Para quem é apaixonado por caminhões"

Dezembro 2018/Janeiro 2019 - nº 152 - R\$ 8,00



## Nova geração produzida no Brasil

Morelate celebra 30 anos

Pesquisa avalia as condições das rodovias brasileiras

Mercedes-Benz: novo conceito para venda de peças

Combustível: adulteração é a grande vilã

Entrevista Oswaldo Ramos Ford Caminhões

## CARTA AO LEITOR

## UM ANO DE SUPERAÇÃO

Depois de um ano desafiador, o setor de caminhões deve fechar 2018 com um volume de vendas acima de 70 mil unidades, um crescimento que supera as expectativas, já que as projeções apontavam para 55 mil unidades vendidas.

Mas apesar do saldo positivo, o mercado terá de continuar se superando para buscar novas oportunidades que contribuam para a tão esperada retomada. No próximo ano, teremos a Fenatran, que sempre é um marco importante e deverá impulsionar lançamentos e, conquentemente, investimentos.

O fato é que em 2018, a indústria de caminhões foi exemplo de superação. Com um cenário econômico ainda difícil no Brasil e a incerteza das eleições presidenciais, as empresas tiveram de buscar outras saídas para manter a receita, como investir no aprimoramento de serviços e no atendimento ao cliente e lançar novos produtos e tecnologias para agregar mais valor às operações.

Para as montadoras, o ano foi bastante movimentado. As principais fabricantes lançaram produtos e serviços. A Scania, por exemplo, começou a produzir em outubro, na fábrica de São Bernardo/SP, sua nova geração de caminhões, que chegou ao Brasil com muito atributos, como novos motores, novos combustíveis, novas cabines e tecnologias que prometem oferecer ao cliente configurações de caminhões customizadas. Veja matéria completa.

A Ford também está fechando 2018 com um saldo positivo. A empresa lançou novos produtos, como a família Cargo Power, e aprimorou seus canais de vendas. O resultado disso foi um crescimento de 25% em 2018.

O fato é que a crise trouxe um novo perfil de consumidor, que hoje está muito mais racional e busca por soluções em transporte que garantam mais produtividade e eficiência em suas operações. A Editora Na Boléia entrevistou Oswaldo Ramos, gerente nacional de vendas e marketing da Ford, que revelou como a companhia está trabalhando para atender esse novo cliente.

Em tempos de crise, investir em serviços tem sido uma das estratégias para fidelizar os clientes. Ciente disso, a Mercedes-Benz, disposta de oferecer mais comodidade e rapidez na compra de peças, criou o Mercado de Peças, que tem sua primeira unidade em operação na concessionária De Nigris, em Sorocaba/SP. O novo modelo de autosserviço tem a mesma dinâmica da praticada no varejo e traz vantagens para consumidores e concessionários. Saiba mais.

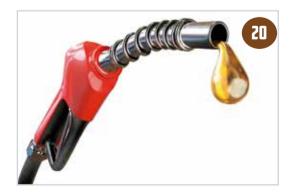
Acreditamos que 2019 será ainda um ano de desafios, porém, mais produtivo, elevando os novos ânimos do setor. Nós, da Editora Na Boléia, estaremos sempre próximos dos clientes e leitores com soluções que tornem sua comunicação com o mercado mais eficiente e assertiva. Desejamos a todos um feliz Natal e um 2019 repleto de alegrias e prosperidade.

#### **Boa leitura!**









- Scania inicia produção da nova geração de caminhões
- Mercedes-Benz apresenta o Mercado de Peças
- Ford Caminhões cresce 25% em 2018
- Estudo CNT avalia condições das rodovias
- **18** Morelate faz 30 anos
- **20** Qualidade do combustível
- Uma análise dos novos pneus da Goodyear



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 Dezembro 2018/Janeiro 2019

> 152ª EDIÇÃO Ano XV



# SCANIA INICIA PRODUÇÃO DA NOVA GERAÇÃO DE CAMINHÕES NO BRASIL

Empenhada em liderar a transformação em direção ao transporte sustentável, a Scania apresentou oficialmente sua nova linha de caminhões totalmente renovada, com atributos que prometem revolucionar o mercado de transporte rodoviário

omo já havia divulgado em agosto, durante o anúncio da chegada ao Brasil de sua nova geração de caminhões, a Scania apresentou oficialmente a nova família de veículos em evento que reuniu centenas de jornalistas de toda América Latina, em Santos/SP, em final de outubro. Empenhada em liderar a transformação em direção ao transporte sustentável, a Scania exibiu uma linha de caminhões totalmente renovada, com atributos consistentes que prometem revolucionar o mercado de transporte rodoviário na América Latina.

A nova geração, lançada há dois anos na Europa, chega ao País com importantes inovações, a começar pelos novos motores movidos a combustíveis alternativos, como biometano/gás natural, que já começam a se tornar uma realidade no Brasil.

Conforme explicou Celso Mendonça, gerente de Pré-Vendas da Scania no Brasil, a montadora tem investido permanentemente no desenvolvimento de novas opções de combustíveis, visando contribuir para reduzirmos a dependência de produtos fósseis e tornar a operação de transporte menos poluente e mais eficiente.

Como parte desse posicionamento, a empresa vem apoiando os clientes na utilização de soluções que tenham apelo mais sustentável. Um exemplo recente é a parceria que a montadora firmou com a Citrosuco, uma das maiores fabricantes de suco de laranja, para testes com um caminhão movido a GNV ou biometano. O modelo é um pesado de 410 cavalos, cujos testes – que levarão um ano – começaram na primeira semana de dezembro. O veículo fará a rota Matão-Santos/

SP e transportará suco de laranja para a exportação destinada a mais de 100 países. Na fase de testes, serão rodados cerca de 300 mil km. Em princípio, o veículo será abastecido com GNV. Mas, segundo Celso, a proposta é testar também o asbatecimento com biometano.

## PRODUÇÃO NA FÁBRICA DE SBC

Com o início oficial da produção no Brasil, a nova geração começará a ser entregue a partir de fevereiro de 2019. Segundo informou Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania, até final de outubro, eram mais de 300 pedidos da nova geração, e a tendência é que esse volume cresça. Diante dessa demanda, a Scania revelou que está dobrando sua expectativa de vendas feita no início de 2018. De acordo com Silvio, a empresa projeta crescer 60% so-

## LANCAMENTO

bre os 5.754 caminhões comercializados em 2017. "Nossa previsão é de que o mercado total acima de 16 toneladas atinja mais de 50 mil unidades no próximo ano", revela.

A nova geração Scania será produzida integralmente na planta da empresa em São Bernardo do Campo/SP, considerada pela fabricante como a mais moderna do Grupo na América Latina. Para receber a nova série de veículos, o parque industrial foi totalmente modernizado e iá opera dentro do conceito de Indústria 4.0. com um alto nível de automação. Nesse processo, uma das novidades foi a estruturação de uma nova fábrica de soldas de cabines, que conta com 75 robôs e novas células para montagem do caminhão.

Para produzir a nova geração, a Scania está encerrando a fabricação das últimas unidades da família atual. A partir de ianeiro, a fábrica estará operando para entregar somente a nova gama.

## **MELHOR CAMINHÃO**

Conforme Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil, a nova geração traz os melhores caminhões da marca dos últimos anos, cujo desenvolvimento consumiu investimentos de aproximadamente 2 bilhões de Euros. "A Nova Geração de Caminhões é um marco na trajetória da companhia. Estamos fazendo o maior investimento de todos os tempos para transformar o transporte rodoviário mundial. Para se ter ideia, até 2020, serão aportados R\$ 2,6 bilhões rumo à descarbonização do transporte", destaca Barral.

A nova família de caminhões Scania, batizada pela empresa como "Máquina dos Sonhos", chega trazendo diversos atributos e um conceito totalmente renovado - ou seja. nada será aproveitado da gama anterior.

A proposta da empresa é oferecer a maior variedade de opções para os clientes, atendendo de forma customizada todas às demandas. "Queremos oferecer para cada necessidade, um caminhão customizado", comenta Christopher Podgorski, presidente da Scania Latin America.

Para atingir esse objetivo, a Scania está oferecendo 19 tipos de combinações variantes das novas cabines P. G. R (as denominações foram mantidas, mas o conceito é totalmemte novo), além da S. Juntamente com as novas cabines, a montadora disponibiliza o pacote XT, composto por componentes específicos para pisos irregulares e também indicado para operações fora-de-estrada, como por exemplo, uma frente mais robusta e funcional. Além disso, todas as opções de potências estão disponíveis para a linha XT.

