empenho e suas ideias para o sucesso de **FROTA&Cia**. Como o saudoso Marco Souto-Maior, meu Mestre no Jornalismo de Transportes e de tantos outros profissionais do setor, que também participou do início dessa jornada. Por último, quero destacar o importante papel das empresas anunciantes que prestigiam e dão seu apoio à publicação. Uma parceria sem a qual não seria possível enfrentar e superar desafios, nem investir no desenvolvimento de novos produtos e soluções para o mercado de transportes.

Por isso, em homenagem a todos aqueles que colaboraram para chegar à 200ª edição, incluindo os milhares de leitores que constituem a razão da existência de **FROTA&Cia**, dedicamos esse número especial, embalado em um novo projeto gráfico. Um trabalho que reúne os depoimentos de 23 personalidades do mundo dos transportes, junto com um levantamento de 200 fatos que foram destaques nas páginas da revista, desde o seu lançamento. E que, esperamos, seja o marco de um novo ciclo de conquistas por mais um quarto de século, pelo menos.

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

18 **RETROSPECTIVA 25 ANOS**
Confira os fatos que marcaram a indústria do transporte nos últimos 25 anos, nas páginas de FROTA&Cia

26 **TRANSPORTADORAS – PATRUS**
Depois de enfrentar anos de desafios, o transporte de cargas fracionado se ajusta à Governança Corporativa

27 **TRANSPORTADORAS – ATIVA**
O aumento das exigências da indústria farmacêutica obrigou a uma nova conduta dos prestadores de serviços

28 **TRANSPORTADORAS – RODONAVES**
Manter a proximidade com clientes, treinar profissionais e enxergar e cortar excessos é receita de sucesso da empresa

30 **TRANSPORTADORAS – TA**
Informatização e digitalização mudam os padrões do transporte e se transformam em sua principal ferramenta

31 **TRANSPORTADORAS – CAVALINHO**
Maior rigor com a segurança e o respeito ao meio ambiente marcam a evolução do transporte de produtos perigosos

32 **ENTIDADES – NTC&LOGÍSTICA**
Evolução das atividades logísticas estimulou o setor de transportes a avançar na adoção de práticas empresariais

33 **ENTIDADES – SETCESP**
Sindicato paulistano se renova para fazer frente às novas exigências do TRC, priorizando a inovação e a comunicação

34 **ENTIDADES – FENABRAVE**
Setor da distribuição de veículos incorpora novos padrões de atendimento para fazer frente às exigências do mercado

35 **MONTADORAS – MAN**
Montadora destaca os acontecimentos que incentivaram a evolução tecnológica de seus produtos, nos últimos 25 anos

36 **MONTADORAS – FORD CAMINHÕES**
O diretor de Operações da empresa revela que os produtos, os clientes e a rede estão em permanente atualização

37 **MONTADORAS – VOLVO**
Para Bernardo Fedalto, o Volvo FH se transformou em objeto de desejo graças às inovações agregadas ao veículo

38 **MONTADORAS – MERCEDES-BENZ**
Mudança no mix de produtos, aliada às melhorias tecnológicas nos veículos agregaram mais valor à marca

39 **MONTADORAS – SCANIA**
Do lendário modelo T 113H ao R 440 dos dias atuais, os caminhões Scania mostram uma evolução constante

40 **MONTADORAS – IVECO**
A chegada dos motores eletrônicos foi o principal propulsor da indústria de veículos comerciais, afirma Ricardo Barion

41 **MONTADORAS – CAOA**
Lançamento do Hyundai HR em 2007 transformou o modelo em sucesso de vendas e abriu portas para um novo mercado

42 **AUTOPEÇAS – ZF**
As transmissões para veículos comerciais evoluíram de simples conjuntos mecânicos para sistemas inteligentes



NOSSA CAPA



51 ÔNIBUS

43 **AUTOPEÇAS – CUMMINS**
Evolução dos motores nos últimos anos reflete os avanços do mercado consumidor e do processo de manufatura

44 **AUTOPEÇAS – BOSCH**
Empresa vivenciou conversão tecnológica dos sistemas de powertrain, segurança, conectividade e biocombustíveis

45 **AUTOPEÇAS – MICHELIN**
Amadurecimento do mercado de transportes deu guarida ao lançamento de pneus de maior tecnologia agregada

46 **AUTOPEÇAS – MERITOR**
Abertura do mercado nacional aos importados estimulou a evolução contínua de veículos e componentes no país

48 **IMPLEMENTADORAS – RANDON**
Parque industrial de implementos rodoviários ganhou novos players, que estimularam a diversificação do portfólio

49 **IMPLEMENTADORAS – NOMA**
Avanços dos implementos rodoviários podem ser divididos em três períodos, explica o diretor Comercial Kimio Mori

50 **IMPLEMENTADORAS – TRUCKVAN**
Turbulências na economia brasileira provocaram estragos no setor, mas também deram mais resilência às empresas

62 **EMPRESAS**
O novo diretor geral da Hyster-Yale aposta no retorno dos investimentos na nova fábrica, em produtos e no pessoal

64 **UTILITÁRIOS**
Iveco lança o Daily City 30S13 para competir no segmento de veículos com PBT inferior a 3,5t, que cresce a cada ano

66 **VOLVO FORA DE ESTRADA**
Montadora introduz novas soluções na linha F para aumentar a disponibilidade e rentabilidade dos veículos

67 **LANÇAMENTO**
Mercedes-Benz desenvolve uma nova configuração do Axor 3344 8x4 para atender demanda da Breda Logística

68 **TECNOLOGIA**
Novo Campo de Provas da Mercedes-Benz em Iracemápolis reproduz estradas brasileiras e agrega tecnologias de ponta

SEÇÕES

05 TRANSPORTE ONLINE
16 COMJOVEM
70 PANORAMA



CONQUISTAS DUVIDOSAS

A greve dos caminhoneiros ocorrida no mês de maio e que por 11 dias quase paralisou o país, por causa do desabastecimento de combustíveis e alimentos em especial, além do fechamento de estradas, na prática, não deve trazer grandes ganhos aos transportadores rodoviários de cargas. Salvo conquistas pontuais como a isenção do pedágio sobre o eixo suspenso, a participação de autônomos nas licitações da Conab e da Petrobras, as demais reivindicações dificilmente serão atendidas. Apesar do governo ter cedido à pressão dos manifestantes, boa parte dos compromissos esbarram em questões políticas, jurídicas ou econômicas, com poucas chances de aprovação. Entenda porque:

· A edição de uma Tabela de Referência para pagamento mínimo do frete sofre cerrada oposição dos embarcadores, tanto da indústria como do agronegócio, que temem pelo seu impacto nos custos do transporte. Além de ferir o regime do livre mercado.

· A redução de R$ 0,46 no litro do diesel praticado na bomba envolve a fiscalização de milhares de postos em todo o Brasil, uma tarefa de difícil execução. E a promessa de repassar à Petrobras a diferença de preço, a título de subsídio, dificilmente será cumprida, tendo em vista o déficit fiscal das contas públicas.

· A desoneração da folha de pagamentos, que beneficia as empresas do setor e não os caminhoneiros, terá de enfrentar a forte pressão de outros setores econômicos, que se viram preteridos com a medida.

De concreto, só uma coisa é possível garantir: o custo da paralisação para a economia do país, estimado em R$ 15 bilhões, o equivalente a 0,2 do Produto Interno Bruto; uma conta que, com certeza, todos os brasileiros irão pagar.

É mais do que o motor mais forte da categoria: é praticamente outra categoria.

vw.com.br/amarokV6



Motor V6 3.0 TDI de 225 cv e 56,1 kgfm de torque



Tração 4motion 4x4 permanente



Freios a disco nas 4 rodas



Sistema de conectividade mais moderno da categoria

Imagens meramente ilustrativas.

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



Força que vem de dentro.

Volkswagen

ONDA DE CRESCIMENTO 1

Em 2017, o setor transportador registrou crescimento de 2,3% no volume de serviços e de 8,7% na receita nominal. Embora sejam números positivos, o crescimento não foi suficiente para recuperar as grandes perdas do período de recessão, iniciado três anos antes. A extensão e a profundidade da recessão tornam a recuperação do setor mais lenta e difícil, opinou no Portal da CNT o presidente da Confederação Nacional do Transporte, Clésio Andrade.



ONDA DE CRESCIMENTO 2

Ainda segundo o portal da CNT, desde 2013, o ano passado foi a primeira vez em que houve crescimento de 1,1% no fluxo de veículos pesados nas rodovias concedidas, refletindo esta tímida recuperação do setor rodoviário de cargas. Além disso, em 2017, as empresas de transporte aumentaram ligeiramente o ritmo de aquisições de veículos para transporte de cargas e de passageiros.



RESTRIÇÃO GERA CUSTO

Uma análise dos custos adicionais gerados aos transportadores devido às restrições de circulação existentes nos grandes centros urbanos, realizada pela Confederação Nacional dos Transportes, aponta que, em tais condições, a operação eleva em 15,4% os custos dos transportadores.

ENERGIA PROLONGADA

Uma nova versão da empilhadeira elétrica contrabalançada 8FBN com capacidade de até 3 toneladas e elevação máxima de 6 metros acaba de ser lançada pela Toyota Material Handling Mercosur (TMHM). O diferencial é seu exclusivo sistema regenerativo de energia, que atende as crescente demandas por equipamentos com alto desempenho, longa operação entre as trocas de baterias e não poluentes.



VAMOS FALAR DE SOLUÇÕES PARA ECONOMIZAR 5% DE COMBUSTÍVEL EM SUA OPERAÇÃO?

ONDE O MUNDO VÊ CAMINHÃO, NÓS ENXERGAMOS
SOLUÇÕES INTELIGENTES, CONECTADAS E SUSTENTÁVEIS.

CONECTIVIDADE
GESTÃO INTELIGENTE

PMS FLEXÍVEL
ATÉ 16% DE REDUÇÃO NO CUSTO DE MANUTENÇÃO

DRIVER SERVICES
ATÉ 10% DE ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL



NOVOS MOTORES
450 CV | 510 CV

A nova geração de motores Scania entrega mais potência e desempenho para seus negócios. Um caminhão com tecnologias conectadas e sustentáveis somadas a um grande motor.

QUER MELHORAR A PERFORMANCE DA SUA OPERAÇÃO?
FALE COM A GENTE: SOLUCOESSCANIA.COM.BR

Trânsito seguro: eu faço a diferença.

make.



LINHA CARGO CONECTADA

A Ford Caminhões prevê, para o último trimestre de 2018, o lançamento de um pacote de tecnologia, conectividade e serviços para a linha de caminhões Cargo, chamado Ford Connect. Na ferramenta estão incluídos a central multimídia com tela de 7 polegadas e serviço completo de telemetria e rastreamento Fordtrac, além de contrato de manutenção por quilômetro rodado Ford Service.

FINAME PARA TODOS

O Finame continua sendo a modalidade de financiamento mais contratada pelos compradores de veículos comerciais e respondeu por 57% dos negócios concluídos no segmento entre janeiro e março deste ano, segundo a Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras. Curiosamente o CDC vem apresentando aumento gradativo: neste primeiro trimestre chegou a 22% – em 2015, eram apenas 15% do total dos financiamentos de caminhões e ônibus.



COLETA DE LIXO ELÉTRICA

Foi o sucesso alcançado na coleta de lixo com um caminhão 100% elétrico da BYD, adquirido em 2016 da fabricante chinesa, que levou a empresa Corpus Saneamento e Obras, de Indaiatuba (SP), a comprar 200 novos veículos semelhantes, com a primeira entrega de 21 unidades prevista para setembro. Os demais caminhões chegarão ao Brasil até 2023.



Para encarar as mais diversas estradas do Brasil, você precisa de força, economia e conforto.

A Expedição Vozes do Futebol rodou as 5 regiões do Brasil com o Atego, o caminhão ideal para o desafio. Visite um concessionário e confira de perto!

Versatilidade:

- Família Atego com modelos de 14, 17, 24, 27 e 30 toneladas
- Versões 4x2, 6x2, 8x2, 4x4 e 6x4 de fábrica
- Até 4 distâncias de entre-eixos: 36, 42, 48 e 54, mais versatilidade nas aplicações e implementos

Economia:

- Motores OM 924 e 926 LA, 4,8 e 7,2 litros, com potências de 185, 256 e 286 cv – excelente desempenho e economia
- Câmbio automatizado Mercedes PowerShift G211 de 12 marchas para os modelos 2430 e 3030

Conforto e praticidade:

- Até 4 opções de cabina: curta, estendida, leito e leito teto alto
- Bancos ergonômicos e com várias regulagens, os mais confortáveis da categoria
- Painel de instrumentos com novas funções, mais interatividade e melhor controle do veículo

Força e robustez:

- Trem de força Mercedes-Benz: alta qualidade, resistente, durável e baixo custo de manutenção
- Quadro do chassi sem emenda atrás da cabina, mais robusto e resistente
- Pacote Robustez, agrega mais resistência e durabilidade nas severas aplicações mistas e fora de estrada

MercedesBenzCaminhoes mercedesbenz_caminhoes

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

Mercedes-Benz
A marca que todo mundo confia.

MUDANÇA DE REGRAS

CAMINHÕES CEGONHA

Ainda em junho, o Contran também aprovou o aumento no limite de comprimento dos caminhões cegonha: antes estabelecido em 22,4 metros, agora os cegonheiros poderão chegar a 23 metros.



CAMINHÕES TANQUE

O Conselho Nacional de Trânsito (Contran) publicou no início de junho uma resolução que amplia a vida útil dos tanques dos caminhões que transportam cargas liquidas e gasosas, algo que há tempos vem sendo reivindicado pelo setor. A resolução 734 beneficia veículos licenciados de 1º de janeiro de 2000 até 31 de dezembro de 2017, que adotem todos os critérios de segurança necessários.



DERSA INDENIZA ROUBO

A Dersa terá de indenizar a transportadora Caho pelo furto de um caminhão ocorrido em 1997, em um posto de pesagem na Rodovia Anhanguera. A Primeira Turma do Supremo Tribunal Federal (STF) atribuiu a responsabilidade civil à prestadora de serviço público por considerar que houve omissão na vigilância e falha na prestação e organização do serviço.



VIAGEM SEGURA

A Jaloto Transportes, de Maringá (PR), conquistou a certificação ISO 39001, norma internacional que regulamenta a gestão da segurança de tráfego viário. A empresa atua na logística de produtos químicos e de alimentos a granel e tem quase toda da frota com caminhões Volvo. "A vida é um valor primordial e está sempre em primeiro lugar", destacou o presidente da empresa, Joel Jaloto.



Nossa homenagem aos **25 anos da revista que está sempre seguindo em frente.**



www.volvo.com.br

VOLVO



PNEUS SELADOS

Já está valendo: todos os pneus novos do tipo radial, nacionais ou importados, para automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus só podem ser vendidos com a Etiqueta Nacional de Conservação de Energia (ENCE), uma resolução do Programa Brasileiro de Etiquetagem (PBE) do Inmetro.



CARGA BLINDADA

O constante aumento de roubos a carga faz crescer a oferta de serviços de transportes especiais, como o disponibilizado pela Tranvip. Só em 2018 a empresa está investindo 6 milhões de reais na compra de carretas blindadas e em novos recursos de segurança. Também planeja oferecer ainda este ano serviços de transporte com bitrens, que têm uma capacidade de carga maior.



ALTO DESEMPENHO

Com tecnologias que garantem alto desempenho e longos intervalos de troca, o óleo Rubia TIR 7900FE 10W-30 é o mais recente lançamento da Total Lubrificantes para o segmento de caminhões, ônibus urbanos, utilitários e picapes. "O lubrificante garante excelente proteção e confiabilidade aos motores EURO 5 e EURO 6", adianta Fábio Silva, coordenador técnico da Total.

RANGER A DIESEL: O RETORNO

A picape Ranger 2019 ressurge na versão XL Diesel e já está sendo vendida na rede de concessionárias da marca. Mirando os transportadores de pequenas cargas, segmento que vem crescendo no mercado brasileiro, a fabricante embarcou alguns dispositivos funcionais como o controle adaptativo de carga, o controle de estabilidade e a tração AdvanceTrac.



1977 - 2017
BRASPRESS
40
ANOS



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

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***

CONTRATOS E COMPLIANCE

Em sua reunião de abril, realizada no dia 19, a Comjovem SP promoveu a palestra "A importância da gestão de contratos e os aspectos de compliance". Na ocasião, o advogado Paulo Vigna discorreu sobre aspectos comerciais e jurídicos associados à gestão contratual. Além das melhores práticas na área e os benefícios da automatização para a atividade.

Para o vice coordenador da Comjovem SP, Luis Felipe Machado, esses novos modelos de gestão de contratos são o futuro para as empresas. "Quem conseguir se antecipar vai se beneficiar, sem dúvida. E a palestra serviu para nos orientar sobre os melhores caminhos para isso", concluiu Luis Felipe.

Na sequência, a advogada Ana de Oliveira comentou sobre o compliance, um programa que ela considera um importante diferencial de mercado. "O setor de transporte conversa com órgãos reguladores e com outros fornecedores todos os dias e a implantação do compliance ajudará a proteger essas empresas", afirmou.

Além desses dois temas, o encontro também discutiu aspectos da lei anticorrupção e os tributos de uma transportadora.



GESTÃO DE RISCOS

"Gestão de processos e riscos - uma oportunidade para inovação", foi o tema da palestra de Antonio Jorge Gonçalves da Silva, diretor executivo da Exitum Logística e Serviços, no encontro de maio da Comjovem SP. Para o palestrante, o aumento da produtividade, a redução de custo e a solução de problemas são os principais impactos desse tema para o setor de transporte rodoviário de cargas. "O roubo de cargas não para de crescer. Por isso, ter uma gestão de riscos eficaz ajuda muito as empresas na redução de prejuízos financeiros e intangíveis, como reclamação de clientes, por exemplo", comentou o diretor da Lasil e participante da reunião, Bruno Melo.





CAMPANHA DO AGASALHO

A Comissão de Jovens Empresários do Setcesp deu início à Campanha do Agasalho 2018. As caixas para acondicionar as doações já foram distribuídas, para serem colocadas nos pontos de coleta de empresas associadas à entidade. As contribuições podem ser roupas, sapatos, cobertores ou qualquer outro ítem de vestuário para uso no inverno. As empresas que desejarem participar da Campanha podem retirar os materiais necessários na sede da entidade com Cristina Ribeiro – comissoes@setcesp.org.br. As doações poderão ser feitas até a última semana de junho, quando acontecerá o Workshop da Comjovem SP.

Grandes cargas. Baixo consumo.

Transportar o máximo de carga possível com o mínimo esforço. Isso é reduzir o consumo de combustível e gerar economia.

Para percorrer grandes trajetos consumindo menos combustível conte com as soluções inteligentes e tecnologias da ZF. Sistemas de transmissão, chassi e segurança que reduzem custos operacionais e garantem o máximo conforto.



Respeite a sinalização de trânsito

zf.com/trucks

Da URV aos veículos autônomos

Essa revista comemorativa marca a 200ª edição de **FROTA&Cia** e, junto com isso, os 25 anos de existência da publicação. Criada com a intenção de analisar, em profundidade, os grandes temas que envolviam o transporte rodoviário de cargas no Brasil, por quatro anos FROTA&Cia circulou como encarte da extinta revista Brasil Transportes, publicada pela NTC&Logística em regime terceirizado. Até que 1997, **FROTA&Cia** assumiu sua própria identidade, ao se transformar em uma publicação independente, de circulação regular e com o escopo editorial ampliado, para atender também ao mercado do transporte de passageiros.

Em comemoração ao seu Jubileu de Prata e a 200ª edição, FROTA&Cia destaca os 200 fatos que marcaram a indústria do transporte de nosso país nos últimos 25 anos.

Desde seu lançamento, **FROTA&Cia** acompanhou de perto as grandes transformações que marcaram a indústria do transporte de nosso país. Seja no âmbito dos empresários ou executivos dedicados à atividade, dos fornecedores de produtos e serviços para esse vasto mercado, dos representantes do governo ou então, dos contratantes de fretes.

