CAPA PROMOCIONAL

Frota&Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXVII | ED. 218 | OUTUBRO DE 2020 | R$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR

Perceba o risco, proteja a vida.

Caminhões
Ônibus

Chegaram os novos Volkswagen Meteor

Os Extrapesados Sob Medida para o seu negócio

Acesse o QR code
e conheça as novas
tecnologias do Meteor

Caminhões
Ônibus

Volkswagen Meteor

100% fabricados no Brasil, os novos Volkswagen Meteor foram desenvolvidos para atender às necessidades dos clientes e garantir o menor custo operacional do segmento, com um design inovador, baixo consumo e alta performance. Os novos Volkswagen Meteor são os extrapesados sob medida para o seu negócio.

Novo motor MAN D26
fabricado no Brasil

Nova transmissão
automatizada de
12 e 16 velocidades

Nova cabine mais
ampla e confortável

Caminhão
100% conectado

Frota&Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXVII | ED. 218 | OUTUBRO DE 2020 | R$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR

Caminhos da retomada • Fornecedores de transportes

*+Uma campanha da Multiplaforma **Frota&Cia***

OS EFEITOS NA CADEIA

O recuo nas vendas de veículos comerciais, por conta dos efeitos da pandemia do coronavírus na economia, impacta os fornecedores de componentes e implementos, mas de maneira bem menos assustadora do que aparentava

Sabor de vitória

Essa edição que chega agora até você e milhares de outros leitores e internautas em formato digital encerra um ciclo iniciado no mês de abril desse ano, assim que a pandemia do coronavírus começou a se alastrar de forma mais intensiva no país. Diante da hecatombe provocada pela doença em nível mundial e seus efeitos na sociedade, seja no âmbito da saúde, do convívio social ou das relações profissionais, a Redação de **Frota&Cia** decidiu dar total atenção ao tema, com o propósito de alertar os transportadores para a gravidade do fato. E, mais do que isso, propor soluções que colaborassem para o enfrentamento da crise, com o menor dano possível.

José Augusto Ferraz
Diretor de Conteúdo

Na tentativa de abranger o mais amplo espectro da cadeia produtiva do transporte e o máximo possível de leitores, a cobertura editorial se desmembrou em quatro diferentes campanhas, uma para cada finalidade ou segmento do mercado. A primeira, publicada nas edições de abril e maio, mostrou os efeitos da paralisação dos negócios nas transportadoras de cargas, com base nas pesquisas da CNT e nos depoimentos de dez empresários e dirigentes de entidades patronais.

A segunda campanha, batizada de Caminhos da Retomada e publicada nas edições de junho e julho, ouviu outras onze personalidades do mundo do transporte, com o objetivo de apontar as saídas para o setor. Em agosto, foi o momento de dar voz a seis representantes da indústria automotiva, com a intenção de discutir o impacto da redução das encomendas no mercado de caminhões e ônibus. Em setembro, essa cobertura teve prosseguimento, desta vez com foco no transporte de passageiros, com outros três entrevistados. Agora, para encerrar esse esforço jornalístico, **Frota&Cia** abre espaço para quatro fornecedores automotivos e de implementos rodoviários. E, com uma outra importante inovação: toda a cobertura foi em formato multiplataforma, incluindo revista digital, vídeo e podcast.

O balanço desse trabalho pode ser medido em números. As quatro campanhas da Multiplaforma **Frota&Cia** resultaram em quase 300 páginas da publicação, 7 edições digitais, 35 entrevistas, 16 podcasts, 21 programas de vídeo que, juntos, produziram mais de 800 mil impactos na internet. Um esforço plenamente justificado, com sabor de vitória apesar da pandemia.

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

FROTA&Cia On Line
André Garcia
andre.silva@frotacia.com.br

ARTE – Editor
Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)
smantova@uol.com.br

Colaboradora
Vera Campos

COMERCIAL – Diretora
Solange Sebrian
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO – Assistente
Vanuza Amorim
vanuza.amorim@frotacia.com.br

Emily Lopes
emily.lopes@frotacia.com.br

Distribuição
Enviada para mais de 15 mil leitores por e-mail marketing, além da divulgação no portal e nas redes sociais
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
Rua Tagipuru, 325 – conj. 32/33
Barra Funda – 01156-000
São Paulo - Brasil
Fone: +55 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.

Circulação – Outubro de 2020

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

08 CAPA
A redução das vendas de veículos comerciais produz seus efeitos nas encomendas de componentes e implementos rodoviários, obrigando os fabricantes a rever estratégias para compensar as perdas

12 ENTREVISTA – ZF
O novo presidente da empresa, Carlos Delich, encara seu primeiro desafio à frente da subsidiária brasileira, mas admite que a recuperação dos negócios está mais próxima da época pré-pandemia

15 ENTREVISTA - MERITOR
Kleber Assanti, diretor de vendas e marketing da empresa, comenta que o volume de vendas vem se recuperando mês a mês e os projetos de expansão da fábrica e os lançamentos permanecem mantidos

18 ENTREVISTA – CUMMINS
Para o diretor de Vendas da fabricante de motores, Maurício Rossi, definir estratégias para um futuro distante ainda é uma tarefa difícil e arriscada, razão pela qual é preciso ter cautela nesse "novo normal"

22 ENTREVISTA – ANFIR
O presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários a crise não foi tão grave para o setor, por causa do bom desempenho do agronegócio de outros mercados

25 EMPRESAS
Nova linha de montagem de cabines da Volkswagen Caminhões e Ônibus adota os conceitos da manufatura 4.0, para tornar mais eficiente e segura a fabricação dos novos extrapesados VW Meteor

NOSSA CAPA

26 CAMINHÕES I
Volvo em parceria com a Liebherr desenvolve novo VM Light Mixer que promete uma redução 2.500kg de peso no conjunto caminhão+implemento, o equivalente a 1 metro cúbico a mais de concreto

28 TRANSPORTE SUSTENTÁVEL
Com o incentivo da Scania, os caminhões movidos a gás natural começam a ganhar espaço no país. E já despertam o interesse de outras montadoras de veículos, como a Iveco, com a linha Natural Power.

29 SERVIÇOS
Mercedes-Benz anuncia o lançamento do Truck Center, uma nova estrutura de apoio aos clientes da marca nas estradas do país, em parceria com postos de abastecimento e a rede autorizada

SEÇÕES

04 TRANSPORTE ONLINE

30 PANORAMA

BICAMPEÃO

Pelo segundo ano seguido, o **DAF XF** conquistou o prêmio "Fleet Truck of the Year" (Caminhão de Frota do Ano), um dos títulos mais importantes no setor de transportes do Reino Unido. O modelo se destacou pela "excelente relação qualidade/preço, melhor assistência e design atraente para o motorista". Outros atributos mencionados foram o excelente desempenho em termos de combustível, a boa disponibilidade de peças e os baixos custos de manutenção.

MUDANÇAS NO CÓDIGO

O governo sancionou a Lei 14.071, que promoveu uma série de alterações no Código de Trânsito Brasileiro. A começar do aumento do limite para a perda da habilitação, que saltou de 20 para 40 pontos, dependendo da gravidade da infração. Também vai aumentar a penalidade para motorista embriagado, bem como os prazos para a renovação da CNH. Ficou definido ainda que motoristas das categorias C, D e E com menos de 70 anos precisarão fazer novo exame toxicológico após dois anos e meio da renovação. As medidas entram em vigor 180 dias após a publicação.

VENDAS AQUECIDAS

A pandemia do novo coronavírus impactou positivamente a reposição de pneus para veículos de carga. Em setembro, as vendas do segmento registraram alta de 21,4% em relação a setembro do ano passado. O acumulado dos primeiros nove meses de 2020, no entanto, foi 8,5% inferior aos resultados do mesmo período de 2019, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP).

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
Conectividade Integrada

LÍDER NO MERCADO DE ENCOMENDAS EM TODO O PAÍS!

BRASPRESS
www.braspress.com

MOVIDOS A HIDROGÊNIO

A **Hyundai** anunciou a entrega das primeiras unidades de um lote de 50 caminhões pesados movidos a Hidrogênio. Os veículos foram desenvolvidos pela montadora sul-coreana em parceria com empresas suíças e levam a marca H2 Xcient. Apesar de mais caros que os elétricos, a tecnologia oferece maior autonomia. A expectativa é que sejam produzidas 2 mil unidades do modelo a partir de 2021, de forma a atender à demanda de veículos movidos a energia limpa.

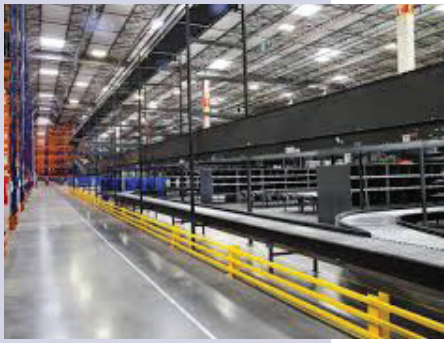
INÍCIO DE ENTREGA

Após dois anos de testes, a **Ambev** e a **VW Caminhões e Ônibus** oficializaram acordo para a entrega dos 100 primeiros caminhões elétricos e-Delivery, no segundo semestre de 2021. Os veículos serão utilizados pela companhia para a distribuição de bebidas em São Paulo e no Rio de Janeiro. O acordo faz parte do compromisso da Ambev de ter 1.600 e-Delivery até 2023, cuja autonomia pode chegar a 200 quilômetros.

