Exemplar para a distribuição, não pode ser vendido

ESTRADA na BOLÉIA®

" Para quem é apaixonado por caminhões"

www.naboleia.com.br
Outubro/Novembro 2017 - nº 145 - R$ 8,00

NaBoléia

Nova família Delivery:
Volkswagen anuncia o maior lançamento de sua história

Mercedeiros de Verdade: a promoção que irá sortear milhares de prêmios

Scania apresenta **programa de manutenção** com planos flexíveis

Pneus Inteligentes: Uma evolução que começa a se tornar realidade

CARTA AO LEITOR

A GRANDE VITRINE DO SETOR SERÁ PALCO DE IMPORTANTES LANÇAMENTOS

Faltam apenas dois meses para o final de 2017, um ano que se mostrou cheio de desafios para o transporte rodoviário de cargas. As previsões de melhora no cenário econômico do País não se concretizaram como era esperado. Com isso, o setor continua vivendo um momento de queixas. Se bem que, no primeiro semestre, impulsionado pelo bom desempenho do segmento de agronegócios, o mercado enxergou uma luz no fim do túnel, criando expectativas de fechar 2017 com menos prejuízos.

Apesar do ambiente ainda ruim, existem empresas que continuam investindo e apostam em um final de ano melhor. Até porque estamos em época de Fenatran, a maior feira de transporte, que acontece de 16 a 20 de outubro, em São Paulo, reunindo praticamente as principais montadoras.

Palco de importantes lançamentos, a feira promete muitas surpresas. A maior parte dos fabricantes já anunciou novidades. A Volkswagen/MAN, por exemplo, fez a avant premirè do maior lançamento de sua história: a nova família Delivery de veículos leves e semileves, desenvolvida totalmente no Brasil, mas com características que permitem a sua comercialização em diversos países. Composta por seis modelos de 3,5 a 13 toneladas, a nova série recebeu investimentos de mais de R$ 1 bilhão e marca uma nova fase da empresa no Brasil, que entra no mercado abaixo de cinco toneladas. A nova família será lançada oficialmente na feira. Da mesma forma, outras montadoras estarão com novidades na Fenatran. A Peugeot anunciou o lançamento no Brasil do novo furgão Expert, que integra a nova família de utilitários da fabricante. O novo veículo terá oferta de lançamento na Fenatran de R$ 79.990,00.

A Mercedes-Benz também se prepara para criar maior aproximação com os clientes. Recentemente, a montadora lançou soluções para aumentar a relação de interatividade com os motoristas que dirigem os caminhões da marca. Uma das novidades é o aplicativo Mercedeiros de Verdade, que além de integrar a comunidade de caminhoneiros, irá sortear milhares de prêmios, como caminhões zero quilômetro, vans Vito Cargo, além de um Caminhão Actros Megaspace no final da promoção. Durante a Fenatran, a companhia levará o vencedor do primeiro sorteio, contemplado com um Caminhão Accelo Zero Km, além de mostrar outras soluções como o kit de peças genuínas por segmento, que garantem uma redução de até 15% nos custos; a Telediagnose, uma nova funcionalidade do sistema de gestão de frota e rastreamento FleetBoard; e o conceito de Oficina de Alta Performance (OAP 2.0), que visa elevar a qualidade do atendimento da rede a um novo patamar.

Aproveitem a leitura e bons negócios na Fenatran!

Boa leitura!

Outras matérias

Nova família Delivery: Volkswagen anuncia o maior lançamento de sua história 04

Mercedes-Benz Lança soluções que garantem mais produtividade aos clientes 06

Scania lança Planos Flexíveis de Manutenção 20

Pneus Inteligentes: Uma evolução que começa a se tornar realidade 22

11 Morelate: Novos produtos e mais proximidade com o cliente

13 Olivo apresenta segundo eixo direcional e prepara mais novidades

19 Autopeças Perim lança nova identidade visual e reforça diferenciais no mercado

23 Novas linhas de produtos e soluções customizadas ao cliente

A Revista Estrada Na Boléia é uma publicação dirigida a caminhoneiros autônomos, frotistas, fornecedores e entidades do setor de transporte de carga.

DIRETOR
Emerson Castro
naboleia@naboleia.com.br

FALE COM A REDAÇÃO
Por telefone:
11 - 5034-8222 e 2129-8222
Por e-mail:
redacao@naboleia.com.br
jornalista@naboleia.com.br

Jornalista Responsável
Madalena Almeida - MTB 20.572
madalena@naboleia.com.br

Editor
Emerson Castro
naboleia@naboleia.com.br

Colaboradores
Pércio Schneider
pneus@greco.com.br

Projetos Design/Web
Raquel Correia
11 – 5034-8222 e 2129-8222
web@naboleia.com.br

PUBLICIDADE

Para anunciar na revista impressa ou no portal de notícias **www.naboleia.com.br**

Por telefone: 11 - 5034-8222
Por e-mail: mkt@naboleia.com.br
HOT SITE: www.boleiadigital.com.br
Acesso rápido:

ASSINATURAS
Acesso rápido:
Ou pelo tel: 11 - 5034-8222

Circulação, cadastro e atendimento geral
Por telefone: 11 - 5034-8222
Por e-mail: contato@naboleia.com.br

ENDEREÇO:
Rua Épiro, 93, Casa 2
Vila Alexandria - São Paulo/SP
CEP: 04635-030

É proibida a reprodução parcial ou total das matérias publicadas nesta revista sem prévia autorização da Editora Na Boléia Ltda. As opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade de seus autores. Informes publicitários são de responsabilidade das empresas que os veiculam, assim como os anúncios são de responsabilidade das empresas anunciantes.

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA
Circulação
Outubro/Novembro 2017

145ª EDIÇÃO
Ano XIV

Fotos divulgação

VOLKSWAGEN apresenta nova plataforma global de veículos e inicia novo ciclo de investimentos no Brasil

Com um dos maiores investimentos de sua história, a Volkswagen apresentou a nova família Delivery de veículos leves e semileves, desenvolvida totalmente no Brasil, mas com características que permitem a sua comercialização em diversos países

Disposta a manter sua liderança no setor de comerciais no País, a Volkswagen está incrementando sua participação no mercado de caminhões leves, um segmento bastante representativo e disputado no Brasil para o qual a empresa acaba de anunciar um dos mais importantes lançamentos de sua história: a nova plataforma Delivery, composta por seis modelos de 3,5 a 13 toneladas.

Para a concepção da nova família, a VW investiu mais de R$ 1 bilhão. O projeto foi totalmente desenvolvido pela engenharia brasileira, em Resende/RJ, com apoio da matriz, na Alemanha. **"A nova linha é mais uma prova de que acreditamos no País e estamos dispostos a oferecer as melhores soluções para os clientes brasileiros"**, comenta **Roberto Cortês**, CEO da MAN Latin America.

Segundo ele, esse é o maior investimento da empresa dos últimos anos e marca uma nova fase da montadora no Brasil. **"Com a entrada no segmento abaixo de cinco toneladas, a companhia se torna uma marca full-liner. A nova família é o estado da arte no que se refere ao desenvolvimento de veículos e estamos bastante otimistas em relação à aceitação dos novos produtos, que atendem a todos os padrões internacionais, podendo ser comercializados em outros países"**, acrescenta Cortês.

Segundo o executivo, em um mercado de pleno crescimento, a nova família tem potencial de vendas de cerca de 30 mil unidades por ano. A previsão leva em conta o crescimento do segmento de leves e semileves no Brasil, que detém hoje 31% das vendas totais, sendo impulsionado, principalmente, pelo avanço das restrições às circulações de caminhões em grandes centros.

E de olho nesse setor, a nova família, conforme garantiu **Ricardo Alouche**, Vice-Presidente de Vendas e Marketing, pode ser transformada com facilidade em VUCs (veículos urbanos de carga).

Para outros países, a previsão também é bastante otimista. De acordo com os executivos da montadora, a nova plataforma tem potencial de vendas de cerca de 20 mil unidades/ano. Com o lançamento, a VW continuará a produzir os modelos anteriores. Entretanto, a nova linha irá custar de 7% a 10% mais cara em comparação às versões antigas. Mas, isso não será um problema, segundo Alouche. **"Tivemos uma situação semelhante em 2005, com o lançamento do Constellation. Decidimos manter a produção da cabine antiga, que até hoje faz parte da linha, porém, tem uma participação menor"**, explica.

INTERNACIONALIZAÇÃO

Já a partir do próximo ano, os países vizinhos do Brasil iniciarão as vendas dos novos veículos, com lançamentos regionais. Os países da América do Sul serão os primeiros a receberem a novidade. Também dentro da estratégia de internacionalização, a nova linha de produtos terá opções de motores atendendo a normas de emissões Euro III e V, conforme as legislações e demandas de cada mercado.

No Brasil, o objetivo é ganhar participação, especialmente no segmento de 3,5 toneladas. A aposta é o modelo chamado de Express, que reúne atributos de um caminhão grande, porém, numa concepção de veículo pequeno.

Antes de seu lançamento, a nova família Delivery passou por mais de quatro milhões de quilômetros de testes, – a maior prova já realizada para o lançamento de um integrante da linha leve de caminhões. Os veículos foram submetidos a ensaios em ambientes severos, desde as pistas do campo de provas da fábrica de Resende/RJ até a Cordilheira dos Andes, Estados Unidos e Europa.

A GOSTO DO CLIENTE

Para concepção desse projeto, a montadora também procurou conhecer a experiência dos clientes das mais de 100 mil unidades produzidas.

A nova linha segue o conceito sob medida e vem cheia de novidades, a começar pelo design, que está mais limpo e clean, criando uma estética que traz a percepção de o motorista dirigir um carro de passeio.