Fruto de uma época em que a inflação no Brasil alcançava 5.200% ao ano, **FROTA&Cia** assistiu ao lançamento do Plano FHC em 1994, que transformou a antiga moeda em Unidade Real de Valor (URV) e pouco tempo depois no Real. Começava ali o processo de reorganização da economia brasileira, depois de décadas de desordem, que levou o país a alcançar a 7ª posição no ranking global em 2011. É fato que os 52 mil caminhões vendidos em 93 equivalem ao mesmo número registrado em 2017, 24 anos depois, por culpa das mazelas que empobreceram o país na última década, interrompendo um ciclo virtuoso de expansão.

Contudo, não há como negar as inovações tecnológicas incorporados aos caminhões, ônibus e utilitários de lá para cá, estimuladas pela adoção da motorização eletrônica para atender às cada vez mais rígidas leis de emissões em todo o mundo. O desenvolvimento de motores inteligentes, por sua vez, permitiu a combinação com outros componentes e sistemas eletrônicos veiculares. Bem como a troca de dados, através da internet e o uso dos recursos da conectividade, até chegar aos veículos autônomos, que hoje trafegam sem o auxílio de motoristas.

Do lado dos transportadores, usuários de toda essa tecnologia, as mudanças também foram perceptíveis. De caminhoneiros que evoluíram para donos de empresas, os empresários do setor tiveram de se reinventar para acompanhar os novos tempos. E passaram a investir na gestão profissional da frota, na incorporação de novas tecnologias administrativas e operacionais e, ainda, no pleno atendimento das necessidades de clientes cada vez mais afinados com a globalização.

O mesmo se deu com a legislação que norteia de regras o setor. No espaço de 25 anos o transporte rodoviário de cargas conquistou a sonhada regulamentação, assim como os motoristas ganharam novas leis de proteção. Sem contar o conjunto de regulamentos que contribuíram para a redução dos acidentes de trânsito, ainda que o Brasil esteja longe dos padrões mais elevados alcançado em outros países do mundo.

Mais interessante de tudo é que **FROTA&Cia** não se limitou a ser uma mera testemunha da história. Inúmeras iniciativas da publicação também contribuíram para o desenvolvimento do transporte de nosso país. Como as premiações que incentivam a competição e a melhoria continua de empresas, produtos e serviços. E os novos canais de comunicação como os portais de notícias, de vídeos e guias de serviço, que hoje reforçam o papel da publicação como porta-voz do setor e, ao mesmo tempo, sua mais importante e valiosa fonte de consulta. Como poderão conferir nas páginas seguintes dessa edição, que destaca os 200 fatos que marcaram a indústria do transporte no período de 25 anos, incluindo as iniciativas de **FROTA&Cia** em benefício da atividade e de seus leitores.

Os Editores

1994

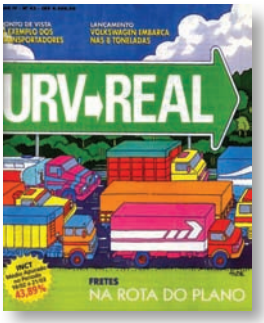
1) Jan - Inflação acumulada em 12 meses do Cruzeiro alcança 5.200%

2) Fev - Mercedes-Benz traz da Espanha **MB 180**, nas versões van, furgão e picape

3) Fev - FROTA&Cia Nº 1 circula como encarte da revista Brasil Transportes



4) Mar - Governo mostra **Plano FHC** que converte o Cruzeiro Real em URV



5) Mar - Empresas de transportes adotam a URV nas **tarifas de fretes**

6) Jul - Governo lança **Plano Real**, que substitui o Cruzeiro pelo Real

7) Dez - Mercado de caminhões vende 52.349 unidades no ano

1995

8) Fev - Motores da Scania, na Suécia, passam a usar **turbocompressores**

9) Mar - 1ª edição do **Prêmio Lótus** acontece no Maksoud, em São Paulo

10) Mar - Scania T 113H é eleito pela 2ª vez como o "Caminhão do Ano"



11) Mar - Baús lonados importados agradam transportadores de cargas

12) Abr - 3M mostra película que permite a **adesivagem de veículos**

13) Abr - Comunicação ganha ajuda de novos equipamentos móveis

14) Jun - Começa a **2ª fase do Plano Real**, para desindexar a economia

15) Jun - Autotrac e Esca mostram sistemas de rastreamento por satélite

16) Jul - Cummins apresenta 1º motor com computador instalado no bloco

17) Ago - Montadora italiana **Iveco** anuncia a chegada via representante

18) Set - Feira de Hannover mostra **caminhões híbridos** diesel-elétrico

19) Nov - Volkswagen Caminhões adota consórcio modular em Resende

1996

20) Jan - Volvo renova a linha NL e agrega a **motorização eletrônica** (EDC)



21) Jan - Transportadora Americana é 1ª empresa do setor na internet

22) Mar - Governo inicia **privatização** de rodovias a partir da Via Dutra

23) Abr - A Sitcar recebe a primeira **Certificação ISO 9002** do TRC

24) Mai - A **GMC** volta ao mercado brasileiro de caminhões

25) Mai - Empresas de transporte passam a adotar **código de barras**

26) Jul - Governo proíbe a publicação de **tabelas referenciais** de preços

27) NTC anuncia o fim da publicação das tabelas referenciais de fretes



28) Ago - Transporte de sensíveis adota sistemas de **suspensão a ar**

29) Ago - Empresas de transporte investem na modalidade **rodoárea**

30) Ago - Viação Normandy recebe a 1ª Certificação ISO 9002 do TRP

31) Set - Nasce a **Fórmula Truck**, nova categoria do automobilismo esportivo

32) Out - Operadores de ônibus descobrem a **bilhetagem eletrônica**

1997

33) Mar - Mercedes-Benz L 1620 é eleito o Caminhão do Ano



34) Mai - Norteamericana **Navistar International** chega ao Brasil

35) Ago - FROTA&Cia ganha independência e passa a circular mensalmente



36) Dez - Países da ONU assinam o **Protocolo de Kioto**

1998

37) Mai - Marcopolo e NTU lançam microônibus **Volare**

38) Jun - Decreto cria o **Operador Multimodal** de Transporte

39) Jul - Randon lança 1º semirreboque basculante em alumínio

40) Nov – Com 91 anos de experiência, **UPS** chega ao país



41) Dez - Ônibus já circulam na capital paulista com **catracas eletrônicas**

1999

42) Abr - Cresce a participação de **caminhões 6x4** no transporte

43) Jun - A **Marcopolo** se transforma na maior encarroçadora do mundo



44) Jul - Caminhoneiros promovem 1ª **greve geral** que quase para o país



45) Ago - Usinas de açúcar investem em **terceirização de frotas**

46) Set - Transportadores de bebidas adotam **bitrens** na curta distância

47) Out - Mercedes-Benz 1938S faz sucesso na Fenatran 1999, ao lado dos primeiros motores eletrônicos



48) Nov - Scania inicia a oferta de **Contratos de Manutenção e Reparos**

2000

49) Jan - Volvo lança o B7R, 1º chassi de ônibus de piso baixo do país

50) Mar - Fedex escolhe o Brasil como base de operações para a Am.Latina

51) Abr - Viação 1001 oferece ônibus 8x2 double decker na rota Rio-São Paulo

52) Abr – Composições **rodotrens** de 19,60 m operam como basculantes

53) Mai - As **caixas automáticas** despontam como tendência no transporte



54) Jun - Fiat anuncia a produção da Ducato no Brasil

55) Jul - Comércio eletrônico acelera mercado de **entregas urbanas**

56) Set - FROTA&Cia lança primeiro **Guia digital** do Transporte de Cargas

57) Out - Iveco Fiat Brasil **inaugura fábrica de Sete Lagoas**, Minas Gerais

2001

58) Fev - Grupo Induscar arrenda massa falida da Caio em Botucatu

59) Fev - Brink's transporta cargas de alto valor em caminhões blindados



60) Mar - O **Mercedinho 710** se transforma no caminhão mais vendido do Brasil

61) Abr - Transporte clandestino de passageiros ganha espaço no país

62) Abr - Caderno ÔNIBUS vira encarte permanente de **FROTA&Cia**



63) Mai - Fase IV do Conama obriga adoção da eletrônica nos **motores**

64) Jun - Novos **sistemas de comunicação** ampliam habilidades dos motoristas



65) Jul - Scania lança a **Opticruise**, 1ª caixa automatizada para caminhões

66) Jul - Michelon cria bitrem de 9 eixos, 42 paletes e 74t de PBT

2002

67) Jan - GMC abandona a produção de caminhões no Brasil

68) Jan - Avanço do roubo de cargas estimula o **gerenciamento de riscos**

69) Fev - FROTA&Cia lança o **Translist**, primeiro guia eletrônico de fretes.

70) Mai - Aumento da criminalidade faz prosperar a indústria de **rastreadores**

71) Jun - Caminhões adotam **segurança passiva**, para reduzir acidentes

72) Ago - CEET da **Fabet** acelera treinamento de motoristas



73) Out - A **International** desiste do Brasil, quatro anos depois da chegada

2003

74) Mai - Mascarello inicia a produção de carrocerias de ônibus em Cascavel



75) Jun - O Brasil se transforma em uma **base de exportação** de veículos,

76) Jul - Bitrens de sete eixos já superam a marca de 22 mil unidades



77) Ago - Contran baixa lei que proíbe **falar no celular** ao volante

78) Set - Os **motores eletrônicos** dominam a cena na Fenatran 2023

79) Set - FROTA&Cia lança primeiro **Guia de Motores Veiculares** do país



80) Nov - Pamcary mostra **cartão multifunção** para pagamento de fretes

81) Nov - FROTA&Cia lança primeiro **Guia de Implementos Rodoviários**

2004

82) Jan - Serviço de **moto-frete** conquista a sonhada regulamentação



83) Abr - Programa do biodiesel avança em várias frentes

84) Abr - Iveco inicia produção na fábrica de Sete Lagoas (MG)

85) Abr - FROTA&Cia lança primeira edição do **Guia de Pneus&Bandas**

86) Jun - A ANTT inicia o cadastramento no **RNTRC**

87) Jul - Jabursat lança 1º rastreador baseado na telefonia celular

88) Jul - As **mulheres** ganham espaço nas empresas de transportes



89) Ago – Sem fiscalização aumenta a fuga das **praças de pesagem**



90) Set - Bitrens de 7 eixos já podem circular pelas estradas sem **AETs**

91) Set - FROTA&Cia lança 1ª edição do **Guia de Empilhadeiras**



92) Out - Transportadoras descobrem as vantagens de **investir no social**

2005

93) Fev - Governo admite que 40% das **estradas federais** são precárias

94) Abr - A **Braspress** instala sistema automatizado de separação de cargas

95) Mai - Obrigação das **entregas urbanas** em São Paulo divide opiniões

96) Set - Viação São Raphael mostra 1º terminal de autoatendimento

97) Nov - Jovens lideranças do TRC se unem em torno do **Comjovem**



2006

98) Jan - Governo aprova criação do Sistema de Prevenção, Fiscalização e Repressão ao **Roubo de Cargas**

99) Jan - Norma P5 (Euro III) de emissões entra em vigor

100) Fev - Governo cria **Operação Tapa-Buracos** nas rodovias federais



101) Fev - Disciplinamento das **CVCs** abre espaço para rodotrens de 9 eixos

102) Mar - Continental Pneus inaugura fábrica em Camaçari (BA)

103) Mai - Governo lança Procaminhoneiro, para facilitar a **renovação da frota**

104) Jul - Ônibus a **célula de hidrogênio** já rodam nos Eua e Europa

105) Jul - FROTA&Cia publica **Guia de Segurança** no Transporte

106) Ago - Moderbus-Finame melhora condições de financiamento

107) Out - Transportadores investem no **treinamento de motoristas**

108) Out - FROTA&Cia chega a **100ª edição**

2007

109) Jan - Governo anuncia o Programa de Aceleração do Crescimento (**PAC**)

110) Jan - O TRC conquista o disciplinamento jurídico com a **Lei 11.442/2007**



111) Jan - TNT compra Expresso Mercúrio

112) Mar - Bilhetagem eletrônica conquista operadores e usuários

113) Abr - Contran permite bitrens de 9 eixos e composições tipo Vanderléia



114) Mai - Governo cria Programa **Caminho da Escola**, para a compra de ônibus



115)Mai - Grupo Caoa inaugura fábrica em Anápolis (GO)

116) Jun - Prefeituras ampliam **restrições à circulação** de caminhões

117) Jul - Governo inicia implantação do **Plano Nacional de Pesagem**



118) Jul - CNT lança **programa Despoluir**, para reduzir as emissões

119) Jul - FROTA&Cia lança 1ª edição do **Guia de Lubrificantes**

120) Ago - Minas Gerais realiza primeira **PPP rodoviária** na MG-050

121) Ago – Mudança na Lei 11.442/07 fixa **prazo para carga e descarga** e o pagamento por hora excedente

122) Nov - FROTA&Cia e a revista Logweb realizam 1ª **Prêmio Top do Transporte**



123) Dez - Conhecimento Eletrônico do Transporte elimina a carta-frete

2008

124) Jan - Governo proíbe a venda de **bebidas alcóolicas** nas estradas

125) Abr - Graber lança sistema de telemetria à distância

126) Jun - Programa de **Inspeção Veicular** começa a funcionar em SP

127) Jun - Navegadores baseados no sistema GPS conquistam motoristas

128) Jul - Effa Motors desembarca no Brasil, com versões de utilitários Hafei

129) Set - Lei da Acessibilidade no transporte entra em vigor



130) Set - Setor de transportes convive com a **escassez de motoristas**

131) Out - Lemon Brothers pede falência nos EUA e derruba economia mundial

132) Out - Petrobras e Anfavea dizem quee não irão atender Proconve P6

133) Dez - Aumento da demanda por **serviços logísticos** estimula empresas

2009

134) Jan - Ford Caminhões decide importar a Transit da Turquia

135) Jan - Volkswagen Caminhões e Ônibus vira **MAN Latin America**

136) Jun - O Brasil adota o **BRT**, para operar em 12 cidades sede da Copa



137) Jul - ANTT inicia recadastramento das empresas no **RNTRC**

138) Jul - Indústria de caminhões e ônibus aprova novo **pacote de incentivos** para renovação da frota

139) Jul - Empresas de **cargas expressas** lucram com e-commerce



140) Ago - Transportadoras praticam, a **responsabilidade socioambiental**



141) Set - Iveco e Itaipu lançam protótipo de **caminhão elétrico**

2010

142) Abr - Governo lança **PAC 2**, para concluir as obras atrasadas do PAC 1

143) Abr - Das 12 cidades-sede da Copa, 9 optam pelos **sistemas BRTs**

144) Mai - Viação Planalto passa a oferecer serviço de **Wi-fi nos ônibus**

145) Jun - Importadora **Sinotruk** traz lote de caminhões chineses Howo 380

146) Jul - Terceirização da manutenção avança nas empresas

147) Ago - Fabricantes de motores correm para atender a **norma P7**

148) Out - Caderno ÔNIBUS completa **100ª edição**

2011

149) Abr - Governo decreta o **fim da carta-frete**

150) Abr - Tecnologia SCR e **Arla 32** provocam mudança de hábitos

151) Mai - Foton chinesa se prepara para chegar ao pais

152) Jun - Volvo Bus anuncia a fabricação de **ônibus híbrido** no país

153) Jun - Minifurgões ganham as ruas e atraem bons resultados

154) Jul - Distribuidora de caminhões chineses **Shacmann** chega ao Brasil

155) Ago - Sistemas **de gerenciamento de frotas** conquistam operadores de ônibus

156) Out - 18ª Fenatran antecipa produtos com tecnologia P7 (Euro V)



157) Out - Montadora **DAF** faz sua estreia na Fenatran



158) Nov - Governo eleva **alíquota do IPI** e assusta importadores de veiculos

159) Nov - Antecipação de compras de caminhões frustra fabricantes

160) Dez - O Brasil vira a **7ª economia** do mundo

161) Dez - Governo decreta novo **regime automotivo** para a indústria

162) Dez - Mercado de caminhões alcança **marca histórica** de 172 mil unidades

2012

163) Jan - FROTA&Cia e Prêmio Lótus firmam parceria com a **Fenabrave**

164) Abr - Condomínios logísticos viram atração para transportadoras



165) Abr - Lei 12.610/2012 regulamenta a **profissão de motorista** profissional

166) Set - Edição de **FROTA&Cia** comemora **20 anos** de conquistas



167) Set - Governo anuncia **medidas de incentivo** para compra de caminhões

2013

168) Mar - FROTA&Cia lança primeira edição do **Caderno de Lógistica**



169) Mai - Iveco traz sua divisão de **veículos de defesa** para o Brasil

170) Jun - Manifestações de rua se espalham pelo país, por causa do **aumento das passagens** de ônibus

171) Jun - A **indústria de transformação** de veículos corre para atender as necessidades dos clientes



172) Out - Ônibus híbridos da Volvo recarrega baterias em 4 minutos



173) Nov - Eletra e Mitsubishi testam ônibus 100% elétrico em São Paulo

174) Dez - Amazon e Google querem entregar **encomendas com drones**

2014

175) Jun - Regulamentação dos **food trucks** em São Paulo abre espaço para empreendedores e transformadores



176) Jul - Ford Caminhões retoma a produção da F-350 e F-4000

177) Ago - Mercedes-Benz mostra primeiro caminhão autônomo que trafega sem ajuda do motorista

178) Ago - BYD anuncia que irá produzir ônibus elétrico em Campinas

179) Dez - 65ª edição da IAA revela que a **interação de funções on line** irá nortear os veículos comerciais

2015

180) Jan - Bolsas eletrônicas de frete começam a ganhar adeptos no Brasil

181) Fev - BNDEs e Finame limitam uso de **financiamentos subsidiados**

182) Fev - Sistema de **pagamento eletrônico de fretes** ainda encontra resistências nas transportadoras

183) Abr - FROTA&Cia e Agência Autoinforme criam **selo Maior Valor de Revenda – Veículos Comerciais**



184) Jul - Governo cria novas normas para **o transporte interestadual e internacional** de passageiros

185) Out - FROTA&Cia inicia publicação da **seção Comjovem SP**

2016

186) Mar - A **troca de dados** entre veículos, pessoas e dispositivos promete revolucionar a Logística

187) Jun - Os **consórcios de** caminhões e ônibus ganham importância

188) Jul - Mercedes-Benz Future Bus equipado com City Pilot inicia os testes em ruas de Amsterdan



189) Out - Prêmio Top do Transporte completa 10 anos de realização

190) Nov - Scania lança pacote de **Serviços Conectados** para frotas

191) Dez - Licenciamentos de caminhões regridem 20 anos e somam 50,2 mil unidades wm 2016

192) Dez - Braspress inaugura o Planeta Azul, o maior hub logístico da AL

2017

193) Jan - Tecnologias com base na **conectividade** e na **internet das coisas** facilitam a mobilidade humana

194) Abr - Primeiro programa do **Canal FROTA&Cia** vai ao ar

195) Jun - A Volvo apresenta 1º **caminhão autônomo** desenvolvido no Brasil, para uso no transporte de cana

196) Out - A **Fenatran** deixa Anhembi e se muda para o São Paulo Expo

197) Dez - FROTA&Cia reúne em uma só edição **12 guias de serviço** para consultar na revista ou no celular

2018

198) Jan - A sonhada **duplicação da BR 116** entre São Paulo e Curitiba chega ao final

199) Abr – Ao completar 25 anos, Prêmio Lótus vira **Certificação Digital**

200) Mai - FROTA&Cia completa sua **200ª edição** e 25 anos de circulação





Chegou a nova família Delivery. Sob medida para os dias de hoje.