SAFRA RECORDE

O Brasil deve ter uma nova produção recorde de grãos na safra 2020/21, estimada em 268,7 milhões de toneladas, o que deve movimentar ainda mais a cadeia de transporte rodoviário. A estimativa, divulgada no início de outubro pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), é de que o volume seja 4,2% maior que o recorde anterior, alcançado na safra 2019/2020, quando foram produzidas 257,7 milhões de toneladas de grãos.

FASE DE EXPANSÃO



A **FedEx Express** anunciou a abertura de um novo Centro de Logística, o maior da empresa na América. Localizado próximo à rodovia Anhanguera, em Cajamar (SP), a unidade tem 50 mil m² de área operacional, pé direito de 12 metros e padrão Triplo A. São 98 docas de carga e descarga com plataforma hidráulica e sete andares de mezanino. Dispõe de mais de dois quilômetros de esteiras transportadoras para picking (separação e preparação de pedidos), packing (embalagem de pedidos) e expedição.

A **DHL Supply Chain** inaugurou um novo Hub de carga aérea no Aeroporto Internacional de Guarulhos. A empresa opera diretamente com as companhias aéreas parceiras e pretende expandir o uso de aeronaves dedicadas, a fim de consolidar, no futuro, uma malha aérea exclusiva ao transporte de carga. Hoje, a DHL movimenta mais de 1.000 toneladas por mês de carga aérea e tem como meta dobrar esse volume em um ano.

CAMINHÕES ELÉTRICOS

Duas concorrentes de peso na Europa - Volvo e Scania - registraram importantes avanços no segmento de caminhões elétricos.

Depois da produção em série de semipesados para o transporte urbano e coleta de resíduos, a **Volvo Trucks** iniciou neste mês, na Suécia, testes com caminhões elétricos na categoria de pesados, desenvolvidos para operações na construção civil.

A **Scania**, por sua vez, lançou em setembro sua primeira linha de caminhões elétricos para uso urbano. Os modelos, das séries L e P, são dotados de kits com 5 ou 9 baterias com capacidade de armazenar de 165 a 300 kWh e conferir autonomia de até 250 km.

SALTO NOS USADOS

De acordo com a **Fenabrave** (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), as vendas de caminhões usados, em setembro, deram um salto de 7,78% em relação a agosto e somaram 34.832 unidades. Apesar da alta, o volume de vendas, no acumulado do ano, ainda é 18,5% inferior ao mesmo período de 2019.

Dançando conforme a música

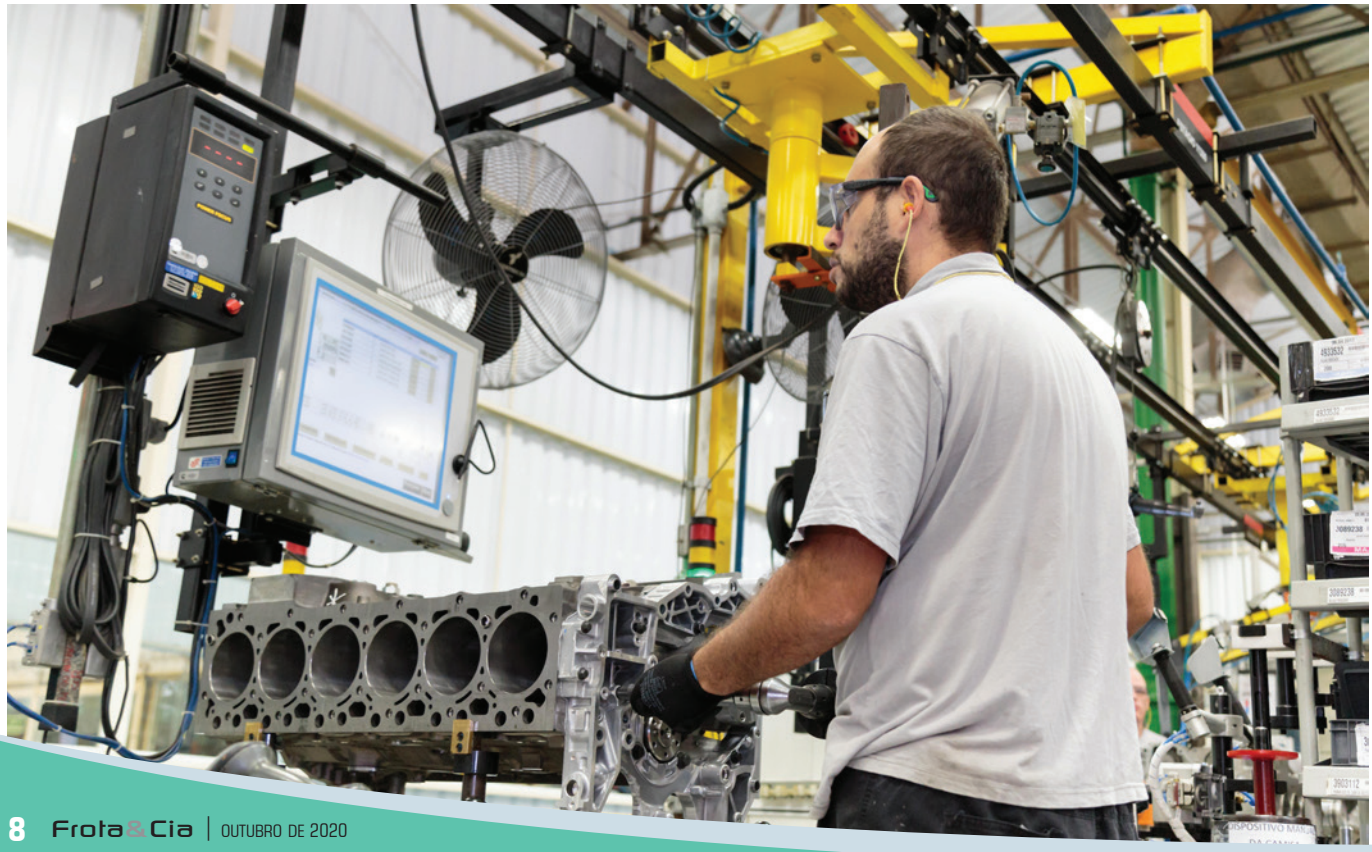
Fornecedores de autopeças para veículos comerciais e de implementos rodoviários reavaliam estratégias para se adaptar à instabilidade atual do mercado

Com negócios atrelados ao ritmo de produção e vendas das montadoras de veículos comerciais, a indústria brasileira de autopeças e implementos rodoviários enfrentou meses de turbulência no primeiro semestre do ano, fruto do declínio da atividade econômica ocasionada pela pandemia do coronavírus. A exemplo de outros setores da economia, as vendas despencaram, fábricas pararam, estratégias foram revisadas e a pergunta que não calava era: quando isso irá acabar?

De janeiro a setembro deste ano, o número de licenciamentos de caminhões caiu 15,4% em relação ao mesmo período de 2019 e somou 62.788 veículos. Após o tombo de abril e maio, os meses de junho e julho foram, até agora, os de melhores resultados nas vendas internas desde o início da pandemia, com 8.954 e 9.540 unidades licenciadas, respectivamente, de acordo com a Anfavea – Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores. Em agosto e setembro, porém, os números voltaram a retroceder.

Alavancados pelo crescimento do agronegócio, os caminhões pesados encabeçaram a demanda nos primeiros nove meses de 2020, com 31.481 unidades, seguidos pelos semipesados (15.779 unidades) e pelos leves (6.206 unidades), estes mais requisitados por conta do aumento do e-commerce durante a pandemia. No entanto, todos os segmentos enfrentaram queda nas vendas no período, em relação ao ano anterior: pesados (-17,64%), semipesados (-5,15%), médios (-19,76%), leves (-24,38%) e semileves (-10,59%).

Fábrica da Cummins, em Guarulhos (SP) recuo na produção, por conta da pandemia



Suporte ao cliente Meritor: esforço acelerado na crise

Também afetado pelas restrições de viagens, o segmento de ônibus-chassi registrou queda de 34,4% em vendas, em relação ao mesmo período de 2019, com 9.969 unidades licenciadas, ante 15.196 nos primeiros nove meses do ano passado.

RÁPIDA REAÇÃO

Neste ano, sem dúvida, o maior desafio dos fornecedores de autopeças está sendo entender o comportamento do mercado e avaliar a melhor forma de navegar neste cenário incomum. "Ainda teremos ciclos de 'anormalidades' antes de retornar ao 'normal' ", acredita Maurício Rossi, diretor de Vendas de Motores Automotivos, Peças e Serviços da Cummins Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai (ver entrevista completa na pág. 18).

Frente a esse cenário instável e recessivo, os fabricantes de autopeças tiveram de agir rápido, redobrar as atenções aos movimentos do mercado e buscar saídas para o desastre não ser pior. Fazer planos ou previsões de vendas para o longo prazo se transformou em um sonho distante. Atuar no curto e médio prazo pareceu ser a opção mais razoável, diante de um futuro incerto.

"O avanço do coronavírus a nível mundial deixou todos muito surpresos, afetou todos os tipos de atividade", constata o presidente da ZF para a América do Sul, Carlos Delich. "Sabíamos que haveria uma retomada, mas não quando ela viria e nem de quanto seria a queda nas vendas", diz ele, hoje um pouco mais aliviado frente à reposta positiva do mercado nos últimos meses. Desde 2019 à frente de uma das maiores empresas globais voltadas para a tecnologia da mobilidade, a ZF optou, logo no início da pandemia, em se concentrar em tarefas específicas, a fim de poder manter as outras atividades.

