



Acesse pelo
QR Code



Anderson Campos dirige um modelo elétrico da Volkswagen Caminhões e Ônibus para suas entregas diárias

CAMINHÕES ELÉTRICOS ENTRAM EM CENA NA LOGÍSTICA URBANA

+ CONHEÇA O NOVO SCANIA R 410 COM MOTOR A GÁS + TRANSPORTADORAS APOSTAM NO CONSÓRCIO PARA AMPLIAR A FROTA

QUEBRA-SOL INTELIGENTE DA BOSCH É APRESENTADO NA CES 2020

O produto bloqueia a luz dos raios solares usando a inteligência artificial. Com isso, impede que a visão do motorista seja obstruída, como acontece no quebra-sol convencional

Para saber mais, acesse:



A Bosch apresentou um quebra-sol especial na Consumer Electronics Show (CES), que aconteceu em Las Vegas (EUA), em janeiro passado. Trata-se de um visor virtual, um LCD transparente e uma câmera intuitiva, que substituem o quebra-sol convencional dos veículos. A tecnologia utiliza algoritmos inteligentes para bloquear intuitivamente o brilho do sol, e não a visão da estrada à frente.

Conforme relatos da National Highway Traffic Safety Administration, agência do departamento de transportes norte-americano, todos os anos há milhares de acidentes nos EUA relacionados ao brilho do sol. Outro estudo divulgado pela agência indica que o risco de acidente veicular é 16% maior com incidência direta da luz solar. Contudo, o quebra-sol tradicional não está apto para lidar adequadamente com essa questão de segurança. Ele bloqueia parte da luz do sol, mas parte da visão também pode ser tapada.

“Para a maioria dos motoristas, o visor, como conhecemos, não é suficiente para evitar a incidência direta da luz solar nos olhos”, afirma o presidente da Bosch Car Multimedia, Steffen Berns.



Foto: Bosch/Divulgação

O quebra-sol Bosch usa o sistema de inteligência artificial para coibir que raios solares atrapalhem a visão do motorista

O Visor Virtual ganhou o prêmio Melhor da Inovação no CES 2020 Innovation Awards, na categoria Entretenimento e Segurança. Designers, engenheiros e a imprensa especializada elegeram a tecnologia.

UM QUEBRA-SOL DO FUTURO

O quebra-sol virtual vincula um painel LCD a uma câmera de monitoramento do motorista. Assim consegue rastrear a sombra projetada pelo sol no rosto dos indivíduos. Para isso, o sistema usa inteligência artificial para localizar o motorista na imagem da câmera. Dessa forma consegue determinar os pontos de referência no rosto, incluindo os olhos, nariz e boca, para que ele possa identificar sombras. O algoritmo analisa a visão do motorista, escurecendo apenas a seção da tela em que a luz bate nos olhos. O restante da tela permanece transparente, o que favorece a visão.

“Descobrimos no início do desenvolvimento que o usuário ajusta o quebra-sol para projetar sombra nos olhos”, afirma o especialista técnico da Bosch na América do Norte e cocriador do Visor Virtual, Jason Zink.

FALE CONOSCO

Se você quer comentar, sugerir reportagens ou anunciar produtos ou serviços na área de mobilidade, envie uma mensagem para mobilidade@estadao.com

FABRICANTES DE CAMINHÕES PARALISAM PRODUÇÃO NO PAÍS

O avanço do novo coronavírus (covid-19) está provocando a interrupção das linhas de produção

Para ler a matéria na íntegra, acesse:



A pandemia do novo coronavírus está provocando uma paralisação quase completa de todas as linhas de produção de veículos no País. A Mercedes-Benz, por exemplo, vai parar suas quatro fábricas – de caminhões e automóveis – no Brasil. A empresa tem plantas em Campinas, Itacemópolis e São Bernardo do Campo (SP) e Juiz de Fora (MG). Por causa do coronavírus, todas ficarão fechadas por, no mínimo, 20 dias. A medida valerá de 30 de março a 19 de abril.

A empresa também dará folgas aos funcionários nos dias 25, 26 e 27 de março, além de 20 de abril. Esses dias serão debitados do banco de horas dos empregados. O retorno das atividades está previsto para 22 de abril. Esse prazo poderá mudar de acordo com a evolução da situação do País nas próximas semanas.

O atendimento de pós-vendas, classificado pela empresa como um serviço essencial, será mantido. O objetivo é manter o atendimento das oficinas e a oferta de peças.