#### **CABINE S: O GRANDE DESTAQUE**

Entre as opções para cabines constam as versões tetos baixo, normal e alto (Highline). Mas o grande destaque nessa área na América Latina é a cabine S, que se apresenta com piso plano, uma mudança que visa melhorar a movimenmtação interna do motorista, gerando mais conforto e comodidade.

Na cabina S, por exemplo, é possível comportar duas camas de 80 cm, uma versatilidade para veículos de longa distância que utilizem o revezamento de dois motoristas.

Os interiores das novas cabines também sofreram mudanças signifticativas. A preocupação foi oferecer ao motorista espaço privilegiado para descanso. A gama atual vem com várias opções de ajuste do assento.

Como opcional, a Scania oferece ainda um assento de passageiro que pode girar e reclinar para melhor ergonomia na cabine. Cortinas blackout reforçadas, pára-sois interiores que podem ser abaixados separadamente, novas opções de iluminação, entre outras novidades, estão presentes nos novos caminhões Scania.Uma preocupação foi oferecer um nível de acabamento de carro de passeio. Os materiais utilizados internamente apresentam as mesmas robustez, atratividade e confiabilidade dos aplicados em automóveis.

"Nosso foco é atuar dentro do conceito tailor made for aplication, que permitirá customizar nossa gama para uma infinidade de operações. Com a nova família, temos condições de oferecer mais de 500 opções de configuarações e 19 combinações de cabines para atender mais de 38 tipos diferentes de aplicações de caminhões no Brasil", resforça Silvio Munhoz.



Com a nova família, a Scania oferecerá mais de 500 opções de configuarações e 19 combinações de cabines para atender mais de 38 tipos diferentes de aplicações de caminhões no Brasil











## ECONOMIA DE ATÉ 12% DE COMBUSTÍVEL

Segundo a montadora, com a nova geração, os clientes podem economizar até 12% de diesel em comparação ao desempenho da linha anterior. Para isso, a Scania investiu em alta tecnologia. A nova gama de propulsores oferecem as opções de 220, 280, 320, 410 e 500 cavalos. A marca também faz a estreia mundial do novo motor de 540 cavalos no Brasil. Outra novidade é a chegada do motor de 7 litros para o segmento semipesado.

Na verdade, serão quatro tipo de motores:: 7 litros (220, 250 e 280 cavalos de potência – torque de 1.000 a 1.200Nm), 9 litros (280, 320, 360cv – torque de 1400 a 1.700Nm), 13 litros (410, 450, 500 e 540cv – com variação de torque de 2.150 a 2.700Nm) e 16 litros (V8 de 620cv e 3.000Nm de torque).

Com os novos motores, os caminhões passam a ser mais silenciosos, segundo a montadora. Isso é possível devido à combustão mais eficiente, capaz de aumentar a potência e o torque, sem exceder as emissões e o gasto de diesel.

O desenvolvimento dos novos motores também priorizou o quesito resistência. Os motores são produzidos em CGI, um composto compactado de ferro e grafite que aumenta a resistência à fadiga, estando mais preparado para suportar o aumento na pressão de combustão dentro do cilindro, mas sem perder a leveza.

## **NOVA ABORDAGEM DE VENDAS**

Juntamente com o lançamento da nova geração no Brasil, a Sacnia está inaugurando uma nova abordagem comercial. Conforme Roberto Barral, a maneira de comercializar a nova geração será muito diferente por parte da rede Scania.

Com o slogan "Sacnia: venha para o lado on", a fabricante pretende também revolucionar o conceito de atendimento ao cliente, auxiliando na gestão da frota e aumentando a disponibilidade dos veículos. Nesse sentido, a companhia criou um novo sistema de suporte de vendas, que permitirá aos vendedores, independentemente do segmento e perfil de cliente, oferecer a melhor solução de transporte e a mais personalizada ao seu tipo de negócio.

"O vendedor será um consultor, que usará a ferramenta para definir o que é mais adequado de maneira que o cliente possa obter a máxima rentabilidade e disponibilidade. E isso inclui escolha de cabine, potência, eixos, trações, programa de manutenção, solução financeira e implementos etc.", explica Barral.

A nova abordagem comercial também prevê o lançamento de novos serviços. Com a nova gama, a Scania fez o lançamento do PMS Fleet Care, um sistema que por meio de um gestor coordenado pela rede de concessionárias da marca ajuda no trabalho para redução de custos

de manutenção e aumento da disponilidade dos veículos.

Por meio da utilização de ferramentas inteligentes, o Fleet Care permite que o gestor de frota da concessionária possa acompanhar o caminhão de forma mais ampla, indicando ao proprietário o que ele precisa fazer para reduzindo tempos de paradas não programadas. Segundo Fábio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil. o PMS Fleet Care cobre todos os custos de manutenções preventivas e corretivas.

O diretor ainda revelou que com a nova geração de caminhões, o cliente continuará usufruindo a gama de serrviços concetados oferecida pela marca. "O objetivo é buscar a evolução permanente dos serviços Scania baseados no caminhão conectado, levando para o cliente novas maneiras para reduzir gastos como combustível, pneus, freios etc., e, ao mesmo tempo, diminuir a emissão de poluentes", acrescenta.

Os Programas de Manutenção (com planos para cada necessidade), o Driver Services (treinamento para o aprimoramento dos motoristas) e o Plano Flexível (cobrança por km rodado que pode resudzir em 16% os custos da manutenção) vão continuar sendo oferecidos ao cliente. Os novos veículos da Scania serão comercializados no Brasil numa faixa de preço com versões que variam entre R\$ 380 mil a R\$ 580 mil.



## **UMA MARCA GHT**



# PEÇAS PARA MOTORES CUMMINS

A linha de produtos **Fortractor Gold** é uma marca do GHT distribuída pelos maiores fornecedores de peças de reposição do Brasil.

São produtos homologados com qualidade **OEM** onde você encontra itens para a reforma completa de **motores Cummins**.

Junte-se aos maiores distribuidores do Brasil e ofereça para os seus clientes os itens de qualidade superior da **Fortractor Gold.** 

Entre em contato com o seu consultor ou ligue para uma das dossas filiais.

SOLUÇÕES SEM LIMITES







Região Sul: (41) 3086 5850



Contagem/MG: (31) 2512 7001



Visite nosso site: grupoht.com.br

## **MERCEDES-BENZ APRESENTA O** "MERCADO DE PEÇAS"

Com o objetivo de oferecer mais rapidez, conveniência e praticidade aos clientes na hora de escolher as peças para seus veículos, a Mercedes-Benz lançou o Mercado de Peças, um novo modelo de autosserviço dentro do concessionário que tem a mesma dinâmica usada no varejo







O novo modelo traz inúmeras vantagens para o concessionário, como alavancagem das vendas de produtos, que antes permaneciam mais escondidos nos estoques

eguindo um conceito já consolidado na área de varejo, a Mercedes-Benz lançou o Mercado de Peças, um sistema de autosserviço dentro do concessionário, que permite ao cliente adquirir peças de reposição e manutenção para caminhões, ônibus e veículos comerciais com a mesma dinâmica de compras praticada em supermercados, farmácias, lojas de conveniências etc.

Trata-se de um conceito inovador que começa a ser adotado pela marca, cujo objetivo é oferecer mais rapidez, conveniência e praticidade aos consumidores na hora de escolher os produtos de que necessitam. Com esse novo modelo de vendas, o cliente transita pela loja o tempo que quiser, podendo visualizar as etiquetas de preço, conferir condições de pagamento, aplicação por modelos, abrir e tocar os produtos, ficar por dentro da variedade oferecida, além de comparar os itens das três linhas de produtos da marca: Genuína, Renov (peças remanufaturadas) e Alliance (voltadas a veículos de outras marcas).

O lançamento aconteceu em Sorocaba/ SP, na concessionária De Nigris, que é a primeira parceria da fábrica dentro desse novo formato. O mercado de Peças, inaugurado em agosto último, foi dimensionado para atender os consumidores em mais de 800 itens e conta uma área de exposição que contempla cerca de 200 produtos.

Conforme Jaqueline Neves, gerente sênior de Vendas e Marketing de Peças e Serviços ao Cliente, o Mercado de Peças Mercedes-Benz, que já está disponível para outros clientes, terá um projeto arquitetônico customizado para cada concessionária, considerando a disponibilidade da área física de cada loja. "A identidade visual é determinada pela Mercedes-Benz. Já os itens a serem comercializados em cada ponto de venda ou mesmo a dinâmica na exposição dos produtos serão definidos a partir da análise da jornada do cliente, um modelo de avaliação qualitativa, baseado no conceito de CRM (Customer Relationship Management), que permitirá ao concessionário estruturar seu espaço de forma personalizada, conforme as necessidades dos clientes e o perfil da frota circulante da região. Com isso, a exemplo do que acontece em supermercado, será possível adaptar as ofertas de produtos e condições de pagamento, usando a técnica de cross selling para vendas casadas", explica.