Oferecer aos clientes alternativas digitais para melhorar a situação foi uma das saídas encontradas. Nesse sentido, a ZF tem trabalhado tanto focada na área de vendas como na de suporte aos mecânicos que estão distantes (leia mais detalhes na entrevista da pág. 12).

O mesmo aconteceu com a Meritor, um dos maiores fornecedores de eixos e sistemas para drivetrain de veículos comerciais pesados no continente. "Neste período conturbado, processos digitais (compras online, conectividade entre colaboradores e clientes) foram acelerados, assim como os projetos ligados à mobilidade no transporte, assegura Kleber Assanti, diretor de Marketing, Vendas e Aftermarket da empresa (ver pág. 15).

REPOSIÇÃO EM ALTA

Com a pandemia, a utilização de caminhões cresceu acima da média, já que muitas empresas optaram por reduzir a frota circulante e ampliar o fator de utilização dos veículos que estavam nas ruas. Com isso, o consumo de peças de reposição aumentou. Passado o período mais crítico, a frota entrou novamente em circulação, o que tem incrementado ainda mais as vendas de autopeças, na avaliação do diretor de Vendas da Cummins, para quem o consumo de peças de reposição deverá se manter e ser cada vez mais representativo neste cenário de instabilidade.

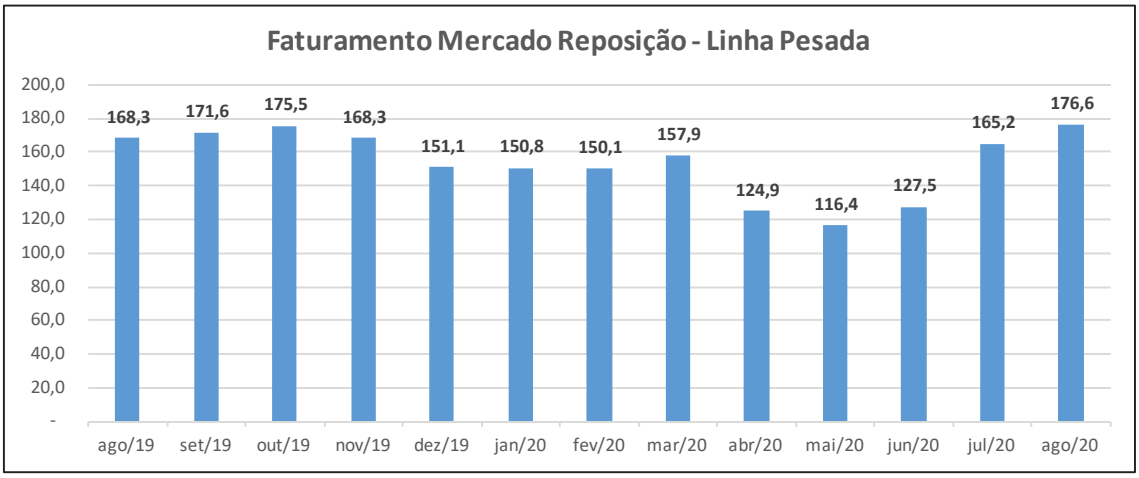
Em agosto, o faturamento nominal dos fabricantes de autopeças para a linha de pesados atingiu $176,6 mil, segundo o Sindipeças, valor esse 6,90% superior ao de julho e a melhor marca do ano. No acumulado do ano (jan-ago), porém, a variação foi negativa, de -7,9%.

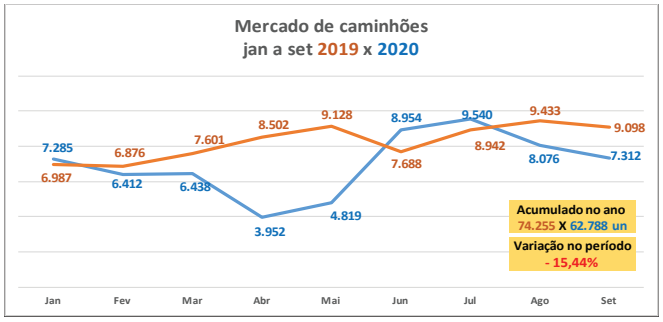
IMPLEMENTOS REAGEM

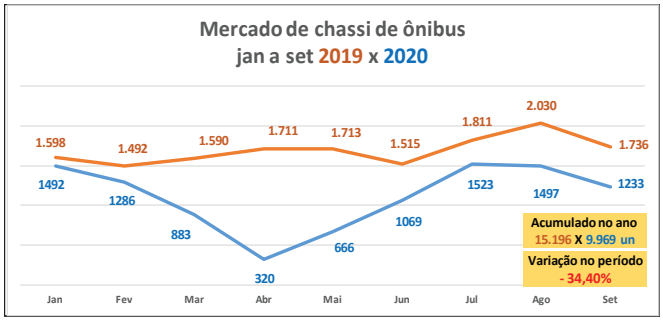
No segmento de implementos rodoviários, a retração começou a arrefecer em agosto e prosseguiu em setembro. De janeiro a setembro a variação nas vendas se situou em -4,3% em relação ao mesmo período de 2019.

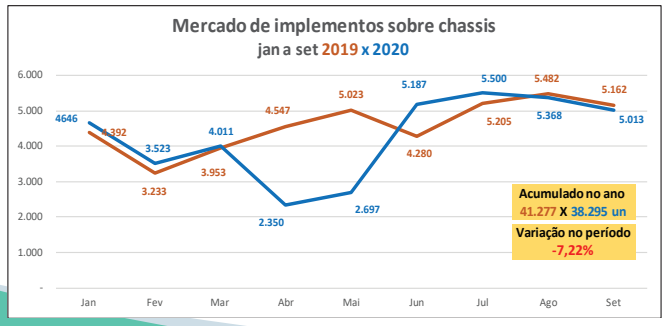
As vendas de implementos rebocados somaram 46.891 unidades nos primeiros nove meses do ano, ante 47.747 no mesmo período de 2019, uma redução de 1,79%. Em relação a implementos sobre chassis a retração foi de 7,22% no período.

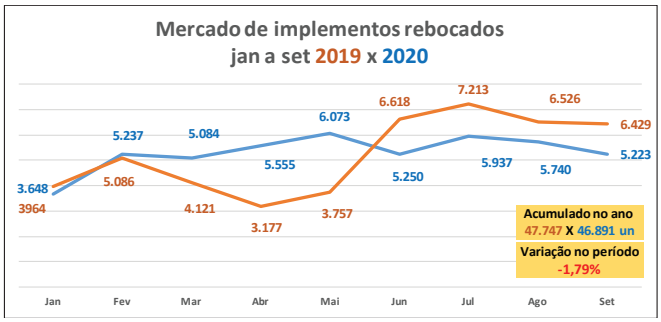
Norberto Fabris, presidente da Anfir, entidade que congrega fabricantes do setor, avalia que a situação hoje está bastante confortável. "A grande maioria dos fabricantes da linha pesada já está com encomendas feitas até o final do ano e alguns estão vendendo já para fevereiro e março de 2021. Na linha leve, como os números caíram mais, a recuperação está ocorrendo de forma mais lenta". Com este volume acumulado e a tendência de crescimento nos próximos meses, a entidade já prevê fechar o ano com o mesmo nível de vendas de 2019 ou com pequena queda (ver pág. 22).











Prepare-se para ficar ao lado das empresas preferidas do mercado

No dia **26 de Novembro**, o Brasil vai conhecer as empresas **Top do Transporte 2020** eleitas pelo mercado de fretes, no maior **evento virtual** realizado no país.

TOP DO TRANSPORTE 2020

E ainda através da **Multiplataforma Frota&Cia**, em formato de **revista digital**, **vídeo** e **podcast**.

Coloque sua marca em destaque na cerimônia de premiação como **patrocinador** desse grandioso evento.

Ou anuncie na **mais esperada edição do ano** de **Frota&Cia**.

Atenção para as datas:
Autorização: 13/Nov
Material: 20/Nov
Circulação: 26/Nov

MULTIPLATAFORMA
Frota&Cia
REVISTA · GUIAS · PODCAST · ONLINE · CANAL

Ligue já e reserve seu lugar.
11 99648.7708
solange@frotacia.com.br
www.frotacia.com.br

Rápida retomada

Segundo o presidente da ZF, os pedidos de clientes estão acima das expectativas neste final de ano, o que reforça a aposta na recuperação do mercado

Nem bem assumiu a presidência da ZF na América do Sul, Carlos Delich teve de arregaçar as mangas para enfrentar um grande e inusitado desafio: a epidemia mundial do coronavírus. Assim como outras indústrias do setor automotivo, a ZF também viu seus negócios declinarem, sobretudo entre maio e junho, mas hoje o desempenho da empresa já se aproxima da época pré-pandemia, devido a atividades agressivas junto às equipes de vendas e reforço no contato com clientes. Atuando na indústria automotiva desde 1990, Zelich já trabalhou nos EUA, México, Argentina e Alemanha. Coordenou 21 unidades de produção que entregam sistemas de chassis para clientes como Audi, BMW; Mercedes-Benz; Jaguar-Land Rover; Ford e GMC. Em sua bagagem carrega conhecimentos de engenharia industrial e projetos de sistemas de chassi, além da gestão de times multiculturais. Confira agora a entrevista concedida à Multiplataforma **Frota&Cia**, disponível em formato de texto, áudio e vídeo.