Acesse: NovoDelivery.com.br

Uma marca da MAN Latin America.
vwco.com.br

Totalmente renovado

- Novo design moderno e robusto
- Novo câmbio de 6 marchas
- Novo chassis modular
- Novos retrovisores modernos e funcionais
- Nova coluna de direção ajustável
- Novo painel com computador de bordo



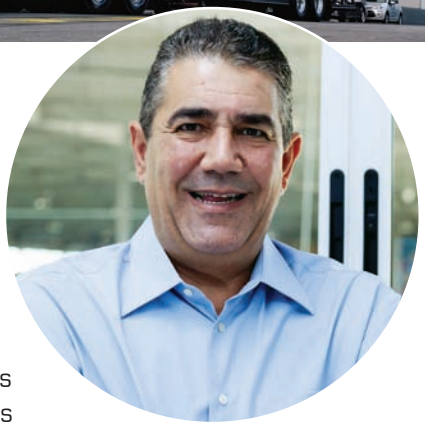


Caminhões
Ônibus





Sucesso fracionado



Patrus: em 25 anos, uma verdadeira trajetória de desafios no transporte de carga fracionada

POR SONIA CRESPO

A Patrus Transportes está há mais de 40 anos no transporte de carga fracionada – conhece em detalhes este segmento. As transportadoras de carga fracionada começaram a atuar na década de 1950, conta o presidente da empresa, Marcelo Patrus.

"Um caminhoneiro comprava um caminhão, depois outro e mais outro, até que formava uma frota e tinha uma transportadora. Várias delas colocavam o sobrenome da família no nome da empresa, que é o nosso caso. A maioria dessas empresas eram familiares e, obviamente, com o passar dos anos foram se profissionalizando", relata. "Mas a figura do dono no TRCF (Transporte Rodoviário de Carga Fracionada), embora ainda seja importante, está mudando com o advento da Governança Corporativa", diz, referindo-se ao modelo de gestão administrativa que as transportadoras rodoviárias de carga vêm adotando, paulatinamente, nas duas últimas décadas.

Patrus reconhece que fazer transporte de carga fracionada no Brasil é uma das atividades mais complexas e arriscadas. "Trabalhamos 24 horas por dia, durante 7 dias por semana. Quando o comércio e a indústria não estão atendendo e produzindo, nós estamos trabalhando na transferência de cargas", lembra. E, particularmente nos últimos 25 anos, diz que a tarefa foi ficando mais difícil em função dos diversos planos econômicos, mudanças de moeda, inflação descontrolada, condições precárias das estradas e, nos últimos anos, uma disparada nos roubos de carga. "Se existe um setor na economia nacional que enfrentou mais desafios neste tempo, com certeza, foi o transporte rodoviário de carga fracionada. Isso porque, é um dos setores dentro do TRC (Transporte Rodoviário de Carga), que possui problemas, custos e legislação diferentes dos outros perfis de transporte, mas estamos todos debaixo do mesmo CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas). Precisamos mudar isso", reclama.

FERRAMENTA DE GESTÃO

Atualmente a Patrus opera com 75 unidades em 10 estados, atendendo mais de 2.900 municípios e mmovimentando uma frota de quase 800 veículos (entre carretas, cavalos mecânicos e fiorinos). Nos últimos anos, a empresa enveredou por experiências mais sustentáveis nas operações. Em 2015, comprou um veículo movido a energia elétrica para as entregas porta a porta, que não emite poluentes na atmosfera e tem autonomia para rodar 120km com uma carga completa de 8 horas. Já em 2017 implantou a ferramenta de gestão Lean Manufacturing nos processos de armazenamento. "Somos a primeira empresa de transporte de carga fracionada a utilizar esta ferramenta. O Lean aplica recursos, metodologias e cria uma mudança de cultura operacional nas nossas unidades, para aumentar a produtividade, evitar processos desnecessários e consequentemente, contribuir para melhorar ainda mais nossa performance", revela.

Acreditar para crescer

POR SONIA CRESPO

O transporte de produtos farmacêuticos avançou muito nos últimos 20 anos com as novas tecnologias introduzidas no setor, reconhece Clovis Gil, presidente da Ativa Logística. "A maior mudança que presenciamos foi a renovação da mão-de-obra neste segmento, a partir de 2006.

Há pouco mais de uma década, dispúnhamos de um farmacêutico para acompanhar todos os processos de transporte. Hoje trabalhamos com 18 farmacêuticos – um para cada CD da empresa, além de outros profissionais da indústria farmacêutica", exemplifica. A mudança causou impacto porque antes a mão-de-obra pouco exigia de qualificação e, de uma hora para outra, o convívio passou a ser com profissionais muito diferentes. "Além de grandes investimentos, a profissionalização também exigiu uma nova conduta comportamental na empresa. Tivemos que aprender a reaprender", diz.

Gil lembra que a Ativa Logística tem 22 anos, pouco menos que **Frota&Cia**. Assim como nós, nunca deixou de acreditar nas oportunidades. "O laboratório EMS tinha uma pequena frota própria de caminhões, que foi terceirizada para nós", recorda. "Percebi que este mercado era bastante promissor e resolvi abrir uma transportadora, me associando a um colega distribuidor de medicamentos. Juntos, inauguramos a Ativa Distribuição e Logística. Abrimos galpão em São Paulo (SP) e começamos com um caminhão Mercedes-Benz 608", conta. Com perfil Workaholic desde aqueles tempos, Gil não demorou a decolar com o seu negócio: em um ano já inaugurava as filiais de Ribeirão Preto e Campinas, no estado de São Paulo.

Nas décadas seguintes, a Ativa Logística ganhou novos clientes e passou a abastecer toda a região Sudeste e o estado do Paraná. A partir de 2013, surgiu um desafio: além do transporte, oferecer logística inbound para os laboratórios. O lado "Midas" de Clovis Gil funcionou mais uma vez e hoje, como operadora logística, a Ativa atende 45 clientes do setor. "A expertise que adquirimos nos permite fornecer atendimento a clientes do exterior, inclusive, que desejam trazer e distribuir seus produtos no país", acrescenta. Gil calcula que, como operador logístico, a Ativa detenha 25% das operações no segmento de farmacêuticos. "Pretendemos aumentar a oferta de serviços logísticos. Hoje estamos montando um novo CD de logística em Itapevi (SP), com 20 mil posições- paletes, que deverá ser inaugurado ainda no segundo semestre de 2018", antecipa. Além da matriz, em São Paulo, a Ativa Logística emprega um contigente de 1,3 funcionários, que atendem através de 17 filiais, movimentando uma frota de 800 caminhões. Clovis Gil quer mais: já estuda abrir uma nova filial na Cidade de Montes Claros (MG), onde vem surgindo um novo polo da indústria farmacêutica.

Um dos poucos empresários que soube crescer com a crise dos últimos três anos, Clovis Gil investiu seus recursos em novas filiais, na contramão das tendências, confiando na estabilidade do consumo de medicamentos. Também estabeleceu uma parceria com as companhias aéreaas TAM, Avianca e Gol, para abastecer os mercados com a gama de perecíveis.



Clóvis Gil: otimismo desde 1996, com o primeiro caminhão Mercedes-Benz 608, à atual frota de 800 caminhões







Capitão solo

POR SONIA CRESPO

Assim como para a revista FROTA & Cia, o início da década de 1990 também tem um significado especial para João Naves, diretor-presidente da RTE Rodonaves. Foi nesse período que deixou de trabalhar com ônibus para realizar o transporte de cargas e iniciou uma jornada solo, de muito sucesso.

Fazendo a entrega diretamente ao destinatário. Essa época é emblemática para mim, eu aceitei um desafio enorme e mudei meu negócio, diz, lembrando que a decisão lhe abriu inúmeras possibilidades comerciais aos longo dos 25 anos subsequentes, e ele aproveitou, como pôde, cada uma delas.

João Naves lembra muito bem que, naquela época, o movimento de cargas era muito menor. Éramos 18 funcionários, contando comigo, relata. As entregas atendiam as cidades de Ribeirão Preto, São José do Rio Preto e Campinas, no Estado de São Paulo, e Uberaba e o Triângulo Mineiro, em Minas Gerais. Seguiam bem acomodadas nos veículos da frota, que então se resumia a dois Mercedinhos e duas Kombis. Os percursos realizados pela empresa



João Naves: há 25 anos, com dois Mercedinhos e duas Kombis, o movimento de cargas era muito menor

acharam destinos promissores e transformaram a RTE Rodonaves em uma das maiores transportadoras do país. Hoje a empresa movimenta uma frota de 2,4 mil caminhões e dispõe de 3,6 mil funcionários diretos e mais 2,7 mil indiretos, contabiliza Naves. O empresário soube desde muito cedo que manter a proximidade com os clientes é um dos ingredientes para preservar bons negócios. Comecei a ouvir o que eles queriam desde a época em que eu tinha o guichê na rodoviária, conta, acrescentando que a postura não só se manteve como evoluiu ao longo dos anos.

APRENDIZADO

Em 25 anos, todos os processos de transporte evoluíram, reconhece. Naquela época não havia muitas empresas de transporte e a mão-de-obra deixava muito a desejar. Hoje há profissionais muito mais bem preparados. Lembro que mantivemos por muito tempo as mesmas rotas de serviço, mas novas demandas surgiram com o tempo e geraram novos percursos que, por sua vez, demandaram novas tecnologias de rastreamento, relata. Se houve tempos difíceis? Houve, há e creio que sempre haverá, tudo é um aprendizado, filosofa. Naves se regozija de haver mantido toda a estrutura física da Rodonaves ao longo da última crise. Nos últimos três anos não fechamos nenhuma de nossas filiais. É verdade que foi um verdadeiro desafio, que nos ensinou muita coisa, como enxergar e cortar os excessos, treinar melhor os profissionais, enxugar a frota e mantê-la adequada à demanda, detalha.

DESCUBRA DO QUE UMA HYSTER® É CAPAZ!



A Hyster oferece ao mercado máquinas fortes e robustas, com o objetivo de atender todas as necessidades de movimentação de materiais de seus clientes.

Hoje no Brasil a empresa conta com mais de 250 colaboradores, mais de 40 produtos em seu portfólio e detêm uma rede de distribuidores altamente preparada para atender seus clientes nos quatro cantos do país.

A Hyster é uma empresa com história e de olho no futuro, que busca a evolução de seus produtos e serviços, inovando com a mais completa tecnologia. O sistema Hyster Tracker de telemetria por exemplo, atrela uma melhor experiência a seus clientes ao melhor custo benefício do mercado.

HYSTER

PROCURE UM DISTRIBUIDOR EM SUA REGIÃO
ACESSE: WWW.HYSTER.COM.BR

Digital e influencer

POR SONIA CRESPO

"A informação e a digitalização mudaram completamente a TA e o transporte rodoviário de cargas nos últimos 20 anos", opina Celso Luchiari, diretor da Transportadora Americana. Para ele, todo o setor teve de se readaptar aos novos meios de comunicação.

"Antes o cliente era um mero coadjuvante; hoje ele participa ativamente, acompanhando todo o processo de transporte da mercadoria", diz, lembrando que há duas décadas, os processos eram demorados e não havia meios para informar o cliente o roteiro diário da carga. "Ele solicitava a previsão de entrega da carga através de um telefone 0800. Mas tudo começou a mudar a partir de 1994, quando comprei 20 horas de um provedor da Internet e cada hora vinha disponibilizada em um disquete individual", conta. Através dele, a TA deixava no sistema o prazo de entrega das mercadorias, para consulta dos clientes.

"Lembro de certa vez, também no início da década de 1990, durante uma reunião onde a Autotrac apresentava seu sistema de rastreamento. "O expositor perguntava: 'Você sabe onde está seu caminhão, agora?', e todos os presentes, em uníssono, respondiam: 'não, o caminhão saiu de manhã e volta no fim da tarde'. A realidade atual é essa: sabemos exatamente onde está nosso caminhão, quem é o motorista e, graças à câmera instalada na boleia, o que ele está fazendo neste momento", compara. Luchiari vai mais longe: "O caminhão mudou de status no processo de transporte, deixou de ser o principal instrumento e passou a ser uma apenas uma ferramenta. Hoje é a informação é o principal instrumento da operação", defende. Na década de 1990, 5% da frota da TA aderiu ao rastreamento. "Hoje temos 100% dos 400 caminhões da frota própria e mais 800 veículos da frota terceirizada todos rastreados. Sem o sistema, não há transporte", diz.

ADEUS, PAPEL

Luchiari cita mais uma passagem interessante daquele período: "Para ter notícias do condutor e da carga transportada, distribuíamos fichas telefônicas para os motoristas. À medida que estacionavam em postos à beira da estrada, telefonavam para a matriz, de um orelhão, para dar notícias. Perguntávamos: 'o caminhão tá aí'?". A digitalização, por sua vez, acabou com o papel na transportadora, continua o executivo. "Tudo isso deu velocidade e eficiência às operações e a cobrança, em termos de resultados, também passou a ser digital. "Hoje todos nós temos um celular e isso muda a forma das empresas trabalharem", diz. Entre 1993 e 2018 a TA também ampliou seus horizontes. "Até meados da década de 1990 só atendíamos a região Sudeste e, anos depois, integramos a região Sul às nossas rotas. Mais tarde, com a incorporação de serviços aéreos, passamos a fazer também o Norte e o Nordeste e a oferecer serviços como operador logístico. Hoje atendemos todo o país, com o serviço de transporte terceirizado nas pontas", relata.



Luchiari e caminhões da TA de duas épocas distintas: Hoje é a informação é o principal instrumento da operação





O tempo jogou a favor

POR SONIA CRESPO







Caminhão da Cavalinho em 1993 (à direita) e parte da frota atual (ao lado). Ossani diz que a concorrência diminuiu em função das inúmeras exigências do transporte

A exemplo da FROTA & Cia, a Transportes Cavalinho traz no próprio nome a identificação com as estradas. Fundada em setembro de 1982 pelo caminhoneiro Ivanor Guilherme Ossani, que até então transportava alimentos do interior do Rio Grande do Sul para o centro do país, a empresa iniciava, ali, uma jornada de sucesso no segmento de produtos perigosos.

Ao ampliar sua gama de serviços para o transporte de cargas químicas líquidas, deparou-se com as inúmeras autorizações e permissões que regem o setor, além das exigências constantes dos embarcadores. "Nos últimos 25 anos, particularmente, notamos que os clientes estão ainda mais criteriosos com relação à segurança, ao meio-ambiente e às questões sociais. Nos últimos dez anos tudo isso se acelerou ainda mais", constata o filho de Ivanor, Paulo Ossani, hoje diretor-presidente da Cavalinho. Qualificação da mão de obra, demandas, segurança, rotas de distribuição, muitas coisas mudaram em duas décadas, mas nada que se compare à concorrência.

"Diminuiu muito nos últimos 15 anos, em função do aumento das exigências e do nível de responsabilidade requerido para o transporte", observa Ossani. E sobre as crises econômicas? O executivo diz que nenhuma das anteriores se compara à recessão dos últimos três anos: "Durou demais, foi a pior em quatro décadas", avalia. Entre 2015 e 2017, Ossani manteve quase 30% de sua frota de 500 caminhões totalmente parada. "Agora tudo voltou a funcionar", complementa.

A transportadora atende todo o Brasil e parte do Mercosul. A matriz fica em Vacaria(RS), com filiais em Paulínia (SP), Jurubatuba (SP), Camaçari (BA) e Duque de Caxias (RJ). Entre seus clientes estão os maiores fabricantes da indústria química mundial. Para os próximos anos a Cavalinho quer se manter como referência no transporte de produtos químicos e, se a economia brasileira ajudar, colocar em prática os projetos de crescimento nas áreas de atuação.

DNA de origem

POR SONIA CRESPO

A revista Frota & Cia tem uma ligação fraternal com a Associação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas – NTC & Logística, pois surgiu dentro da entidade, conviveu de perto com a rotina associação e só depois de muito tempo seguiu carreira solo.

José Hélio Fernandes, presidente da associação, lembra disso com carinho e parabeniza a postura profissional e a determinação da publicação, ao longo destes 25 anos. Mudou muita coisa, de lá pra cá?, perguntamos ao dirigente. "Quase tudo ou tudo", responde, salientando que só a importância do modal se manteve incólume estas duas décadas e meia. "Se o transportador parar 10 dias, o país virará de ponta cabeça", adverte, com razão.

A profissionalização do transporte rodoviário de cargas foi e continua sendo um reflexo do crescimento das atividades logísticas no setor, acredita. "Há 25 anos mal ouvíamos falar da logística. Apenas empresas grandes adotavam algumas condutas mais evoluídas, mas era um assunto pouco difundido na época. A maior preocupação da maioria das empresas ainda se concentrava em carregar e descarregar seus caminhões", lembra. Com o tempo, os bons resultados das operações logísticas começaram a atrair novos adeptos e aí sim, o setor deu uma guinada.





Fernandes: Há 25 anos mal se falava em Logística

MAIS FORTE

Acompanhando essa transformação, a NTC também foi se tornando mais representativa. "Naquele tempo tínhamos entre 1,5 mil e 2 mil transportadoras associadas, praticamente todas de pequeno porte. Hoje, embora tenhamos menos associados, são mais de 3,5 mil empresas vinculadas à entidade, que também congrega mais de 50 entidades patronais (Federações, Sindicatos e Associações especializadas), representando cerca de 10,5 mil empresas que operam uma frota superior a 1,5 milhão de caminhões e criam mais de 1 milhão de postos de trabalho", compara. "Isso nos fortalece ainda mais nos momentos em que precisamos tomar decisões frente à impasses econômicos", observa. Há cerca de 10 anos, na gestão de Urubatan Helou, a NTC reativou o Comjovem, órgão que programa frequentes atividades com jovens empresários do setor e vem ganhando ampla notoriedade no país.

José Hélio Fernandes estima que, hoje, 90% das empresas de transporte rodoviário de cargas do país ainda sejam de pequeno porte. "O que mudou foi a forma de operar", constata. Admite, no entanto, que o lucro daqueles tempos era melhor. "Basta usar de exemplo o simples trabalho de coleta e entrega na cidade de São Paulo, há 25 anos. Hoje essa operação requer programação antecipada, veículo apropriado às restrições de circulação, rastreamento, avaliação do trânsito, mão-de-obra qulificada e por aí vai. Com todo esse esquema, o custo operacional cresceu e o lucro se achatou", pondera. Qual seria o maior desafio para a entidade, hoje? "É o mesmo de décadas: eliminar de vez os índices de roubos de cargas. Lutamos contra isso com todas as frentes e não vencemos, é como enxugar gelo", lamenta.

Postura vanguardista

POR SONIA CRESPO

Nos seus 25 anos de existência, a revista Frota & Cia manteve contato permanente com o Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas de São Paulo e região, para manter seu público leitor informado dos acontecimentos no setor.



Helou: peregrinação pelas empresas de associados reforçou a representatividade do sindicato



A entidade passou por transformações e se renovou a cada novo comando – em duas décadas, perdeu um pouco do perfil exclusivamente institucional e ganhou novas funções, mais pragmáticas. Tayguara Helou, atual presidente do Setcesp, mudou a sisudez da entidade desde que assumiu, em 2016, atribuindo dinamicidade às rotinas de trabalho. Mas bem antes dele, seu pai, Urubatan Helou, que comandou a entidade entre 2007 e 2010, mudou a forma de se relacionar com os associados e cadastrados ao sindicato. Há quase dez anos, sentado na cadeira da presidência, numa ampla sala do Palácio dos Transportes, na Vila Maria, Urubatan Helou estava intrigado porque recebia tantas queixas de transportadores, mas poucas visitas deles. Na época, havia mais de 5 mil empresas cadastradas, a maioria sofrendo com restrições e dificuldades de trânsito e locomoção. Iniciou uma apuração para saber o motivo. Cedo descobriu que, além de ser uma localidade fora de mão para muitos dos empresários do setor, o ambiente que abrigava a sede do sindicato tinha um aspecto suntuoso e intimidava muito deles, que preferiam não dar as caras.

Urubatan não se conformou com isso. "Percebemos que estávamos isolados e precisávamos desconstruir essa história, tirar o paletó e a gravata", conta o empresário no livro Setcesp: 80 Anos Transportando o Futuro. "Assim nasceu o Setcesp Itinerante", narra no livro. Uma vez por mês, em auditórios alugados ou restaurantes de outras regiões, convocavam-se os empresários ouviam-se suas reivindicações e debatiam-se bandeiras da entidade. "Aos poucos a ideia se espalhou e notou-se uma afluência cada vez maior. Houve reunião que atraiu 200 transportadores, com gente saindo pelas janelas", narra no livro o empresário. A iniciativa deu certo e o empresariado de transportes rodoviários de carga voltou a frequentar o sindicato.