Os novos Delivery apresentam ainda atributos da família Constellation, uma linha que se destaca pela força nas estradas ou na cidade.

"A nova família Delivery tem o melhor custo total de operação (TCO) do segmento. No desenvolvimento, procuramos otimizar ao máximo sua carga útil, a fim de proporcionar maior economia de combustível e menor desgaste de componentes", ressalta Cortês.

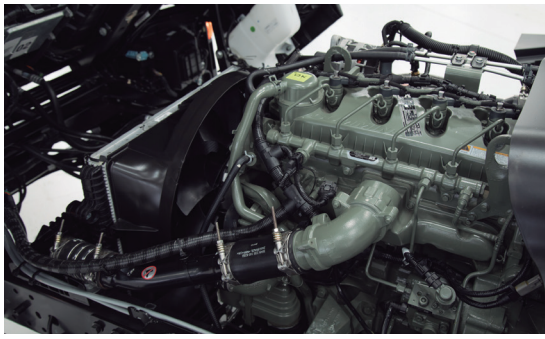
O chassi da nova família Delivery reúne, por exemplo, novos materiais. Pela primeira vez, por exemplo, a marca utiliza travessas de alumínio, presentes no Delivery Express. Os eixos dianteiro e traseiro também contam com maior capacidade de carga.

A disposição dos tanques de diesel e Arla traz um conjunto mais compacto, liberando mais espaço no chassi e reduzindo peso e volume.

Com rastro e padrão em todos os furos, o chassi tem como ponto alto a flexibilidade. Mantém a originalidade, facilita e torna mais rápido o encarroçamento.

A suspensão dianteira independente, presente nos modelos de 3,5 a 6 toneladas, amplia o conforto a bordo. A suspensão para 9 e 11 toneladas também se destaca. Foi projetada com molas parabólicas, bastante afinadas para entregar conforto e robustez.

O sistema de freios traz discos para os modelos de 3,5 a 6 toneladas, e tambores nos 9 a 13 toneladas. As rodas foram otimizadas para ganhos em capacidade de carga, mantendo as mesmas características técnicas de desempenho.



LANÇAMENTO NA FENATRAN

A montadora fez a avant premierè de sua nova família Delivery na fábrica de Resende, mas o lançamento oficial será na Fenatran, feira a ser realizada de 16 a 20 de outubro, em São Paulo. A VW/MAN retorna à feira depois de "declinar" na última edição, que foi marcada por uma evasão dos principais fabricantes de veículos. Segundo Alouche, com o lançamento da nova família e o mercado apresentando sinais de melhoras, é o momento certo para participar da exposição, considerada a maior da América Latina na área de transportes. "Acreditamos que quatro anos é um período razoável para o desenvolvimento de novos produtos. Além disso, estamos percebendo uma melhora na economia, que, juntamente com o maior lançamento da VW dos últimos anos, contribuirá para termos uma participação marcante nesta grande vitrine", acrescenta.

ELOGIOS AO NOVO LOCAL

Quanto ao novo local de realização da Fenatran, Alouche também vê com bons olhos a mudança. Segundo ele, trata-se de um pavilhão amplo com infraestrutura moderna, que terá condições de abrigar expositores e o público interessado em conhecer as novidades do setor. "Será uma feira de grandes atrativos. A VW e a MAN Latin America estão preparando muitas novidades para os visitantes. As expectativas são muito boas, principalmente, pelo lançamento oficial da nova família, que marca nova arrancada no mercado brasileiro", finaliza.

A NOVA FAMÍLIA

Delivery Express – Desenhado para entregas urbanas, esse modelo pode ser guiado por motoristas com carteira de habilitação categoria B e trafegar em áreas onde a circulação de caminhões é restrita. Possui rodado simples na traseira, o que faz com que a cobrança de pedágio seja igual ao valor pago por um automóvel. Tem motor Cummins ISF de 2,8 litros com tecnologia de pós-tratamento de gases EGR.

Nesse caso, dispensa o Arla 32. O modelo alcança 150 cv e um torque máximo de 360 Nm, permitindo retomadas rápidas e mais agilidade nas entregas urbanas. Para este modelo, a Engenharia de Resende desenvolveu um set de airbags, tanto para o motorista como para os passageiros.

Delivery 4.150 – O modelo marca a entrada em um segmento antes não explorado pela fabricante e conta com financiamento via Finame. O Novo Delivery 4.150 também possui o mesmo motor Cummins ISF de 2,8 litros e 150 cv de potência, além de sistema de pós-tratamento de gases EGR que dispensa o Arla 32. A transmissão manual ESO-4106 une-se ao conjunto de powertrain.

Delivery 6.160 – O modelo possui cabine ampla, caixa ESO-4206 de seis velocidades e motorização Cummins ISF de 2,8l e solução SCR para o pós-tratamento de gases e potência. Atinge 160 cv e torque máximo de 430 Nm.

Delivery 9.170 – Com apelo sustentável, apresenta redução de peso da ordem de 10% na comparação com seu antecessor e, com isso, promete mais economia de combustível, menos emissões e maior capacidade de carga. Seu motor é o Cummins ISF de 3,8 litros e tecnologia SCR. Alcança torque máximo de 600 Nm e 165 cv de potência. A transmissão manual é a ESO-6106, com seis velocidades. Mas o modelo contará ainda com transmissão automatizada.

Delivery 11.180 – Indicado para entregas urbanas, o novo Delivery 11.180 é equipado também com motor Cummins ISF, de 3,8 litros e tecnologia SCR. Alcança torque máximo a 600 Nm e 175 cv de potência e transmissão manual ESO-6106. O modelo contará ainda com transmissão automatizada.

Delivery 13.180 – Primeiro modelo equipado com terceiro eixo da nova família, é o caminhão com maior capacidade de carga da nova família Delivery. Atende a diversas aplicações, sendo projetado de acordo com a legislação de circulação de Veículo Urbano de Carga (VUC) nas cidades onde há restrição de tráfego. Com motor Cummins ISF, de 3,8 litros e tecnologia SCR, alcança torque máximo de 600 Nm e 175 cv de potência e transmissão manual ESO-6206. Também será disponibilizado com transmissão automatizada.

CONFIRA AS CARACTERÍSTICAS DA NOVA FAMÍLIA DELIVERY

SÉRIE OU OPCIONAIS:

- Ar-condicionado;
- Conector de ar para limpeza da cabine;
- Acionamento elétrico dos vidros;
- Retrovisores com ajuste elétrico;
- Trava elétrica das portas;
- Preparação para climatizador;
- Rádio e alto-falantes podem ser adquiridos com Peças & Acessórios;
- Faróis de neblina;
- Proteção dos degraus;
- Preparação para PTO;
- Cruise Control;
- Alarme sonoro para cinto de segurança do motorista.

FENATRAN

21º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

A ROTA DIRETA PARA SEUS NEGÓCIOS

16-20 OUTUBRO 2017

13:00 ÀS 21:00

NOVO LOCAL
SÃO PAULO EXPO

GARANTA JÁ A SUA CREDENCIAL,

VENHA PARA A FENATRAN 2017

PARA SE CREDENCIAR ACESSE O SITE OU UTILIZE O QR CODE.

WWW.FENATRAN.COM.BR

Iniciativa: ANFAVEA · NTC & Logística

Apoio Institucional: Anfir – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários

Organização e Promoção: Reed Exhibitions Alcantara Machado

IHI

Fotos divulgação

MERCEDES-BENZ LANÇA SOLUÇÕES QUE GARANTEM MAIS PRODUTIVIDADE AOS CLIENTES

Uma das novidades da montadora é o aplicativo Mercedeiros de Verdade, que além de integrar a comunidade de caminhoneiros, irá sortear milhares de prêmios. O objetivo é aumentar a relação de interatividade com os motoristas que dirigem os caminhões da marca

ACESSE AQUI E SAIBA +

Com o slogan **"As estradas falam. A Mercedes ouve"**, a **Mercedes-Benz** anunciou uma série de soluções que faz parte das estratégias da montadora de se manter mais próxima dos clientes, auxiliando as empresas e motoristas a obterem maior produtividade e disponibilidade de seus caminhões.

As novidades integram o portfólio de peças e serviços e terão espaço destacado no estande da montadora na Fenatran – Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas, que acontece em outubro, em São Paulo.

Um dos lançamentos inéditos é o aplicativo Mercedeiros de Verdade, que além de integrar a comunidade de caminhoneiros, irá sortear milhares de prêmios. O objetivo é aumentar a relação de interatividade com os motoristas que dirigem os caminhões da marca. Para participar da Promoção, o motorista deve fazer seu cadastro completo pelo Aplicativo Mercedeiros de Verdade, que está disponível para download gratuito nas lojas da App Store e Google Play, juntar pontos pelo Aplicativo e trocá-los por uma participação na Promoção.

O app oferece algumas possibilidades para pontuar: ao comprar Peças Genuínas Mercedes-Benz (caminhões, ônibus e vans), peças multimarcas Alliance Truck Parts, peças remanufaturadas Renov; serviços de mão de obra realizados pelo concessionário Mercedes-Benz e os serviços Fleetboard e Planos de Manutenção Mercedes-Benz e também interagindo no aplicativo Mercedeiros de Verdade por meio de conectividade, games e quilometragem.

A cada 2.000 pontos, ele aciona o dispositivo da sorte e concorre a brindes instantâneos e ainda gera números para concorrer aos grandes prêmios (Sorteio pela Loteria Federal).