VOLVO PARALISARÁ LINHA NO DIA 30

A Volvo suspenderá a produção da fábrica de Curitiba por quatro semanas. A medida valerá a partir do dia 30 de março. Na planta paranaense, trabalham 3.700 funcionários.

Viagens e participação em eventos que não sejam absolutamente essenciais foram canceladas. O objetivo é reduzir o risco de contaminação pelo coronavírus.



Foto: Tiago Queiroz/Estádio

SCANIA SUSPENDERÁ PRODUÇÃO ATÉ 13 DE ABRIL

A Scania suspenderá a produção da fábrica de São Bernardo do Campo (SP) a partir do dia 30 de março. Inicialmente, a previsão é de que a paralisação se estenda até 13 de abril.

Os cerca de 3.500 funcionários ficarão em férias coletivas. A empresa informou que está tomando medidas de acordo com os protocolos da Organização Mundial da Saúde (OMS) e autoridades locais. “Neste momento, a prioridade é salvar a saúde e a segurança dos colaboradores”, informa a Scania.

VWCO ADOTA PARALISAÇÃO PROGRESSIVA

Desde o dia 19, a Volkswagen Caminhões e Ônibus (VWCO) cortou as horas extras e o expediente aos sábados. A produção será mantida em níveis mínimos para garantir o abastecimento de concessionários e importadores, segundo informações da empresa.

De 30 de março a 20 de abril, a produção da planta de Resende, no Rio de Janeiro, ficará suspensa. Os funcionários terão um período de afastamento combinando banco de horas e férias coletivas.

IVECO E DAF MANTÊM PRODUÇÃO

A Iveco informou que está seguindo o posicionamento da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). Por ora, a linha de produção na fábrica de Sete Lagoas (MG) continua em operação.

A DAF informou que a planta de Ponta Grossa (PR) está funcionando normalmente. Já a rede de concessionárias está atuando de acordo com as determinações do governo de cada estado. De acordo com informações da empresa, os serviços de manutenção e resgate emergencial não serão afetados.

Linha de montagem de caminhões Scania, em São Bernardo do Campo (SP)

TRANSPORTE DE BEBIDAS LIGADO NA TOMADA

Operações reais na logística da Ambev com caminhão elétrico mostram resultados promissores para a distribuição urbana de carga

Por Décio Costa

Há pouco mais de um ano, a rotina de trabalho de Anderson Soares de Campos mudou e, ele enfatiza, “para melhor”. O motorista da Fadel Transportes e Logística, parceira da fabricante de bebidas Ambev, passou a conduzir um e-Delivery, modelo elétrico da Volkswagen Caminhões e Ônibus, nas entregas diárias por bairros da Zona Sul de São Paulo.

“Dirigir pela cidade ficou mais fácil. Não é preciso trocar marchas, tem assistente de partida nas subidas, o caminhão não faz barulho e acelera mais forte, o que dá agilidade no trânsito”, resume Campos. “Com isso, o dia rende, não cansa tanto como dirigir um caminhão comum.”

Se, na conta do motorista, o e-Delivery entrega benefícios práticos, por parte da Ambev e da VWCO a solução elétrica representa um audacioso projeto que envolve uma frota de 1.600 caminhões elétricos. O anúncio da intenção de compra, inédita no mundo pelo volume da encomenda, ocorreu em agosto de 2018, coloca em perspectiva o início de uma transformação na logística de distribuição nas cidades.

30 MIL TONELADAS DE CARBONO A MENOS

“Esse é o primeiro caminhão 100% elétrico da América Latina, com zero emissão de gases, tanto de carbono quanto de outros elementos nocivos”, lembra Bernardo Adão, gerente corporativo de logística da Ambev. “É uma inovação muito bacana, que nos ajuda em nossa meta de reduzir em 25% as emissões de carbono ao longo da nossa cadeia de valor até 2025.”

Para atingir o objetivo de sustentabilidade proposto pela fabricante de bebidas, o plano é ter um terço da frota de caminhões elétricos em três anos. Por isso, a parceria com a montadora, que se prepara para começar a produzir o modelo ainda neste ano (ver quadro). Com a chegada dos veículos, a Ambev calcula reduzir a emissão em mais de 30 mil toneladas de carbono por ano.

Desde que iniciou os testes em condições reais, com entregas em bairros paulistanos como Moema, Vila Madalena, Itaim, Vila Olímpia e Brooklin, o e-Delivery acumulou 22 mil quilômetros. A distância até agora percorrida representou redução de 16 toneladas de CO₂ emitidas na atmosfera, além de deixar de consumir mais de 5 mil litros de diesel. “O caminhão consome por volta de 50 kWh por dia, o que evita o uso de 20 litros diariamente”, compara Adão.