PEREGRINAÇÃO

Décimo sétimo presidente do Setcesp, Tayguara Helou traz nas veias o ímpeto dos Helou – numa versão mais vanguardista. Ao assumir, em 2016, peregrinou por 32 empresas do setor, para falar sobre qual seria seu plano de gestão. Rapidamente profissionalizou tudo, sabia que inaugurava uma nova era, a de inovação e de comunicação. "Queremos criar um hub de informações", anuncia. "Antes o sindicato mantinha uma postura mais institucional e hoje ele precisa apresentar soluções praticas de mercado, assim como serviços de apoio ao transportador", explica Helou. O dirigente coordena uma viagem técnica anual, para fora do país, em busca de alternativas e aplicações mais eficientes para o transporte rodoviário. Conseguiu uma cadeira no Fórum da Secretária Metropolitana de Transportes. E sai diariamente em busca de soluções para problemas permanentes, como o roubo de cargas e a questão da carga tributária. "Ao longo de seus 25 anos, a revista FROTA &Cia se revelou um dos mais importantes canais de comunicação e fonte de informações do setor", elogia.

Parceria duradoura

POR JOSÉ AUGSTO FERRAZ

O setor de distribuição de veículos também foi testemunha e agente das transformações que marcaram o mercado de veículos nos últimos anos. Como revela o presidente da Fenabrave, Alarico Assumpção Jr.

Peça importante na cadeia da indústria do transporte, o setor de distribuição de veículos também figurou com destaque nas páginas de FROTA&Cia, ao longo dos 25 anos da publicação. Outra importante testemunha dessa história é o empresário Alarico Assumpção Jr, que quase ao mesmo tempo atua como representante classista da categoria e, desde 2015, preside a Fenabrave, entidade que reúne as revendas e associações de marcas de todo o país.

Mineiro de Araguari, Alarico conta que o setor também passou por inúmeras transformações no período, que colaboraram para o desenvolvimento profissional das empresas dedicadas ao negócio. "Primeiro foi uma mudança de mentalidade. Muitas empresas deixaram de serem familiares para tornarem profissionais. Depois, descobriram a importância da evolução constante, para fazer frente aos novos tempos. Por último, o processo de gestão da atividade adotou o padrão americano e europeu de prestação de serviços e hoje, estamos nivelados com os países mais desenvolvidos do mundo", atesta o presidente.

No caso dos veículos comerciais, o principal estopim dessas práticas foi a introdução da motorização eletrônica, que obrigou a uma mudança no atendimento técnico das revendas. Alarico conta que os antigos mecânicos se transformaram em mecatrônicos e tiveram de passar por inúmeros treinamentos para essa nova função. Também mudou o padrão das oficinas que passaram a ser eletrônicas e equipadas com um ferramental específico para fazer as manutenções.

CONHECIMENTO DO NEGÓCIO

A entrada de novos fabricantes de veículos, por outro lado, favoreceu a competitividade, em benefício do consumidor. Da mesma forma que a evolução do empresariado de transportes resultou na melhoria do atendimento. "O transportador, hoje, tem um conhecimento profundo do seu negócio. Ele calcula tudo e sabe exatamente o que esperar de um veículo, de um plano de manutenção, de uma extensão da garantia e por aí afora", revela o presidente da Fenabrave.

ASSISTÊNCIA PERMAMENTE

O outro lado dessa moeda é que o transportador também aprendeu a confiar nas revendas. Prova disso é a crescente aceitação dos contratos de manutenção, que garantem uma assistência permanente às empresas. Segundo Alarico, passou a ser muito dispendioso manter uma oficina própria, para cuidar da manutenção da frota. Além de oferecer atendimento em qualquer local do país, as oficinas autorizadas contam com profissionais habilitados e ferramental adequado. "O caminhão é um bem de produção; é uma média empresa a nível de geração de receitas. Por isso tem de ser atendido, porque caminhão ocioso é sinônimo de prejuízo" Por tudo isso, Alarico Assumpção acredita que essa parceria irá perdurar pelos próximos 25 anos ou mais, sejam quais forem os avanços da tecnologia aplicada aos veículos comerciais. "O mundo hoje é digital, mas o relacionamento é humano. Por mais que a tecnologia avance e domine os caminhões e ônibus, as relações entre a fábrica, a rede e os clientes continuarão existindo, em benefício de toda a cadeia produtiva", afirma com convicção.





Alarico Assumpção: setor de distribuição de veículos no Brasil se equipara aos países mais desenvolvidos do mundo

Período divisor de águas

POR SONIA CRESPO

Em 14 dos últimos 25 anos de produção de caminhões e ônibus, a MAN Latin America foi a líder absoluta do mercado brasileiro de veículos comerciais. Este é um dos fatos mais importantes para a marca, durante o período, destaca Ricardo Alouche, diretor Comercial da montadora.



Alouche: história de sucessos entre o primeiro chassi Volksbus, de 1993(acima), e o caminhão 24.280, atual vedete da MAN

"A FROTA & Cia nos acompanhou o tempo todo", recorda. Foram anos de mudanças, reconhece o executivo. "Há 25 anos, por exemplo, não havia variedade de modelos de caminhões. Os clientes tinham o caminhão 'faz-tudo' mas, ao longo destes anos, a versão 'genérica' foi dando espaço a versões específicas. O mercado foi criando diversificação e adequando os modelos às operações, para reduzir custos e aumentar a produtividade", lembra Alouche. Hoje os clientes consideram o TCO (Total Cost Ownership, ou custo total), índice que definirá a compra". Alouche diz que outra importante transformação no período foi o trabalho de aproximação paulatina dos clientes. "Criamos um novo paradigma de relacionamento, que praticamente não existia antes", relata.

Desde que entregou ao mercado brasileiro seu primeiro caminhão Worker em 1981, a MAN Latin America experimentou uma evolução tecnológica em seus veículos comerciais nas duas últimas décadas, onde se destacam três importantes acontecimentos. O primeiro foi em abril de 1993, quando a montadora entrou no mercado de ônibus, lançando a marca Volksbus e apresentando ao mercado o chassi 16.180 CO. Hoje a Volksbus tem 17 modelos de chassis em seu portfólio . Em seguida, outro marco importante para a MAN foi o lançamento da Linha Constellation, em 2005. "A partir de então, o 24.280 foi, durante anos, o caminhão mais vendido no mercado brasileiro", lembra Alouche. O terceiro fator relevante da marca foi a apresentação da Linha de caminhões extrapesados MAN TGX, em abril de 2012 e por fim, a apresentação da nova Família Delivery, de caminhões leves e semileves, em 2017.

NOVOS APELOS

Alouche lembra que há 25 anos a maioria das empresas de transporte rodoviário de cargas eram pequenas. "Essas empresas cresceram e se profissionalizaram, em todos os aspectos e hoje elas compram melhor. Até por uma questão de sobrevivência", acredita. Todas essas mudanças ao longo da trajetória fizeram com que as concessionárias da marca mudassem sua concepção de prestação de serviços. "A concessionária tinha a imagem de oficina careira. A evolução tecnológica dos veículos obrigou as revendas a aprimorar e baratear o atendimento, simultaneamente", conta. A década de 1990, aponta Alouche, foi um divisor de águas para a indústria de caminhões. "A partir de então, com o advento do apelo ecológico, os caminhões tiveram que assimilar reformas e aprimoramento que atendesse simultaneamente as necessidades de redução de consumo, de emissões e de custos operacionais. Para a MAN, a década representa ainda outro importante marco histórico: a inauguração da fábrica de Resende, no Rio de Janeiro, que introduziu o conceito de Consórcio Modular na produção de caminhões e ônibus e deu amplitude à tendência de customização dos produtos.

Mudanças visíveis

POR JOSÉ AUGSTO FERRAZ

A terceirização das frotas de caminhões por parte da indústria, aliado à melhoria do produto e a mudança no perfil profissional dos transportadores são algumas das transformações ocorridas no mercado de veículos comerciais nas últimas décadas





João Pimentel e o Cargo Conect: salto tecnológico em relação ao "sapão" dos anos 90 (no quadro abaixo)

Com 37 anos de dedicação à indústria automotiva e à Ford, em particular, onde trabalha desde que saiu da Faculdade de Engenharia Industrial (FEI), nos idos de 1981, João Carlos Pimentel acompanhou de perto boa parte das transformações no mercado de veículos comerciais, ocorridas nos últimos anos. Hoje, atuando como diretor de Operações da Ford Caminhões, o executivo lembra que tais mudanças não se restringiram aos produtos oferecidos pela indústria. Toda a cadeia produtiva que orbita em torno dos caminhões também passou por mudanças visíveis, na esteira da globalização e da própria evolução da mobilidade humana.

"Até há pouco tempo, era estratégico para os embarcadores manter uma frota própria de caminhões, para garantir a entrega de seus produtos. Hoje, esse conceito caiu por terra, com a terceirização das operações de transportes, que permitiu à indústria se concentrar no seu core business", comenta o engenheiro. O aumento da demanda, por sua vez, possibilitou uma maior profissionalização das empresas de transporte e logística. E criou um novo mercado, de aluguel de caminhões e utilitários, para atender situações de picos de cargas.

PÓS-VENDA

Outra mudança significativa, lembra Pimentel, foi na área do pós-venda. "No passado, as revendas autorizadas eram vistas como uma alternativa cara, tanto em relação a venda de peças quanto de serviços. Mas, as fábricas e a própria rede entenderam que era preciso mudar essa imagem e passaram a oferecer preços mais competitivos e uma assistência integral aos clientes". O diretor cita o exemplo do Ford Service, um contrato de manutenção oferecido pela empresa, com prazo até oito anos, que garante assistência permanente aos veículos da marca em qualquer dos 140 distribuidores autorizados, por um valor mensal pré-determinado, calculado à base do quilômetro rodado.

João Pimentel lamenta apenas a falta de um plano de renovação de frota, para tirar de circulação milhares de caminhões ineficientes, com 30 a 40 anos de uso. "São veículos que trabalham pouco porque são velhos e puxam o frete para baixo, o que em nada contribui para melhorar a eficiência do transporte", afirma.

Do sapão ao Cargo Conect

No âmbito do produto, o diretor de Operações da Ford Caminhões também comemora a forte evolução dos veículos comerciais nos últimos anos, que passaram a incorporar centenas de inovações tecnológicas para reduzir emissões e aumentar a segurança e o desempenho. Caso típico do Cargo Conect, apresentado na última Fenatran, equipado com recursos de última geração. Um caminhão que em nada se compara aos F-1200 e F-14000 batizados de "sapão", apresentados na década de 90 com toda pompa e cerimônia como símbolos de modernidade.



De caminhão a objeto de desejo

POR SONIA CRESPO

Início da trajetória de sucesso desta revista, o ano de 1993 também foi marcante para a Volvo do Brasil, pois foi o ano em que a montadora apresentou ao mercado brasileiro o caminhão importado FH, com motorização eletrônica, causando grande impacto no mercado.

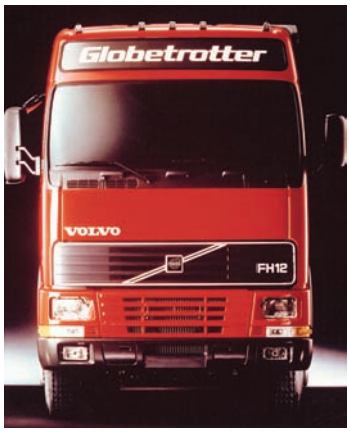
As reações do mercado se dividiram. No primeiro momento, o receio do novo. No segundo momento, surgiu a incerteza do desconhecido. Mas essas dúvidas foram se dissipando aos poucos e, aos poucos, o FH se transformou no objeto de desejo do transportador. "Na época, tomamos a sábia decisão de iniciar sua importação", lembra Bernardo Fedalto, diretor de caminhões da Volvo no Brasil. No meio à unanimidade de caminhões bicudos, o FH, com sua cara chata, descortinava uma nova tendência – a importância do design nos caminhões, e iniciava por aqui seu reinado comercial. Na Fenatran de 1995 a montadora apresentaria a versão FH12,que começaria a ser produzida no Brasil em 1996.

Os dois primeiros FH chegaram ao país em 1993. Já em 1994, o lote foi bem maior. Fedalto cita alguns momentos interessantes na época, como a preocupação da engenharia da Volvo em criar um pós-vendas adequado ao novo produto. "Numa das reuniões, assim que iniciamos o treinamento, passamos a utilizar o termo mecatrônico, na época muito pouco conhecido no mercado. Era difícil associar a mecânica convencional dos caminhões à inédita motorização eletrônica", lembra. "Foi a partir de então que adotamos o computador para fazer as diagnoses do motor", acrescenta Álvaro Menoncin, gerente de engenharia de vendas da Volvo.

DÉCADAS GANHAS

Fedalto e Menoncin lembram algumas passagens interessantes do mercado de caminhões de duas décadas e meia atrás. Como o comportamento do Marketing, na época. "Era conservador, qualquer novidade era recebida com cautela e as vendas eram padronizadas". A rede Volvo contava com cerca de 40 revendas, lembra Fedalto. O Brasil vivia um momento de industrialização e necessitava de carretas maiores, mais bem equipadas. "O FH chegou justamente nesse momento de transição", diz. Ao longo dos anos, o transportador também evoluiu: "Viveu uma transformação mental e assimilou a mudança de paradigma em que o caminhão passou a ser uma plataforma de serviços conectados, trocando a oficina pela gestão de serviços", avalia Fedalto.

Naqueles tempos, a venda de planos de manutenção não emplacava porque geralmente o cliente dizia "como vou pagar coisa que não quebrou?". As novas tecnologias embarcadas nos veículos mudaram esse comportamento e transformaram os renegados pacotes de manutenção daquela época em ferramentas aliadas à produtividade operacional.



Fedalto relata a trajetória do FH 12, desde 1993 até a atualidade





Um brilho a mais

POR SONIA CRESPO

Ao longo dos últimos 25 anos, uma das mudanças mais significativas no mercado de caminhões foi a composição do seu mix de modelos, aponta Marcos Andrade, gerente de Produto Caminhão da Mercedes-Benz do Brasil.

"Em 1993, tínhamos um mercado em torno de 38 mil unidades, e dois terços representavam as versões leves e semipesadas, enquanto os modelos extrapesados respondiam por um terço desse volume", relata. Em meados da década de 1990, lembra Andrade, o Brasil viveu uma crise econômica que acabou fortalecendo a produção agrícola e as exportações. "O crescimento do agronegócio exigiu um upgrade tecnológico nos veículos. Saímos de 23 milhões de toneladas de soja em 1993 para 117 milhões de toneladas do grão em 2017. Esse comportamento reformulou a composição do mercado de caminhões e hoje, em 2018, os extrapesados respondem por 50% do mercado", compara.Também mudaram algumas características pontuais, prossegue o executivo. "Em 1990, 95% dos caminhões pesados eram 4X2. Existia uma preocupação focada na tara e era comum o eixo com redução nos cubos. "Hoje essa preocupação se concentra no rendimento e 40% dos pesados têm configuração 6X4". Andrade lembra que, simultaneamente, a eficiência energética passou a ser, aos poucos, o foco nos percursos de longa distância (mais de 2 mil quilômetros).

LUXO

O conforto nas cabines era visto como acessório de luxo naquela época. Há vinte anos, a Mercedes-Benz comercializava o caminhão leve MB 709, cuja robustez e motor de 90 cavalos atendia as necessidades do segmento. A versão correspondente atual, o Accelo, traz motor de 156 cavalos e cabine com qualidades de conforto inimagináveis naqueles tempos. "Hoje esses componentes de conforto da cabine contribuem para a eficiência da operação", observa. Ainda na Fenatran de 1995, a montadora anunciava que seu caminhão MB 180, que antecedeu a Sprinter, começaria a ser produzido na Argentina. "Desde então passamos a vivenciar uma dinamicidade nas entregas urbanas que acabou até inspirando o nome 'sprinter'", revela Marcos Andrade. Entre 1994 e 1997, foram vendidos 12.129 unidades do MB 180D no Brasil.

Não dá para falar em evolução sem citar o extrapesado LS 1935, 4X2, produzido em 1993, cujo motor mecânico de 354 cavalos transportava até 45 toneladas de carga e, em 2000, a montadora apresentava ao mercado a versão 1938S 4X2, com cabine avançada, entrando em um novo segmento, de 57 toneladas. A versão mais atual do caminhão, o Axor 2651 6X4, ganhou elegância, eletrônica e 510 cavalos, com capacidade de transporte ampliada para 74 toneladas. Também embarca avançados sistemas de segurança que sequer são exigidos pela legislação. Com ele, a busca por maior participação no segmento continua: em 2017, o share da Mercedes-Benz no segmento de pesados, segundo Andrade, chegou a 23,5%.







Andrade e os detalhes da evolução entre o L 1935 (esquerda) e o Axor 2651: "Em 1990, 95% dos caminhões pesados eram 4X2".

Rota excepcional

POR SONIA CRESPO

Há exatos 25 anos a Scania entrava para a história com o lançamento da Série 3 de caminhões pesados, que ganhou o mercado, inaugurou um novo marco tecnológico e garantiu ao modelo T 113H o título de "Caminhão do Ano", concedido por três vezes pelo Prêmio Lótus.

As versões T 113H e T 113E, ambos equipados com motor de 450 cavalos, introduziram conceitos inéditos no segmento, como pneus radiais, rodas a disco, freio ABS opcional, caixa de câmbio de 12 marchas e defletor. "Ali já despontava a preocupação da marca com a segurança e a produtividade do condutor", relata Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de negócios da Scania no Brasil. "A Série 3 também inaugurou um novo portfólio de cores, que até então era limitado a quatro tonalidades: azul, cinza, laranja e branco. "Virou um caminhão adorado pelo mercado, sucesso comercial absoluto", regozija-se. Não sem motivo, o modelo por três vezes faturou o título de "Caminhão do Ano", outorgado pelo Prêmio Lótus.

Se a história da Scania no Brasil é recheada de fatos, os últimos 25 anos podem ser considerados excepcionais. Há 24 anos, mais precisamente em 1994, o mercado brasileiro de caminhões vivia uma efervescência de importações e aí a montadora, já renomada pelas versões pesadas, encontrou a oportunidade de mostrar ao mercado sua Linha P de caminhões semipesados, que eram produzidos na Argentina. Trouxe duas versões: a 4X2, sobre chassi, e cavalo mecânico, 6X2, ambas com 250 cavalos, motor de 9 litros, capacidade para 30 toneladas e uma grande novidade: cabine leito baixa. "O caminhão causou grande impacto positivo no segmento. Me lembro, inclusive, que gerou certo preconceito, porque era fabricado lá na Argentina", relembra Celso Mendonça, que trabalha na montadora há 30 anos. Em 1993, era Especificador de Produto, uma das áreas da Engenharia de Produto. Na função, ele fazia o documento que continha a relação de todas as peças que o caminhão deveria conter. Todas. "E como não tinha computador na época, tinha que fazer um documento no papel, as fichas de todos os modelos com todas as peças. Era um trabalhão", recorda, rindo.



EXPERTISE

O sucesso do semipesado P3 garantiu a produção da série P4 no Brasil, a partir de 1998, com motorização de 220, 230, 260 e 270 cavalos e uma gama de novas configurações. "Introduzimos a classe do chassi, de acordo com a aplicação: L para rodoviário, C para construção, G para geral e D para distribuição. "Com a expertise que tínhamos em caminhões pesados conseguimos desenvolver uma opção semipesada com qualidades semelhantes em conforto e ergonomia", diz. As novas demandas do mercado brasileiro encerraram temporariamente a fabricação dos semipesados Scania, que só voltaram ao mercado em 2011, com o lançamento da versão P 310, hoje também disponível na configuração 8X2.