São três mil brindes instantâneos como Bonés, Camisetas, Canecas, Toalhas e Vale-Brindes MSCard com R$100,00 em crédito para compras nos concessionários Mercedes-Benz de todo o Brasil. Além disso, serão gerados números da sorte para sorteios de duas vans Vito Cargo Mercedes-Benz Zero Km, além de um Caminhão Actros Megaspace Mercedes-Benz Zero Km, no final da promoção, previsto para 14 de fevereiro de 2018. Durante a Fenatran, a montadora pretende levar o vencedor do primeiro sorteio, que será premiado com o Accelo.

"O lançamento do aplicativo é mais uma prova da preocupação da Mercedes-Benz de valorizar os profissionais da estrada, que estão cada vez mais conectados, informando as vantagens que terão ao usar as soluções de peças e serviços da Mercedes-Benz", declara **Roberto Leoncini**, vice-presidente de Vendas de Caminhões e Ônibus.

TELEDIAGNOSE

Outro serviço apresentado pela empresa é a Telediagnose, uma nova funcionalidade do sistema de gestão de frota e rastreamento FleetBoard, já disponível no mercado brasileiro, que identifica eventuais falhas durante a operação do veículo.

Segundo o gerente sênior de vendas e marketing da Mercedes-Benz, Erico Fernandes, o sistema capta as falhas geradas nos módulos do caminhão (motor, câmbio, embreagem, freio e outros), cujos dados são enviados à Central de Relacionamento, que contata o gestor da frota para comunicar o problema. Conforme a situação, o operador sugere a medida mais adequada, chegando, inclusive, a recomendar o envio do veículo a uma concessionária, quando necessário, a fim de evitar paradas do veículo não programadas.

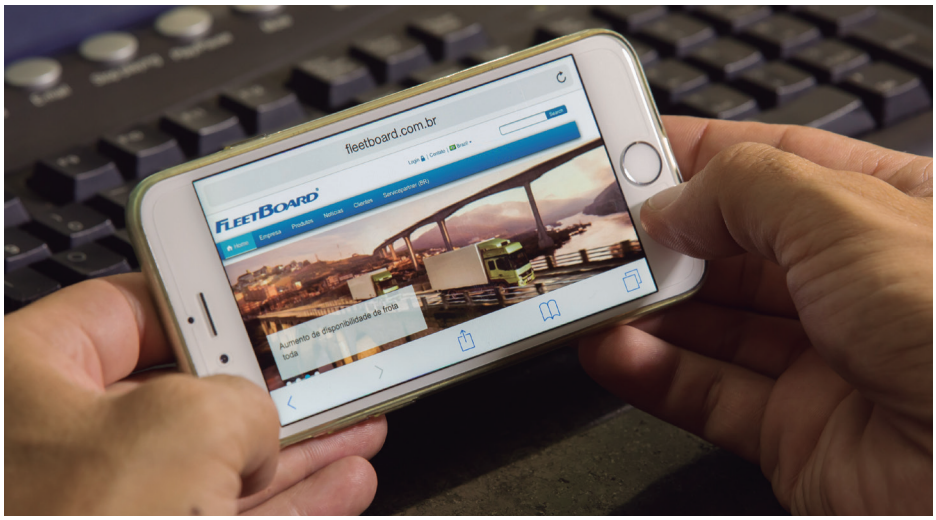
Para esse serviço, a Mercedes-Benz tem uma combinação de mais de 3.280 falhas. A cada problema identificado, a Central de Relacionamento analisa a falha e a classifica conforme a gravidade. O monitoramento é feito 24 horas por dia, nos sete dias da semana.

Segundo Mauro Vieira, gerente de vendas, o desenvolvimento da nova solução consumiu 12 meses de trabalho, sendo testada em 200 veículos, com resultados bastante satisfatórios: redução de até 20% no tempo da manutenção corretiva e de até 7% nos custos de manutenção.

KITS CUSTOMIZADOS

Com o objetivo de desenvolver produtos e serviços que atendam às reais necessidades dos clientes, a Mercedes-Benz também lançou neste ano um conceito chamado Caixa de Soluções, por meio do qual está oferecendo kits de peças genuínas por segmento, que garantem uma redução de até 15% nos custos em comparação ao valor da aquisição de peças avulsas de revisão, além de permitir melhor programação da manutenção.

Inicialmente, os kits personalizados atenderão os mercados graneleiro, canavieiro, madeireiro e ônibus urbanos e rodoviários. São mais de 200 kits genuínos e adequados ao serviço a ser executado pelas equipes de oficina dos concessionários.



Rede PitStop
Autopeças Perim
TOP TRUCK
www.perimpecas.com.br
jaltest Diagnostics
O mais completo scanner multimarcas agora no Brasil.
A melhor ferramenta multimarcas diesel para diagnóstico e reprogramação eletrônica, com o maior banco de dados existente.

Para todos os modelos:
Caminhões, ônibus, pick-ups, vans, carretas, equipamentos agrícolas e motores estacionários.
Auxilia no serviço mecânico.
Rápido e preciso.
Diagnósticos de erros ativos e inativos.
Calibração e programação.
www.jaltest.com.br
jaltest@perimpecas.com.br
(11) 2067-1020
(11) 7818-3984
ID: 55*26802*75
Respeite a sinalização de trânsito

A partir dos kits de peças por segmento, o cliente pode usufruir ainda dos pacotes de manutenção por preço fixo para os caminhões Axor e Actros. Isso envolve peças e mão de obra especializada, parcelamento em três vezes, com atendimento realizado pelos 148 concessionários participantes, localizados em vários pontos das principais rotas do País. O preço fixo é válido para todo o territorial nacional.

Além das peças genuínas Mercedes -Benz, a marca atua no mercado com outras duas linhas de produtos que asseguram um excelente custo/benefício aos clientes: Alliance Truck Parts e RENOV.

No portfólio da Alliance Truck Parts, são mais de 300 itens de peças de reposição e manutenção para veículos de todas as marcas. O cliente também conta com a linha RENOV de produtos remanufaturados, composta por mais de mil itens. Trata-se de gama diversificada de itens, que oferecem a mesma durabilidade de um item novo com um excelente custo/benefício – uma peça pode chegar até a 40% do preço de um item novo, com a mesma garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

"Outra grande vantagem é que o cliente pode utilizar a peça usada como parte do pagamento da remanufaturada, após avaliação e aprovação do concessionário. Além disso, conseguimos montar kits conjugados com produtos remanufaturados e novos, conforme as necessidades e perfil dos clientes", explica Marcelo Zanineli, gerente de peças e serviços.

MENOR PERMANÊNCIA NAS OFICINAS

A Mercedes-Benz também está investindo na expansão e consolidação do conceito de Oficina de Alta Performance (OAP 2.0), que visa elevar a qualidade do atendimento a um novo patamar.

O objetivo é garantir a menor permanência dos veículos nas oficinas, oferecendo um atendimento cada vez melhor e mais ágil, sem abrir mão da qualidade. Por meio dessa metodologia, o concessionário também ganha benefícios: maior produtividade da oficina e mais fidelização do cliente.

Com a OAP, a proporção de serviços agendados subiu de 5% para até 50% na rede, melhorando o atendimento aos clientes. Até o momento, 50% das concessionárias aderiram ao novo conceito, lançado no final de abril deste ano.

"Nas concessionárias que adotaram o novo sistema, houve um crescimento de produtividade de até 20 pontos percentuais. A previsão é, até o final de 2017, termos a aderência de toda a rede. Afinal, os clientes estão mais exigentes e querem menos custos e mais disponibilidade para seus veículos. Nesse processo, um ponto importante a destacar é o investimento constante da empresa na capacitação técnica dos colaboradores, a fim de garantir que os serviços de reparação sejam assertivos e também satisfaçam o cliente, evitando retrabalhos", comenta Jaqueline Neves, gerente sênior de peças e serviços.

CRESCIMENTO EM USADOS

Em meio à desaceleração econômica, que afetou drasticamente as vendas de caminhões, a Mercedes -Benz vem obtendo crescimento de negócios com caminhões usados no Brasil, o que tem se mostrado uma alternativa interessante para os clientes na renovação de frota. Para se ter ideia, somente no primeiro semestre deste ano, a empresa comercializou mais de 163.000 caminhões usados no País, o que significa 4% de crescimento em relação ao mesmo período de 2016.

Para este ano, devido à grande demanda desse mercado, a previsão da companhia é registrar aumento de 5% nas vendas de veículos usados. **"Hoje, a proporção de venda é de 7,2 caminhões seminovos para um zero km, o que demonstra que o cliente está buscando cada vez mais essa alternativa no mercado no momento de renovar a sua frota"**, afirma Ari de Carvalho, diretor de Vendas e Marketing Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

Segundo ele, nos últimos três anos, os volumes anuais de usados foram superiores a 300.000 caminhões. Para comercializar esses produtos, a montadora criou a SelecTrucks, unidade de negócios de caminhões seminovos, que funciona desde agosto de 2013.

Segundo o executivo, a Selectrucks é uma importante ferramenta para alavancar também as vendas de caminhões 0KM. **"Já vendemos cerca de 1.670 caminhões novos em negociações que envolveram a troca de usados dos clientes. Desse resultado, 1.000 veículos novos foram vendidos só nos últimos 18 meses. Em 2016, o SelecTrucks contribuiu em 1,3% na participação de mercado da marca nas vendas de caminhões"**, completa Ari de Carvalho.

DUAS LOJAS SATÉLITES E NOVA UNIDADE

Diante do sucesso do conceito, a montadora está expandindo as lojas SelecTrucks no País. Em setembro, foi inaugurada sua terceira loja própria em São José dos Pinhais (Grande Curitiba), no Paraná.

Além da nova unidade em Curitiba, a SelecTrucks está apostando em duas lojas satélites nos concessionários Sambaíba, em Campinas, e Pirasa, de Limeira.