"O coronavírus trouxe um lado positivo, que foi o de nos aproximar dos clientes que estão distantes, pois hoje esse contato foi ampliado"

"Deixamos de ser um grande fornecedor de caixas de velocidade, para ser um muito maior em todos os componentes"

FROTA&CIA – O sr. está há pouco tempo no Brasil e já se deparou com o grande desafio de enfrentar a redução da atividade econômica gerada pela Covid-19. Como avalia o impacto da pandemia no mercado de autopeças para veículos comerciais?

Carlos Delich – A situação no Brasil é muito interessante, pois subidas e quedas nas vendas não são elementos muito estranhos por aqui. Mas, sem dúvida, o avanço do coronavírus a nível mundial deixou todos muito surpresos, afetou todos os tipos de atividade. Tivemos de fazer como todas as empresas: optar por atividades específicas para poder manter as outras atividades. Sabíamos que haveria uma retomada, mas não quando ela viria e nem de quanto seria a queda nas vendas.

FROTA&CIA – Quais segmentos do mercado de caminhões e ônibus foram os mais afetados e quais sofreram menos com os efeitos da crise?

Carlos Delich - De acordo com nossos clientes, um dos setores mais afetados – senão o mais - foi o mercado de ônibus, devido às limitações de viagens e as restrições dos passageiros. Em seguida vêm os caminhões e, por último, as máquinas agrícolas e equipamentos de construção.

FROTA&CIA – Em relação ao aftermarket, como vêm se comportando as vendas de peças e serviços para o mercado de reposição de veículos comerciais?

Carlos Delich – Todas as empresas desse ramo específico registraram queda considerável em sua atividade, sobretudo entre maio e junho. Mas, por diferentes razões, tivemos uma retomada muito mais rápida que todas as outras atividades que temos no Brasil. Hoje podemos afirmar que estamos muito perto do desempenho da época pré-coronavirus. Isso se deve às atividades muito agressivas que fizemos em relação a como manter as vendas, como fazer as vendas e como contatar nossos clientes para estar muito perto deles.

FROTA&CIA – Como os frotistas estão recebendo a tecnologia digital oferecida pela ZF Aftermarket?

Carlos Delich - Temos trabalhado em diferentes aspectos de como a ZF pode oferecer esse tipo de tecnologia que até cerca de um ano atrás era um wishlifit, isto é, um desejo, algo que gostaríamos de ter. Mas, com a pandemia surgiram muitas novidades e muita pressão para oferecer aos nossos clientes alternativas digitais que pudessem melhorar

a situação. Nesse sentido, temos trabalhado tanto focados na área de vendas, especificamente, como na de suporte aos mecânicos que estão distantes. E temos alcançado uma situação muito positiva com o suporte, pois temos tido mais de 100 conversas por

ASSISTA A ENTREVISTA NO Canal Frota&Cia
OUÇA A ENTREVISTA NO PODCAST Frota&Cia

dia com nossos clientes, e isso incrementa o contato. Assim, o coronavírus trouxe um lado positivo, que foi o de nos aproximar dos clientes que estão distantes, pois hoje esse contato foi ampliado.

FROTA&CIA – Que benefícios tecnológicos a recente incorporação da WABCO pelo grupo ZF pode oferecer ao mercado de veículos comerciais?

Carlos Delich - A ZF, no passado, foi o fabricante de caixas de velocidade com maior know-how no mundo. Cientes de que essa condição não duraria mais 20, 30 anos nos tempos atuais, decidimos partir para uma ação agressiva e adquirimos a TRW em 2015. Assim, deixamos de ser simplesmente um grande fornecedor de caixas de velocidade para ser um fornecedor muito maior no segmento de veículos de passageiros, com todos os componentes. A mesma situação ocorria com veículos comerciais. Tínhamos uma considerável falta no que se referia a freios, a direções e a sistemas telemáticos. E essa foi a situação perfeita para adquirir a WABCO e, com ela, nos tornar um gigante no fornecimento de componentes e sistemas para esse mercado.

"Os pedidos de nossos clientes, em particular para veículos pesados, estão sendo ainda melhores do que pensávamos"

FROTA&CIA – Qual a participação atual das transmissões automáticas no mercado de veículos comerciais e quais as perspectivas para esse componente?

Carlos Delich – Se essa pergunta tivesse sido feita há alguns meses eu, certamente, teria outra resposta. A caixa de transmissão automatizada TraXon está tendo um resultado muito positivo e continuamos em conversação com alguns clientes a respeito do possível uso dela. Dois de nossos clientes mais importantes – a Volkswagen Caminhões e Ônibus e Trucks e DAF - já a assumiram com uma agressividade muito grande, a fim de logo disponibilizá-la a seus clientes. O mais interessante é que todas essas negociações foram feitas durante a pandemia do coronavírus, com todos os cuidados, porém de forma ágil.

"Hoje podemos afirmar que o desempenho da ZF está muito próximo ao da época pré-coronavirus"

FROTA&CIA – Diante do cenário atual, quais as projeções para o mercado de autopeças em 2020 e nos próximos anos?

Carlos Delich – A situação hoje está muito mais positiva do que há alguns meses. Diante da situação inusitada ocasionada pelo coronavírus, elaboramos um plano conservador para o final do ano e fizemos uma planificação para o primeiro quadrimestre do ano que vem. Isso incluiu uma reestruturação, pois sabíamos que parte de nosso pessoal não teria trabalho nesse período, mas decidimos mantê-lo porque estamos seguros de que teremos um primeiro quadrimestre de 2021 melhor. Estou muito contente e agradecido à situação. Fomos conservadores, mas os pedidos de nossos clientes, em particular para veículos pesados, estão sendo ainda melhores do que pensávamos. Fomos conservadores, porém prevenidos, porque não fizemos planos para os três últimos meses de 2020, e sim para o primeiro quadrimestre do ano que vem. Com isso, temos agora mais recursos, mais do que precisamos. Mas, diante dos pedidos que estamos recebendo de nossos clientes, acredito que a retomada será muito mais rápida.

FROTA&CIA – Que recado o Sr. daria aos empresários de transportes e administradores de frotas de veículos comerciais, como incentivo para enfrentar o momento atual?

Carlos Delich – As commodities têm grande destaque nas exportações brasileiras e o que é exportado precisa ser transportado. Quem tiver as melhores condições de transporte já ganha a primeira batalha. Atenta à produtividade e conforto dos veículos, a ZF dispõe de produtos que podem reduzir o consumo de combustível entre 4% e 6% e oferecem comodidade nas manobras e muita segurança no dirigir. Estes são pontos importantes: melhorar as condições de trabalho do motorista tendo a contrapartida de ótimas vantagens econômicas.

FROTA&CIA – Quais suas considerações finais?

Carlos Delich– O coronavírus trouxe uma situação muito complicada para todos, mas estamos saindo dela e isso será algo que lembraremos como um elemento a mais para poder crescer, o que é fundamental. Temos a certeza de que o Brasil sairá desta situação. As condições para as indústrias relacionadas à alimentação e ao agro investirem estão praticamente garantidas.

O pior já passou

O volume de vendas da Meritor vem se recuperando mês a mês, assegura o diretor de marketing e vendas da empresa, que já se mostra bastante otimista em relação ao final do ano e ao início de 2021

Mesmo enfrentando um período difícil no inicio da pandemia, a Meritor, um dos maiores fornecedores de eixos e sistemas para drivetrain de veículos comerciais pesados da América do Sul, comemora os primeiros sinais de recuperação do mercado e se mostra otimista em relação aos próximos meses e início de 2021. Os projetos de expansão de fábrica e de lançamentos também continuam firmes, afirma o diretor de Marketing, Vendas e Aftermarket para a América do Sul. Há quinze anos na Meritor, Kleber Assanti ocupou cargos na gerência e diretoria de Compras e Suprimentos na Europa e no Brasil, bem como na diretoria de Vendas, Marketing e RH, antes de chegar à atual posição na Meritor. Confira agora a entrevista concedida à Multiplataforma **Frota&Cia**, que você também encontra em formato de áudio e vídeo.

FROTA&CIA– Diante da pandemia do coronavírus no Brasil, como você avalia os efeitos da redução da atividade econômica, sobretudo no mercado de eixos e componentes?

Kleber Assanti – Assim como todos os mercados, o segmento de eixos e componentes, que são parte importante dos veículos, também foi impactado pelo coronavírus, proporcionalmente à queda de vendas de caminhões pelas montadoras. No início da pandemia, a Meritor chegou a optar por uma breve parada de 30 dias (férias coletivas), tomou todas as medidas e ações necessárias e conseguiu superar esse período. Agora, o volume de vendas vem aumentando mês a mês, o que nos deixa bastante otimistas em relação aos próximos meses e também para o início do próximo ano. Apesar dessa parada, a Meritor continuou tocando seus projetos e abastecendo o mercado de reposição, que também esteve bastante atuante nesta pandemia.

FROTA&CIA– Apesar da pandemia, a Meritor manteve os planos de construção da fábrica de Roseira (SP), a terceira no Brasil, fruto de investimentos de R$ 200 milhões. Como você explica essa confiança no mercado brasileiro?

Kleber Assanti – O mercado brasileiro sempre foi bastante atraente. Devido à sua dimensão, mesmo que haja investimentos em outros modais, como cabotagem e ferrovias, os caminhões vão continuar tendo participação fundamental na movimentação de carga. Acreditamos que o transporte rodoviário continuará crescendo e oferecendo melhor qualidade aos caminhões e aos caminhoneiros. Diante desse cenário e do potencial econômico do país, estamos bastante confiantes.