Com o objetivo de disponibilizar o novo modelo para toda a rede de concessionários, a Mercedes-Benz criou três categorias de lojas: P (para unidades com espaços reduzidos), cujo projeto contempla prateleiras e testeira; M (para espaços mais amplos), com prateleiras e gôndolas; e G (para grandes lojas) com painel com prateleiras e gôndolas.

"O Mercado de Peças Mercedes-Benz vem ao encontro das necessidades do consumidor moderno, que pesquisa sobre os produtos e, muitas vezes, dispensa a interface do vendedor, exceto para obter informações técnicas. Se houver necessidade, os consultores de peças dos concessionários estão à disposição para o atendimento", acrescenta Jaqueline.

A equipe de vendas da De Negris de Sorocaba recebeu treinamento específico para atender às necessidades desse novo cliente, que busca mais rapidez e comodidade em suas compras de peças. A intenção é que os vendedores atuem como consultores técnicos. Também houve novas contratações de profissionais com experiência para atendimento mais especializado ao público.

## **PREÇOS ATRATIVOS**

Jaqueline lembrou que o novo modelo traz inúmeras vantagens para o concessionário, como alavancagem das vendas de produtos, que antes permaneciam mais escondidos nos estoques, maior fluxo de clientes, oferta variada de itens a preços atrativos e, consequentemente, maior fidelização, maior visibilidade das lojas, entre outras.

Atualmente, a Mercedes-Benz possui mais de 170 lojas da marca, que comercializam aproximadamente dez mil itens, das quais seis são do Grupo De Nigris.

De acordo com Afabio Freitas, diretor da De Nigris de Sorocaba, Itu e Itapeva, desde a inauguração do Mercado de Peças, a movimentação de clientes na unidade registrou um crescimento de 10%. Com o objetivo de disponibilizar o novo modelo para toda a rede de concessionários, a Mercedes-Benz criou três categorias de lojas





"É um modelo muito inovador, uma vez que em um único espaço, o cliente pode visualizar diversos itens do portfólio e fazer rapidamente sua compra. Além disso, além dos itens pensados e expostos conforme suas necessidades, o consumidor encontrará uma área de ofertas imperdíveis, com descontos que valerão para as unidades em terrítório nacional. Esse novo modelo de compras irá contribuir para acabar com o estigma de que os serviços e produtos oferecidos em concessionárisas são muitos caros", destaca.

A solução se encontra disponível para toda a rede de concessionários. Segundo Jaqueline, a empresa já está recebendo consultas e estudando a expansão do modelo. "O objetivo é implementar esse conceito em mais cinco grandes concessionárias até o final de 2019", revela a gerente.



## FORD CAMINHÕES CRESCE 25% EM 2018 E SE PREPARA PARA UM NOVO CICLO

Com 12, 3% de participação no mercado brasileiro de caminhões, a Ford tem voltado suas atenções para um novo cliente, que investe de forma mais racional, buscando soluções que garantam mais produtividade e eficiência em suas operações

om 12, 3% de participação no mercado brasileiro de caminhões, a Ford tem voltado suas atenções para atender às necessidades de um novo cliente, que, após a crise econômica, vem investindo de forma mais racional, buscando soluções em transporte que garantam mais produtividade e eficiência em suas operações.

O lançamento bem-sucedido da nova linha Cargo Power, e, mais recentemente, do modelo 3131 com segundo eixo direcional, é resultado desse posicionamento. O fato é que disposta a oferecer ferramentas que facilitem cada vez mais a vida dos clientes, a montadora também tem focado em outras frentes, como no aprimoramento da rede de concessionários, bem como na criação de novas linhas de crédito com juros mais atrativos e menos burocracia na aprovação dos contratos.

A estratégia tem se mostrado assertiva: a Ford está fechando o ano com um crescimento de 25%, juntamente com a consolidação da nova Série Cargo Power, que traz tecnologias que estão caindo no gosto dos clientes, como o câmbio automatizado, que representa 80% das unidades vendidas da nova família.

Nesta entrevista, Oswaldo Ramos, gerente nacional de Vendas e Marketing da Ford Caminhões, revela como foi ano para a montadora e antecipa alguns dos próximos passos da empresa, que se prepara para uma nova fase do País e para atender às necessidades de um novo perfil de consumidor.

Revista Estrada Na Boléia – Em 2018, a economia não teve a retomada que todos esperavam, embora os indicadores para o mercado de caminhões devem fechar o ano em níveis um pouco melhores. Como está sendo 2018 para Ford e para o setor de caminhões, particularmente?

Oswaldo Ramos – De fato, 2018 tem sido muito positivo para a Ford Caminhões. No início do ano, com base em nossas avaliações, a Ford já tinha uma expectativa maior em relação ao volume de mercado como um todo.

Enquanto a maioria das projeções de empresas e associações apontava para um volume de 66 mil unidades vendidas em 2018, a empresa trabalhava com 74 mil.



E analisando o ano, percebemos que nossas previsões estavam corretas. Desde o início de 2018, a visão da empresa foi avaliar cada segmento individualmente, e nossa percepção era a de que a recuperação ocorreria em todos os setores.

No primeiro semestre, os extrapesados, impactados pelo agronegócio, apresentaram uma retomada em níveis muito bons, chegando a crescer, em alguns segmentos, mais de 80%.

Da mesma forma, os mercados de médios e leves também avançaram, não nos mesmos níveis, mas numa faixa de 25% a 30%, que é um resultado bom.

Ocorre que com a crise econômica, as empresas adiaram a renovação das frotas, criando uma demanda reprimida. Em contrapartida, por mais que o empresário esteja cauteloso para fazer a troca dos veículos, em algum momento ele terá de realizar esse investimento, uma vez que os caminhões começam a apresentar maior desgaste e menor disponibilidade.

Portanto, o setor deve fechar 2018 com um volume de 74 mil unidades, que é um resultado acima do esperado.

A Ford, particularmente, faz um balanço positivo de 2018. Voltamos a vender os modelos 6x4 no segundo semestre, que estavam com um giro de estoque muito baixo.

Dessa forma, vamos encerrar 2018 com um crescimento da ordem de 25% sobre o ano anterior.

Considerando que há segmentos em que não estamos presente, esse volume de crescimento é muito importante num momento de desaceleração econômica e também muito animador.

A Ford lançou, o primeiro semestre, a nova família Cargo Power 2019 e, recentemente, o Cargo 8x2 de 29 toneladas com segundo eixo direcional. Como está a performance da nova linha?

Estamos muito satisfeitos com os resultados da nova família. O fato é que, com a crise, temos hoje um novo perfil de clientes. Aquele empresário que tinha acesso ao crédito fácil e a taxas subsidiadas e decidia adquirir um caminhão até porque era vantajoso para seu fluxo de caixa, hoje está muito mais racional.

As mudanças nos programas de incentivo do Governo e as dificuldades do próprio setor fizeram com que esses clientes criassem novos hábitos. Hoje, esses empresários fazem muito mais conta e buscam produtividade e otimização de custos.

Diante disso, nosso foco é atender às necessidades desses clientes e desenvolver soluções e ferramentas que aumentem a produtividade e eficiência dos veículos.

Todos os lançamentos apresentados até o momento, e os que ainda virão, seguem esse apelo. E, felizmente, temos acertado. Neste último trimestre, aumentamos a produção de toda a linha Cargo, inclusive da versão 8x2. O mais interessante é que os modelos mais vendidos são os top de linha, ou seja, os que possuem transmissão automatizada. No modelo 3131, que é o recente lançamento, as versões automatizadas já chegam a 80% das unidades vendidas.

O objetivo é continuarmos nesse caminho, ampliando a linha e criando ferramentas para agregar mais valor para o cliente.

Em setembro último, aconteceu o Salão Internacional de Veículos Comerciais, na Alemanha, que a Ford esteve presente. O que você destaca nesta edição que pode ser viável para aplicação no mercado brasileiro em um curto espaço de tempo?

No IAA, percebemos que a indústria mundial está investindo cada vez mais em tecnologia. No Brasil, falamos de inovações, como o câmbio automatizado e outras, que estão apenas começando por aqui. Na Europa, praticamente, não existem mais caminhões de câmbio manual.