Celso Mendonça entre o mitológico T113 (abaixo) e a versão R 450, apresentada na última Fenatran

Reação em cadeia

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

Dezoito anos depois da inauguração de sua fábrica no Brasil, a Iveco continua investindo no desenvolvimento de sua linha de produtos, de olho nas novas tecnologias que irão dominar a indústria de veículos comerciais em um futuro próximo



Anúncio de 2004 do Stralis e Ricardo Barion: introdução da motorização eletrônica abriu a porta para inovações



Em 1994, quando a primeira edição de FROTA&Cia apareceu encartada na antiga revista Brasil Transportes, Ricardo Barion ainda cursava o terceiro de ano de Engenharia no Mackenzie. Na época, o jovem estudante não poderia imaginar que dois anos depois seria admitido como estagiário na Ford, na antiga fábrica do Ipiranga, dando início a uma carreira de sucesso na indústria automotiva. Depois de passar oito anos na MAN, o executivo recebeu um convite para se transferir para a Iveco, onde atualmente ocupa o posto de diretor de Vendas e Marketing.

Com base nesse curriculum, Ricardo Barion credita a grande evolução dos veículos comerciais nos últimos 25 anos a uma reação em cadeia, impulsionada pela chegada dos motores eletrônicos no início dos anos 2000. "A motorização eletrônica abriu a porta para uma centena de inovações, incluindo as transmissões automáticas e toda a eletrônica embarcada presente nos caminhões e ônibus atuais".

FROTA ENVELHECIDA

Ele lembra que, no início, a novidade foi vista com desconfiança por parte dos transportadores. Mas, tão logo foram percebendo as suas vantagens, essas e outras novas tecnologias foram se incorporando ao dia-a-dia das empresas. Barion lamenta apenas que nem todos ainda se beneficiam dessas conquistas. "A frota brasileira de caminhões ainda é muito velha e os autônomos, em especial, não conseguem ter acesso a essas tecnologias", comenta. Além dos veículos, o diretor da Iveco ressalta as mudanças ocorridas no pós-venda, nos últimos anos. "Com o tempo, os produtos passarem a ser muito similares e, hoje, o que conta, é o atendimento no pós-venda". A própria manutenção da frota também sofreu rupturas, segundo Barion, ao deixar de ser corretiva para ser preventiva. E mais do que isso: passou a ser responsabilidade da rede de revendas, em lugar das oficinas próprias. "Os contratos de manutenção atendem boa parte dos veículos novos, sobretudo quando integram as frotas das empresas", ressalta o representante da Iveco.

Futuro elétrico

Em relação ao futuro, Ricardo Barion acredita que a eletrificação e a condução autônoma vão chegar ao Brasil sem sombra de dúvidas. O que não significa que todos os caminhões e ônibus serão impulsionados de modo elétrico, ou que os motoristas deixarão de existir. "A eletrificação deve ganhar impulso sobretudo nas operações urbanas, mas a busca por combustíveis alternativos ao diesel vai prosseguir. Da mesma forma, a condução autônoma deve liberar os motoristas para exercerem novas funções associadas à logística. Já que o transporte sempre irá precisar de gestores, para administrarem as entregas e coletas das mercadorias", professa o diretor da Iveco.

Pioneirismo coreano

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

Acostumada a enfrentar desafios, a Caoa Montadora transformou o pequeno Hyundai HR em um sucesso de vendas no segmento de camionetas de cargas. E colaborou para a criação de um novo mercado, hoje disputado por quase todos fabricantes de veículos





Uilson Campana e o Hyundai HR: melhor prova de reconhecimento do modelo foi ganhar o Prêmio Lótus 11 vezes

Com apenas onze anos de participação no mercado brasileiro de veículos comerciais, a Caoa Montadora vivenciou bons e maus momentos ao longo desse período. No primeiro caso, quando as vendas do Hyundai HR saltaram de 4 mil para 12 mil unidades em 2008, passado apenas um ano de seu lançamento no Brasil e da inauguração da fábrica em Anápolis, no interior de Goiás. Um outro extremo aconteceu no ano passado, quando os licenciamentos do utilitário totalizaram exatas 4.041 unidades, o mais baixo volume de sua história, em decorrência da forte retração econômica que marcou o país.

Para Uilson Campana, gerente nacional de Vendas Caminhões da Caoa, nada disso parece abalar a confiança da empresa na melhora da economia, muito menos no mercado de comerciais leves de cargas, onde a montadora atua com o Hyundai HR e o recém lançado HD 78. "O segmento de veículos utilitários vai voltar a crescer, com certeza" comenta com convicção. "A marca recorde de 2011, quando foram emplacadas 72 mil unidades, não será fácil de repetir. Mas, o mercado brasileiro tem potencial para chegar a 55 mil unidades no médio prazo, já que a economia mostra os primeiros sinais de recuperação", completa.

DESCONFIANÇA

O otimismo do executivo faz parte do DNA da Caoa, já acostumada a enfrentar desafios, desde a sua fundação como uma montadora brasileira. Ele lembra que a chegada do HR foi vista com desconfiança, por se tratar de um utilitário coreano fabricado no país. Além de atender a um mercado que praticamente não existia, já que as entregas urbanas eram feitas por veículos de maior porte. Contudo, as restrições à circulação de caminhões nas grandes cidades, associada ao crescimento do e-commerce e a criação de uma rede de revendas preparada para atender a essa demanda, acabaram impulsionando as vendas do modelo. E colaboram para a criação de um novo mercado, hoje disputado por quase todos os grandes players.

Em reforço a esses fatores, Ulson Campana também admite a participação de **Frota&Cia** no processo de consolidação do HR como objeto de desejo. Para o executivo, ganhar o Prêmio Lótus por onze vezes seguidas, como "Camioneta de Carga do Ano" e ter o reconhecimento da publicação, colaboraram e muito para o sucesso do modelo. "Esse é o diploma que todo mundo quer ganhar no fim do ano, como prova de aceitação pelo mercado brasileiro", declara o gerente.

Engates inteligentes

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

De simples conjuntos mecânicos movidos a engrenagens, as transmissões para veículos comerciais evoluíram para sistemas que "vêm, pensam e agem"

Com vinte anos de experiência na área de transmissões, o engenheiro Israel Valle, Gerente da Divisão de Veículos Comerciais da ZF do Brasil, acompanhou de perto as inúmeras melhorias incorporadas ao componente nas duas últimas décadas. "Foi um avanço brutal", afirma com convicção. "Saltamos de um conjunto mecânico à base de engrenamento, acionado por trambulador e marchas não sincronizadas, para sistemas de transmissão que 'vêm, pensam e agem', onde a automação será cada vez mais presente".



Os benefícios dessa tecnologia, segundo ele, são fáceis de constatar. Além de proporcionarem mais conforto ao dirigir, as novas transmissões padronizam a forma de condução, oferecem um consumo mais linear e trabalham em sintonia com o power train. Tais vantagens colaboram para a redução dos custos operacionais do transporte, o aumento da segurança e uma maior eficiência energética, entre outras.

É claro que, para alcançar essa performance, os processos industriais e os materiais utilizados na fabricação do componente também sofreram melhorias. "As carcaças, por exemplo, antes eram de ferro fundido. Hoje são fabricadas com alumínio injetado, que é muito mais resistente à corrosão e ao impacto, além de seu peso ser mais reduzido", explica Israel.

CONECTIVIDADE

Outra novidade dos sistemas atuais de transmissão é a possibilidade de utilização dos amplos recursos da conectividade. "Com isso, é possível mapear uma rota com informações variados do percurso, permitindo o uso mais inteligente da caixa de câmbio e dos componentes periféricos, resultando em uma melhor performance do veículo e um consumo mais reduzido de combustível", explica o gerente da ZF. "E, o que é melhor, de forma on line, possibilitando o monitoramento à distância", completa.

Não sem motivo, o engenheiro vê com otimismo os próximos anos, no que toca ao desenvolvimento dos veículos comerciais. "A tendência é o que os veículos leves e médios migrem para uma plataforma elétrica e os pesados para sistemas híbridos-elétricos". A condução autônoma também deve ganhar força no futuro, ainda que no Brasil esteja muito embrionária, confessa Israel. Isso explica porque a ZF deixou de ser uma fabricante de transmissões, para se transformar em uma integradora de sistemas em nível mundial.

Mudanças de perfil

Israel Valle também comenta com satisfação as mudanças no perfil dos transportadores nos últimos anos, que contribuíram para a melhor aceitação das novas tecnologias. "É notável a evolução do setor rodoviário no período. Os empresários ficaram mais críticos e sabem exatamente o que querem. Hoje, os grandes grupos têm gestão profissional e exigem que a operação de transporte seja cada vez mais eficiente e o custo total de propriedade (TCO) só veículo seja o mais reduzido". Ele ressalta que o veículo precisa estar em operação o maior tempo possível e seus custos sob controle absoluto.

Com o motor ligado

POR SONIA CRESPO

Luis Pasquotto, presidente da Cummins da Brasil, considera um sucesso a revista FROTA & Cia ter conseguido sobreviver 25 anos em meio às crises econômicas e permanentes oscilações de mercado. O executivo conhece bem toda a trajetória política e econômica do Brasil neste período, pois entrou na Cummins em 1992.

No campo dos propulsores, reconhece que, neste espaço de tempo, as mudanças deram um salto qualitativo inimaginável naquela época. "Durante muito tempo produzimos motores mecânicos e aspirados, com potências baixas. O ruído não era considerado um problema. Foi a partir da Euro 1 que o produto foi incorporando sofisticação, ganhou cooler e sistemas de tratamento", lembra. A transformação foi tamanha que os motores têm, hoje, atribuições inéditas, como a conectividade com os demais componentes do caminhão.

A evolução da estrutura física dos motores gerou a busca por melhores resultados. "Anteriormente, a evolução era gradual e muito lenta. Já nos últimos 15 anos o salto foi fenomenal e entramos na era da eletronização", compara. O executivo diz que os motores evoluíram porque o mercado consumidor evoluiu. "O cliente passou a se preocupar com o custo de suas operações e a exigir mais confiabilidade e durabilidade dos propulsores, ou seja, motores com maior rendimento e menos paradas para manutenção", relata. "A estética do equipamento também passou a ter relevância", acrescenta.

Além de novos tamanhos, incluindo o downsizing, os motores atuais ganharam inúmeros componentes eletrônicos. "A eletrônica permite que o propulsor converse com componentes do caminhão, como a transmissão, ou o pedal do acelerador ou até mesmo a porta do veículo e isso se reverte em melhor custo operacional para o usuário", exemplifica. Essa evolução, acredita Pasquotto, continuará nos próximos anos, pois sempre haverá maneiras de aumentar a performance desses equipamentos.

Tal avanço tecnológico mudou, obrigatoriamente, a postura das revendas da marca, que antes se dedicavam exclusivamente à venda de peças. "Hoje nossa rede de atendimento se transformou em um braço comercial fundamental para a marca. Além de estarmos mais pulverizados pelo país, disponibilizamos técnicos habilitados para a prestação de serviços", diz.

RETÍFICA

Outra importante mudança ocorrida ao longo das duas últimas décadas foi o tratamento disponibilizado à remanufatura de motores. A Cummins criou um sistema de troca imediata nas concessionárias da marca, onde o usuário deixa seu motor e, na hora, recebe uma versão semelhante remanufaturada. "É uma solução avançada, eficiente, com garantia de seis meses", destaca Pasquotto.

Sobre a evolução do mercado de motores, o executivo demonstra cautela. "Vivemos um período de bonança em 2011, quando o mercado demandou 225 mil unidades. Já em 2015, o resultado despencou para 50 mil propulsores. Neste momento, consideramos que a recuperação será lenta e possivelmente chegará a um volume entre 130 mil e 140 mil unidades na virada da década", projeta.





Motores em dois tempos: o mecânico (acima) e o atual: "Nos últimos 15 anos o salto tecnológico dos propulsores foi fenomenal e entramos na era da eletronização", diz Pasquotto

Injeção de tecnologia

POR SONIA CRESPO

Lado a lado com a revista FROTA & Cia, a fabricante de componentes para veículos pesados Bosch vivenciou, durante os últimos 25 anos, uma verdadeira conversão tecnológica de seu portfólio de sistemas para powertrain, de segurança, de conectividade e de biocombustíveis.

"Esse período concentra praticamente os avanços mais significativos, que foram alavancados pela legislação de emissões, que exigiu uma requalificação dos combustíveis", recorda Sidney Oliveira, diretor de Vendas e funcionário da Bosch há 35 anos. A mudança mais contundente nesse período, aponta, aconteceu no powertrain dos veículos e surgiu da necessidade para a implantação da norma P5 do Conama (Euro 3), entre 2006 e 2011.

A extinção paulatina dos motores mecânicos e das bombas injetoras começou nessa época e, conta Oliveira, em seu lugar, surgem propulsores eletromecânicos e eletrônicos, atendidos pela injeção eletrônica. "A convivência entre sistemas eletrônicos e mecânicos representou uma verdadeira reviravolta nas oficinas de caminhões, na época", conta o executivo. A partir de então, a Bosch desenvolveu três versões de injeções eletrônicas: a Unit Pump, que atente os caminhões da Mercedes-Benz, Unit Injector, para os modelos fabricados pela Scania, e a Common Rail, para todos os demais motores produzidos para caminhões (MWM, Man, Cummins, Asco, Volvo, Ford e Iveco).



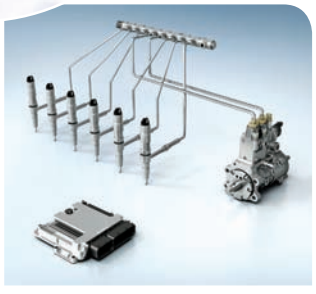


O mercado teve de absorver essas transformações até 2012, quando entrou em vigor a atual nova legislação de emissões, a Euro 5 (P7), permitindo apenas motores eletromecânicos e eletrônicos. Segundo Oliveira, a Bosch deixou de produzir as bombas em linha (para motores de alta potência) em 2015, e as bombas rotativas (para os propulsores de baixas potências), em 2016.

EURO 6

No momento, a Bosch vem trabalhando no desenvolvimento de sistemas de injeção adequados à norma do Conama P8 (Euro 6) – com novos níveis de emissões que, se tudo correr dentro do previsto, deverá entrar em vigor a partir de 2023. "Temos que fazer algumas mudanças em componentes do motor, já que o sistema de tratamento de gases de escape EGR deverá ser acoplado ao sistema SCR da maioria dos propulsores de caminhões", diz Oliveira. O dirigente também comenta sobre o estágio das pesquisas em torno do sistema de segurança ESP (Programa de Estabilidade Eletrônica) para veículos comerciais, uma ferramenta de segurança ativa que ajuda evitar até 80% os acidentes causados por derrapagens e aumentará a segurança nas estradas, especialmente em pistas escorregadias.

Recentemente, a Bosch desenvolveu um pacote de serviços de conectividade para veículos comerciais e apresentou suas funções na Fenatran 2017, durante o lançamento do caminhão Ford Cargo Connect. Entre as soluções destacam-se os sistemas de assistência ao condutor e direção autônoma, assistente de permanência em faixa, alerta de fadiga e inovações para aumentar a produtividade. "A Bosch trabalha sempre pensando em novas tecnologias e investe anualmente 8% de seu faturamento em novos projetos", diz Sidney Oliveira.



Oliveira: sistemas tiveram avanço ímpar com a legislação de emissões

Um giro no tempo

POR SONIA CRESPO

Ao fazer uma breve retrospectiva dos últimos 25 anos, período em que a fabricante de pneus Michelin esteve presente nas páginas da revista Frota&Cia, Isabela Ferraz, diretora de Marketing da Michelin America do Sul, lembra um marco importante da companhia, quando lançou, em 1990, os primeiros pneus para veículos comerciais sem câmara de ar.

"O lançamento do pneu XZA Tubeless provocou uma reviravolta no setor, mas também gerou ganhos significativos nas operações de transporte, graças ao tempo de montagem, ao peso reduzido e à rapidez nas trocas", conta, apontando estes resultados como embriões dos primeiros índices de produtividade no setor. "Foi nesse período que vivenciamos a mudança do core business dos clientes. A partir de então, ele não necessitava apenas de um fornecedor de pneumáticos, queria também um parceiro que buscasse soluções adequadas", aponta. Essa necessidade se acentuou a partir dos anos 2000, como a globalização. "Constatou-se que não havia como alcançar melhores resultados sem avaliar os itens que compõem todo o negócio e sua interconexão", relata.

A recapagem da Michelin, surgiu no mercado brasileiro em 1996, já com esse propósito. Mais adiante, em 2014, com a compra da Sascar a Michelin gerou uma nova gama de serviços para os frotistas, disponibilizando ferramentas de gestão de frotas e de motoristas. Isabela Ferraz avalia que o mercado brasileiro amadureceu. "Nossas ofertas de soluções são voltadas a essas demandas", diz. Nas últimas duas décadas, a Michelin mudou sua preocupação com o business do cliente. "Passamos a entender melhor a vocação de cada segmento de transporte e de cada transportador", conta. "A carga perigosa, por exemplo, tem forte preocupação com todo o roteiro da operação. O transporte de grãos, por sua vez, com a amplitude da capacidade de transporte. Em 2008, a fabricante lançou o pneu Série 70 para semirreboques, 10 quilos mais leve que a versão anterior. "Podemos dizer que hoje somos obcecados pelo negócio do cliente", define, adiantando que há sinergia entre os fornecedores e espaços adequados para todos os players.



MOBILIDADE

Em abril, a Michelin apresentou ao mercado seu mais recente lançamento em pneus trativos, o pneu Multi D2 295/80 R 22.5, que apresenta menor resistência ao rolamento e consequentemente reduz o consumo de combustível, ampliando em 5% a primeira vida do pneumático. Isabela Ferraz detalha que o novo pneu combina as mais inovadoras tecnologias, oferecendo inúmeros ganhos aos clientes, entre eles maior segurança nas estradas. Sobre a visão da marca para o futuro do pneu, Isabela Ferraz tem uma análise social: "Quando paramos para pensar os próximos anos, avaliamos que as cidades serão nossos próximos clientes, já que estão diretamente ligadas à distribuição urbana e ao transporte público. São o lugar onde o cidadão mora e trabalha e a mobilidade passou a ser um negócio. Quais são hoje as restrições para o movimento das pessoas? Em breve, a Michelin trará soluções integradas que irão impactar na gestão das frotas", adianta.



Isabela Ferraz: longo trajeto entre o pneu XZA Tubeless, sem câmara (à direita), lançado no início da década de 1990, e o recente lançamento da Michelin, o pneu Multi D2 295/80 R 22.5

No coração da engrenagem

POR SONIA CRESPO

Período recheado de surpresas políticas, econômicas e tecnológicas, as últimas duas décadas e meia foram marcantes para a evolução da Meritor, fabricante de eixos traseiros e seus componentes para veículos comerciais.

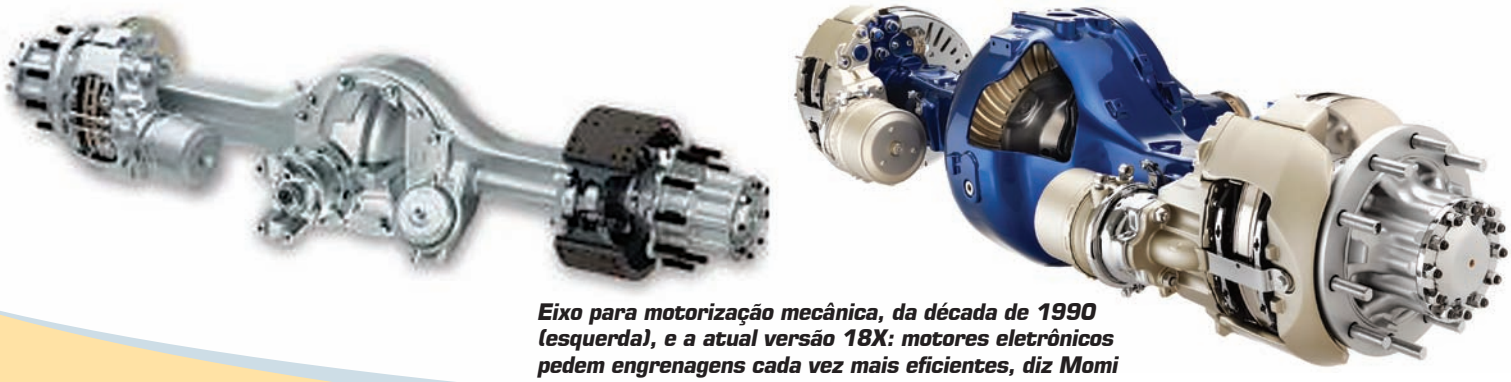
Com a abertura de mercado durante o governo Collor, lembram Adalberto Momi, diretor geral da Meritor para América do Sul, e Luis Marques, gerente de Marketing e Aftermarket, a indústria brasileira de componentes para veículos se abriu para plataformas mundiais e, a partir daí, evolucionou continuamente. "Naquele tempo, as fabricantes de caminhões colocavam seus produtos no mercado e o consumo era dirigido. Quando as recentes leis de emissões passaram a vigorar e os veículos ganharam sofisticadas motorizações eletrônicas, a customização aumentou muito e hoje os caminhões são semelhantes a carros de luxo", compara, lembrando que a Meritor esteve presente todo esse período fornecendo soluções com maior eficiência operacional e energética para os veículos. "Motores eletrônicos geraram avanços nos sistemas de transmissão que, por sua vez, pediam engrenagens cada vez mais eficientes", diz. A marca começou a fabricar eixos para a Ford e, mais tarde, para a GM. Hoje atende todas as montadoras de caminhões do país, com exceção da Scania.