"Acreditamos que o transporte rodoviário continuará crescendo e oferecendo melhor qualidade aos caminhoneiros e aos caminhões"

FROTA&CIA – A Meritor teve outra conquista em 2020: foi escolhida como uma das fornecedoras do e-Consórcio da Volkswagen Caminhões e Ônibus. Na sua visão, até que ponto a pandemia atrapalhou os planos para a fabricação de caminhões elétricos no Brasil?

Kleber Assanti – Nosso relacionamento com a VW Caminhões e Ônibus continua bastante forte para o desenvolvimento desse projeto. Conforme a montadora já anunciou, os planos para o lançamento do caminhão elétrico seguem a todo o vapor e a Meritor continua colaborando para esse desenvolvimento.

"Caminhões menores e ônibus escolares têm potencial para se tornarem elétricos"

FROTA&CIA – Como vem se comportando o mercado de reposição em 2020?

Kleber Assanti – O mercado de reposição foi uma grata surpresa durante os primeiros meses da quarentena. Logo no início da pandemia, quando estávamos em férias coletivas, houve grande movimentação no segmento por parte das montadoras. A Meritor não parou em nenhum momento a sua operação, a fim de

ASSISTA A ENTREVISTA NO Canal Frota&Cia
OUÇA A ENTREVISTA NO PODCAST Frota&Cia

dar suporte ao fornecimento de peças e serviços para as atividades essenciais que continuaram rodando.

"O Auto DCL, sistema que atuará no bloqueio automático do diferencial de veículos pesados, está na fase final de testes e deve entrar em produção e chegar às montadoras até o meio do ano que vem"

FROTA&CIA – O que a Meritor tem feito para incrementar as vendas de peças e serviços?

Kleber Assanti - Faz parte do planejamento da Meritor estar cada vez mais próxima dos clientes, entendendo suas necessidades e demandas com produtos de qualidade. Mantemos um programa de treinamento para usuários finais – o Frota Parceira – que, juntamente com a Universidade Meritor, com plataformas online e utilização de mídias sociais, tem demonstrado aos nossos clientes finais a importância da manutenção preventiva bem feita e a utilização de peças originais Meritor, para melhor funcionamento e durabilidade do caminhão. Temos tido também melhorias em processos (essa é um objetivo constante) e sempre buscamos novos produtos. Recentemente, reformulamos a linha de óleos de diferenciais e a lançamos com grande sucesso. Em decorrência de todos esses esforços, nossa projeção é de crescimento de 20% neste ano, em relação a 2019

"Esta é uma crise muito diferente das que o Brasil já passou. A pandemia mexeu com o lado humanitário, com a valorização de todos os que estão ao nosso redor"

FROTA&CIA – Em 2019, na Fenatran, a Meritor apresentou o eixo elétrico 14Xe, da Blue Horizon, que deve equipar o primeiro caminhão elétrico brasileiro, o e-Delivery, da Volkswagen. Que outros nichos de mercado devem demandar essa tecnologia?

Kleber Assanti - Acredito que, inicialmente, a demanda será mais forte por parte de caminhões de entrega menores, que rodam pouco (entre 70km e 80 km/dia), o que dispensaria uma carga de bateria e lhes daria mais autonomia. Pelo mesmo motivo, no mercado de ônibus, o segmento de transporte escolar é o que tem maior potencial de demanda. E há também outros nichos que ainda estamos investigando, como, por exemplo, o de transporte de contêineres em portos, para atender questões relativas à sustentabilidade. Hoje, porém, estamos bastante focados em caminhões e ônibus.

FROTA&CIA – Como anda o desenvolvimento do Auto DCL, sistema que atuará no bloqueio automático do diferencial de veículos pesados? E qual a previsão de chegada ao mercado brasileiro?

Kleber Assanti – Estamos na fase final de testes desse sistema e bastante confiantes no produto, que deve entrar em produção e chegar às montadoras até o meio do ano que vem. Já dispomos de uma solução bastante robusta, de acionamento manual, mecânico, utilizada em estações de ônibus escolares, mas que não conta com o bloqueio da Meritor. Já o Auto DCL, sistema Meritor de acionamento automático, vai aumentar bastante a eficiência e a durabilidade dos eixos e seus componentes, além de facilitar a vida dos usuários e das montadoras, uma vez que o atuará como plug&play do sistema atual.

FROTA&CIA – Que legados a crise gerada pela pandemia deve deixar para o mercado de veículos comerciais?

Kleber Assanti – Esta é uma crise muito diferente das que o Brasil já passou. Em que pesem as questões financeiras envolvidas, a pandemia mexeu com o lado humanitário, incrementou a valorização de todos os que estão ao nosso redor (colaboradores e familiares, em geral) e a preocupação com o bem-estar. Ao mesmo tempo, processos digitais (compras online, conectividade) foram acelerados, assim como a questão da mobilidade no transporte.

FROTA&CIA – Que incentivo você daria aos transportadores como forma de enfrentar este momento tão difícil?

Kleber Assanti – Minha mensagem é de agradecimento aos transportadores que, durante este momento tão complicado e nunca antes vivido, mantiveram sua frota rodando e abastecendo empresas, postos de combustíveis, expondo-se a um vírus desconhecido. São momentos como esse que acabam nos fortalecendo. E a Meritor acredita na força e na coragem da sociedade. Desejamos a todos que continuem com saúde e contando com a Meritor para ter produtos de qualidade. Muito em breve estaremos muito mais juntos e celebrando as conquistas que deixamos de lado durante este período.

Clareza e cautela

Diante de possíveis novos ciclos de "anormalidades" provocados pelo coronavírus, os empresários do transporte precisam ter clareza para entender o mercado e a sua operação, e cautela em relação às ações futuras, afirma o diretor de vendas da Cummins

"Embora haja sinais de retomada, nossas vendas ficarão cerca de 17% abaixo de 2019 em volume"

Na avaliação do diretor de Vendas de Motores Automotivos, Peças e Serviços da Cummins Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, definir estratégias para um futuro distante ainda é tarefa difícil e arriscada, face ao atual quadro do coronavírus, pois não estão descartados novos ciclos de "anormalidades" antes de volta ao "normal". Diante disso, Maurício Rossi recomenda que os empresários tenham clareza para enxergar o mercado e a sua operação, e cautela em relação às ações tomadas. Desde 1985 na Cummins, onde iniciou sua carreira em desenvolvimento de sistemas para a área de Peças de Distribuição, Rossi ocupou vários cargos de gerência até ingressar na área de Vendas, em 2016, no cargo que ocupa até hoje. Confira agora a entrevista concedida à Multiplataforma **Frota&Cia**, que o leitor poderá conferir também em vídeo e podcast.

"Acreditamos que o mercado de reposição será cada vez mais representativo neste cenário de instabilidade"

FROTA&CIA – De que forma a crise provocada pelo coronavírus impactou o fornecimento de motores e componentes, uma vez que o mercado de caminhões e ônibus foi bastante afetado na pandemia?

Mauricio Rossi – Tivemos retração no volume de vendas tanto de motores como em sistemas de pós-tratamento, e em motores automotivos. Embora, no início da crise, a previsão fosse de que as vendas declinassem entre 10% e 12%, hoje projetamos 17% de retração, devido ao cenário anormal do mercado.

FROTA&CIA – Que segmentos de mercado de veículos comerciais foram mais afetados pela crise e quais sofreram menos?

Mauricio Rossi - Os segmentos que mais sofreram o impacto da pandemia foram o de caminhões médios (10t a 15t), o de semileves (3,5t a 6t) e o de ônibus. Entre os menos afetados estão os caminhões leves (6t a10t), mais requisitados por conta do aumento do e-commerce, e os extrapesados, na esteira do crescimento do agronegócio. Já os motores para o segmento agrícola devem crescer 17% em relação a 2019. A área de construção (máquinas amarelas) também teve resultados positivos, uma vez que muitas ações locais de infraestrutura não foram reduzidas e também porque alguns de nossos clientes se alavancaram com o dólar para agregar volumes novos de exportação.

FROTA&CIA – A elevação do dólar foi positiva para as vendas externas da Cummins em 2020?

Mauricio Rossi – Temos buscado ampliar as exportações de componentes e motores para os mercados internacionais, bem como as operações que a Cummins tem lá fora. Mas o fato é que, com a pandemia, alguns mercados de destino na Europa, Estados Unidos e Ásia ficaram com a capacidade ociosa. De forma indireta, a exportação de determinados segmentos de produtos finais produzidos no Brasil, como máquinas de construção que usam nossos motores¬, tem nos beneficiado em relação à recuperação de volumes, em especial porque há alguns contratos de exportação e um princípio de retomada de obras na Ásia e nos EUA.

FROTA&CIA – Como vêm se comportando as vendas de peças para o mercado de reposição?

Mauricio Rossi – No acumulado do ano até outubro, as vendas de peças de reposição se mantiveram no mesmo nível de 2019, o que é positivo. Com a pandemia, o fator de utilização de caminhões cresceu acima da

média. Quem tinha, por exemplo, quatro ou cinco veículos e utilizava toda a frota durante 6 a 8 horas/dia passou a usar apenas dois caminhões num regime mais longo, de até 10 horas/dia, para poupar seus funcionários. Como isso, o consumo de peças de reposição aumentou. Passado o período mais crítico da pandemia, a frota foi novamente colocada na rua, o que tem incrementado a venda de peças de reposição em geral.

ASSISTA A ENTREVISTA NO Canal Frota&Cia
OUÇA A ENTREVISTA NO PODCAST Frota&Cia

FROTA&CIA – Diante desse quadro, que tipo de ação a Cummins desencadeou junto à rede autorizada de peças e serviços?