Também foi possível verificar que o desenvolvimento de veículos elétricos e autônomos é uma tendência que veio para





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.
- Napido e preciso.
- Diagnósticos de erros ativos e inativos.
- Calibração e programação.

www.jaltest.com.br jaltest@perimpecas.com.br

(M) 2037-1020

(11) 7818-3984

ID: 55\*26802\*75

Respeite a sinalização de trânsito

## ENTREVISTA



ficar na Europa e que também já desponta no Brasil. Não sabemos exatamente quando tais tecnologias vão se consolidar de fato por aqui, mas são produtos que serão aplicados dentro de alguns anos nas operações de transporte do Brasil.

Obviamente, o mercado tem desafios, como a questão das baterias, que para operação urbana, atenderão bem, mas para a rodoviária há a questão da rede de abastecimento, autonomia, descarte, entre outros.

Em relação aos autônomos, uso é ainda restrito e será preciso outros desenvolvimentos para torná-los viáveis no Brasil.

Outra tendência que conseguimos identificar no IAA é que as tecnologias de assistência ao motorista, que aumentam a produtividade da frota, estão também em alta. A própria Ford Trucks apresentou o F-Max, modelo que será produzido na Turquia, mas ainda não tem previsão de chegada no Brasil, e integra o que há de mais novo em tecnologia para ajudar o motorista a tornar sua condução mais eficiente.

Durante o Salão também foi possível perceber a discussão em relação à chegada de novos conceitos que envolvem a atividade de distribuição de produtos e abastecimento nas grandes cidades, o que chamamos de last mile (última milha).

No segmento dos transportes, significa o último processo na etapa de entrega de uma mercadoria. Esse novo cenário favorecerá a consolidação de tecnologias, como eletrificação e desenvolvimento de combustíveis alternativos. Tudo isso visando uma logística mais competente

para os clientes e cidades e custos menores para essa operação.

A Ford está atenta a todas essas movimentações. Mas são projetos confidenciais, que divulgaremos oportunamente.

Com a crise, muitas concessionárias fecharam. Como a Ford está trabalhando do ponto de vista de marketing para manter esses canais abertos?

Diante da crise, é inevitável que alguns grupos não consigam se manter. O que aconteceu é que houve uma seleção natural na rede, o que foi positivo, pois permaneceram somente os melhores grupos que atuavam com expertise e profissionalismo.

Anteriormente, contávamos com 110 lojas administradas por 70 grupos. Hoje, continuamos com as 110 lojas, porém, temos 45 grupos à frente desses estabelecimentos. Portanto, mantemos a capilaridade e, ao mesmo tempo, melhoramos o nível de atendimento.

Em marketing, também mudamos a comunicação com o mercado. Com a consolidação dos canais digitais, temos investindo fortemente no meio digital e conseguimos aumentar a eficiência de nossa comunicação com custos menores.

A verdade é que hoje a comunicação está muito mais pulverizada. As redes sociais permitem uma aproximação muito grande com cliente e o mercado. Temos de estar preparados para atender todos os clientes.

Hoje, os caminhões estão mais tecnológicos. Como o Brasil vem avançado na

qualificação da mão de obra para conduzir esses veículos? A Ford tem programas de treinamento de motoristas?

Os clientes querem tecnologias que ajude o motorista no dia a dia. Portanto, as ferramentas que chamamos de assistência ao motorista têm tido cada vez mais aceitação.

São inovações que os auxiliam na condução, para obtenção de mais eficiência, menor consumo de combustível, redução de custos, ou seja, agregam mais valor ao seu negócio.

Já acerca de treinamentos, a Ford está desenvolvendo um programa voltado para maior qualificação do motorista. E isso é possível porque já temos a telemetria, recurso que possibilita identificar quais motoristas estão dirigindo com eficiência e os que apresentam pontos que podem ser melhorados. Dessa forma, conseguimos montar um programa de reciclagem com abordagens específicas e customizadas.

Por meio de uma parceria com o Instituto Parar, que desenvolve programas de treinamento para segurança nas estradas, estamos finalizando a elaboração desse projeto, que será ministrado de forma customizada para os motoristas. Estamos em fase de finalização do software e, no próximo ano, deveremos apresentar mais esse serviço ao mercado.

## Quais são os planos da Ford para o próximo ano? Há previsão de mais lancamentos?

A Ford trabalha para 2019 com uma projeção de crescimento em torno de 20% a 25%. Temos uma projeção de vendas para o mercado da ordem de 90 mil unidades no próximo ano. Portanto, estamos otimistas, independentemente do cenário político-econômico, e acreditamos em uma recuperação mais consistente.

O objetivo é continuar criando soluções de crédito com taxas mais atrativas em conjunto com nosso banco, como o CDC, bem como o aprimoramento de nossos produtos. Em 2019, teremos a Fenatran, que é sempre um marco importante para o segmento. Certamente, teremos novidades para a feira. Consideramos a Fenatran 2019 como um divisor de águas para o setor, que deve entrar em um patamar normal de consumo com clientes exigentes, mais esclarecidos e que buscam por tecnologias que façam suas operações mais eficientes, sustentáveis e rentáveis.

## | BOLEIA NEWS |

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



## TESTAMOS A NOVA DAILY CITY DA IVECO

A Iveco lançou recentemente a Daily City 30S13, uma nova versão que veio complementar a já consolidada família Daily. A nova integrante se posiciona na categoria de veículos de 3,5 toneladas, oferecendo as versões chassi-cabine e furgão. A Daily City traz diversas novidades, que visam atender um novo conceito de entregas urbanas. Um dos fortes apelos do novo utilitário é sua capacidade de economizar combustível. Segundo a fabricante, o veículo proporciona econo-

mia de 10% de combustível em comparação aos modelos dos concorrentes. A Editora Na Boléia testou o lançamento da IVECO, que mostrou boa dirigibilidade e estabilidade na estrada. Confira as impressões de nosso test-drive.





## ALTERAÇÃO DE VELOCIDADE NA CASTELLO BRANCO

Desde 17 de novembro, a Rodovia Castello Branco (SP 280), região entre Barueri e Itapevi, teve a velocidade reduzida no trecho entre o km 26+400 e o km 33 da pista Oeste (sentido Interior) para os veículos leves e pesados. A redução da velocidade regulamentada ficou de 120 km/h para 100 km/h para os veículos leves; de 90 km/h para 80 km/h, no caso dos veículos pesados.

A mudança acompanha o crescimento das cidades próximas à rodovia, que geram um alto volume de tráfego em movimentações de curta distância no trecho, interagindo com os motoristas de longa distância.





## APP PERMITE PAGAMENTO DE MULTAS COM DESCONTO

Já imaginou ter até 40% de desconto no pagamento de infrações de trânsito? Agora isso é possível. A Polícia Rodoviária Federal aderiu ao SNE, aplicativo desenvolvido pelo Serpro que permite esse nível de desconto no pagamento das multas de trânsito. Como o DNIT já utilizava a tecnologia, todas as vias federais passam a ser atendidas pelo app, o que representa uma cobertura

de cerca de 1.7 milhão de quilômetros de estradas e rodovias distribuídas por todo o País. Desde o lançamento do Sistema de Notificação Eletrônica, em novembro de 2016, cerca de 500 mil multas já foram pagas por meio da tecnologia.







## MITOS QUE ENVOLVEM A RECAPAGEM DE PNEUS

Para esclarecer as dúvidas em relação à utilização do pneu recapado e mostrar que a recapagem é uma alternativa segura, confiável e sustentável, além de mais econômica, a Bandag, empresa da Bridgestone que atua em pesquisa, desenvolvimento e manufatura de bandas de rodagem, desvenda alguns mi-

tos sobre o processo. O processo de recapagem é totalmente seguro e é realizado por empresas que foram capacitadas e treinadas para assegurar que todos os procedimentos de segurança e qualidade sejam observados. O pneu recapado pode também apresentar o mesmo desempenho quilométrico de um pneu novo.





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

Acesse: NovoDelivery.com.br



## Totalmente renovado

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







## **ESTUDO CNT AVALIA CONDIÇÕES** DAS RODOVIAS BRASILEIRAS



Pesquisa CNT Rodovias 2018 aponta os principais problemas das vias, que aumentam o custo operacional das empresas e a competitividade do País

Confederação Nacional do Transporte (CNT) divulgou os resultaidos da 22ª edição da Pesquisa Rodovias, que tem como objetivo classificar a malha brasileira em diversos quesitos. O estudo da CNT e do SEST SENAT avaliou toda a extensão da malha pavimentada federal e as principais rodovias estaduais pavimentadas. O estudo apresenta também o ranking de qualidade de 109 ligações rodoviárias.