LINHA ROBOTIZADA

A soldagem tomou o lugar dos parafusos na produção dos modelos de eixos traseiros 17x e 18x, para caminhões extraspesados 4X2 e 6X2, conta. Momi aponta como o marco na evolução dos eixos da Meritor o atual corte das engrenagens, que detém a tecnologia de ponta do produto. O processo fabril também avançou: "Antes utilizávamos entre cinco e seis equipamentos para realizar o corte; Há dez anos ele é feito com apenas duas máquinas", conta. Momi revela que praticamente 100% da linha fabril da Meritor é robotizada. Nessa linha de corte, a Meritor também introduziu recentemente a produção de engrenagens silenciosas para ônibus. Se há duas décadas o conceito de eficiência para caminhões ainda engatinhava, hoje ele passou a ser prerrogativa em qualquer categoria. Momi adianta que, no momento, a Meritor está desenvolvendo um novo eixo traseiro elétrico, o I-Axo, em parceria com a empresa Transpower.

Com o mercado de veículos comerciais em plena retomada, a Meritor se mantém bastante otimista para os próximos anos. "Para 2018 esperamos crescimento de produção robusto na casa de dois dígitos", avalia Momi, lembrando que os volumes de produção da fabricante vem crescendo desde o final de 2017, quando se reiniciou a formação dos estoques de peças nas montadoras e se intensificaram as exportações.



Eixo para motorização mecânica, da década de 1990 (esquerda), e a atual versão 18X: motores eletrônicos pedem engrenagens cada vez mais eficientes, diz Momi

RESERVE ESTA DATA

18 OUTUBRO

TOP DO TRANSPORTE

PESQUISA NACIONAL
Desempenho dos Fornecedores de Serviços de Transportes

onde embarcadores e transportadores de cargas se reúnem para homenagear as empresas Top do Transporte 2018 eleitas pelo mercado.

ETAPAS

Fevereiro e Março

Envio do convite para 5.000 embarcadores de cargas, de 14 ramos industriais, para participar da 12ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transportes.

Março, Abril, Maio e Junho

Envio da cédula de votação eletrônica, para os eleitores darem notas de desempenho aos fornecedores de transportes, relativas a 5 parâmetros de performance.

Julho

Tabulação dos votos recebidos e checagem se as transportadoras indicadas operam de fato na especialidade.

Agosto

As transportadoras rodoviárias de cargas, eleitas nas 21 categorias da premiação, são comunicadas da sua indicação ao Prêmio Top do Transporte 2018.

Setembro e Outubro

Produção das edições especiais das revistas FROTA&Cia e LOGWEB, que trazem o ranking e as notas das empresas eleitas como Top do Transporte 2018.

Outubro

Cerimônia de premiação, com a participação das transportadoras eleitas e dos representantes da indústria que as indicaram.

Realização

Frota&Cia GRUPO Logweb

Saiba mais em www.topdotransporte.com.br





FOTOS: MAGRÃO SCALCO

Exemplo a reboque

POR SONIA CRESPO

Palco de uma verdadeira transformação estrutural e tecnológica entre 1993 e 2018, o parque industrial de implementos rodoviários do país ganhou novos players e uma grande variedade de novos produtos nesse período, lembra Claude Padilha, da Randon.

"Em 25 anos, triplicamos o volume de fabricantes de implementos, de 50 para 150. E saltamos de 10 para 112 diferentes linhas de produtos, a partir de 1998", ressalta o gerente de Marketing da Randon Implementos Rodoviários. A multiplicação de combinações passava a atender novas aplicações. "Essa foi a mudança mais significativa do período, já que a diversificação de equipamentos transformou a concepção do negócio e cada cliente foi buscar seu tipo de implemento", acrescenta. "Podemos dizer que essa reação do segmento foi uma resposta ao crescimento das operações de transporte ferroviário da época", acredita. Tudo isso ocorreu, diz, durante um período em que o negócio de transporte cresceu dez vezes em relação ao PIB nacional. Um dos setores que mais avançou foi o de Minérios e Celulose.

"É verdade que houve uma oscilação comercial entre 1990 e 2018. Em 1990, o mercado fechou com 10 mil semirreboques e, em 20 anos, esse volume saltou para 76 mil unidades. Em 2018, deverá fechar em torno de 36 mil semirreboques", estima Padilha. A evolução do portfólio gerou a necessidade de introduzir avanços tecnológicos nos equipamentos. "Além de customizado, o implemento rodoviário passou a ser cada vez mais tropicalizado, ou seja, adequado às necessidades do transportador brasileiro", lembra. O uso de polímeros na fabricação da estrutura, por exemplo, foi um marco para a redução de peso do equipamento, cita.



Padilha: desde as versões graneleiras da década de 1990 (direita) ao Bitrem Graneleiro Ecoplate2, a Randon desenvolveu uma trilha de novas tecnologias para os implementos.

ECOPLATE

Em particular, Padilha analisa a evolução do carro-chefe da Randon, o semirreboque graneleiro. "Quando foi lançado, suas principais características se detinham na robustez. Com o lançamento da Linha Ecoplate em 2005, o graneleiro ganhou nova configuração em sua caixa de carga, que reduzia a perda. Paramos de utilizar madeira nas laterais e adotamos o compósito", lembra. Já em 2009, foi a vez do chassi, que ganhou pintura Duratech (semelhante à utilizada em cabines de caminhão). O implemento teve grande aceitação de mercado e dez anos depois, em 2015, a fabricante apresentou a Linha Ecoplate 2, ainda mais leve e mais durável. Hoje a Randon atende a 40% das demandas de semirreboques graneleiros, estima Padilha. O executivo constata ainda que o semirreboque basculante ganhou espaço comercial desde o final de 2016, quando equiparou seu peso à versão de semirreboque graneleiro. A Randon Implementos trabalha hoje em questões como a implantação do sistema EBS, que passará a ser obrigatória a partir de 2023. "Esta é uma tendência para o futuro, pois o sistema EBS introduz a conectividade no implemento rodoviário", adianta.

Quando a Lei é legal

POR SONIA CRESPO

Kimio Mori, diretor Comercial da Noma, inicia a conversa com a Frota & Cia afirmando que os avanços dos implementos rodoviários nos últimos 25 anos são incontáveis e podem ser divididos em três períodos.

Apoiado na experiência de anos, o executivo é categórico ao afirmar que inovação no segmento está diretamente ligada à evolução das legislações que regem os implementos rodoviários para o transporte de cargas. Em função da normalização de pesos e dimensões dos veículos para o transporte de cargas, a redução de tara para o aumento da carga transportada torna-se o principal alvo de inovação. "A partir de 2006, quando o governo sancionou as resoluções 210 e 211, que ampliava o PBTC das composições simples de 45 para 57 toneladas e dos bitrens para 74 toneladas, o mercado passou a valorizar as qualidades dessas carretas", diz Mori.

BITREM

Na Noma, um dos lançamentos mais significativos foi em 1996, quando a fabricante apresentou ao mercado a carreta graneleira de 3 eixos, com suspensão mecânica e a exclusiva viga em "U". "Estávamos certos do sucesso deste produto, que vendeu muito bem durante dois anos", relembra. Outro produto que marcou a história recente da fabricante foi o lançamento do bitrem Noma. "Pela qualidade e robustez, fizemos um produto campeão de mercado", classifica.



Com participação de mais de 50% no segmento de implementos florestais, Kimio Mori aponta a adoção de materiais mais leves na produção da Noma, como o aço Domex, como um dos principais diferenciais atuais dos produtos da marca.



Evolução em três tempos

Algumas das principais evoluções do setor, em três períodos:

Entre 1993 e 2000:

- Produtos com modesta inovação no que tange a uso de materiais para redução de tara;

- Liberação do uso do pneu extra-largo (single) 385/65 R 22.5 para os reboques e semirreboques, desde que equipados com suspensão pneumática.

Entre 2000 - 2014:

- Liberação sem restrição de trafego das Combinações Veiculares de Carga(CVCs) com Peso Bruto Total Combinado – PBTC até 57 toneladas;

- Liberação com certas restrições das CVCs com PBTC até 74 toneladas.

- Obrigatoriedade sistema ABS

Entre 2014 - 2018

- Crescimento uso suspensão pneumática, principalmente no segmento florestal;

- Testes e lançamentos de produtos com freio a disco e EBS

- Uso da tecnologia embarcada (telemetria , rastreamento e automação) para fins logísticos



Mori relembra o lançamento do Rodotrilho (à esquerda) e destaca a evolução tecnológica do atual Rodotrem

Em busca da glória

POR SONIA CRESPO

Assim como nós, da revista Frota & Cia, os fabricantes de implementos rodoviários conseguiram viver momentos de inferno e de glória nos últimos 25 anos. "A crise foi o pior dos momentos. Sofremos não apenas comercialmente. Tivemos perdas irreparáveis, de players importantíssimos, como a Guerra e a Rodofort", cita Alcides Braga, diretor-presidente da Truckvan.







Do pequeno baú bitrem ao palco móvel: 26 anos de angústias e alegrias de uma geração

Referindo-se à falência das duas empresas, requerida nos últimos anos. Mas o turbulento período também deixou ensinamentos: "Hoje somos um segmento mais resiliente, com culturas de proteção que antes não possuíamos", diz o executivo. Com a retomada à vista, Braga acredita estar preparado para viver uma nova fase de estabilidade comercial para os próximos 3 a 4 anos. Até lá, a projeção comercial do mercado deverá oscilar entre 50 mil e 55 mil carretas ao ano, estima.

Originalmente uma oficina de implementos rodoviários, com apenas 3 funcionários, a fabricante Truckvan surgiu há 26 anos. Contemporânea da revista Frota & Cia, que está completando 25 anos, vivenciou todas as angústias e alegrias de sua geração. Durante este período, reconhecemos as oportunidades e desafios pelo caminho. "Desde sempre pensávamos fora da caixa", enfatiza, lembrando que a Truckvan se consolidou no segmento pela chamada "produção de nicho".

COMPLIANCE JÁ

"No lado institucional, diz, alguns entraves continuam, como a dificuldade de acesso ao crédito, por exemplo. Braga lembra que, com as mídias sociais, criou-se uma nova realidade administrativa, agora a postura corporativa está escancarada. "Vivemos com nossa condição, seja qual for, totalmente exposta, estamos permanentemente acessíveis", diz. Braga lembra que, dependendo do momento, isso pode ter efeitos benéficos ou catastróficos, na mesma proporção. "A empresa que não tiver compliance, nem regras estabelecidas, estará muito vulnerável às avaliações", diz. Por outro lado, as redes sociais estabelecem novos canais comerciais com regiões nunca antes prospectadas. O viés tecnológico dos equipamentos também passou por reviravolta – para melhor. A qualidade dos implementos passou a ser um componente inerente ao produto e não mais uma vantagem da compra, reconhece Braga. Hoje a Truckvan trabalha com 300 funcionários e oferece um portfólio com mais de 50 produtos.

O grande marco do setor ao longo de 25 anos, diz, foi a transformação do ambiente regulatório, que funcionou como ponto dentro da curva de ascensão das empresas do segmento. "Antes vivíamos com a cultura do implemento híbrido e da sobrecarga: um único caminhão transportava gasolina, diesel e madeira", lembra, referindo-se ao lendário Tanque C, da Randon, empresa onde trabalhou tempos atrás.

Ônibus

Frota & Cia

ANO XVIII | ED. 160 | JUNHO DE 2018



NEGÓCIOS À VISTA

Depois de anos de discórdia, a Prefeitura de São Paulo publica Edital de licitação de 1.193 linhas de ônibus do município. Um negócio milionário que envolve uma frota de mais de 13 mil veículos, para atender 10 milhões de passageiros/dia.

Queremos o BRT carioca de volta

Não dá pra acreditar que nem bem se passaram seis anos desde a inauguração do BRT carioca e o sistema já está sucateado. É chocante ler a matéria publicada na revista NTU Urbano de abril e constatar a triste realidade principalmente de dois dos quatro corredores que compõem o sistema, Transoeste e Transcarioca, que juntos têm quase 100 quilômetros de faixas exclusivas para ônibus e 120 estações. São depredações, falta de manutenção e ônibus constantemente quebrados, além da superlotação e uma incontrolável evasão de passageiros. O corredor Transolímpica – inaugurado em 2018 – é administrado pela concessionária ViaRio e apresenta melhor estado de conservação. O quarto corredor, Transbrasil, está com as obras paralisadas por falta de pagamento à construtora e sem qualquer previsão de término.

Magnífico na proposta, o BRT do Rio foi projetado para atender as exigências internacionais impostas pela Copa do Mundo, em 2014 e pelos Jogos Olímpicos de 2016. Mas de lá para cá, as perspectivas mudaram, o fluxo de 700 mil usuários/dia caiu quase pela metade e os passageiros que embarcam e dão calote na passagem chegam a 70 mil por dia.

Pagando ou não, os passageiros da Transoeste vivem uma inacreditável experiência off road na viagem, cheia de sacolejos, pois o pavimento da via, embora novo, foi mal planejado, sofreu com o excesso de peso dos ônibus lotados e agora apresenta buracos e ondulações em quase todo o percurso. Experiência semelhante vivem os usuários da Transcarioca: em alguns trechos, os ônibus reduzem drasticamente a velocidade e saem da via segregada para não submeter o veículo ao destrato das enormes crateras que brotam no asfalto. Mais adiante, fazem uma nova e elaborada manobra para retornar ao corredor.

Essa rotina destrutiva também interfere nos resultados operacionais do sistema. A começar pelo elevado custo de manutenção dos ônibus, que sofrem permanentes avarias e são constantemente retirados de circulação, para conserto. Os que seguram o tranco com as vias esburacadas, precisam reduzir a velocidade a todo momento e isso aumenta em até 20% o tempo da viagem, comprometendo o principal objetivo do BRT, que é levar o passageiro com rapidez e qualidade ao seu destino.

Autoridades locais, prefeitura do Rio de Janeiro, empresários de transporte e cidadãos usuários do sistema: não podemos cruzar os braços para esta situação. Estamos falando de um dos mais modernos sistemas de transporte em ônibus do país, que possibilita o deslocamento de milhares de pessoas pela cidade diariamente e que ainda é considerado referência mundial. Todos cidadãos de bom senso hão de querer o BRT carioca de volta.

Sonia Crespo

SUMÁRIO

56 – TRANSPORTE COLETIVO URBANO
Prefeitura de São Paulo anuncia Edital de licitação para a reorganização do transporte de passageiros por ônibus na cidade com vários pontos polêmicos

60 – MANUTENÇÃO
Mercedes-Benz lança pacote "Fuel Efficiency" para aplicação nos ônibus rodoviários O 500, que promete reduzir o consumo de combustível em até 8%

Ônibus Frota&Cia

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

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

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 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-04-908092/2002

IVECO BUS

DE PORTAS ABERTAS
PARA A INCLUSÃO.

PEDESTRE, USE SUA FAIXA.



IVECO DAILY ELEVITTÁ

• 18 passageiros + o motorista, incluindo 3 pessoas com mobilidade reduzida. **Segurança e conforto.**

IVECO BUS SOULCLASS

• 24 passageiros + o motorista, incluindo 2 pessoas com mobilidade reduzida. **Segurança e conforto.**



A inovação e acessibilidade embarcaram de vez na Iveco Bus. O Dispositivo de Poltrona Móvel (DPM) permite que o assento saia do veículo para acomodar o passageiro no interior do ônibus. E tem mais: com a tecnologia, o número de poltronas permanece o mesmo.

É A RENTABILIDADE E A INCLUSÃO ANDANDO JUNTAS.

SAIBA MAIS EM **IVECOBUS.COM.BR**

CNH INDUSTRIAL | IVECO BUS

Iveco Bus. A Brand of CNH Industrial

LÍDER NA ESTRADA

Como reconhecimento por sua qualidade, prestígio e liderança em seu negócio de atuação, a Viação Util recebeu, em maio, o prêmio "International Transport Award", em Madrid, na Espanha. O prêmio é concedido anualmente pelo clube Global Trade Center, associação composta por mais de 7,5 mil membros dos setores de produção e serviços de 95 países.





PILAR DE PARADISO

O primeiro ônibus rodoviário Marcopolo Paradiso 1600 LD com 15 metros de comprimento, montado sobre um chassi Scania K410 B 8×2, foi desenvolvido pla encarroçadora a pedido da empresa Ciudad de Pilar, uma das principais operadoras de transporte rodoviário do Paraguai. O ônibus será usado em rotas intermunicipais pelo país.

EDUCAÇÃO COLETIVA

Com o slogan "Boas práticas são coletivas", o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Rio Grande do Sul (Setpes) lançou uma campanha online para promover as boas práticas dentro do transporte coletivo. "É importante cada um fazer a sua parte e respeitar os demais passageiros do coletivo", defende o secretário geral do sindicato, Jaime de Angeli.





IPOJUCATUR RENOVADA

A Ipojucatur é uma das primeiras empresas de fretamento e turismo a puxar a renovação de frota em 2018, atendendo ao crescimento de demandas do fretamento contínuo. Acaba de adquirir 14 novos ônibus Mercedes-Benz - 13 versões O500 R com carroceria Marcopolo Paradiso 1050 e 1 ônibus chassi OF 1724L, com carroceria Viaggio 1050.

PNEU URBANO

A Dunlop acaba de lançar no mercado brasileiro o pneu SP176, especialmente desenvolvido para ônibus urbanos, que traz tecnologia japonesa, lateral reforçada com maior espessura de borracha, banda de rodagem com três sulcos centrais e um novo composto que minimiza a transferência de umidade para a carcaça de aço, oferecendo mais resistência ao pneu.



VOLARE FAZ 20 ANOS

Unidade de veículos leves da Marcopolo, a Volare está comemorando 20 anos de atividade. Com plantas em Caxias do Sul (RS)e São Mateus (ES), a empresa tem 1,2 mil funcionários e produziu, durante duas décadas, mais de 65 mil miniônibus comercializados no Brasil e no Exterior.



MAIOR DA HISTÓRIA

A subsidiária da Marcopolo no México acaba de fechar o maior contrato da história da empresa com um único cliente. A encarroçadora vai fornecer nada que menos que 1.085 carrocerias para o Consórcio da IAMSA e do Grupo Herradura Occidental, um dos principais operadores de transporte rodoviário daquele país. O negócio soma um montante de 149 milhões de dólares e será cumprido no prazo de cinco anos. O pedido inclui as versões rodoviárias dos modelos Marcopolo MP180, MP135, MP120, MP 105 e MP 90, além dos ônibus urbanos MP MP7 0 e 60 MT.



MKT CAIO INDUSCAR

RESPEITE AS LEIS DE TRÂNSITO

WWW.CAIO.COM.BR

CAIOINDUSCAROFICIAL



NÓS SOMOS A SOLUÇÃO EM TRANSPORTE.