MORELATE
Novos produtos e mais proximidade com o cliente

Há 29 anos no mercado, a Morelate vem conseguindo driblar a crise e manter crescimento mesmo diante das dificuldades econômicas do País. Para isso, a empresa tem investido em novos segmentos e lançado novos produtos, além de estar cada vez mais próxima do cliente

Em meio à crise econômica do País, existem empresas que conseguem encontrar oportunidades diante as adversidades, obtendo resultados bastante positivos. Uma dessas empresas é a Morelate, distribuidora de autopeças, sediada em São Paulo, que, com criatividade e profissionalismo, vem driblando a crise e mantendo crescimento sustentável. Para isso, a companhia, que já atua há 29 anos no mercado, adotou novas estratégias que possibilitaram a continuidade dos investimentos, com a ampliação da linha de produtos, desenvolvimento de novos nichos e aprimoramento do atendimento ao cliente.

Uma das estratégias tem como foco reforçar a presença no segmento de VUCs (Veículos Urbanos de Carga). Com as restrições cada vez mais crescentes em grandes centros urbanos, este é um mercado em expansão.

De olho nesse setor, a Morelate ampliou o portfólio de produtos para veículos de baixa capacidade de carga e para utilitários e vans (até 5 toneladas), que teve uma excelente aceitação e garantiu o bom desempenho da empresa. **As dificuldades econômicas têm afetado o mercado de transporte e, consequentemente, os distribuidores de autopeças. Mas a Morelate tem sido mais agressiva, buscando alternativas que se mostraram bastante acertadas. A intenção é continuar aumentando essa linha"**, comenta **Claudio Pinheiro**, gerente de vendas.

Com amplo portfólio de produtos, composto por peças originais e genéricas multimarcas, a Morelate distribui componentes para vários utilitários, como Renault Master, Sprinter e Iveco Daily. Uma novidade no segmento de pesados é a linha de viscosas da Kendrion, marca da qual a empresa é distribuidora exclusiva na América do Sul, oferecendo peças novas e remanufaturadas à base de troca.

IMPLEMENTOS: OUTRA NOVIDADE

Atenta às necessidades do mercado, a Morelate lançou ainda uma nova linha para a área de implementos rodoviários, que também vem registrando grande aceitação nos últimos dois anos, sendo composta por mais de três mil itens de carretas em geral.

Com 6 filiais*, espalhadas por quase todo o País, é possível garantir atendimento personalizado e entrega rápida. Todas as unidades têm estoque próprio e vendedores técnicos, que atuam alinhados às estratégias da Matriz, em São Paulo.

"Os clientes hoje buscam qualidade e preço, mas, acima de tudo, querem rapidez na entrega, pois um veículo parado pode gerar grandes prejuízos comerciais e, consequentemente, financeiros. Por isso, uma de nossas preocupações é com o prazo de entrega. Temos mais de 50 mil itens em nosso estoque e estamos preparados para resolver o problema do cliente onde ele estiver. Em São Paulo, por exemplo, contamos com uma frota própria que possibilita atendermos 90% dos clientes em até 24 horas", destaca **Elias Figueiredo**, da área de marketing.

Mostrando sempre preocupação com a qualidade dos seus produtos e serviços, a Morelate é uma empresa certificada pela ISO 9001 desde 2016 e continua buscando melhorias no que faz.

NOVO SITE

Atualmente, no portfólio da empresa constam mais de 70 mil itens cadastrados, voltados para veículos pesados de diversas marcas, como Ford, VW, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Agrale e Iveco.

Para se manter sempre próxima do mercado, a Morelate também lançou recentemente seu novo site. Com um layout mais moderno e alinhado às necessidades dos clientes, a home-page tem fácil navegação e trouxe mais agilidade no momento em que o cliente precisa encontrar um setor ou departamento dentro do Grupo.

*Filiais em São Paulo, Araçatuba, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e em Pernambuco.

No site, já está disponível o catálogo eletrônico de produtos para download e, em breve, o objetivo é inserir todo o portfólio, a fim de agilizar a consulta. A Morelate também está nas redes sociais, por meio do Facebook e Instagram.

"Estamos acreditando na melhora do quadro político e econômico do País. A Morelate continuará atenta às necessidades do segmento, buscando ampliar as linhas de produtos e oferecer as melhores soluções para atender os clientes do setor de transportes, seja nas áreas urbana, rodoviária ou agrícola", finaliza Claudio.

PneuShow

13ª Feira Internacional da Indústria de Pneus

26-28 JUNHO 2018

13h - 20h

EXPO CENTER NORTE

SÃO PAULO - SP

#Pneushow2018

Todos os caminhos do pneu e dos negócios começam aqui

• Lançamentos • Manutenção • Reforma • Reciclagem • Equipamentos

Para expor: Reserve seu estande: **(11) 2226 3161** • pneushow2018@francal.com.br

Para visitar: **www.pneushow.com.br**

Promoção/Organização: Francal Feiras DESDE 1969

Cooperação: ARESP Associação das Empresas Reformadoras de Pneus do Estado de São Paulo; ABR Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus

Montadora Oficial: Estrutural Montagens

Transportadora Oficial: LATAM Airlines

Operadora de Viagem: Must Tour

Afiliada à: UBRAFE União Brasileira dos Promotores de Feiras; SINDIPROM Sindicato das Empresas de Promoção, Organização e Realização de Feiras, Congressos, Exposições e Eventos no Estado de São Paulo

Local de Realização: EXPO CENTER NORTE Centro de exposições e convenções

Olivo apresenta segundo eixo direcional e prepara mais novidades

Sempre atenta às necessidades do mercado, a Olivo lançou, recentemente, mais um produto diferenciado. Trata-se do segundo eixo direcional que permite a possibilidade de um aumento de capacidade de carga no implemento

Eixo direcional

Fundada em 2005, a Olivo Indústria de Implementos Rodoviários, sediada no sul de Santa Catarina, tem se destacado na fabricação de soluções para suspensão de caminhões e carretas. No portfólio de produtos são mais de 700 itens, cujos carros-chefe são os aparelhos de levantamento e suspensores, que possuem excelente aceitação no setor.

Sempre atenta às necessidades do mercado, a Olivo lançou, recentemente, mais um produto diferenciado. Trata-se do segundo eixo direcional que permite a possibilidade de um aumento de capacidade de carga no implemento.

Nesse projeto, a Olivo buscou pessoal especializado para desenvolver uma solução com qualidade diferenciada, preço justo e que atenda às necessidades do mercado atual.

"Com essa nova solução, pretendemos atender à demanda de transportadores e profissionais autônomos, ou seja, aquele motorista que trabalha com seu próprio caminhão também tem a possibilidade de aumentar seus ganhos e recuperar o investimento de forma muito rápida. Oferecemos hoje 14 modelos de kits para eixos direcionais, sendo que a expectativa é chegarmos a 20 modelos até o final de 2017", garante **Clauber Hipolito**, gerente comercial.

Além de diversificar sua linha de produtos, a Olivo também vem investindo no aprimoramento de seus processos de fabricação. Recentemente, a empresa adquiriu máquinas de corte a laser e plasma com a finalidade de melhorar a qualidade e acabamento dos itens que produz. Atualmente, a Olivo possui uma área de nove mil metros quadrados para produção e emprega 160 funcionários qualificados.

ATENDIMENTO É UM DIFERENCIAL

Para estar entre os principais fornecedores do segmento de implementos, outra prioridade da Olivo é garantir a excelência no atendimento. Em tempos de desaceleração econômica, manter-se mais próxima dos clientes faz a diferença. Nesse sentido, a Olivo conta com uma equipe qualificada para atendimento aos clientes e possui um estoque de todos os itens, com atenção especial aos produtos de maior procura.

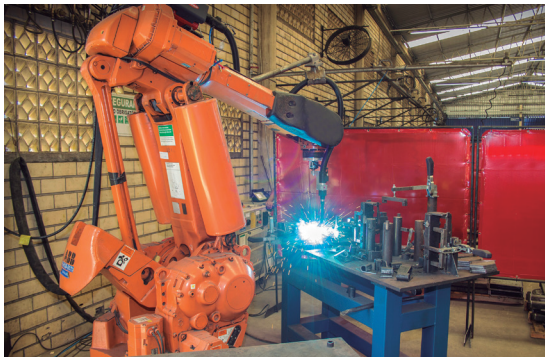
"O bom atendimento é sempre um diferencial em qualquer segmento. Nossa preocupação é fortalecer a relação de confiança entre a fábrica e o cliente, pois só assim poderemos nos manter em um setor que cada vez mais exige qualidade", acrescenta Clauber.

Na área de vendas, a empresa possui uma equipe interna que fornece apoio aos 40 representantes comerciais, que fazem o trabalho diretamente junto ao cliente. "A principal preocupação da equipe comercial é atender bem e de forma rápida", destaca o gerente.

MERCADO INTERNACIONAL

De olho no mercado internacional, a Olivo também está implantando uma equipe de exportação. Além do Brasil, a companhia exporta para alguns países da América do Sul. Para isso, mantém uma operação logística própria para entregas, que garante eficiência e prazos de entrega mais curtos.

Mesmo diante de um ano desafiador, a Olivo vem mantendo-se competitiva, registrando resultados positivos. O segredo da empresa, segundo Clauber, é buscar melhorias no processo de produção e criar novos produtos e novas opções para o



cliente continuamente. **"Não existe segredo para o sucesso. Nosso ponto forte é contarmos com uma equipe motivada e comprometida com o crescimento da empresa, o que, consequentemente, resulta em crescimento profissional para cada colaborador da Olivo"**, garante.