Mauricio Rossi – O mais importante foi entender o comportamento do mercado neste cenário, no curto e médio prazo. O mercado está muito instável. Vivenciamos um ciclo "anormal" que será sucedido por outros de menor anormalidade até que retomemos o "normal". É importante entender essas anormalidades para poder oferecer os ítens necessários na rede Cummins, tendo em vista uma possível recuperação e o uso mais intensivo da frota existente. Do ponto de vista estratégico, dividimos o Brasil em regiões, procuramos entender onde estavam os nichos de mercado e a maior utilização da frota e, com isso, preparamos nossos canais com os itens necessários, para não haver desabastecimento. Acredito que durante algum tempo, ainda, permaneceremos com esse modelo.

"A administração do médio e curto prazo deveria absorver 90% de nossa energia".

FROTA&CIA – Quais as projeções da empresa para a venda de peças e motores neste e nos próximos anos?

Mauricio Rossi – Embora haja sinais de retomada nesse ano, em tese, nossas vendas ficarão cerca de 17% abaixo de 2019 em volume. Em vista do cenário anormal, estimamos que, em 2021, as vendas de caminhões e ônibus, somadas, atinjam o nível de 2017, com 130 mil a 135 mil unidades. Já o nível de vendas de 2019, de 145 mil unidades, só deverá ser atingido em 2022. Consideramos ainda que em 2022 haverá um período de pré-compra, visto que em janeiro de 2023 entrará em vigor o Proconve 8, o que deve influenciar a demanda no segundo semestre do ano anterior. No mercado de fora de estrada, grande parte do resultado que tivemos em 2019 deverá se repetir em 2020. Já o ritmo da demanda não só de motores, mas também de filtros e peças da Cummins, está forte e vem se recompondo mês a mês. O consumo de peças de reposição deverá se manter, uma vez que os caminhões em circulação andam rodando mais. Acreditamos que o mercado de reposição será cada vez mais representativo neste cenário de instabilidade.

"Nossos projetos em relação a desenvolvimento para atender melhor nossos clientes estão mantidos"

FROTA&CIA – Que fatores podem alterar essas previsões?

Maurício Rossi - Há dois cenários a serem considerados. Supondo que a vacina contra a Covid chegue ainda na primeira metade de 2021, é possível que o mercado volte à normalidade já no segundo semestre do próximo ano. Caso a vacina atrase e haja novas ondas do coronavírus, o cenário se tornará instável e deverá ser calibrado mês a mês.

FROTA&CIA – Como deve ser pautada a relação com os colaboradores neste cenário instável?

Mauricio Rossi – Esse é um ponto sobre o qual estamos trabalhando com profundidade: a revisão de prioridades com foco nas pessoas, sobretudo no potencial delas. O talento humano é hoje o que há de mais importante na Cummins. Entre outros aspectos, é importante administrar a ansiedade de colaboradores e clientes, gerada pela atual situação. Temos não só de orientar os clientes quanto a negócios, mas também sugerir e compartilhar ações da Cummins em relação a pessoas. Esse diálogo é muito importante.

FROTA&CIA – O que você diria aos empresários e clientes como incentivo para enfrentar as dificuldades decorrentes deste difícil momento?

Mauricio Rossi – É importante revisar estratégias considerando o curto e médio prazos. Hoje é difícil e arriscado ir além do médio prazo, pensar no futuro distante. A administração do médio e curto prazo deveria abranger 90% de nossa energia. E, no longo prazo, à medida que as coisas melhorarem, dá para se ter uma visão melhor do futuro. Ainda teremos ciclos de anormalidades antes de retornar ao "normal". Por isso, é importante, em primeiro lugar, entender o momento da melhor forma possível e avaliar a melhor forma de navegar no atual cenário de anormalidade. É muito importante que o empresário tenha clareza para enxergar o mercado, a sua operação e cautela em relação a ações tomadas.

FROTA&CIA – Quais suas considerações finais?

Maurício Rossi – A Cummins acredita no Brasil, naquilo que fazemos. Nossa expectativa em relação ao futuro deste país é grande e nossos investimentos estão em curso. Não mudamos em nada nossa estratégia. Nossos projetos em relação a desenvolvimento para atender melhor nossos clientes estão mantidos. O recado é que devemos atuar com muito foco, energia e fé, pois este momento vai passar e vamos superá-lo.

DESCUBRA OS MÚLTIPLOS
CAMINHOS PARA CHEGAR AO
MERCADO DE TRANSPORTES
MULTIPLATAFORMA
Frota&Cia
REVISTA
GUIAS
PODCAST
ONLINE
CANAL
Consulte nosso Depto Comercial
11 3871.1313 / 99648.7708
comercial@frotacia.com.br

A meta é repetir 2019

Para o presidente da Associação dos Fabricantes de Implementos Rodoviários a crise não foi tão grave para o setor e, por isso, é preciso acreditar no Brasil e no seu potencial de crescimento

"Após uma onda de cortes, já foram retomados mais de 500 empregos no segmento"

"A pandemia não bateu tão forte porque as indústrias do setor vinham trabalhando enxutas, já estavam preparadas, de certa forma"

Em 2019, durante a Fenatran, tudo corria bem: o Brasil crescia, o transporte de carga avançava de forma espetacular e, na ocasião, a Anfir – associação que reúne os fabricantes de implementos rodoviários – previa que o setor cresceria, no mínimo, 10% em 2020. Mas, em fins de fevereiro/início de março, veio a pandemia e o cenário mudou. Passada a má fase inicial, a expectativa é chegar ao final do ano com o mesmo nível de vendas de 2019. A avaliação é do presidente da Anfir, Norberto Fabris, eleito para o mandato 2018-2021. Fabris trabalhou durante 42 anos na Randon onde ocupou os cargos de Engenheiro de Produto, Engenheiro de Vendas, Gerente de Engenharia, Diretor Industrial, Diretor Executivo e Diretor Corporativo. Confira agora a entrevista concedida à Multiplataforma **Frota&Cia**, que você também poderá acessar em fomato de vídeo e podcast.

FROTA&CIA - Como você resume o impacto da pandemia da Covid-19 no mercado de implementos rodoviários, no primeiro semestre de 2020?

Norberto Fabris – Tivemos um tombo relativamente pesado nos meses de março, abril e maio. Muitas fábricas optaram por parar, outras reduziram substancialmente a produção, além das dificuldades que enfrentamos com o fechamento de muitos Detrans, como o de São Paulo, o que atrasou o licenciamento de veículos. A redução de entregas, nesse período, superou os 30%.

FROTA&CIA – Passado esse susto inicial, como se encontra hoje o setor, tanto no segmento de rebocados como de carrocerias ou de chassis?

Norberto Fabris – Considerando os dez primeiros meses de 2020, na linha de pesados, de reboques e semi-reboques, estamos tendo um resultado bastante positivo. A situação hoje está bastante confortável; a grande maioria dos fabricantes da linha pesada já está com encomendas feitas até o final do ano e alguns estão vendendo já para fevereiro e março de 2021. Já na linha leve os números caíram mais e a recuperação está ocorrendo de forma mais lenta. Mas está no caminho da retomada.

FROTA&CIA – Que linhas de produtos vêm acusando melhor recuperação e quais estão sofrendo ainda os efeitos nocivos da pandemia ?

Norberto Fabris – Na linha pesada, estão indo bastante bem os segmentos de semi-reboque basculante e o de baú para carga geral. Já os de tanques de aço carbono e de baús lonados (siders) estão se recuperando mais devagar. Na linha leve, os tanques sobre chassi e as betoneiras (movidas pela construção civil) estão tendo bom resultado. A carga seca graneleira e os baús de alumínio e frigoríficos caíram um pouco e continuam num patamar mais baixo .

FROTA&CIA – É possível estimar as perdas do setor em relação ao faturamento e nível de emprego?

Norberto Fabris – Nos primeiros meses da pandemia o nível de emprego caiu, pois muitas empresas tiveram de segurar a atividade e colocar o pessoal em férias, como forma de reação à crise. Mas, nos últimos meses já foram contratados mais de 500 empregos no segmento, um sinal positivo. Em relação às vendas físicas, diferentemente de março, abril, quando nossa previsão de crescimento para o ano era pessimista, já estamos mais otimistas. No momento

ApexBra

ASSISTA A ENTREVISTA NO Canal Frota&Cia
OUÇA A ENTREVISTA NO PODCAST Frota&Cia

atual (setembro), o índice de vendas tem queda em torno de 4% em relação a 2019, mas temos e expectativa de chegar a zero até o final do ano.

FROTA&CIA – Quais foram as principais bandeiras defendidas pela ANFIR para ajudar os associados no enfrentamento deste momento?

Norberto Fabris – Trabalhamos muito alinhados com os fabricantes. O número de fabricantes no setor é muito grande. Em termos de implementos, temos mais de 140 empresas associadas e uma infinidade de fabricantes menores não associados. Nosso trabalho tem sido sempre o de divulgar, acompanhar...- inclusive participamos de campanhas de doação de comida aos caminhoneiros e fizemos uma série de programas de auxílio à turma no campo. Nas fábricas, orientamos em relação a cuidados com a saúde do pessoal, no que diz respeito a isolamento social, afastamento de trabalho, transporte de pessoas etc... Os fabricantes, de modo geral, estão muito responsáveis em relação a essa questão, as fábricas estão indo bem, tomando todos os cuidados.