Prefeitura quer sistema enxuto

POR SONIA CRESPO

Funcionando à base de aditivos contratuais e contratos emergenciais com empresas de transporte de passageiros desde 2013, o sistema de transporte coletivo urbano em ônibus da cidade de São Paulo aguarda uma renovação na prestação de serviços à população com o anúncio do Edital da nova Licitação para o setor, apresentado pelo prefeito da capital paulista, Bruno Covas, no final do mês de abril.

A princípio, espera-se uma mudança para melhor, ainda que haja muitas opiniões em contra. Os novos contratos serão de 20 anos e somarão, em valores atualizados, perto de R$ 68 milhões. Atrasada mais de cinco anos no processo de renovação das licitações do serviço, a prefeitura elaborou um minucioso edital com itens polêmicos, que vão desde a redução do total de linhas em circulação e da frota de ônibus, até a desapropriação de garagens – medidas que vêm causando estranhamento à população, que já sofre bastante com a pouca mobilidade funcional atual dos percursos. A data para entrega de propostas das empresas interessadas está prevista para o mês de junho, entre os dias 11 (para o Grupo Estrutural – Linhas de ônibus operadas com veículos maiores e que ligam as áreas de maior movimento ao centro), 12 (para o Grupo Local de Articulação Regional - Linhas de ônibus que vão ligar os bairros até às centralidades regionais) e 13 (Grupo Local de Distribuição – repartirá a demanda de passageiros de um grupo de linhas de menor capacidade para linhas e meios de transportes maiores).

A cidade de São Paulo registra hoje um movimento diário de 9,3 milhões de passagens de ônibus, incluindo aqui integrações com a CPTM e o Metrô. Para atender esse fluxo, o sistema dispõe de uma frota contratada de 14.457 ônibus. Através de estudos elaborados por técnicos da Secretaria de Transportes, a prefeitura optou por eliminar 141 linhas, que considerou duplicadas, reduzindo os 1.334 itinerários atuais para 1.193 linhas. Embora justifique esta medida como condição para melhorar o fluxo das vias, a prefeitura reconhece que a medida acarretará um aumento nas baldeações dos passageiros. Com menos linhas, o Edital reduziu a frota de ônibus necessária para 13.592 ônibus, 865 veículos a menos que os disponíveis atualmente. Se descontarmos os 646 veículos de reserva, a frota operacional cairá para 12.945 coletivos, ou seja, 1.512 ônibus a menos que o volume atualmente em operação.

DOIS SUBSISTEMAS

As 1.193 linhas serão subdivididas em nove categorias: estrutural radial, estrutural perimetral, reforço da rede estrutural, local de articulação regional, reforço da rede local de articulação regional, local distribuidora, reforço da rede local distribuidora, trólebus e serviço noturno (ver tabela 1). A atual divisão do sistema de ônibus será mantida em dois subsistemas, o estrutural, com as linhas operadas por ônibus maiores e que passam pelo centro e, o subsistema local, das linhas menores operadas nos bairros. O subsistema local será dividido em dois grupos: o Local de Articulação Regional, onde os ônibus podem ligar áreas diferentes sem passar pelo centro da cidade ou dentro de uma área, ou ligarem um bairro mais afastado até uma centralidade regional e será operado por ônibus midi ou convencionais; e o Local de Distribuição, com linhas dentro de uma área operacional que vão de um bairro até uma estação de trem, de metrô ou corredor de ônibus e será operado por micro-ônibus ou ônibus médios.

O edital explica que 732 são linhas com operação diurna que foram mantidas com os seus traçados atuais, e outras 150 são linhas noturnas atualmente



O Edital anuncia que a média de lugares em cada ônibus do sistema, desde os micros até os biarticulados, aumentará dos atuais 79 para 89 bancos

em operação que também não foram modificadas. Assim, 66% das linhas atuais permanecerão iguais à situação atual. Apenas um conjunto de 267 linhas (20% da rede atual) sofreram modificações de itinerário incluindo, em alguns casos, o seccionamento e a integração em algum local em virtude do projeto da nova rede. De acordo com o Edital, "as 190 linhas restantes (14% da rede atual) foram eliminadas pela unificação com outras linhas, devido à ineficiência causada a todo o sistema pela sobreposição de seus trajetos, o que provoca concorrência desnecessária e redução da velocidade média dos ônibus em corredores viários importantes da cidade, sem trazer benefício para a regularidade e boa prestação de serviços. Complementando a Rede de Referência foram criadas 44 novas linhas, sendo a maioria de ligações perimetrais".

Tipo de linha	REGIÃO					
	Centro	Norte	Leste	Sul	Oeste	Total
Estrutura radial	2	27	22	30	24	105
Estrutura perimetral	1	6	15	11	13	46
Reforço da rede estrutural	1	7	4	11	8	31
Local de articulação regional	33	50	76	38	29	226
Reforço de rede local de art. reg.	0	18	11	5	6	40
Local distribuidora	0	203	120	102	120	545
Trólebus	0	7	9	7	16	39
Serviço noturno	4	7	0	0	0	11
Total	**9**	**46**	**42**	**30**	**23**	**150**

Fonte: Prefeitura Municipal de São Paulo

Item	Atual (dez/17)	Nova rede
Oferta de lugares (real)	1.033.354	1.139.010
Oferta de lugares por veículo (média)	76	89
Cobertura da rede (km)	4.680	5.100
Serviço ATENDE (frota)	428	540
Demanda (dia útil)	9.330.040	10.282.094

Mesmo com menos linhas e ônibus, a prefeitura curiosamente pretende ampliar a área física de atendimento, dos 4.680 quilômetros atuais para 5.100 quilômetros. Também está nos planos da nova proposta apresentada pela gestão municipal da capital aumentar a oferta de lugares nos ônibus, dos atuais 1.033.354 para 1.139.010. De acordo com o Edital, a média de lugares em cada ônibus do sistema, desde os micros até os biarticulados, aumentará dos atuais 79 para 89 lugares. Se essa configuração se concretizar, acredita, será possível aumentar a demanda atual de (incluindo as integrações com o Metrô e a CPTM) 9,3 mil passageiros por dia útil para 10,2 mil passageiros (ver tabela 2).

NOVIDADES

Além das macromudanças, o novo edital prevê novidades pontuais no serviço, no perfil da frota do sistema e nos recursos embarcados nos ônibus. A frota de veículos do Atende, por exemplo, composta de vans para pessoas com deficiência que não podem usar os ônibus, passará de 428 veículos para 540. Outra novidade é idade máxima prevista para a frota na cidade de São Paulo: dez anos para ônibus a diesel e de 15 anos para os elétricos e a idade média da frota geral não poderá ultrapassar cinco anos. Para viabilizar essa medida, o edital determina que, no primeiro ano, será admitida idade média de seis anos e a exigência da idade média vigorará apenas a partir do segundo ano de operação, após a assinatura dos contratos.

O Edital especifica ainda que as garagens das empresas de ônibus deverão estar no município de São Paulo e que serão permitidas desapropriações dos atuais imóveis para uso no novo sistema, desde que as companhias vencedoras arquem com as indenizações.

Para os novos ônibus que atenderão o sistema, independentemente do porte, as exigências aumentaram. A partir de agora os veículos deverão disponibilizar obrigatoriamente itens como ar-condicionado, bancos estofados, entradas USB, Wi-Fi, recurso de acessibilidade e tecnologias avançadas como GPS, painel interno de informações e Telemetria. Todos os ônibus em circulação deverão apresentar motorização a partir de Euro V (P7), além de janelas com vidros colados, bloqueio de Portas (para evitar que o ônibus ande com portas abertas), limitador de Velocidade e sistema de Movimentação Vertical da Suspensão (ajoelhamento para diminuir a distância entre o degrau e a calçada).

O projeto de remuneração às empresas em operação também foi reformulado. A TIR – Taxa Interna de Retorno às empresas de ônibus, será de 9,85%. Na nova licitação, as empresas não vão receber apenas por passageiros transportados, como é o modelo de remuneração atual, mas também serão considerados os custos da operação, assim como o volume de passageiros transportados, índices de qualidade e de produtividade. O edital também prevê remuneração para empresas que investirem na implantação e manutenção do sistema de monitoramento dos transportes. O documento público especifica que, enquanto estiverem implantando o sistema, as empresas de transporte receberão mensalmente R$ 2.025.000,00 (dois milhões novecentos e vinte e cinco e mil reais).

Subsídio será maior

No final de maio, o prefeito de São Paulo, Bruno Covas, anunciou que irá aumentar para R$ 3 bilhões os atuais repasses para as empresas de ônibus que operam na cidade. Anteriormente, o orçamento anunciado era de R$ 2,1 bilhões. Segundo estudos da prefeitura, para custear todas as gratuidades do sistema, a tarifa chegaria a R$ 6,66, caso não houvesse subsídio.



Novo programa de troca de marchas da transmissão PowerShift GO 240 entra como item de série nos chassi O 500 RSDD 8X2

Pacote anticonsumo

POR SONIA CRESPO

Para melhorar ainda mais a performance de consumo de combustível de seus ônibus rodoviários O 500 RS, RSD e RSDD, a Mercedes-Benz embarcou nos veículos um pacote com novas soluções tecnológicas chamado "Fuel Efficiency" que, segundo a montadora, podem reduzir o consumo entre 2% e 8%, de acordo com as combinações adotadas.



Barbosa: Menor consumo proporciona redução do custo operacional e uma melhora do TCO

São cinco novidades, todas voltadas para o ganho de eficiência na operação. "O custo do combustível é um dos itens mais importantes na gestão de uma frota. Por isso, não paramos de desenvolver novas soluções para atender às necessidades dos clientes quanto à redução do consumo", afirma Walter Barbosa, diretor de Vendas e Marketing de Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. Barbosa acredita que com o pacote "Fuel Efficiency", o cliente ganha no curto e no longo prazo. "Com o menor consumo, as novidades tecnológicas proporcionam redução do custo operacional e uma melhora do TCO (Total Cost Ownership), que é o custo operacional total do veículo ao longo de sua vida útil. "Isso resulta numa ótima relação custo/benefício e em maior rentabilidade para as empresas de transporte de passageiros", avalia.

Para o diretor, a oferta de equipamentos e sistemas avançados amplia as possibilidades de novas configurações para os ônibus, de acordo com as demandas específicas da operação de cada cliente. "Dessa forma, além de menor custo operacional, poderão desfrutar de muito mais benefícios em termos segurança ativa e passiva", destaca.

UP GRADE

Uma das novidades é o novo programa de troca de marchas da transmissão PowerShift GO 240, que entra

como item de série nos chassi o 500 RSDD 8X2 e como opcional nas versões O500 RS 4X2 e O500RSD 6X2. A otimização do software garante ganhos de eficiência com a troca de marchas mais rápida e maior agilidade nas saídas, sem contar o ganho em conforto de dirigibilidade.

Outra modificação introduzida nos chassis rodoviários foi a otimização do compressor de ar do motor. Para conseguir um controle mais preciso do processo de arrefecimento, a Mercedes-Benz desenvolveu o sistema Visctronic para os chassis O 500 RS, RSD e RSDD, aprimorando o gerenciamento eletrônico do ventilador do radiador. "A fácil manutenção deste sistema é um vantagem em relação à concorrência", destaca Barbosa.

Aumentar o torque dos propulsores também se tornou um desafio para a montadora. Nos motores OM 457 LA de 360 cv, do chassi O 500 RS 1836, e do O 500 RSD 2436, o upgrade foi de 1.600 Nm para 1.850 Nm, a 1.100 rpm. Em combinação com a caixa de câmbio com over drive e redução do eixo traseiro, a solução tecnológica contribui para a redução no consumo de combustível.

TECNOLOGIAS

Toda a linha de chassis rodoviários da Mercedes-Benz agora vem equipada com EIS (Engine Idle Shutdown), o sistema automaticamente desliga o motor para o segmento de ônibus. Se o ônibus está parado, porém com motor ligado, câmbio no ponto morto e freio de mão acionado, numa situação que perdure por um longo período – por exemplo, 4 minutos – sem que o motorista acelere o veículo ou acione o freio de serviço, o sistema entra em ação e automaticamente desliga o motor. Quando o EIS entra em ação há uma economia no consumo de combustível e uma redução nas emissões de poluentes e de ruídos.

Para melhorar a dirigibilidade do ônibus O 500 R, indicado para curtas distâncias rodoviárias e operações de fretamento regular ou eventual, o chassi agora vem equipado com o câmbio mecânico Mercedes-Benz GO 190, de 6 marchas, que traz alavanca de acionamento do tipo joystick e oferece facilidade de acionamento.

Mercado desperta

Walter barbosa está otimista com a reação do mercado de ônibus neste começo de ano. Entre janeiro e abril, o volume de emplacamentos de ônibus aumentou 45% em relação ao mesmo período de 2017, segundo levantamento apresentado pela montadora. Na cotização entre os dois períodos, as vendas das versões rodoviárias tiveram incremento de 181%. No segmento de fretamento, que não apresentava reação comercial há quase dois anos, os licencimentos cresceram 91%. As versões urbanas mantém seu fluxo comercial habitual e ampliaram em 71% os emplacamentos no período. As versões de microônibus também tiveram expansão de 60% nos licencimentos. Apenas o segmentode ônibus escolares teve retração de 60% nos licenciamentos e só reagirá a partir do segundo semestre deste ano e o começo de 2019, prevê (ver box ao lado).

Só os emplacamentos de chassis rodoviários da Mercedes-Benz tiveram um crescimento de 337% no primeiro quadrimestre do ano, relata Barbosa. Somando as vendas domésticas da marca para todos os segmentos – incluindo o urbano, fretamento e microônibus – a montadora alcançou 62% de particpação. Para os próximos meses, Barbosa diz que a expectativa continua positiva, levando em conta a evolução de alguns índices econômicos importantes, como a estimativa de crescimento de 2,6% do PIB e a inflação estabilizada em 4,5%. Se o fluxo continuar assim, o executivo estima um crescimento de 20% para o que o mercado de ônibus em 2018.

Caminho da escola estrelado

No início de junho, a Mercedes-Benz venceu licitação para o fornecimento de 1.600 ônibus ao programa Caminho da Escola, ação do FNDE – Fundo Nacional para o Desenvolvimento da Educação, órgão ligado ao Ministério da Educação. Todas as unidades são do chassi LO 916 R, com carroçaria Caio (foto), atendendo às especificações do modelo ORE 2 (Ônibus Rural Escolar Categoria Médio), com 44 assentos, mais o banco do motorista. As prefeituras e os estados poderão solicitar seus ônibus até 25 de abril de 2019. "Com o LO 916 R, nossa Empresa oferece nova solução para o transporte de alunos em zonas rurais, segmento já atendido pelo OF 1519 R", diz Walter Barbosa.



Os ônibus Mercedes-Benz ORE 2 possuem características específicas para a aplicação rural, como balanços dianteiro e traseiro curtos, suspensões dianteira e traseira adequadas, bloqueio de diferencial automático, pneus mistos (terra/asfalto), para-choques elevados e itens de acessibilidade como porta larga e DPM (Dispositivo de Poltrona Móvel).

Tripla confiança

O novo diretor geral da Hyster-Yale do Brasil, Matheus Thaumaturgo aposta no retorno dos investimentos na nova fábrica de Itu, em novas tecnologias e na renovação do corpo diretivo da empresa

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

Um ano depois de completar 60 anos de Brasil, a Hyster-Yale mantém seu otimismo na recuperação da economia nacional. O motivo é o crescimento das receitas e dos volumes de produtos comercializados em 2017, depois de três anos de recuo. Sem contar os bons resultados alcançados no primeiro trimestre de 2018, em relação a igual período do ano anterior. "Ainda que essa evolução aconteça sobre bases muito baixas, estamos bastante confiantes no futuro", admite Matheus Thaumaturgo, diretor geral da Hyster-Yale do Brasil, sem precisar números.

Entre outros fatores, o executivo aposta na boa aceitação dos produtos lançados no mercado brasileiro entre 2016 e 2017, que incorporam tecnologias de ponta. Caso das empilhadeiras à combustão Hyster XT e Yale MX, que oferecem uma excelente relação custo-benefício, preços competitivos e as únicas do mercado com 6 mil horas de garantia. Além das novas paleteiras elétricas P2.0 e P2.2 Power Plus, da Hyster, em conjunto com a MP20 e MP22 Advanced da Yale, ideais para movimentação em corredores estreitos e espaços confinados.

Acrescente a isso tudo, a oferta de novas soluções de telemetria para frotas Hyster Tracking e Yale Vision, que possibilitam o controle e gerenciamento remoto de empilhadeiras e paleteiras, entre outros equipamentos, facilitando a toma de decisões.

Baterias de Ion-Lítio

Além dos equipamentos de movimentação, uma outra aposta da empresa são as novas baterias de Ion-Lítio já disponíveis no mercado nacional, que equipam grande parte do portfólio das marcas Hyster e Yale de empilhadeiras e paleteiras elétricas. A principal vantagem dessa tecnologia, segundo a empresa, é a durabilidade do componente e sua maior vida útil, comparativamente às baterias comuns, aliado aos 5 anos de garantia, dois a mais que seus concorrentes diretos.

CORPO DIRETIVO

Matheus também confia nos investimentos no corpo diretivo da empresa, que agregaram ainda mais expertise à operação. Como, por exemplo, a nova diretora de desenvolvimento de rede, Rosa Wichirowski, oriunda da John Deere, cuja missão será fortalecer o relacionamento da fábrica com os 15 grupos econômicos que distribuem as duas marcas, através de 64 pontos de vendas em todo o país. O mesmo se dá com a executiva Anapaula Sarmento (ex Valeo), que passa a dirigir a divisão de Aftermarket, considerada estratégica dentro da empresa, voltada para o pós-venda.

Além dessas, a Hyster-Yale do Brasil também conta com uma nova diretora comercial desde outubro do ano passado, a executiva Jessica Forti, que já acumula treze anos de experiência na empresa. A renovação do quadro inclui o próprio Matheus Thaumaturgo, nomeado como diretor geral em janeiro desse ano, depois de acumular passagens pelas diretorias de Recursos Humanos e Jurídica.

Para dar suporte às operações, a Hyster-Yale do Brasil conta com uma moderna planta industrial inaugurada em 2015 na cidade de Itu, interior de São Paulo, que emprega cerca de 230 colaboradores e produz uma extensa linha de produtos para movimentação interna de materiais. A empresa também oferece produtos da marca Utilev, resultado de uma joint venture com uma fabricante chinesa.