Para o futuro, a empresa pretende ampliar seu portfólio e buscar outros segmentos para atuação. **"O País vive um momento difícil, de adequações e ajustes, porém, o Brasil já passou por outras crises e conseguiu superá-las. Não teremos uma explosão de consumo e busca por novos implementos em curto prazo. Isso deve demorar um pouco, mas o mercado se mantém ativo, e sobreviverá quem apresentar algum diferencial"**, analisa.

Nova família Delivery. Sob medida para os dias de hoje.
Venha conhecer a família completa na FENATRAN.

Acesse: NovoDelivery.com.br

Se hoje os pedidos
são pela internet,
as entregas não podem
ser menos modernas.

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

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

Acesse **www.naboleia.com.br** e leia mais matérias

PEUGEOT: NOVA APOSTA NO SETOR DE UTILITÁRIOS

Divulgação

A Peugeot anunciou o lançamento no Brasil do novo furgão Expert, que será apresentado oficialmente ao mercado na Fenatran. O novo modelo integra a nova família de utilitários da fabricante, que está totalmente renovada. Com capacidade de carga útil de 1.500 kg e volume do espaço de 6,6 m³, o Peugeot Expert possui motor 1.6, turbodiesel, de 115 cv EURO 6 e 30 kgfm de toque e promete mais economia de combustível do que seu principal concorrente.

Além disso, conta com direção hidráulica e retrovisores elétricos e possibilita regulagens tanto do banco do motorista quanto do volante, proporcionando uma dirigibilidade compatível com a de um carro de passeio. Também é capaz de levar até três ocupantes.

O utilitário é a nova aposta da fabricante neste segmento, que possui fortes concorrentes e cuja participação de mercado da Peugeot no Brasil é de 0,3%. A fabricante quer acelerar o crescimento no País, conquistando posição de destaque nos segmentos em que atua.

O novo veículo terá oferta de lançamento na Fenatran de R$ 79.990,00. O utilitário vem com o respaldo do pacote de serviços da marca, que também passou por uma renovação.

Para clientes corporativos e frotistas, a montadora oferece o Peugeot Professional Center (PPC), uma concessionária especializada em atendimento comercial e de pós-venda focado nas necessidades de clientes corporativos.

DAF: AMPLIAÇÃO DA REDE E MELHORIAS DAS INSTALAÇÕES

Divulgação

Como parte da sua estratégia de ampliar o atendimento aos seus clientes, a DAF Caminhões Brasil anunciou a expansão da sua rede de concessionárias (entre lojas e Postos de Serviço Autorizado), que passará de 28 pontos de atendimento para 32 ainda em 2017. Conforme a montadora, a intenção é dobrar o número de concessionárias em cinco anos.

Para atingir esse patamar, a rede de concessionários DAF já investiu mais de R$ 200 milhões no desenvolvimento de sua infraestrutura, que atualmente conta com 21 Concessionárias e sete Postos de Serviço Autorizado.

A mais nova unidade fica em Uberlândia/MG, do grupo Somafértil, que se torna a 22ª concessionária, responsável por atender a toda a região do Triângulo Mineiro. Nesta nova loja foram investidos R$ 2 milhões.

A DAF também abrirá, até o final do ano, mais três Postos de Serviço Autorizado, em Duque de Caxias, no Rio de Janeiro; em Recife, Pernambuco; e em Ji-Paraná, em Rondônia. Os Postos de Serviço Autorizado são uma ampliação do pós-venda da marca para oferecer ainda mais facilidade aos clientes.

Além dos R$ 200 milhões já investidos na Rede DAF, os grupos Via Trucks e Caiobá Trucks de concessionárias também anunciaram investimentos de mais R$ 4 milhões e R$ 8 milhões, respectivamente, na mudança para novas e maiores concessionárias.

MERCEDEIROS DE VERDADE: AINDA DÁ TEMPO DE CONCORRER

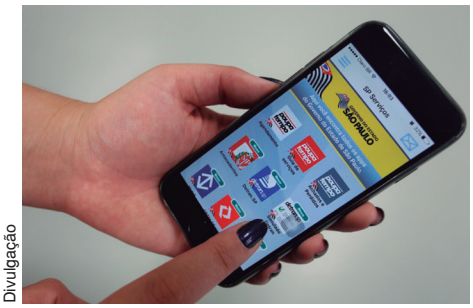
Divulgação

SAIBA+

Ainda dá tempo de concorrer ao sorteio de duas vans Vito Cargo e um Caminhão Actros Megaspace Mercedes-Benz Zero Km na campanha Mercedeiros de Verdade. É só baixar gratuitamente o aplicativo da promoção, disponível na App Store ou Google Play, se cadastrar, acumular dois mil pontos e acionar o dispositivo da sorte. Além desses prêmios, os participantes concorrem a mais três mil brindes instantâneos, como Bonés, Camisetas, Canecas, Toalhas e Vale-Brindes MSCard com R$100,00 em crédito para compras nos concessionários Mercedes-Benz de todo o Brasil.

Não fique de fora desta promoção!

SEGUNDA VIA DA CNH JÁ PODE SER SOLICITADA PELO CELULAR



Divulgação

SAIBA+

Precisa solicitar a segunda via da Carteira Nacional de Habilitação (CNH)? Saiba que o pedido já pode ser feito de qualquer lugar, com alguns cliques na tela do seu celular. A facilidade está disponível por meio do aplicativo de serviços do Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (Detran.SP). O app pode ser baixado gratuitamente por smartphones e tablets com sistema operacional iOS ou Android nas lojas virtuais Apple ou Google Play, digitando "Detran.SP" na busca. Depois de fazer o download, o acesso ao serviço on-line "Pedir 2ª via da CNH" pelo app é feito com o mesmo login e senha de cadastro do portal do departamento de trânsito.

MAN LATIN AMERICA: LANÇAMENTOS GERAM EMPREGOS NO BRASIL

Divulgação

SAIBA+

Com o lançamento da nova família Delivery, anunciada em avant première, na fábrica de Resende/RJ, a MAN Latin America abriu mais 300 vagas de trabalho em seu complexo industrial. Segundo o presidente e CEO Roberto Cortês, a fábrica já opera um turno completo e demanda horas extras em três sábados por mês – até dezembro próximo. O executivo também confirmou os investimentos na região, que culminaram com o lançamento da nova família Delivery, e o início de um novo ciclo de aportes, que somarão mais R$ 1,5 bilhões até 2021.

PRÓ-SUL
Prest. de Serviço

Treinamentos sobre pneus para todos os envolvidos na frota:

- Proprietários
- Dirigentes
- Administradores
- Motoristas
- Mecânicos
- Borracheiros, etc

CURSOS:

- **A importância dos pneus** - Aprendendo a Gerenciar
- **Como escolher pneus e bandas**
- **Consertos: tipos e sua aplicação**
- **Desgastes e problemas com pneus** - Causas e soluções
- **Controladores de pneus**
- **Software para controle de pneus, combustíveis, lubrificantes e ARLA-32**

CONTATOS

prosul@greco.com.br
pneus@greco.com.br

(11) 3836-8375
(11) 99136-0637

Edição 145

A GRANDE VITRINE DO SETOR SERÁ PALCO DE IMPORTANTES LANÇAMENTOS

Faltam apenas dois meses para o final de 2017, um ano que se mostrou cheio de desafios para o transporte rodoviário de cargas. As previsões de melhora no cenário econômico do País não se concretizaram como era esperado. Com isso, o setor continua vivendo um momento de queixas. Se bem que, no primeiro semestre, impulsionado pelo bom desempenho do segmento de agronegócios, o mercado enxergou uma luz no fim do túnel, criando expectativas de fechar 2017 com menos prejuízos.

Leia Online ou baixe o PDF

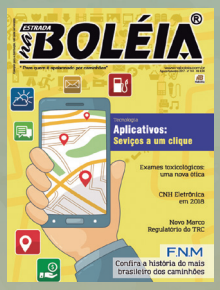
www.NABOLEIA.com.br

Portal NA BOLÉIA

Mais Interativo
Muita Informação

Cadastre-se e receba as novidades

Confira todas as edições



SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS

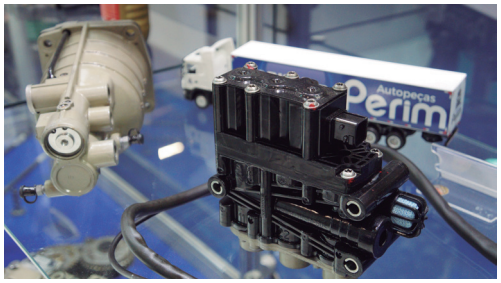
Acesse nosso canal
youtube/editoranaboleia

curta nossa página no
facebook/editoranaboleia

Seja também um seguidor
@naboleia

AUTOPEÇAS PERIM LANÇA NOVA IDENTIDADE VISUAL E REFORÇA DIFERENCIAIS NO MERCADO

A empresa lançou uma nova logomarca e modernizou seu website, que está muito mais dinâmico e funcional. Todo investimento na construção da nova identidade visual visa fortalecer a marca e reforçar os diferenciais da Perim no mercado



Com o objetivo de se manter cada vez mais próxima dos clientes e do mercado, a **Autopeças Perim** reformulou sua identidade visual e modernizou sua comunicação.

Atenta às tendências do setor, a empresa lançou uma nova logomarca e modernizou seu website, que está muito mais dinâmico e funcional. A nova identidade visual, que já pode ser conferida em todos os materiais de comunicação, da papelaria aos uniformes dos colaboradores, é fruto de um estudo que levou em conta a nova estratégia da empresa: facilitar o contato e acesso dos clientes aos produtos da companhia.