RECARGAS NOTURNAS

O e-Delivery a cargo da Fadel cumpre jornada de segunda a sábado em trajetos em torno de 70 quilômetros diários a partir de Centro de Distribuição da Ambev localizado na Mooca. Carregado com seis pallets, somando por volta de 13 toneladas de peso bruto total (PBT). A rota estabelece cerca de 20 entregas. Ao final, o caminhão ainda chega com até 40% de energia armazenada, boa reserva considerando a autonomia de 200 quilômetros, fornecida por conjunto que gera 180 kW de potência e até 2.150 Nm (219,2 mkgf) de torque disponíveis logo ao pisar no acelerador.

Para o carregamento do e-Delivery, feito durante a noite, a Ambev também prepara infraestrutura própria. Por enquanto, a única estação de recarga se encontra no Centro de Distribuição, em modelo de abastecimento a partir de painéis fotovoltaicos, que transforma a energia solar em elétrica. Bastam de

duas a três horas para o caminhão estar com a carga total.

Ao longo dos próximos dez anos, no entanto, a Ambev aplicará US\$ 140 milhões para a construção de 31 usinas solares. “Toda essa estrutura não será direcionada apenas ao abastecimento da frota, mas é justamente o que vamos precisar para suprir a demanda energética dos caminhões”, revela o gerente de logística. “Encaminhamos com isso a meta de ter 100% da eletricidade consumida por nossas instalações gerada por fontes renováveis.”

MANUTENÇÃO 30% MAIS EM CONTA

Questionamentos comuns em relação à rentabilidade do caminhão elétrico a princípio estão sendo superados pela Ambev. De acordo com Adão, até agora o e-Delivery esteve sempre disponível e já mostra potencial de reduzir em até 30% os custos com manutenção; afinal, o caminhão elétrico tem menos peças e sistemas em relação ao veículo convencional a diesel.

“Pelo que vimos até agora, o caminhão se mostra como uma excelente opção para nossas operações. Por estarmos rodando com apenas um veículo, não temos dados abrangentes quanto aos custos operacionais. Mas, no caso da parceria com a Volkswagen, por exemplo, o objetivo é montar um modelo de negócio rentável, justamente para acelerar essa transformação nos transportes”, conta Adão. “Sempre pensamos em investimentos e parcerias de forma que os custos sejam equivalentes ou mais baixos.”

Enquanto a produção em série ainda não tem início, quem segue privilegiado e sofre algum assédio é o motorista da Fadel. “Todos os dias tem uma brincadeira dos companheiros para que eu não me preocupe se precisar faltar no trabalho. Tem sempre alguém muito disposto para cobrir o dia”, diverte-se Campos.

Foto: Marco Ankosqui



O motorista Anderson Campos faz entregas de bebidas diárias na Zona Sul de São Paulo.



Volkswagen Caminhões e Ônibus investe R\$ 110 milhões para produção em série do e-Delivery

VWCO COMEÇA PRODUÇÃO EM SÉRIE NO SEGUNDO SEMESTRE

Independentemente da parceria com a Ambev, a Volkswagen Caminhões e Ônibus tem o firme propósito de ser a pioneira na produção nacional de caminhões elétricos. Na Fenatran do ano passado, em outubro, a montadora oficializou a criação de um consórcio de empresas para instalar uma linha de montagem na fábrica de Resende (RJ).

O eConsórcio, como foi chamado, integra fornecedores como Bosch, Siemens, Moura, WEG, Semcon, CATL e Meritor para compor um modelo de negócio que prevê desde a montagem até a infraestrutura de recarga e o gerenciamento do ciclo

de vida da bateria. Mais recentemente, em dezembro passado, a montadora anunciou aporte de R\$ 110,8 milhões para fazer da produção de elétricos uma realidade ainda neste ano.

Na ocasião do anúncio, Roberto Cortes, presidente e CEO da VWCO, reforçou que o projeto de mobilidade elétrica da companhia segue de maneira rápida. “Além do protótipo do e-Delivery nas operações da Ambev, outros 17 caminhões estão em teste com a engenharia brasileira para validações com o objetivo de tornar viável a produção do caminhão elétrico no segundo semestre de 2020.”