Matheus Thaumaturgo e a nova fábrica da Hyster-Yale: confiante no futuro









Micro-ônibus

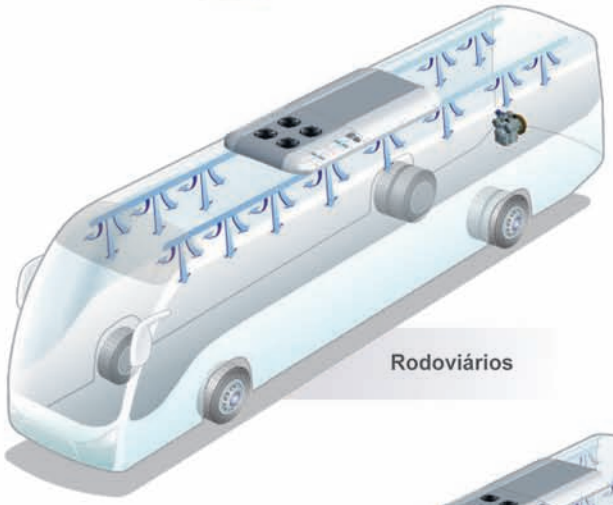


REDUÇÃO DE EMISSÕES CO_2

Ônibus Elétricos / Híbridos



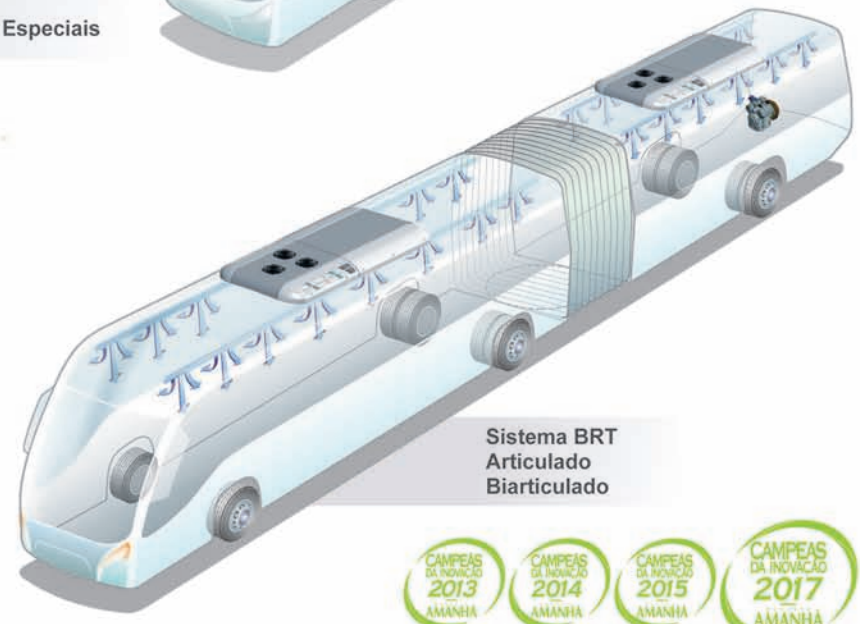
Rodoviários
Urbanos
Aplicações Especiais



Rodoviários



Rodoviários
Urbanos
Ônibus BRS



Sistema BRT
Articulado
Biarticulado



EMPRESA TETRACAMPEÃ EM INOVAÇÃO

Valeo Climatização do Brasil - Veículos Comerciais S/A
Av. Rio Branco, 4688 - Bairro São Cristóvão - CEP 95060-145 | Caxias do Sul - RS - Brasil | Tel. +55 (54) 2101.5700
www.valeo-thermalbus.com/br

Aumenta a disputa

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

O Hyundai HR ganha mais um competidor com a chegada do novo Daily City 30S13 fabricado pela Iveco, para atender ao mercado de comerciais leves de PBT abaixo de 3,5t.



Marco Borba: planos de ampliar a participação da marca no segmento dos leves, com o novo Daily City 30S13

Apesar da forte presença da marca no mercado de comerciais leves, somente agora a Iveco resolveu atender ao segmento de utilitários de carga, de PBT inferior a 3,5 toneladas. A montadora italiana está lançando o novo Daily City, apresentado na Fenatran 2017, que chega com disposição de disputar espaço com o Hyundai HR, fabricado pela Caoa Montadora, que há mais de uma década domina esse mercado. A novidade agrega um valioso produto ao portfólio da Iveco, no segmento de entrada do mercado de veículos comerciais, que já oferece mais de 30 versões do Daily, nas versões chassi-cabine simples, dupla e furgão.

"Com o Daily City entramos com força na disputa desse mercado, que vem acusando uma evolução média de 15% a 20% ao ano", afirma Ricardo Barion, diretor de Marketing e Vendas da Iveco para a América Latina. Considerado até pouco como um nicho de pouca expressão, o segmen-



to foi ganhando importância impulsionado pelo crescimento do comércio eletrônico, que estimulou o transporte urbano de cargas fracionadas. Além, é claro, da própria expansão das áreas urbanas, que respondem por 70% do PIB do país. Acrescente-se a isso, a permissão para livre circulação do veículo em zonas de restrição. E o fato de permitir a sua condução por motoristas com habilitação na categoria B, por não ser considerado um caminhão.

ALTURA REDUZIDA

Fabricada no Complexo Industrial da Iveco em Sete Lagoas (MG), a Daily City 30S13 tem altura reduzida que proporciona mais conforto e melhor acesso do motorista à cabine. Outro destaque do modelo é a facilidade para carga e descarga, o que permite melhor circulação em docas e garagens com limitação de altura.

A nova suspensão dianteira, independente com mola transversal de última geração, melhora a dirigibilidade e amplia a sensação de direção de um automóvel. O novo chassi, composto com um novo eixo traseiro da FPT industrial, mais moderno e adequado para a missão de entregas em centros urbanos, auxiliado pelo novo conjunto de suspensão traseira com molas parabólicas e barra estabilizadora, reduz vibrações e torna a condução ainda mais suave.

O novo Daily City será ofertado com preço inicial entre R$ 108 mil a R$ 128 mil, dependendo da configuração. E pode ainda contar com um plano especial de financiamento do banco CNH Industrial Capital, em 12 vezes sem juros com opção de uso do Cartão BNDES. "Com o Daily City vamos ampliar a nossa participação nesse segmento do transporte e consolidar, ainda mais, a Iveco como referência no mercado de leves", assegura Marco Borba, vice-presidente da Iveco Latin America.

30% a mais de carga

Oferecido nas versões chassi cabine simples, cabine dupla e furgão, o Daily City 30S13 vem equipado com motor FPT F1A, de 2,3 litros, que entrega 130 cv de potência e dispensa o uso de Arla. A transmissão é da ZF, modelo 6S480, com acionamento a cabos e duas Over Drive. Segundo Barion, o veículo oferece a maior capacidade de carga da categoria, 1.800 kg e 18,4 metros cúbicos de volume de carga, 30% maior que seus principais concorrentes.







Oferecido nas versões chassi cabine simples, cabine dupla e furgão, novo Daily City pode levar até 18,4m³ de carga

Vantagens na ponta do lápis

POR SONIA CRESPO

Os caminhões fora-de-estrada vêm ganhando protagonismo comercial na retomada econômica, graças ao aumento gradual do transporte de matérias primas. Acompanhando essa tendência, a Volvo torna mais atrativos seus caminhões da Linha F introduzindo novas soluções que aumentam a rentabilidade e a disponibilidade dos veículos.

No primeiro trimestre de 2018, o segmento off-road, que atende as demandas de transporte de mineração, cana-de-açúcar, construção e madeira, representou 16,5% do mercado total de caminhões, disse Bernardo Fedalto, diretor comercial de caminhões da Volvo. "A Volvo cresceu em quase todos esses segmentos nos primeiros meses do ano. Se fizermos uma média, praticamente dobramos nosso market share no primeiro trimestre, passando de 15% em 2017 para 29% em 2018", afirma Fedalto. Entre janeiro e março de 2018, a marca liderou na cana-de-açúcar, com 43% no segmento acima de 15 toneladas, aponta o executivo.



Valério, da Volvo, e o FMX 8X4 em operação: a disponibilidade do caminhão é essencial para o transportador

No transporte de cana, a disponibilidade do caminhão é essencial para o operador, explica Jeseniel Valério, gerente comercial de caminhões vocacionais Volvo. "O consumo é importante, mas não tem o mesmo grau de relevância", compara. Neste segmento, a Volvo tem dois produtos líderes de vendas: o caminhão Volvo FMX 8X4 R, nas operações de campo, e o VM 32 toneladas, nas operações de apoio.



NOVIDADES

Na versões FMX e FH, a motorização de 540 cv ajusta a injeção ao volume de carga transportada e agora o trem de força agora incorpora a sexta geração da transmissão automática I-Shift, em duas versões – de 13 e 14 marchas. A montadora também disponibiliza, como opcional, a I-Shift com marcha super-reduzida. "Esta opção facilita as 'arrancadas' em terrenos íngremes e em operações severas. O caminhão se torna muito mais flexível e consegue manter boa performance em situações extremas no off-road, ao mesmo tempo que alcança bom desempenho e economia de combustível nas rodovias", explica Valério. Na Linha VM, a montadora mantém as duas opções de transmissão: a versão da I-Shift da quinta geração ou a versão manual de 10 marchas.

Oficina remota

A Volvo também quer reforçar os diferenciais da marca no atendimento de pós-vendas para os caminhões vocacionais, já que a rotina deste tipo de caminhões raramente permite um deslocamento para revisões e reparos em concessionárias, diz Carlos Banzatto, gerente comercial de pós-venda da marca. "Sempre que possível, disponibilizamos atendimento remoto de campo, numa ação conjunta entre a Volvo e as concessionárias, utilizando peças genuínas e mão de obra especializada. Nesses segmentos o controle de todos os custos da operação, como indicadores de tempo médio entre falhas (MTBF, do inglês mean time to repair), asseguram que os veículos tenham alta disponibilidade física e o melhor custo operacional do mercado".

Sinergia de resultados

POR SONIA CRESPO

Com novas demandas de transporte de madeira, a Breda Logística precisava de caminhões mais produtivos. A transportadora levou a questão para a Mercedes-Benz, que desenvolveu uma nova configuração do Axor 3344 8X4, projeto feito em parceria com a Suspensys.

Com segundo eixo dianteiro direcional, o novo caminhão fora-de-estrada aumenta a capacidade de carga e a produtividade em cada viagem. A Breda aprovou e já adquiriu 23 novas unidades para renovação da frota. A empresa, que recolhe a madeira em várias áreas de produção de eucalipto na região do Vale do Paraíba e entrega a matéria-prima nas indústrias de papel e celulose em Três Lagoas (MT), São Paulo (SP) e Jacareí (SP), recebeu o primeiro Axor 3344 8X4 durante a Expoforest 2018, a maior feira florestal brasileira, que aconteceu no mês de abril em Santa Rita do Passa Quatro, na região de Ribeirão Preto, interior de São Paulo.



Marcos Andrade e o Axor 3344 8X4: o maior desafio foi reduzir a tara de todo o conjunto, otimizando o ganho de carga útil

"Desde que começamos a transportar eucalipto, em 2006, trabalhamos com o Axor 3344 e seu antecessor, o Axor 3340. A versão 8X4 nos ajudará a aumentar a produtividade e a reduzir ainda mais os custos operacionais", comenta Ricardo Rodrigues Canton, diretor geral da Breda. Os 60 caminhões Mercedes-Benz Axor 3344 e 3340 da empresa respondem por 65% de toda a frota da empresa, que é dedicada ao transporte de madeira para a fabricante Fíbria, do Grupo Suzano, e roda em torno de 1,2 milhão de quilômetros por mês.

PARCERIA

O maior desafio no desenvolvimento do Axor 3344 8X4 era reduzir a tara de todo o conjunto (caminhão e reboque), otimizando o ganho de carga útil, explica Henry Hardt, diretor de manutenção da Breda. "Isso é fundamental para nossa operação porque o Axor 8X4 plataforma com carroçaria 'romeu e julieta' irá recolher eucalipto no interior das fazendas e depois pegará estrada até a indústria. Ou, seja, tínhamos de ganhar capacidade de carga dentro da Lei d Balança", explica.



Enquanto a Mercedes-Benz produz o kit 8X4, a Suspensys realiza a implementação do sistema, que inclui o segundo eixo dianteiro direcional, a suspensão de quatro lâminas e o sistema de direção. A estrutura do veículo segue as especificações do transporte de madeira, que mantém uma severa rotina nos trajetos, com torções, vibrações e patinação. De acordo com Marcos Andrade, gerente de Produto Caminhão da Mercedes-Benz, o mercado de caminhões madeireiros é de 300 unidades/ano e a Mercedes-Benz alcançou uma participação de 58% em 2017, com 134 unidades comercializadas no período.

Indústria sem crise

Na contramão da recessão, a indústria madeireira não parou de crescer nos últimos anos e hoje o Brasil tem mais de 7,8 milhões de hectares de florestas plantadas de eucalipto, pinus e outras espécies – que abastecem as indústrias de celulose e papel, de acordo com a Ibá – Indústria Brasileira de Árvores.



Veículos em testes são monitoradas em tempo real e as informações podem ser compartilhadas com outros centros de desenvolvimento

Ambiente controlado

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

A Mercedes-Benz inaugura seu Campo de Provas ao lado da fábrica em Iracemapólis, que reproduz com precisão as mais diversas condições de rodagem das estradas brasileiras, a partir de dados coletados por um caminhão laboratório



O maior e mais avançado Campo de Provas para veículos comerciais do Hemisfério Sul, segundo a empresa, acaba de ser inaugurado pela Mercedes-Benz ao lado da fábrica de Iracemápolis, no interior do estado de São Paulo. O empreendimento é o terceiro do gênero no mundo de propriedade do Grupo Daimler, voltado exclusivamente para testes de caminhões, ônibus e utilitários, além das pistas de Wörth, na Alemanha e Madras, nos EUA- e consumiu investimentos da ordem de R$ 90 milhões.

"Esse moderno e avançado Campo de Provas amplia notavelmente nossa capacidade de simulações e testes, acelerando e otimizando cada vez mais o desenvolvimento tecnológico de veículos comerciais para nossos clientes do Brasil e de outros mercados de exportação", afirma Philipp Schiemer, presidente da Mercedes-Benz do Brasil e CEO América Latina. "Com esse novo passo marcante de inovação e evolução, a Mercedes-Benz reforça ainda mais sua presença na plataforma global de desenvolvimento do Grupo Daimler".

Inspirado no modelo alemão, o Campo de Provas de Ira-

cemápolis foi construído no prazo de 18 meses e ocupa uma área de 1,3 milhão de m2, equivalente a 150 campos de futebol. Ao todo, o espaço conta com 16 pistas de teste, que somam 12 quilômetros de extensão, das quais 14 são para verificação de durabilidade estrutural, uma para mediação de conforto acústico e térmico e a última de terra, para testes off-road.

REALIDADE BRASILEIRA

Mais interessante de tudo é que a configuração do campo, incluindo as 840 placas de concreto de 5m de comprimento cada e desenhos diferentes, presentes nas pistas de durabilidade, reproduz com perfeição as condições das estradas brasileiras. Para alcançar esse resultado, a Mercedes-Benz, em parceria com a matriz, trouxe da Alemanha um caminhão laboratório que percorreu 16 mil quilômetros das diversas regiões do país, incluindo 1.500 km de trechos off-road, com o objetivo de armazenar dados da realidade brasileira (ver quadro).

"Em sua imensa extensão continental, o Brasil é um verdadeiro laboratório a céu aberto. Tem uma variedade incrível de estradas e vias, com diferentes topografias, pavimentos, altitudes e temperaturas", explicou Christof Weber, vice-presidente de Desenvolvimento de Caminhões e Agregados da Mercedes-Benz do Brasil e um dos responsáveis pela idealização do Campo de Provas de Wörth e também do Brasil. Na visão do especialista, as severas condições do transporte no país ajudam a Mercedes-Benz a desenvolver veículos capazes de enfrentar esses desafios, com força, robustez e durabilidade.

Nas contas da empresa, a execução dos testes em um ambiente controlado vai trazer enormes ganhos de produtividade. A Engenharia da fábrica calcula que cada quilômetro de pista equivale a 60 mil quilômetros rodados em condições habituais, já que os veículos são submetidos a condições severas, de forma repetitiva e em curto espaço de tempo. Com isso, a homologação de um veículo também pode ser encurtada em até um terço do prazo normal.

Além das pistas de testes, o Campo de Provas dispõe de uma grande estrutura de apoio com salas, computadores, rede de TI e oficina mecânica. A unidade conta ainda com uma avançada tecnologia de conectividade, batizada de Driver Guidance System, que incorpora conceitos da Indústria 4.0. A ferramenta possibilita uma conexão com todas as pistas de testes de durabilidade do Grupo no mundo. Assim, os engenheiros podem acompanhar, em tempo real, todos os veículos que estão sendo testados em qualquer um dos Campos de Provas e compartilhar dados e informações para uso das equipes de desenvolvimento.

Laboratório sobre rodas

O caminhão modelo Actros, que atuou como laboratório reunindo dados das estradas brasileiras, estava equipado com um total de 260 sensores que permitiram captar com precisão as inúmeras condições de rodagem e seus efeitos sobre o veículo. A máquina foi submetida a diversas simulações de carga e tração, com vários tipos de semirreboques. E realizou medições de acelerações, deformações, deslocamentos e temperaturas, com o veículo carregado e vazio. Dados de força e torque foram captados por meio de 6 rodas de medição. Junto com informações de 20 cursos de suspensões do veículo e cabina, 69 sinais de acelerações e 64 de deformações. Também foram monitoradas 16 forças de suspensão de cabina, coxim do motor e quinta roda do veículo, 2 torques e 2 rotações dos cardans, sinais de GPS e da estrutura CAN do veículo. Para completar, todos os trechos percorridos foram filmados com uma câmera full HD.





Equipamento mensura nível de emissão de ruídos do veículo, para melhorar o conforto acústico

RECERTIFICAÇÕES

A **Coopercarga** conseguiu, em maio, as recertificações ISO 9001/2015 e ISO 14001/2015, mantendo seu compromisso de entrega de serviço de qualidade com proteção ao meio ambiente.



NOVO CD MINEIRO

A **Intecom Logística** anunciou um novo Centro de Distribuição às margens da BR-381, principal rodovia que corta Minas Gerais, que disponibiliza serviços logísticos eficientes e qualificados, segundo relata o gerente comercial Rodrigo Boniaris.





MAIS IVECO NO PARÁ

O grupo **Bamaq** inaugurou em Marituba (PA) uma nova concessionária Iveco, que atenderá a região metropolitana de Belém. O Grupo foi fundado em 1974, tem lojas em 11 estados e comercializa também equipamentos da New Holland Construction, da CNH Industrial.



ATIVA É TRICAMPEÃ

Pelo terceiro ano consecutivo, a **Ativa Logística** foi eleita a melhor empresa para Transporte de Medicamentos no Prêmio Sindusfarma de Qualidade 2018. E, a exemplo de 2016 e 2017, a empresa obteve menção honrosa por estar entre as finalistas em Armazenagem e Distribuição de Medicamentos.

VAI E VEM



• ***Oduvaldo Viana*** *é o novo diretor de marketing da Bridgestone. Com mais de 20 anos de experiência na área, o executivo assume a tarefa de impulsionar a estratégia de mercado e o posicionamento das marcas Bridgestone, Firestone e Bandag.*

• *Também na Bridgestone,* ***Edmilson Pereira*** *assume como diretor de finanças. Seu foco será a melhoria da governança interna e dos processos críticos de finanças e negócios.*

• ***Eduardo Castro*** *é o novo diretor de marketing da RTE Rodonaves. Com quase 20 anos de carreira executiva, o profissional comandará uma diretoria focada em comunicação integrada e inteligência de mercado e inovação.*



• *O executivo* ***Norberto Fabris*** *foi eleito presidente da Anfir para o período 2018-2021, substituindo Alcides Braga – que passa a ser presidente do Conselho de Administração, no lugar de Kimio Mori.*

COMEMORAÇÕES

FESTA NA BERTOLINI

A **Transportes Bertolini** está comemorando 40 anos. O atual diretor-presidente, Irani Bertolini, seguiu o legado de seu pai, Eugênio Bertolini, que começou transportando para vinícolas do Rio Grande do Sul, e com galhardia o estendeu para outras regiões do país.

JAMEF: 55 ANOS

A **Jamef Encomendas Urgentes** completa 55 anos de história, com 30 unidades, 1,2 mil veículos e mais de 3 mil colaboradores diretos. Tudo começou em 17 de maio de 1963, em Divinópolis (MG), com apenas um caminhão.

Soluções

Completas

para todas as aplicações.



Há mais de 130 anos no mercado mundial, a Yale está em constante evolução para prover as melhores soluções em movimentação de materiais.
Buscando proporcionar a melhor experiência para seus clientes, com um pós-vendas eficiente, peças genuínas, uma rede de distribuidores qualificada que garante cobertura nacional, garantia diferenciada e taxas de financiamento extremamente competitivas através da Yale Financial Services. Eleve sua produtividade com a Yale, conheça mais em **yalebrasil.com.br** e encontre o distribuidor mais próximo.



Yale®

Pessoas. Produtos. Produtividade.



PARA SE MANTER NA ESTRADA POR 25 ANOS, É PRECISO TER MUITA CONFIANÇA NO VEÍCULO.

A **Cummins** dá os parabéns à revista ***FROTA&Cia*** pelo **25º aniversário** e pela incrível marca de **200 edições**.

Presente em mais de 190 países, a Cummins mostra sua força projetando, fabricando, distribuindo e realizando serviços relacionados a motores a diesel e geração de energia, como sistemas de combustível, controle de emissão, filtros e geradores.

0800 286 6467
CUMMINS CARE
BRAZIL

www.cummins.com.br

/cumminsbrasil

Cummins