Em linha com essa nova identidade visual, o novo website, que já está no ar, reflete proximidade, dinamismo e comprometimento com o cliente. Com um layout mais moderno e facilidade de navegação, a nova plataforma roda em tablets, smartphones e outros dispositivos móveis.

Na página da Autopeças Perim, o visitante tem acesso a todos os catálogos de produtos distribuídos, inclusive com as respectivas imagens, podendo fazer a consulta por preços e marcas.

A aceitação do novo site foi positiva por parte do mercado. A página recebeu, inclusive, 100% de aprovação no quesito dinamismo e em teste de performance conforme avaliação do Google. Futuramente, a intenção é aprimorar o canal, investindo no conceito de e-commerce e agilizando ainda mais o atendimento aos clientes.

Nesse processo de melhoria da comunicação com o mercado, outra novidade da Autopeças Perim foi o lançamento do caderno de Ofertas, uma nova ferramenta que tem sido distribuída em alguns pontos considerados estratégicos, além das lojas Perim, contendo as principais ofertas do período.

Na publicação, o cliente confere os produtos com códigos e preços, o que agiliza também a compra. **"Hoje, trabalhamos com estoque e vendas integrados. Dessa forma, em posse do código, o cliente consegue entrar no site e checar em quais de nossas lojas há o produto desejado"**, explica **Estevam Karavias**, gerente comercial.

Segundo ele, todo investimento da empresa na construção de uma nova identidade visual visa fortalecer a marca e reforçar os diferenciais da Perim no mercado.

NOVOS PRODUTOS

Há 38 anos no mercado, a Perim é referência em linha pesada. Com dez lojas localizadas em diversas cidades do estado de São Paulo – a de Ourinhos /SP foi inaugurada recentemente –, a empresa integra a Pit Stop, uma rede pioneira que iniciou o modelo associativista no mercado brasileiro independente de reposição de autopeças. O objetivo é contribuir para o desenvolvimento do mercado no Brasil e transformar seus membros em empresários de sucesso.

Atualmente, a Perim também trabalha com marcas conceituadas de peças para praticamente todos os modelos de caminhões: MAN, Iveco, DAF, Volvo, Mercedes-Benz, entre outras. Além disso, conta com portfólio de distribuição exclusiva, como a linha de peças novas da Diesel Techinic, produzida na Alemanha, muito similar às originais.

A empresa distribuiu ainda a linha de peças recuperadas - como válvulas pneumáticas e compressores.

A Perim também oferece serviços especializados, como recuperação de módulos eletrônicos, que garante excelente custo-benefício para o cliente.

Outra solução consolidada da Perim é o Jaltest, uma ferramenta de diagnóstico e reprogramação eletrônica de veículos a diesel de fácil utilização.

"Nossa intenção é nos mantermos sempre atentos às necessidades do mercado, buscando novas soluções e aprimorando nossos serviços, a fim de que o cliente reconheça a qualidade de nosso atendimento e escolha sempre a Perim como primeira opção quando pensar em autopeças", comenta Estevam.

SCANIA LANÇA PLANOS FLEXÍVEIS DE MANUTENÇÃO

A Scania apresentou o novo Programa de Manutenção com Planos Flexíveis, que oferece pacotes de manutenção individualizados conforme a operação de cada unidade da frota. Nesta nova modalidade, o custo está atrelado à condução do veículo: o cliente que consumir menos diesel, conseguirá pagar tarifas menores por quilômetro rodado

Fotos divulgação

Atenta às necessidades de seus clientes, a Scania lançou o Programa de Manutenção com Planos Flexíveis, uma solução global que oferece pacotes de manutenção individualizados conforme a operação de cada unidade da frota. O objetivo é garantir mais economia no custo por veículo, o que pode chegar até 16%, segundo a fabricante.

Nesta nova modalidade, o cliente que operar melhor os veículos e consumir menos diesel, conseguirá pagar tarifas menores por quilômetro rodado. Portanto, o custo está atrelado à condução do veículo.

O novo programa permite ainda que a gestão da manutenção da frota seja compartilhada, o que acontece por meio da comunicação entre fabricante, rede de concessionárias e veículo. Dessa forma, com essa conectividade, o próprio caminhão comunica ao sistema quando uma manutenção preventiva é necessária.

Isso é feito por meio dos Serviços Conectados, lançados pela Scania em janeiro de 2017, o que permite identificar diversas situações, como estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível e intervalos de manutenção necessários. Assim, é possível providenciar as paradas no momento correto, garantindo redução do custo por quilômetro rodado e, consequentemente, melhoria do resultado da empresa. Ou seja, o programa garante mais assertividade e previsibilidade da manutenção com a redução do tempo de parada na oficina.

"Esse lançamento comprova que os conceitos mais avançados de conectividade, transporte inteligente e sustentabilidade já estão disponíveis para o cliente brasileiro. É uma solução inédita para o setor de transportes, uma evolução que promove um novo jeito de oferecer serviços no mercado", afirma Fabio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil.

Outra característica do Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis é a versatilidade na assinatura, que pode acontecer por tempo indeterminado. Ao aderir ao prgrama, o cliente sabe exatamente o custo da manutenção preventiva por toda a vida útil do veículo, tornando a vigência ilimitada. Na prática, o cliente terá a liberdade de permanecer com ele o quanto desejar, sem burocracias.

O transportador que aderir ao Plano Flexível também contará com um importante diferencial no formato de pagamento. Ele passará a pagar apenas pelo que rodar.

Se o caminhão ficar parado durante todo o mês, o custo de manutenção será zero, e assim proporcionalmente conforme a rodagem de cada unidade. Outra vantagem no pagamento é que a quilometragem passa a estar conectada ao consu-

mo de combustível por meio de faixas de economia determinadas, tornando a cobrança mais dinâmica conforme a operação de cada cliente.

FACILIDADE NA REDE

O Programa com Planos Flexíveis permite à Casa Scania receber antecipadamente as informações sobre a data sugerida de atendimento e quais serviços serão necessários.

Com essa agilidade, a parada se torna customizada para o cliente e a concessionária passa a otimizar a operação na oficina com um planejamento ativo do controle dos agendamentos, entrada e saída dos caminhões, avaliação da utilização das peças, mais eficiência na seleção do time de mecânicos, para determinado atendimento, e maior previsão do uso de equipamentos e ferramentas. Essa programação reduz em até 75% o tempo na oficina, em comparação aos veículos com paradas não planejadas.

Na Fenatran 2017, a Scania anunciará a disponibilidade do serviço para todos os transportadores com caminhões Euro 5, já equipados com o módulo Scania Communicator. A aquisição do Programa de Manutenção Scania (PMS) com Planos Flexíveis é válida para caminhões rodoviários e semipesados, novos ou usados, e não há limite de quilometragem.

A preparação da rede de concessionárias Scania para este novo patamar teve início em 2016, com a implantação do Processo Global de Serviços, um compilado das melhores práticas da Scania em todo o mundo.

O PMS é dividido por cinco categorias. O Premium (o produto mais completo do portfólio, que contempla manutenções preventiva, corretiva do trem de força e também todas as manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural), Mais (contempla manutenção preventiva e todas as revisões e a mão de obra necessárias à realização das manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural), Trem de Força (todas as revisões e manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de câmbio e diferencial), Standard (revisões previstas, e trocas de óleo, filtros em geral e lubrificações específicas) e Compacto (troca de óleo, filtro e graxas com mão de obra inclusa).

O Standard e o Compacto também oferecem opção de pagamento por meio de parcela fixa mensal. Tem direito ao Scania Assistance (atendimento emergencial 24 horas) e checklist de mais de 70 itens, quem optar pelo Premium, Mais e Trem de Força.

Serviço será disponibilizado para caminhões Euro 5, já equipados com módulo Communicator

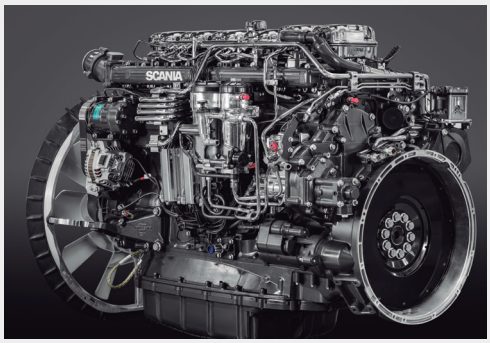
NOVA MOTORIZAÇÃO

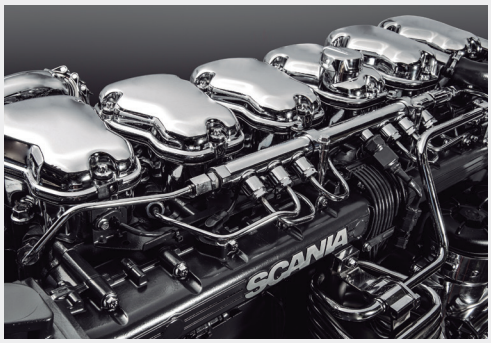
A Scania também está apresentando ao mercado brasileiro dois novos motores para a linha rodoviária, com 450 e 510 cavalos de potência. Com foco em rentabilidade, os novos motores foram desenvolvidos visando oferecer economia de combustível, melhor desempenho e maior velocidade média.

Os novos propulsores são de 13 litros, com seis cilindros em linha e a versão com 450 cavalos atinge a potência máxima a 1.900 rpm, com torque de 2.350Nm disponível entre 1.000 a 1.300 rpm. Na configuração com 510cv, o pico de potência é a 1.900 rpm, e o torque máximo de 2.550Nm está entre 1.000 a 1.300 rpm.