As equipes de pesquisadores da CNT percorreram por 30 dias mais de 107 quilômetros de vias. Os resultados são um importante instrumento de consulta para todos os caminhoneiros autônomos e transportadores do País, servindo de base para o estabelecimento de políticas setoriais de transporte, projetos da iniciativa privada, programas governamentais e atividades de ensino e pesquisa, que podem contribuir para o desenvolvimento do transporte rodoviário de cargas e de passageiros (Veja o gráfico 1).

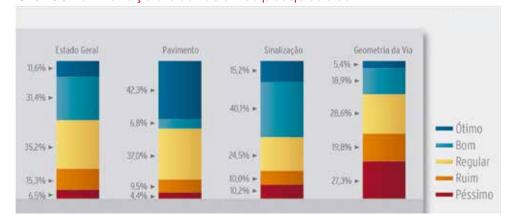
Dos 107.161 km analisados, o estudo apontou que 57.0% apresentam algum

tipo de problema no estado geral. A avaliação contemplou as condições do pavimento, da sinalização e da geometria da via. Em 2017, esse percentual era de 61,8%. No que diz respeito ao pavimento, 50.9% dos trechos avaliados receberam classificações regular, ruim ou péssima.

Na sinalização, as equipes identificaram que 44,7% da extensão das rodovias

apresentam algum tipo de deficiência. Já em se tratando de geometria da via, 75,7% da extensão das rodovias brasileiras pesquisadas foram classificadas com regular, ruim ou péssima. De 2017 para 2018, o número de pontos críticos subiu de 363 para 454, um aumento de 25,1%. O estudo considera situações críticas que podem trazer graves riscos à segurança dos usuários, como queda

Gráfico 1: Avaliação das rodovias pesquisadas



de barreira sobre a pista, ponte caída, erosões na pista, buracos grandes etc. Tais condições aumentam o custo operacional do transporte (Veja a tabela 1).

Na pesquisa foram identificados 454 trechos com pontos críticos. Em 2017, esse número era de 363. O fato é que rodovias deficientes causam mais acidentes e também aumentam o custo de manutenção dos veículos, além do consumo de combustível, lubrificantes, pneus e freios. As condições do pavimento nas rodovias brasileiras, por exemplo, representam aumento médio de 26,7% do custo operacional dos transportadores, percentual praticamente igual (27%) do divulgado na última edição do levantamento.

Somente no ano passado, em 2017, foram registrados 89.396 acidentes em rodovias federais, gerando um prejuízo de cerca de R\$ 10.77 bilhões (mais que os recursos previstos pela União para investimento nas rodovias federais neste ano). Foram 6.243 mortes e ainda 84.075 pessoas feridas no ano passado (Veja tabela 2).

Ainda em relação às condições da malha rodoviária brasileira, o levantamento mostrou que há diferenças nesta classificação conforme o tipo de administração (gestão pública ou concedida) e a região do País. A região Norte, que não possui nenhuma concessão, é a que carrega as piores condições de pavimento e, consequentemente, o maior acréscimo de custo operacional aos transportadores (40%).

No contraponto vem a região Sudeste, que possui as melhores condições, mas ainda impondo custo adicional de 22% aos transportadores. Essa situação também impacta o preço do frete e dos bens e serviços consumidos pela população, bem como reduz a competitividade das empresas.

## **FALTA DE INVESTIMENTOS**

A falta de investimentos é a principal causa desse cenário desanimador. Segundo a CNT, para corrigir os problemas mais urgentes, reconstrução, restauração e readequação das vias desgastadas, são necessários R\$ 48,08 bilhões. O orçamento de 2018 para infraestrutura rodoviária foi de R\$ 6,92 bilhões.

Apesar do baixo investimento em infraestrutura no Brasil, entre 2017 e 2018, o estudo apontou uma pequena melhora no estado geral das rodovias avaliadas pela CNT, justificada, principalmente, pelo avanço nas condições de sinalização. Em 2017, no quesito sinalização, a pesquisa registrou 40,8% de ótimo ou bom. Já neste ano, esse número subiu para 55.3%. Os percentuais ruim, regular e péssimo em 2017 eram 59.2% e agora ficou em 44.7%.

## Tabela 1: Pontos Críticos -Extensão total pesquisada

Ponto Crítico	Nº de ocorrências
Queda de barreira	13
Ponte caída	4
Erosão na pista	124
Buraco grande	313

Tabéla 2: Custos total e médio por gravidade de acidente nas rodovias federais policiadas do Brasil (2017)

Gravidade do acidente	Quantidade de acidentes	Custo médio (R\$ mil/ocorrência)	Custo Total (R\$ bilhão)
Com fatalidade	5.178	783,23	4,06
Com vítimas	53.538	109,21	5,85
Sem vítimas	30.680	27,93	0,86
Total	89.396		10,77

Fonte: Elaboração CNT com base no Ipea, no Denatran e na ANTP (2006). Atualizado com dados de acidentes da PRF (2017) e valores atualizados pelo IPCA.

## As dez melhores ligações rodoviárias

São Paulo mais uma vez continua ostentando as melhores vias do País. As dez melhores ligações rodoviárias identificadas no estudo passam por São Paulo e são rodovias concessionadas.

Posição	Nome	Rodovias
<b>1</b> ª	São Paulo SP - Limeira SP	SP-310/BR-364, SP-348
2ª	Campinas SP - Jacareí SP	SP-065, SP-340
<b>3</b> ª	Bauru SP - Itirapina SP	SP-225/BR-369
<b>4</b> ª	São Paulo SP - Uberaba MG	BR-050, SP-330/BR-050
5ª	Barretos SP - Bueno de Andrade SP	SP-326/BR-364
6ª	São Paulo SP - Taubaté SP	SP-070
7ª	Limeira SP - São José do Rio Preto SP	SP-310/BR-364, SP-310/BR-456, SP-330/BR-050
8 <u>ª</u>	Araraquara SP - São Carlos SP - Franca SP - Itirapuã SP	SP-255, SP-318, SP-334, SP-345
<b>9</b> ª	Tietê SP - Jundiaí SP	SP-300
10ª	São Paulo SP - Itaí SP - Espírito Santo do Turvo SP	SP-255, SP-280/BR-374

## **MORELATE FAZ 30 ANOS**

## e se consolida como um dos maiores distribuidores de autopeças do País



A MORELATE desenvolveu um modelo de distribuição para entregar aos seus clientes produtos de A a Z. Os clientes que buscam peças para utilitários, ônibus, caminhões e carretas encontram um portfólio muito diversificado e com pronta entrega

"Costumamos dizer que só não montamos um caminhão aqui na Morelate, por que não comercializamos chassis e pneu. Todas as outras peças, o cliente encontra em nosso portfólio", brinca Nilton Moreira Silva, Diretor Comercial da Morelate, um dos maiores distribuidores de peças para o mercado de pesados no Brasil, que completou, em outubro, 30 anos de atividades no setor.

Do início tímido, quando, em 1985, o fundador e hoje diretor presidente Nivaldo José Moreira – já demonstrando seu perfil empreendedor –, percebeu as dificuldades dos clientes de encontrarem peças de reposição confiáveis e com qualidade original fora das concessionárias para as linhas Volkswagen e Ford, e decidiu abrir uma distribuição, a Morelate avançou e se destacou rapidamente no mercado, tornando-se uma empresa sólida, reconhecida pela seriedade, honestidade e transparência no atendimento ao cliente.

Com um amplo portfólio de produtos – hoje são mais de 70 mil itens cadastrados para aplicações em pickups, vans, caminhões, ônibus e carretas, para as montadores Agrale, Ford, Iveco, Mercedes-Benz, Volvo, Volkswagen, Scania entre outros –, a Morelate possui alta capilaridade e um

modelo de distribuição que a permite atender o setor com rapidez e diversidade. Além da Matriz em São Paulo, a empresa conta com mais seis lojas, estrategicamente localizadas nas diversas regiões brasileiras, com estoques de peças próprios e toda estrutura de serviços, a fim de garantir ao cliente maior disponibilidade para seus veículos.

Na sede própria na capital paulista, inaugurada em 1996, são 20 mil metros quadrados, distribuídos em sete andares, que abrigam as áreas administrativas, operações de estoque e distribuição e setores complementares. Na equipe de vendas, trabalham 56 funcionários, dos quais 35 atuam na Matriz.