"A expectativa é que o setor chegue ao final do ano com o mesmo nível de vendas de 2019"

FROTA&CIA – A valorização do dólar, de modo geral, tem impulsionado as exportações brasileiras. Isso também ocorreu com as empresas do setor? O fato colaborou para minimizar as perdas no mercado interno?

Norberto Fabris – O câmbio sempre ajuda. Quanto mais desvalorizada nossa moeda, mais competitivos ficamos lá fora. Mas, neste momento de pandemia mundial, nossos principais mercados de exportação (América do Sul, América Central e África) tiveram retração tão grande ou até maior que a do Brasil. Com isso, os números de nossas exportações caíram. Grandes clientes como Argentina, Chile, Colômbia e Uruguai também passam por um momento difícil. Mas iremos novamente atrás deles, a fim de recuperar nosso nível de exportação.

"Nossos mercados de exportação tiveram retração tão grande quanto o Brasil"

FROTA&CIA – Que eventual legado a pandemia do coronavírus deixará para os fabricantes de implementos rodoviários? O que eles devem aprender com esta crise?

Norberto Fabris – O Brasil é um país marcado por crises. Estávamos acabando de sair da mais longa crise de que já participei na minha vida profissional, a que se estendeu de 2014 ao início de 2018. Nesse período, as fábricas de implementos reduziram a produção para menos de 1/3 do habitual, se reestruturaram, foram modificadas para passar por essa fase. A pandemia não bateu tão forte porque as indústrias do setor já vinham trabalhando enxutas, já estavam preparadas, de certa forma. Mas certamente coisas irão mudar, como a presença maior de reuniões online. Esse aprendizado faz parte, temos de nos adaptar. Quanto ao mercado, acho que ele seguirá em crescimento, o Brasil demanda muito o transporte rodoviário. Estou otimista, o Ministro Tarcísio de Freitas vem fazendo um bom trabalho em relação em relação a infraestrutura, a estradas. Estradas boas dão ânimo e condições para fazer produtos mais nobres, mais leves e mais produtivos.

FROTA&CIA – Diante do cenário atual, quais as projeções dos fabricantes e a Anfir para o setor de implementos neste ano e nos próximos?

Norberto Fabris - Até início de outubro, as vendas do setor estavam 4% abaixo do mesmo período de 2019, um índice bastante bom em relação à expectativa de março-abril. Acredito que devemos chegar ao final do ano zerando essa diferença, empatados com 2019, o que é uma grande vitória. Nesse sentido, nosso segmento está sendo privilegiado. Para 2021 estamos otimistas, será um ano que aponta para a retomada à produção de 2012, 2013, onde , na linha de pesados, foram fabricados 76 mil semi-reboques.

FROTA&CIA - Que recado você daria aos transportadores como incentivo para enfrentar e superar esse momento porque passa o Brasil e o mundo?

Norberto Fabris – O melhor recado é: vamos acreditar no País, vamos olhar com otimismo. O Brasil tem um potencial grande de crescimento, é um país gigantesco em área, com mais de 220 milhões de habitantes e muito ainda por se fazer. Temos uma riqueza inesgotável na área agrícola, há muito ainda a se explorar. E o recado é: vamos tocar prá frente porque o Pais vai andar e vamos ver ainda este Brasil nos primeiros lugares daqui alguns anos. Tenho muita confiança nisso.

Melhoria de processos

A Volkswagen Caminhões e Ônibus investe em uma avançada linha de montagem para fabricação da cabine dos novos VW Meteor, baseada no conceito da manufatura 4.0

Os novos caminhões da recém lançada família Meteor, apresentados pela Volkswagen Caminhões e Ônibus para reforçar a presença da marca no mercado de extrapesados, escondem uma outra novidade além das melhorias tecnológicas agregadas ao produto. A linha de montagem da cabine e o próprio prédio onde está instalada também são inteiramente novos, concebidos dentro do conceito da manufatura 4.0 e fruto de investimentos da ordem de R$ 500 milhões.

A nova instalação ocupa uma área de 2,8 mil m2 e abriga mais de 130 novos equipamentos, em 15 estações de trabalho. Uma simples visita à nova linha de produção deixa visível algumas das mudanças incorporadas ao processo industrial. Pela primeira vez, a fábrica de Resende da VWCO passa a utilizar veículos guiados automaticamente (conhecidos como AGVs) para o transporte da cabine em parte da linha de montagem, explica o diretor de engenharia da empresa, Felipe Nogueira. "Os AGVs navegam por indução a partir de frequências embutidas no piso do prédio e um sistema inteligente garante uma operação mais eficiente e segura", ressalta.

Nova linha de cabinas do VW Meteor: 130 novos equipamentos, incluindo 37 robôs

BIG DATA

O mesmo acontece com a movimentação da linha, feita de forma automática e controlada por um robusto sistema de Big Data. A novidade usa e abusa dos recursos da hiperconectividade, que comanda cada etapa do processo. O sistema ainda informa de qualquer contratempo na montagem como, também, impede o deslocamento dos AGVs diante de qualquer obstáculo.

Cada cabine recebe um chip, possibilitando o monitoramento remoto do trabalho de montagem. Além de servir como informação estratégica para as equipes de vendas e administração, em qualquer parte do mundo. Nada menos que 37 robôs integram o processo produtivo, sendo responsáveis por 100% do trabalho de soldagem das partes que integram a cabine e somam mais de 2.800 pontos. Os robôs ainda cuidam das operações de aplicação de cola, fixação de pinos e transporte das placas metálicas nas estações.

Outras conquistas

Além de ajudar a Volkswagen Caminhões e Ônibus na adoção de um avançado processo de produção industrial, os novos VW Meteor também foram responsáveis por outros dois outros feitos da marca. A Engenharia da fábrica conseguiu nacionalizar o motor MAN D26 de 13 litros que equipa o maior caminhão VW de todos os tempos; o primeiro produzido fora da Europa. O processo de nacionalização demandou a modificação ou a localização de mais de 130 componentes, incluindo o bloco, o cabeçote, o novo sistema de injeção, os pistões e o turboalimentador, entre outras peças.

A segunda conquista da Engenharia nacional foi a intensa participação, em conjunto com a Alemanha, no desenvolvimento da nova cabine do Meteor. Além do design limpo, inspirado no visual da família Delivery – também projetada no país –o novo habitáculo oferece novos padrões de conforto e funcionalidade para o motorista e mais produtividade para empresários e frotistas.

1 m³ a mais de concreto

Volvo em parceria com a Liebherr desenvolve novo VM Light Mixer que promete uma redução 2.500kg de peso no conjunto caminhão+implemento

No embalo do crescimento do segmento de construção civil, a Volvo decidiu agregar um novo produto ao portfólio da linha VM, voltado para esse mercado. A montadora curitibana apresentou o novo Volvo VM Light Mixer, equipado com um recém balão desenvolvido pela Liebherr, que promete uma redução de peso da ordem de 2.500 kg no conjunto caminhão+implemento, o equivalente a 1m3 de concreto.

"Já tínhamos um produto de referência em betoneiras e fomos consultados por concreteiras para fazer um caminhão ainda mais leve. Por isso desenvolvemos essa nova versão do Volvo VM, que permite transportar mais carga útil", afirma Clóvis Lopes, gerente comercial de caminhões da Volvo.

De fato, o VM Light Mixer agrega importantes melhorias em relação à versão 8x4 da família, que serviu de inspiração para o modelo. Além do uso do aço LNE60, produzido com ligas especiais mais leves e resistentes, o novo VM se livrou de "penduricalhos" que não colaboravam para o incremento da operação, mas apenas como peso morto. É o caso

Volvo VM Light Mixer equipado com betoneira Liebherr: uso de aços especiais e outras inovações, para reduzir o peso

do banco do passageiro para dois ocupantes e a oferta de rodas de alumínio que, a partir de agora, passam a ser opcionais.

Outro diferencial do VM Light Mixer é o 2º eixo direcional dianteiro, também otimizado para um menor peso e que pode ser equipado ainda com sistema suspensor. "Projetamos um eixo direcional de verdade, que diminui o arraste dos pneus e permite manobras em raios curtos, comuns em canteiros de obra", explica Jeseniel Valério, gerente de engenharia de vendas de caminhões da marca. Acrescente-se isso uma cabine otimizada, na configuração curta. E a adoção de novos para-choques de aço e uma transmissão manual de nove velocidades, ainda mais leves, garante a empresa.

ENTRE-EIXO

Para garantir a melhor distribuição de peso na betoneira, a Engenharia da Volvo optou pela distância de 4.550mm de entre-eixos no modelo. Apesar do entre-eixo mais curto, o caminhão vem equipado com dois tanques de combustível de 200 litros cada, junto com o reservatório de Arla32 com capacidade de 50 litros, suficientes para rodar um dia sem abastecimento, garante a fabricante. O veículo também conta com suspensões traseiras com mola parabólicas, que garantem mais leveza ao conjunto, sem perder a robustez.

Para dar suporte ao trabalho pesado, o Volvo VM Light Mixer vem equipado com um motor de 270 cv de potência (@ 2.200rpm) e torque de 950Nm (1200 – 1600rpm), associado a uma transmissão manual de 9 velocidades que também ganhou aperfeiçoamentos, que reduziram o peso. Opcionalmente o motor pode receber escape vertical, para operações em terrenos mais acidentados. As suspensões traseiras vêm com molas parabólicas que oferecem mais leveza, sem perder a robusteza. E os pneus são da medida 275/80 R22,5 de uso misto. O veículo também conta com a oferta de rodas de alumínio, de forma opcional.