Os lançamentos também estarão disponíveis na Fenatran e estarão equipando os modelos R 450 e R 510. Os novos motores de 450 e 510 cavalos são uma ampliação da Linha R para o uso rodoviário, como cargas refrigeradas, segmento de cegonha, cargas líquidas, cargas perigosas (como gases, combustível e líquidos inflamáveis), container e graneleiro. Com o lançamento, a linha estradeira de 13 litros passa a ser composta por seis potências, sendo as duas novas em complemento às quatro atuais de 360cv, 400cv, 440cv e 480cv.

Todas as motorizações da Linha R são compatíveis com as configurações de rodas 6x2 e 6x4 e as cabines R Highline e Streamline. Com os seis propulsores disponíveis, o torque máximo da Scania está entre 1.850Nm, na motorização de 360cv, e 2.550Nm, na nova versão de 510cv.





Por: Pércio Schneider
pneus@greco.com.br

PNEUS INTELIGENTES

Enquanto os veículos e toda a tecnologia associada a eles progridem e se desenvolvem cada vez mais, e rapidamente, os pneus continuam sendo praticamente os mesmos. Houve evolução, sim. Mas não uma revolução

Começou a circular na Internet, em meados de setembro, o vídeo em que um pneu em desenvolvimento pela fabricante Continental será capaz de se adaptar às condições do piso. Mostrado no Salão do Automóvel de Frankfurt, entre 14 e 24 de setembro, utiliza duas tecnologias batizadas de ContiSense e ContiAdapt. A primeira "sente" as condições de rodagem, e a segunda adapta os pneus para a melhor configuração (http://bit.ly/2xLcsvN).

Munido de sensores, se comunicará com os sistemas eletrônicos do veículo, e a expectativa é que seja capaz de se adaptar às condições do piso, alterando o perfil e, por consequência, a superfície de contato com o piso.

O vídeo obviamente utiliza de efeitos de computação gráfica para simular as situações e mostra pai e filho saindo para um passeio em um veículo com direção totalmente autônoma, algo ainda em desenvolvimento. Sentados no bando traseiro e com um tablet nas mãos, o pai seleciona opções de comportamento do pneu entre os modos eficiente, chuva, conforto ou tração, este último com o símbolo de um cristal de neve.

Ao selecionar o modo eficiente, uma animação mostra o desenho da banda de rodagem e destaca a área de contato com o piso, de uma borda a outra, trafegando neste momento sobre piso pavimentado e seco. O carro segue pela estrada e vê-se, ao fundo, um céu cinzento e nuvens de chuva.

Ao surgirem as primeiras gotas sobre os vidros, o sistema muda automaticamente a configuração para o modo chuva, e novamente a animação mostra a banda de rodagem que diminui, reduzindo a área de contato.

Ao chegarem a seu destino o garoto, ao verificar o piso arenoso, alivia a pressão dos pneus de sua bicicleta.

A técnica utilizada é conhecida de jipeiros e trilheiros: variar a pressão dos pneus, aumentando ou diminuindo a superfície de contato, conforme a condição do piso. Para areia e lama, menor pressão e maior contato. Para piso molhado, mais pressão e menor área.

Esta última pode parecer estranha a algumas pessoas, e é preciso um pouco de noção de física para compreender. A capacidade do pneu de cortar uma lâmina d'água depende da área de contato e do peso exercido pelos pneus sobre o piso.

Em relação à área, é semelhante ao fio de corte de uma faca ou outro instrumento cortante qualquer. Quanto mais fino, melhor o corte. Já o peso, considerando-se que continua a ser o mesmo, ao diminuir a área de contato haverá maior pressão sobre o piso (kg/cm, ou peso/área de contato), facilitando ainda mais romper a lâmina d'água. O efeito contrário é a conhecida aquaplanagem.

O que o vídeo ou os textos de divulgação não mostram é como a pressão será alterada. Em caminhões e ônibus que estejam equipados com os chamados rodocalibradores, já é meio caminho andado, faltando a automação e integração com os sensores do sistema do computador de bordo e um eventual aprimoramento dos recursos que o mesmo dispõe.

Mas em veículos leves, embora a eletrônica seja mais avançada, não temos a disponibilidade de uma fonte de ar comprimido. Em 2012, também em setembro e igualmente por ocasião do mesmo Salão do Automóvel de Frankfurt, foi noticiado que a Goodyear havia desenvolvido um sistema em que o pneu seria capaz de se autocalibrar, o que resolveria a questão. Eleito pela revista Time como uma das melhores invenções daquele ano, passados cinco anos tal pneu ainda não existe disponível comercialmente no mercado (http://bit.ly/2xPo3dA e http://bit.ly/2x2wXjl).

Chamado de AMT (Air Maintenance Technology), através de um dispositivo colocado no lugar da válvula e acoplado a uma mangueira no interior do pneu, seria capaz de "puxar" o ar do ambiente externo para dentro do pneu.

Não é o primeiro sistema do gênero, nem o pioneiro. Outro fabricante, a CODA, da República Checa, tem patente registrada desde 2009 em vários países, incluindo Estados Unidos, União Europeia, Japão, Coréia do Sul, Índia e China (http://www.selfinflatingtire.com/).

Como é dito no texto sobre o sistema desenvolvido pela Continental, esta pode ser a maior revolução dos pneus desde a invenção do pneu radial pela Michelin, em meados do século passado.

Enquanto os veículos e toda a tecnologia associada a eles progridem e se desenvolvem cada vez mais, e rapidamente, os pneus continuam sendo praticamente os mesmos. Houve evolução, sim. Mas não uma revolução, como as representadas na ocasião pela invenção dos pneus sem câmara e de construção radial.

Vamos aguardar mais alguns anos para ver se tudo isso se torna realidade e, principalmente, a preços acessíveis, ou se será apenas uma promessa, como o AMT da Goodyear.

NOVAS LINHAS DE PRODUTOS E SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS AO CLIENTE

Há 12 anos no mercado, a Vipower, um dos principais fabricantes de baterias do País, está lançando novos produtos. A empresa mantém uma ampla linha de baterias homologadas, voltada a comerciais leves e pesados, além das soluções para tratores, empilhadeiras, entre outros segmentos

Assim como os demais segmentos do mercado de autopeças, a indústria de baterias automotivas é altamente competitiva e tem passado por importantes transformações, principalmente após a publicação da Portaria do Inmetro nº 299/2012, que instituiu a homologação desses componentes comercializados no mercado de reposição (nacionais ou importados). Com isso, todos esses produtos devem, obrigatoriamente, conter o selo de conformidade do Inmetro indicado nas embalagens e na gravação das peças.

A decisão é uma forma de assegurar que os produtos atendam às especificações técnicas necessárias para esse tipo de componente.

Além disso, o selo do Inmetro é uma garantia para o cliente, bem como para quem fabrica, pois o empresário poderá competir em um mercado mais justo, investindo na melhoria de seus processos. Inicialmente, apenas 33 empresas no Brasil obtiveram a certificação. Nessa lista restrita está a Vipower, um dos principais fabricantes de baterias do País, que desde o início de suas atividades é reconhecida pelo trabalho sério e pela qualidade de seus produtos.

Atualmente, a empresa oferece ampla linha de baterias homologadas, voltada a comerciais leves e pesados, além das soluções para tratores, empilhadeiras, entre outros segmentos. Recentemente, lançou baterias para carros de golfe, lavadoras de piso e plataformas elevatórias, sendo uma das três únicas empresas no Brasil a produzir esse tipo de produto.

Na fábrica, em Diadema/SP, a companhia mantém rígidos padrões de fabricação, que asseguram produtos com desempenho comprovado.

VISÃO EMPREENDEDORA

Com 12 anos de atividades no mercado, a Vipower surgiu a partir da visão empreendedora de dois jovens, **Emerson Borges Mondejas** e **Wilson Roberto Munhoz Lisboa**, que já atuavam no setor e decidiram abrir sua própria distribuição de baterias. Algum tempo depois, Emerson – formado em administração de empresas, comércio exterior e com especialização em direito empresarial – e Wilson – engenheiro eletrotécnico, com especialização em conservação de energia –, partiram para a fabricação desses componentes.

Sempre à frente de seu tempo, a Vipower tem se posicionado na contramão da crise, obtendo um crescimento sustentável e mantendo uma sólida carteira de clientes, muitos deles vigentes há mais de uma década.

O segredo desse sucesso está no atendimento. A empresa se destaca por manter um relacionamento muito próximo e de confiança com seus clientes, que contempla não só a venda de produtos, mas busca levar informações úteis aos empresários, de modo que eles possam obter os melhores resultados e mais economia em suas operações.

"A certificação do Inmetro parametrizou os produtos. Com isso, as empresas que quiserem se diferenciar precisam oferecer algo a mais ao cliente. A bateria é um item importante na composição do custo da frota. O empresário busca reduzir custos, mas quer alternativas que possam garantir a melhor performance de seus veículos", complementa Wilson.

Nesse sentido, além de manter preços competitivos, a Vipower realiza um importante trabalho de consultoria por meio do qual disponibiliza um serviço de

assistência técnica voltado à parte elétrica do caminhão. Com uma equipe qualificada, a empresa ministra treinamentos e orienta quanto à correta manutenção das baterias. Tudo isso gratuitamente, a fim de que o empresário obtenha o melhor desempenho com a linha de produtos e consiga melhorar a rentabilidade de seus negócios.

"A Vipower é uma empresa respeitada. Essa reputação foi construída graças ao trabalho sério e profissional que mantemos desde o início de nossas atividades. O objetivo é seguir esse caminho, visando oferecer sempre os melhores produtos e a melhor relação custo-benefício para os clientes", finaliza Emerson.