#### RAPIDEZ NA ENTREGA

O prazo de entrega é um dos grandes diferenciais da Morelate. A empresa possui uma frota própria para entrega e também trabalha com terceiros, o que possibilita que os pedidos cheguem, dependendo da cidade, no mesmo dia ou em no máximo 24 horas. "A nossa preocupação é que o cliente possa encontrar tudo o que ele precisa em um único local, e, dessa forma, ganhe mais comodidade e rapidez na manutenção de seus veículos", esclarece Nilton Moreira.

Segundo o diretor, o segmento de autopeças, apesar de ser um mercado em que o preço ainda define, muitas vezes, a escolha dos fornecedores, cada vez mais os clientes buscam trabalhar com distribuidores que ofereçam, principalmente, prazos de entregas menores e variedade de itens. "O fato é que um caminhão parado traz grandes prejuízos para as transportadoras. Por isso, muito mais do que preco, os clientes querem parceiros que possam ajudá-los a ter mais disponibilidade para seus veículos. Esse é o grande diferencial da Morelate. Temos variedade no portfólio e capilaridade, o que garante abastecermos o mercado em poucas horas", destaca.

Além disso, de acordo com Nilton, manter um estoque próprio de peças é algo muito caro para as empresas de transporte, o que acaba impactando suas receitas. "Com isso, esses clientes acabam utilizando o estoque dos distribuidores. E nesse sentido, a Morelate sai na frente, pois temos uma atuação em todo o Brasil e uma estrutura que nos permite proporcionar essa agilidade que o cliente deseja na manutenção de seus veículos", acrescenta.

Por outro lado, a empresa também busca garantir preços atrativos para os clientes.

## AUTOPEÇAS



Comemoração dos 30 anos é marcada por confraternização entre os colaboradores



Para isso, vem aprimorando suas operações de compras. Hoje, na Morelate as compras para todas as lojas são centralizadas na Matriz, o que garante melhor poder de negociação.

Para o futuro, segundo Nilton, a intenção é continuar ampliando a participação da empresa no segmento, reforçando sempre o relacionamento com o cliente. Para isso, a Morelate está sempre de olho nas necessidades do mercado.

Foi a partir dessa postura que a empresa inaugurou, em 2016, a Maxi Parts, uma indústria que está produzindo internamente alguns componentes, bem como trabalhando também com parcerias com grandes marcas.

"Com a Maxi Parts, conseguimos oferecer conjuntos de peças completos para o cliente, ou seja, muitas vezes, para trocar um componente ele necessita de alguns itens agregados que não são vendidos juntamente com aquela peca, tendo de adquiri-los separadamente. A intenção é que ao comprar um produto, como por exemplo, uma bolsa pneumática, o consumidor já tenha no kit a graxa especial e outros itens necessários para que ele possa fazer a reposição da peça sem dificuldades. E isso acontece com vários outros produtos: oferecemos soluções completas para que os consumidores ganhem tempo na manutenção de seus veículos", explica.

#### RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Morelate é destaque também em outras frentes. Preocupada com a comunidade na qual está inserida, a empresa mantém ações sociais, seja por meio de iniciativas próprias ou parcerias com associações de bairro e outras entidades, como por exemplo, campanhas para arrecadação de brinquedos e roupas para as pessoas da região, além da organização e contribuição em festas e eventos para familiares e a comunidade.

"Partimos do princípio de que precisamos retribuir à comunidade que nos acolheu as conquistas que alcançamos. Além disso, muitos de nossos funcionários são pessoas que moram que região e, portanto, dependem da empresa para seu sustento e de suas famílias. Temos essa consciência, e a ideia é sempre expandir essas iniciativas", revela Nilton Moreira.



Para o próximo ano, a empresa mantém expectativas otimistas em relação aos rumos do País. O diretor acredita que a economia dará melhores sinais de recuperação. "Mas enquanto isso, continuaremos fazendo nosso dever, que é aprimorar cada vez mais nossas operações em todas as frentes em que atuamos. Hoje, a Morelate já é certificada com a ISO 9001/2015 na Matriz, porém, queremos estender esse processo para as filiais.



Estoques de peças próprios e toda estrutura de serviços garantem ao cliente maior disponibilidade para seus veículos

Temos outros desafios, mas também contamos com grandes marcas, que garantem a credibilidade e a segurança que os clientes procuram. Além disso, estamos sempre nos movimentando para anteciparmos às necessidades dos clientes, buscando oportunidade de negócios que nos permitam atender às novas demandas do mercado, sempre com transparência, diferenciação e inovação. Isso faz parte do nosso DNA e continuará norteando nossa atuação nos próximos anos". finaliza o diretor.

## **QUALIDADE DO COMBUSTÍVEL**



Mesmo com os avanços para garantia e maior fiscalização da qualidade dos combustíveis comercializados no Brasil, a adulteração é ainda um grande problema em nosso País. Por isso, é importante saber como são avaliados esses produtos e tomar alguns cuidados para não ser enganado na hora de abastecer

uem nunca teve ou já ouviu falar de problemas mecânicos em veículos ocasionados pelo uso de combustível ruim? Na verdade, no passado, essa era uma queixa de muitos motoristas. No entanto, com a chegada de automóveis e caminhões cada vez mais tecnológicos, o Brasil tem avançado no que diz respeito à qualidade do combustível e à aplicação de testes mais rígidos para checagem desses produtos.

Segundo a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), de um modo geral, os índices de combustíveis dentro dos padrões de qualidade vendidos no Brasil têm sido equivalentes aos de países de Primeiro Mundo, conforme vem sendo atestado na avaliação do Programa de Monitoramento da Qualidade dos Combustíveis (PMQC) da entidade.

"De cinco anos para cá, tivemos grandes avanços na qualidade dos combustíveis (gasolina e diesel) com níveis de enxofre mais baixos, e o etanol com condutividade elétrica mais baixa também. E mesmo com a importação de 20% da demanda, a ANP se mobilizou para que o combustível importado tivesse a qualidade assegurada", analisa Sergio Caetano de Souza, gestor da Filial Santos da Intertek do Brasil Inspeções, empresa que inspeciona a qualidade do diesel, gasolina e etanol importados conforme as resoluções da ANP.

Por outro lado, mesmo com os avanços, a adulteração é ainda um grande problema em nosso País, que depõe contra o setor. O programa da ANP visa justamente à implementação de ações de fiscalização e busca monitorar os postos de combustíveis de todo o País, por meio de critérios estatísticos de amostragem, cujo objetivo é estabelecer um índice de conformidade que represente o panorama representativo do mercado de combustíveis por estado. "Mas também é importante ter empresas capacitadas para análise completa de todos os combustíveis", destaca Souza.

O executivo explica que para checar a qualidade dos combustíveis, a ANP criou resoluções específicas para cada produto: a Resolução 50/2013 para o diesel, a Resolução 40/2013 para a gasolina e a Resolução 19/2015 para o etanol. Todas elas podem ser facilmente acessadas pelo site da Agência. "Todo combustível em conformidade com estas resoluções é adequado para o consumo por parte da sociedade", acrescenta.

#### **TESTES MAIS RÍGIDOS**

Em relação aos testes para avaliação da qualidade dos combustíveis, Souza cita, no caso do diesel, análise do número de cetano, lubricidade, teor de enxofre, teor de água, aspecto, densidade, faixa de destilação, ponto de fulgor e condutividade elétrica.

Para a gasolina, os principais testes são Octanagem RON e MON, o índice antidetonante, período de indução, goma atual, teores de etanol e metanol, teste de aromáticos, olefinas e saturados.

Já no caso do etanol, os principais testes são teor alcoólico, densidade, teor de metanol, resíduo por evaporação, teores de sódio, ferro, cobre, cloretos e sulfatos e condutividade elétrica.

"A Intertek também está presente nos principais portos, com capacidade para recebimento de amostras para testes de qualidade em combustíveis. Temos atuado ainda em uma grande parte das distribuidoras, atestando a conformidade dos combustíveis que saem destas bases. Hoje, praticamente somente a ANP atua na fiscalização dos postos de combustíveis. Algumas redes de postos têm nos contratado também para análise de seus produtos e pontos de vendas", revela o gestor.

Na verdade, é difícil para o motorista ter a certeza de que o combustível que ele está utilizando é de boa qualidade, ou seja, não esteja adulterado. Como cuidado básico, Souza recomenda observar o histórico das bandeiras de postos e verificar os controles visíveis em postos. "Etanol amarelo a incolor dentro da especificação de densidade; gasolina sem partículas e, em relação ao diesel, o vermelho é o S500 e o que vai de incolor a amarelado é o S10. Em caso de qualquer anormalidade, a ANP deve ser comunicada", explica.