Já o balão que equipa o novo VM Light Mixer ganhou inúmeros aperfeiçoamentos, com o objetivo de reduzir a tara do implemento. O novo tambor passou a ser confeccionado em aço especial mais leve e que oferece a mesma vida útil em relação aos modelos convencionais. O mesmo acontece com o tanque de água de 300 litros que teve redução de peso, junto com a nova base traseira. A calha plástica de 700mm ficou ainda mais leve, aliado ao novo para-choque traseiro. Para completar, a Liebherr decidiu eliminar o suporte do estepe, que não é obrigatório para o segmento de betoneiras. O mesmo acontece com o protetor lateral, ítem dispensável em caminhões 8x4 com entre-eixo curto. E, por último, o cesto corpo de prova que deixou de ser oferecido no novo modelo HTM Lightweight da fabricante.

Em relação ao preço de lançamento, o diretor de caminhões da Volvo, Alcides Cavalcanti, informa que o novo VM Light Mixer será oferecido por R$ 385 mil, sem o implemento, é claro.

Mercado em ascensão

Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção – CBIC, nem mesmo a pandemia do coronavírus vem conseguindo conter o avanço do mercado de construção civil no país. A cada mês, o setor vem apresentando números surpreendentes em 2020. Em agosto, o nível de atividade teve índice similar ao de 2011, um dos melhores da década. Na esteira dessa tendência, o mercado de betoneiras também registra crescimento, com alta de 58% nas entregas de janeiro a setembro, de acordo com os dados da Anfir, entidade que representa os fabricantes de implementos.

O avanço do gás

Enquanto a Scania comemora a marca de 50 caminhões vendidos no país movidos com esse combustível, a Iveco se prepara para atender esse mercado

Graças à persistência da Scania, aos poucos, os caminhões movidos a gás natural vão conquistando espaço no mercado brasileiro. Em outubro, a montadora sueca – principal defensora dessa tecnologia em terras tupiniquins – alcançou a marca histórica de 50 unidades comercializadas, decorrido apenas um ano desde o início do início da produção desses veículos no país.

"A pandemia da Covid-19 acelerou a busca por sustentabilidade em diversos ramos da economia em todo o mundo, inclusive no Brasil. Por isso, esse cenário impactou o setor de transporte, já que o modal rodoviário responde por grande parte da cadeia de valor das empresas que estão na dianteira da chamada recuperação verde. E nós, da Scania, saímos na frente ao oferecer soluções de transporte sustentáveis que apoiam estas organizações a cumprir os compromissos com a redução de emissões de gases poluentes", comemora Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

CAUSA VERDE

Segundo o executivo, a demanda por soluções sustentáveis ligadas ao transporte de cargas vem ganhando cada vez mais força no Brasil, capitaneada por empresas comprometidas com a causa verde. "Os embarcadores que demandam essa alternativa ao diesel têm compromissos públicos com a sustentabilidade. Além disso, o transportador sai na frente ao oferecer soluções que correspondam a esta expectativa", ressalta Barral, absolutamente convencido das vantagens da nova tecnologia não apenas no aspecto ambiental, mas também do ponto de vista econômico e social.

Não sem motivo, o sucesso da iniciativa, vem despertando o interesse de outras montadoras, que já oferecem essa modalidade de veículos em outros cantos do mundo. É o caso da Iveco que está em negociações avançadas com uma empresa de grande porte do setor de logística, para a venda de um lote de caminhões a gás. Ainda que não confirme, as primeiras entregas devem começar em 2021, trazidas da Argentina onde, recentemente, a Iveco conseguiu a homologação final para a fabricação do produto naquele país.

No início, a montadora pretende oferecer a versão 160E21 do Tector, equipada com motor ciclo Otto NEF 6, da FPT Industrial, que oferece 210 cv de potência e 750 Nm de torque. O modelo – o primeiro da linha Natural Power que será produzido na Argentina - terá seis tanques de GNC, totalizando 480 litros de volume, suficientes para rodar até 300 quilômetros sem reabastecer. Vale lembrar que a fabricante italiana conta com um amplo portfólio de caminhões movidos a gás na Europa, abrangendo todas as famílias de produtos, dos leves aos extrapesados.

Caminhão Scania movido a GNV, a serviço da Friboi: compromisso com a sustentabilidade

Atendimento avançado

Mercedes-Benz amplia estrutura de apoio aos clientes da marca com o lançamento do Truck Center, em parceria com postos de abastecimento

A Mercedes-Benz decidiu ampliar ainda mais sua estrutura de atendimento aos proprietários de caminhões, ônibus e vans da marca. A partir de agora, além da rede de revendas que já conta com quase 280 pontos de atendimento, os clientes poderão contar com Truck Centers que serão montados em parceria com postos de combustíveis espalhados pelo Brasil. A primeira unidade a entrar em operação está localizada na BR 101, na cidade de Tinguá, ponto de interligação do Rio de Janeiro com o Espirito Santo e outras regiões, sob a responsabilidade do concessionário Mardisa de São Gonçalo.

Silvio Renan e o Truck Center de Tinguá (RJ): posto avançado de atendimento

"Estamos inovando com esse conceito de posto avançado de atendimento aos clientes da marca", ressalta Silvio Renan, diretor de Peças e Serviços ao Cliente da Mercedes-Benz do Brasil. "A ideia é estar ainda mais perto dos clientes e oferecer serviços que assegurem a disponibilidade de seus veículos, sem a necessidade de deslocamento até uma concessionária, que pode estar fora de sua rota numa eventual circunstância. Isso traz qualidade e conveniência para o motorista que está em trânsito realizando o transporte de carga, bem como mais segurança e tranquilidade para o gestor da frota", completa.

SERVIÇOS BÁSICOS

O executivo explica que o Truck Center oferece assistência básica, como revisões preventivas e serviços previstos nos planos de manutenção, que não dependem de uma estrutura completa como a do concessionário, sem abrir mão da qualidade do atendimento. Além de Tinguá, outros dois Truck Centers vão abrir suas portas; o primeiro em Roseira (SP), que ficará a cargo da De Nigris e o outro em Patos (PB), do Grupo Unidas. Até o final de 2021, a Mercedes-Benz planeja inaugurar mais outros três pontos, sem informar os locais.

"Nesse primeiro momento estamos priorizando o atendimento principalmente em novas áreas geradas pela expansão de atividades do mercado e do crescimento econômico, como aquelas atendidas por caminhões extrapesados", finaliza Silvio Renan, sem esquecer os outros canais de atendimento criados pela marca em benefício de seus clientes (ver quadro).

Projeto maior

Para o diretor de Peças e Serviços da Mercedes-Benz, Silvio Renan, a criação dos Truck Centers faz parte de um projeto maior da marca, de ampliar cada vez mais os canais de comunicação com os clientes, com base no mantra "As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve". Em apoio ao comentário ele cita a criação recente do serviço de atendimento através do WhatsApp, que oferece um apoio rápido durante 24 horas do dia, com a ajuda de técnicos especializados. O mesmo se dá com a Central de Relacionamento com o Cliente da Mercedes-Benz, que atende através do 0800 970 9090, além de e-mail e chat. Sem contar os canais disponíveis através das redes sociais como Facebook, Instagram e Youtube. E ainda o Showroom Virtual, que oferece uma gama de produtos e serviços de forma totalmente online.

AMPLIAÇÃO DE FROTA

O **Expresso São Miguel**, agregou mais 77 caminhões a sua frota que, agora, totaliza cerca de 400 unidades. O novo lote é composto de 18 unidades do leve Accelo 1016, 45 semipesados Atego 2430 6×2 e 14 extrapesados Axor 2041, todos da Mercedes-Benz. Todos os veículos são equipados com serviços de telemetria do sistema de gestão de frota Fleetboard.

A **Manlog Transportes**, de Goiânia, adquiriu 60 carretas e 40 cavalos, fruto de um investimento de mais de R$ 40 milhões. Toda frota da empresa – agora com 160 veículos – será 100% videomonitorada via torre de controle. Mais de seis câmeras possibilitarão que carga e motorista sejam orientados e cuidados via smartphone, tablet ou desktop, em tempo real, por uma equipe especializada.

VAI E VEM

• ***Tatyana Botelho André*** *é a nova diretora de Governança, Compliance e LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) da Caoa Chery. A executiva ingressou na empresa em 2013, quando passou a atuar como advogada interna da companhia. Em 2014 assumiu a Gerência Jurídica Contenciosa e Consultiva e, em 2018, a Gerência Jurídica.*

• ***Daniel Campos*** *é o novo gerente comercial de Pós-Venda da Volvo Construction Equipment Latin America. Ele substitui Samuel Albuquerque, que se aposentou após 33 anos de trabalho dedicados à empresa.*

NOVA REVENDA DAF

Um novo ponto de atendimento da rede de concessionárias **DAF Caminhões Brasil** foi inaugurado em Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, às margens da rodovia Anhanguera. A unidade dispõe de showroom com mais de 500 m2 e área de 340 m2 para estoque de peças, além de 10 boxes de serviços com profissionais treinados Integram ainda o complexo sala de espera para os motoristas, refeitório privativo e ambientes climatizados.

MALHA EXCLUSIVA

A **Jadlog** acaba de estruturar uma malha rodoviária exclusiva para o Nordeste brasileiro. Com isso, a empresa inicia uma operação totalmente dedicada aos Estados da região, o que possibilitará reduzir pela metade – ou até mais - os prazos de coletas e entregas.