Bateria VIPOWER SPECIAL LINE

BATERIA direto da FÁBRICA com **QUALIDADE** e **GARANTIA**

Segurança Desempenho
OCP 0001 INMETRO
Nº Registro 002227/2014

ACUMULADOR DE LONGA VIDA

- Placas mais espessas
- Separadores de primeira
- Mais corrente de partida
- Maior amperagem
- Maior resistência a vibrações

MELHOR CUSTO BENEFÍCIO

Rápida entrega

FROTISTAS PREÇOS ESPECIAIS

Assistência Técnica Gratuita

www.vipower.com.br

*Compromisso com o meio ambiente em primeiro lugar

Faça revisões em seu veículo regularmente

(11) 3208-5604

comercial@vipower.com.br

Rede PitStop TOP TRUCK

Autopeças Perim

Especializada em peças de reposição para Caminhões:
Agrale, Carretas, DAF, Ford, Iveco, Man, Mercedes-Benz, Scania, Sinotruck, Vans, Volkswagem, Volvo

Você encontra as melhores marcas aqui

MAHLE · Autimpex · LEFS · WABCO · jaltest · cofap · TECHBIO · Boff · BOSCH · SABÓ · GIPEC · LUK · INA · FAG · Gimacco · GLOBO · dt Spare Parts · SPAAL Juntas · DYNAMIC Retentores · SACHS · TRW · Firestone Molas Pneumáticas · KNORR BREMSE · LNG Automotive Parts · GBR GTOP · FRASLE · NINO Faróis A luz do seu caminho · MANN FILTER

Parcele suas compras em até 12x*
*parcela mínima de R$ 100,00

NOVIDADES

Acesse nosso novo catálogo Online

Consulte através do site nossos produtos e disponibilidade de estoque de forma simples e intuitiva.

Respeite a sinalização de trânsito.

UNIDADES:
Caçapava-SP (12) 3658-0100 · Guarulhos-SP (11) 2413-4000 · Ourinhos-SP (14) 3042-1722 · Santos-SP (13) 3229-4100 · São Paulo-SP (11) 2067-1000
Campinas-SP (19) 3090-3777 · Osasco-SP (11) 3933-7474 · Ribeirão Preto-SP (16) 3969-8686 · S. Bernardo Campo-SP (11) 4346-1010 · Sorocaba-SP (15) 3042-1818
Oficina Mecânica-SP (11) 2067-1014

Acesse nosso site www.perimpecas.com.br /perimpecas

OLIVO

SOLUÇÕES PARA IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Fundada em 2005, a Olivo Indústria de Produtos Metalúrgicos S/A é especializada na fabricação de peças e acessórios para implementos rodoviários, engrenagens e peças usinadas, flanges para escapamentos, acessórios e componentes para indústria avícola.

Com uma equipe altamente qualificada, nossos produtos são submetidos a rigorosos processos de produção, garantindo alta resistência mecânica, segurança e qualidade em todas as nossas linhas de produção.

APARELHOS DE LEVANTAMENTO
24 E 28 TON.

SUSPENSORES PNEUMÁTICOS

LINHA COMPLETA DE PEÇAS DAS SUSPENSÕES ANTIGAS E MODERNAS

SUPORTES DE BALANÇAS

FUNDIDA RANDON 2000 RANDON 99 GUERRA RODOVIÁRIO GUERRA GALEGO

GRAMPOS E PINOS DO TENSOR

BRAÇOS TENSORES

BALANÇAS

DESLIZANTES E SAPATAS

www.olivo.ind.br

Faça revisões em seu veículo regularmente

Uma nova marca, para revolucionar o mercado

MAXI PARTS
Inovação ao seu alcance

Produto exclusivo Maxi Parts

KIT VIGA COM EMBUCHAMENTO PINOS DE 45,55MM X 264,5MM

CÓD. MAXI	CÓD. ORIG.	APLICAÇÃO
MP3000031	TAG401055A	VOLKSWAGEN 7,1 TON.
MP3000032	TMJ401055A 2U0401055	VOLKSWAGEN 7,1 TON.

KIT VIGA COM PINOS

CÓD. MAXI	DESCRIÇÃO	APLICAÇÃO
MP3000033	VL3/7D-5 - PINOS 38MM	MBB OF1417 / OF1418 - 7,1 TON.
MP3000034	VL3/8D-6,5 - PINOS 45MM	MBB OF1721 / OF1620 / OF1722 - 7,1 TON.

CONFIRA NOSSA LINHA DE PRODUTOS

LONA DE FREIO

FILTRO

TAMBOR DE FREIO

PNEUMÁTICA

ADITIVO DO RADIADOR

11 3901-4718
www.maxiparts.ind.com

Respeite a sin alização de trânsito.

Todas as **edições** para download e leitura on-line

Totem **excluviso** para a distribuição

CARROS QUE VEREMOS NO FUTURO

Veículos que se comunicam entre si e reagem de forma autônoma

Imagine que existe um obstáculo à frente ou veículos ultrapassando o sinal vermelho, o que você dificilmente veria se ninguém comunicasse a você? Algumas montadoras já estão realizando testes com um sistema, que recebe informações de outros veículos, o que faz com que seu carro possa frear ou acelerar sozinho conforme a situação.

Realidade aumentada no para-brisa

Pense no visor do Exterminador do Futuro ou do Homem de Ferro. Agora imagine esse visor sendo o seu para-brisa, exibindo informações com tecnologia de realidade aumentada. A BMW já usa essa tecnologia para exibir algumas informações básicas no carro, como velocidade ou previsão do tempo, mas uma tecnologia mais avançada poderia identificar objetos à frente e mostrar outras informações, como a distância até aquele objeto, usando uma tela touchscreen.

Bateria Wireless

Se os carros dependerão de energia para se mover, é preciso que seja possível carregar suas baterias com facilidade. Uma montadora que mostrou essa tecnologia foi a Audi. O Audi TT Offroad vem com baterias que são carregadas sem fio. Para isso, são necessárias placas de indução que ficariam no chão. Quando o carros passassem sobre as placas, suas baterias seriam carregadas.

Bancos inteiramente customizáveis

Os carros do futuro trarão como itens de série, bancos que possuem mais de 30 diferentes tipos de ajustes eletrônicos para a total acomodação do motorista e dos passageiros. A norte-americana Lincoln já possui protótipos com esse tipo de acessório, o que não deverá ser algo tão exclusivo daqui a alguns anos.

0 mil
Leitores
20 mil
Exemplares
Anuncie
www.naboleia.com.br

Os carros de um futuro próximo devem ser muito diferentes dos carros que usamos hoje. Novas tecnologias estão chegando e devem mudar até a maneira como dirigimos.

Retrovisores eletrônicos

Provavelmente, você que é motorista já deve ter passado por aqueles momentos em que deseja ver o que acontece atrás ou nas laterais do seu carro e as cabeças dos passageiros dificultam a sua visão. Isso deverá acabar em breve. Os novos retrovisores deverão contar com sistemas de câmeras otimizados de modo que a imagem da via apareça de forma clara para qualquer ponto que o motorista deseja avistar.

Sistemas operacionais

De que adiantará toda essa tecnologia embarcada prevista se os carros não tiverem um bom sistema para administrar tudo isso? A Apple e a Google já estão pensando nisso, testando sistemas Android e IOS dedicados aos carros, o que deverá ser comum em lançamentos futuros.

Conexões de internet

Todas essas inovações citadas seriam impossíveis sem a internet. Portanto, é muito provável que maneiras de fazer com que os carros se conectem a redes rápidas de internet de formas prática já estejam sendo pensadas pelos fabricantes, até para viabilizar as demais tecnologias.

Inteligência artificial nos carros do futuro

Os carros do futuro, com o passar do tempo, serão capazes de aprender hábitos, podendo selecionar as rádios com as músicas preferidas do proprietário ou até mesmo encaminhar um e-mail para o chefe, caso seja notado um atraso em função do trânsito pesado.

Energia solar

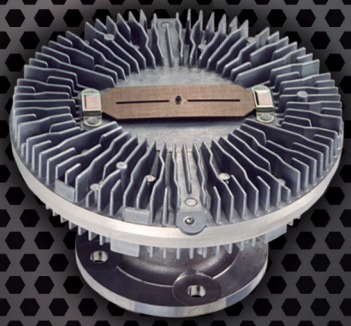
Automóveis que usam energia solar para se movimentar são outra aposta para o futuro. Veículos conceito, como o C-Maxi Energi Solar, da Ford, utilizam painéis solares para captar energia do sol e armazenar na bateria do carro, aumentando a autonomia do veículo.

BEST GERMANY

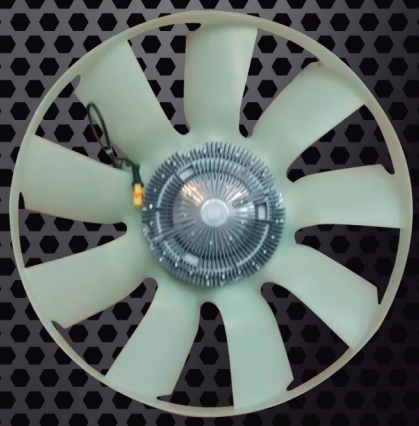
A marca, que revolucionou a Europa

Linha completa de Helices e Embreagens

Hélices de refrigeração



Embreagens



Conjuntos

- Qualidade européia.
- A linha mais completa do Brasil para caminhões, ônibus e Vans.
- Preços competitivos.

JL AUTOPARTS - Importadore Distribuidor Exclusivo

www.jlautoparts.com.br

vendas.best@jlautoparts.com.br - elcio.best@jlautoparts.com.br

☎ 55 11 **3685-3110**

Avenida dos Autonomistas, nº 4.900 - Osasco - SP

Respeite a sinalização de transito.