#### **FUTURO ENERGÉTICO**

A chegada de combustíveis alternativos no País, a exemplo do que já acontece no exterior, aliada ao avanço tecnológico dos veículos, coloca o Brasil na corrida pela redução de dependência de combustíveis fósseis. Com isso, novos produtos tendem a surgir, mas que também necessitarão ter sua qualidade sempre avaliada e fiscalizada.

"O futuro energético do Brasil passa por duas correntes: inovação, e nós já provamos que temos condições para isso, pois temos o etanol, hoje uma realidade, e o biodiesel, sendo que os investimentos estão sendo realizados na medida do possível para que outros combustíveis sejam incorporados; e a fiscalização, pois não adianta inovação se não tivermos uma fiscalização forte e atuante, a fim de que possamos usufruir de todos os avanços tecnológicos nesta área", finaliza.

#### **CUIDADOS NA HORA DE ABASTECER**

No caso do diesel, há também casos de adulteração com objetivo de fraudar o consumidor. As práticas mais comuns são adição de álcool, solventes, óleos vegetais, querosene e até mesmo pela adição de água.

Na verdade, utilizar combustível adulterado traz inúmeros prejuízos financeiros e ambientais, podendo interferir no funcionamento do motor e aumentar o consumo, além de provocar perda de performance, falhas na bomba de combustível e poluir mais.

Para os veículos movidos a diesel, os problemas aparecem instantaneamente, como entupimentos, perda de potência, corrosão etc. Diante disso, utilizar combustível mais barato e sem procedência pode trazer maiores gastos com manutenção e até a perda do motor.

As distribuidoras de petróleo dispõem de programas de controle dos produtos oferecidos nas redes credenciadas. Mas é sempre bom tomar alguns cuidados, principalmente porque com preços diferentes em cada estabelecimento, é importante tentar evitar produtos de origem duvidosa.

#### **SEGUEM ALGUMAS DICAS:**

- Pesquise sempre os preços antes de entrar no posto para abastecer e não deixe de verificar se os valores no painel e na bomba estão iguais.
- Nem sempre combustível mais caro é garantia de produto de qualidade. Cheque a cor na bomba. O posto também deve informar claramente de onde vêm seus produtos.
- Busque um posto de confiança. Fale com amigos e outras pessoas e tente abastecer sempre no mesmo local, na medida do possível.
- Exija nota fiscal, pois é uma prova de que você usou o combustível daquele posto.
- Se tiver dúvida, você como consumidor tem o direito de pedir ao atendente ou dono do posto para retirar uma amostra de um litro de diesel, diretamente do tanque, e colocá-la em uma proveta ou recipiente transparente de vidro para verificar se há impurezas, como água ou materiais estranhos no combustível. Em caso de irregularidades, denunciar à ANP, pela Central de Atendimento 0800-970-0267.

Muitas vezes, devido à correria, deixamos de buscar nossos direitos. Mas se quisermos um País melhor, temos de começar a mudar nossas atitudes e criar o hábito de questionar e denunciar. Fique atento!

## 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





Pércio Schneider pneus@greco.com.br

## UMA ANÁLISE DOS NOVOS PNEUS DA GOODYEAR CARGO MARATHON 2

O Cargo Marathon 2 irá substituir o antecessor G32 Cargo, destinado a equipar vans e VUC's. São oito medidas que cobrem aproximadamente 84% desse segmento de mercado

m 23 de outubro último, estive presente, representando a Editora Na Boléia, ao lancamento do pneu Cargo Marathon 2, em evento realizado pela Goodyear.

O evento começou com uma apresentação da empresa e do produto, gama de medidas, cronograma de lançamentos ao mercado etc. Em seguida, um tour pela fábrica ou, pelo menos, parte dela. Orientações sobre segurança, distribuição de equipamentos de segurança, fones de ouvido com comunicador, aviso de que é expressamente proibido fotografar - e lá fomos nós visitar a fábrica.

A planta de Americana/SP é uma das 49 fábricas da Goodyear no mundo, além de dois centros técnicos. Lá, são produzidos cerca de 35 mil pneus por dia, para automóveis, caminhões e máquinas.

Iniciamos a visita pelo setor final de preparação de massas. Após homogeneização, as mantas de borracha são estocadas aquardando as próximas etapas e. nesta fase, já ostentam aquelas listras coloridas que vemos na banda de rodagem dos pneus.



Circulam pela internet e redes sociais algumas versões sobre o significado dessas listras e, em sua maioria, é pura fantasia. Um pneu é constituído de diversos materiais e, em se tratando especificamente de borracha, são vários compostos distintos conforme a aplicação. A composição da borracha dos talões é diferente da que é utilizada nas laterais, e que, por sua vez, também difere da que irá constituir a banda de rodagem.

E falando em banda de rodagem, há diferenças na formulação do composto de borracha conforme o pneu que será fabricado. Em um pneu de uso urbano será diferente de outro, de uso misto. Isso sem falar dos chamados "pneus verdes", nos quais parte do negro de fumo (um derivado de petróleo) é substituída por sílica (dióxido de silício).

Antes da vulcanização, ao ser montado em suas várias partes, a última a ser aplicada é a borracha que irá compor a banda de rodagem, que é como um camelback utilizado na reforma de pneus, que irá adquirir o desenho ao ser comprimido contra as paredes do molde.

Cada medida de pneu, considerando a largura da banda de rodagem e profundidade de sulco no desenho acabado, requer uma manta de borracha específica, com largura, espessura e peso predeterminados, capaz de preencher as cavidades sem deixar falhas. E para diferenciar a que irá num pneu ou outro, são utilizadas cores para diferenciar umas das outras.

A seguir, veio o setor de vulcanização, em que os pneus são colocados em prensas verticais dotadas de moldes com 5 até 12 partes, incluindo as laterais. A compressão da borracha se dá de fora para dentro pelo fechamento do molde, e no sentido inverso pela expansão de uma espécie de bexiga, inflada com nitrogênio.

Depois as áreas de acabamento e controle de qualidade, em que 100% dos pneus

passam por exame, tanto visual quanto por equipamentos. Como nos foi dito durante a visita, a fabricação de pneus ainda depende muito do homem, embora a automação seja crescente.

E encerramos na pista de testes, com uma volta (na condição de passageiro) a bordo de uma van Sprinter, calçada com os novos pneus e direito a zigue-zague em pista molhada.

#### **O PNEU**

O Cargo Marathon 2 irá substituir o antecessor G32 Cargo, destinado a equipar vans e VUC's. São oito medidas que cobrem aproximadamente 84% desse segmento de mercado. Segundo as informações transmitidas pela equipe que nos recebeu, em relação ao G32, o novo modelo oferece maior quilometragem, durabilidade e conforto. É 4% mais leve, 5% mais silencioso e tem 10% menos resistência ao rolamento, o que se traduz em redução do consumo de combustível.

#### São oito medidas disponíveis conforme o seguinte cronograma:

- Agosto/2018: 225/70R15, 225/75R16 e 205/75R16, para Sprinter, Daily, Master e Ducato:
- Dezembro/2018: 195/75R16, 195/80R14 e 205/70R15, para Daily, Bongo, Ducato e
- Janeiro/2019: 195/70R15 e 185/80R14, para HR, Bongo e Kombi.

Os índices de carga e velocidade são os mesmos do modelo anterior e, segundo informado, não deverá haver alteração de valor. Como nem tudo são rosas, agora a má notícia. Questionados sobre a recapabilidade do novo modelo, foi informado que não é reformável e que essa informação irá constar no certificado de garantia do produto. A verificar e esperar que vendedores e compradores leiam o certificado e que isso seja claramente informado no momento da venda.

## CLASSIFICADOS



## Sensores de ABS, controle e desgaste

QUALIDADE ORIGINAL - GERMANY

## A TEK SENSOR GERMANY atua no setor desensores e dispositivos de controle para linha pesada

A TEK SENSOR GERMANY está trazendo com exclusividade para o Brasil uma linha completa com sensores de freio, desgaste, rotação, temperatura, pressão e outros para linha pesada.

Fabricada na Europa e com qualidade original, equiparável a fabricantes OEM, Wabco, Knorr e Haldex, a linha é composta por mais de 1.000 itens de sensores para as mais diversas aplicações e para todas as marcas de caminhões europeus e ônibus (VOLVO, SCANIA, MERCEDES, IVECO, MAN e DAF).

Todos os produtos TEK SENSOR GERMANY seguem rígidas especificações técnicas, pois já são fornecidos a empresas europeias há muitos anos e, portanto, testados 100%. Os sensores são todos fornecidos conforme padrão ORIGINAL, ou seja, são kits completos com manual de produto e instalação.



www.teksensor.com.br

f facebook.com/teksensor

(11) **99935-2704** comercial@teksensor.com.br Calçada dos Gerânios 114, sala 32 Centro Comercial Alphaville/SP



BATERIA direto da FÁBRICA com QUALIDADE e GARANTIA



## **ACUMULADOR DE LONGA VIDA**



MELHOR CUSTO BENEFÍCIO





FROTISTAS
PRECOS ESPECIAIS

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

Assistência Técnica Gratuita

## www.vipower.com.br

\*Compromisso com o meio ambiente em primeiro lugar

Respeite a sinalização de trânsito.

(11) 3208-5604

comercial@vipower.com.br

## **CLASSIFICADOS**









48 3440.0000 www.olivo.ind.br





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

















































## NOVIDADES

Acesse nosso novo catálogo Online



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

#### 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

Ribeirão Preto SP (16) 3969-8686 S. Bernardo Campo-SP (11) 4346-1010 Sorocaba-SP (15) 3042-1818



Acesse nosso site

www.perimpecas.com.br







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

# Totem **excluviso** para a distribuição



## **SORRIA!**

O bom humor faz bem para saúde. É a expressão de que o organismo vai bem. Portanto, sorria sempre!

## O MOTORISTA E O GAGO

Um motorista pediu ao gaguinho, que lhe desse uma ajuda pra estacionar seu carro.

E o gago:

"- Tu-tu-tu-do bem?"

E o motorista, manobrando:

"- Posso dar marcha à ré?"

E o gaguinho:

"- Po-po-po-de."

E o motorista, afastando o veículo:

"- Tudo bem?"

E o gago:

"- Vai-vai-vai..."

E o motorista:

"- Posso continuar?"

E o gaguinho:

"- Vai-vai-vai..."

E o motorista:

"- Mais um pouco?"

E o gago:

"- Vai-vai-vai..."

De repente, a batida.

E o gaguinho:

"- Vai-vai-vai bater..."



## O GAUCHO E O GUARDA

O gauchão vinha com seu opalão 79, incrementado e reluzente, na rodovia a mais de 150, quando atropela os cones do posto da polícia rodoviária e é parado imediatamente.

O guarda rodoviário está furioso:

"- Bonito, hein!"

O gauchão se gaba:

- "- Bonito e possante seu guarda!"
- "— O senhor é sempre assim engraçadinho?"
- "- Não, só quando tomo umas."
- "- Ah é? E cadê o cinto de segurança?"
- "- Está lá no porta-malas, amarrando os botijões de gás!"

Cada vez mais irritado, o policial grita:

- "- Vou tirar já teus documentos!!"
- E o gaúcho abre um largo sorriso:
- "- Valeu, seu guarda. Há cinco anos venho tentando e não consigo, tchê!"

## 1° DIA DE TRABALHO

Uma senhora pega um táxi no bairro onde reside, e durante o trajeto até o centro da cidade o motorista, por incrível que pareça, não disse uma palavra sequer, até que a senhora quis puxar papo e tocouno seu ombro.

Ele deu um berro, perdeu o controle do carro, e, por pouco, não provocou um grave acidente. Com o carro sobre a calçada, a senhora virou-se para o motorista e disse:

- "— Sinceramente, eu não sabia que o senhor se assustaria tanto com um simples toque no ombro!"
- "- Desculpe, minha senhora... É que esse é o meu primeiro dia como taxista!"
- "— E o que o senhor fazia antes de ser taxista?"
- "- Fui motorista de carro funerário por 30 anos!"

## O TAXISTA E O FANHO

Diz o motorista do táxi:

"- Olha que mulher bonita! Nossa, ela é um avião!"

E o passageiro responde gritando:

"- Feia!"

O motorista:

"- Feia nada! Ela é bonita!"

E o passageiro de novo:

- "- Feia!!!!"
- "- Que feia o quê!! Tá louco???"

E o passageiro aos berros:

"- Feia! Feia! Feia!"

O motorista, que não estava olhando para frente, bate em outro carro. Fica louco da vida e fala para o passageiro:

"— Pô cara! Tu viu que eu ia bater!!! Por que não me avisou?"

E o passageiro:

"— Aramba!!! Eu ava itando az ua hora: feia feia e ocê não feiô, é urdo é???"



## "O riso é tão importante para nossa vida quanto a inteligência e a criatividade", iá dizia o neurocientista Scott Weems

## **DUAS LOIRAS**

A loira estava lá, andando com a nova ferrari que tinha ganho do marido, até que bate num poste.

Daí quando sai do carro, faz um escândalo: "- Buáááá!! Meu carro novo amassou

Um guarda ouve o grito da loira, desesperada... e diz, só pra gozar da cara dela:

"- Eu posso te ajudar filha."

todo!O que que eu vou fazer?"

E a loira, aos prantos:

- "- O quê, seu guarda?"
- "- Tá vendo esse caninho aqui? É o cano de descarga. Se você soprar nele. o seu carro vai desamassar."
- "- Ai! Obrigada, seu guarda!" Diz a loira. E lá vai ela, soprar pelo cano de descarga. Depois de 2 horas,a amiga loira dela chega e vê ela chorando, com a boca toda preta.
- "- Por que você tá assim, amiga?"
- "- Ah,porque um guarda passou por aqui e disse que se eu soprasse por esse caninho, o meu carro novo ia desamassar."
- "- Mas tu é burra mesmo hem?"
- "- Por que?"
- "- Porque você tinha que fechar as janelas antes."



## **CURTAS**

Joãozinho pegou um ônibus e, ao entrar, pergunta para o cobrador:

- "- Moço, quanto custa o ônibus?" O cobrador responde, educadamente:
- "- São três reais, garoto!" Então, o Joãozinho fala alto:
- "- Ei, pessoal! Todo mundo vai descendo, porque eu vou comprar!"

Dois amigos ricaços conversam e um diz:

- "- Na última quinta, saí com uns amigos para tomar umas e outras e perdi a conta de quantos uísques bebi. Fiquei completamente bêbado e fiz uma coisa que nunca havia feito antes em toda a minha vida."
- "- Sério? O que fez?"
- "- Eu peguei um ônibus! E o que me deixou perplexo é que cheguei em casa são e salvo!"
- "- Por que? Por causa de assalto?"
- "- Não! Porque eu nunca havia dirigido um ônibus antes!"

Durante o jantar, Joãozinho pergunta:

- "- Mamãe, por que é que o papai é careca?"
- "-Ora, filhinho. Porque ele tem muitas coisas para pensar e é muito inteligente!"
- "-Mas mamãe... Então por quê é que você tem tanto cabelo?"
- "-Cala a boca e come logo esta sopa."

- "- Oi meu amor!"
- "-Oi! Quem está falando?"
- "- Oras, o grande amor da sua vida."
- "- Mentira! Pois, cerveja não fala." .....

Joãozinho estava lendo um livro sobre geografia.

Sua mãe chegou e perguntou:

- "- O que esta fazendo, filho?" Ele responde:
- "- Estudando para a prova."
- "- Bom, onde fica a Inglaterra?"
- "- Na página 97!"
- "- Chefe, eu queria que o senhor me liberasse amanhã de manhã. É por causa da minha mulher. Ela quer que eu vá buscar a mãe dela para passar o fim de semana lá em casa."
- "- Olha, tem muita coisa pra fazer agui no escritório e eu não vou poder liberar você amanhã."
- "- Obrigado, chefe. Eu sabia que podia contar com o senhor."

Na aula de português, a professora pergunta ao Joãozinho:

"- Se eu digo fui bonita, é passado. Se digo sou bonita o que é, Joãozinho?" Responde o Joãozinho: "- É mentira..."

## **NOVA GERAÇÃO SCANIA**

# PARA O ÚNICO NEGÓCIO QUE IMPORTA. O SEU.

O transporte de cargas demanda um alto padrão de performance em eficiência energética, combinando economia de combustível, aerodinâmica do veículo e performance de condução do motorista.

Pensando nisso, a Scania apresenta sua nova geração de caminhões e redefine o padrão de produtividade e eficiência. Deixe-nos mostrar o que acontece quando combinamos a força das especificações técnicas corretas com soluções inteligentes em serviços otimizados.