Para saber mais, acesse pelo QR Code



NÚMEROS



200 KM é a autonomia do e-Delivery



Na operação da Ambev, **20 LITROS** de diesel deixam de ser consumidos por dia



Em 22 mil quilômetros rodados, **16 TONELADAS** de CO₂ deixaram de ser emitidas na atmosfera



1.600 caminhões elétricos é o que terá a Ambev até 2023

STARTUPS DE MODERNIZAÇÃO DO SETOR LOGÍSTICO: OPORTUNIDADE OU AMEAÇA



A palavra empreendedorismo apenas recentemente entrou de fato no vocabulário dos executivos brasileiros. Há 15 ou 20 anos, ela era usada somente em raros casos nos quais um empresário conseguia ter sucesso no mundo dos negócios. Mas esse termo, hoje, define uma metodologia científica e técnica para descobrir novos modelos de negócios e para criar soluções inovadoras em todos os setores da economia.

Empreendedores visionários que se apoderaram das mais recentes tecnologias, aliadas a muito estudo e perseverança, criam novas empresas destinadas a 'destróçar' as companhias tradicionais. Aí, surgem as startups – empresas que buscam um modelo de negócio repetível e escalável e que trabalham bem em condições de extrema incerteza.

PARCERIAS COM STARTUPS

O setor de transporte e logística sempre assistiu passivamente aos grandes provedores de tecnologia trazerem seus inventos. No entanto, o advento das novas tecnologias de mobilidade providas pelos smartphones não se concentra em grandes fornecedores.

O momento sugere que as corporações estabelecidas criem um canal dinâmico para o relacionamento com as startups no seu segmento. Essa é a fórmula contemporânea para se atualizar tecnologicamente uma empresa tradicional: fazer parcerias com as startups. Prove



Foto: Divulgação

“EMPREENDER HOJE É UM ESPORTE NACIONAL. PRATICAMENTE, NENHUM ALUNO UNIVERSITÁRIO QUER MAIS SE FORMAR PARA SE TORNAR EXECUTIVO EM UMA GRANDE EMPRESA.”

as transportadoras e os operadores logísticos tradicionais que terão sapiência para matar o seu atual modelo de negócios e para criar novas soluções para a prestação de seus serviços, objetivando assim continuar existindo e acompanhar o processo de transformação digital radical ao qual a indústria e o comércio estão atualmente se submetendo.

UBERIZE-SE OU SEJA KODAKEADO

No meio do transporte rodoviário, o TruckPad mira diariamente causar disrupção real no setor, eliminando intermediários e nos consolidando como solução tecnológica para o dia a dia do caminhoneiro autônomo e das transportadoras. Outras grandes empresas que surgiram como aplicativos, como Loggi e Rappi, cuidam do last mile, enquanto há ainda as que revolucionam a mobilidade urbana, como Uber e 99.

Empreender hoje é um esporte nacional. Praticamente, nenhum aluno universitário quer mais se formar para se tornar executivo em uma grande empresa. Preferem até deixar os bancos universitários e partir para o 'maravilhoso mundo da criação de valor e da incerteza comercial'. A dica é: uberize-se ou seja kodakeado! //

Carlos Mira é fundador e CEO do TruckPad, maior plataforma de conexão entre caminhoneiros e cargas da América Latina. Foi presidente da Associação Brasileira de Logística (Aslog) e é autor do livro *Logística, o Último Rincão do Marketing*

do novo conceito. Não tenha vergonha de errar e erre rápido. Se não funcionar, parta pra próxima possibilidade.

Isso porque as novas ferramentas de mobilidade e comunicação instantânea providas por um 'telefone celular inteligente' têm se dado por meio de milhares de startups espalhadas pelo mundo – que estão criando modelos de negócios 'disruptivos' em toda parte.

ELIMINANDO INTERMEDIÁRIOS

No passado, respeitadas eram as grandes corporações que poderiam entrar

no Brasil, consolidar o espaço e dominar o mercado. Hoje, temidas deveriam ser as startups que, como um enxame de abelhas, estão atacando por toda parte, criando modelos de negócios que eliminam atravessadores e inventando novas e surpreendentes experiências aos seus usuários.

Do outro lado da mesa estão os contratantes de fretes e de serviços de logística, pressionados por seus consumidores para que criem novas e melhores experiências de compra e de atendimento. Nesse contexto, serão raros

Este material é produzido pelo Media Lab Estádio.

Accesse a matéria pelo QR Code:



APRESENTADO POR



Veículos autônomos: revolução nas viagens e na mobilidade urbana

Concessionárias de rodovias acompanham a evolução com redes de transmissão de dados

Veículos autônomos são uma realidade que se aproxima cada vez mais e que transformará a forma como as pessoas e as cargas são transportadas. O assunto está na pauta dos centros de desenvolvimento da indústria automotiva e de todas as empresas que têm ligação com o setor de mobilidade.

A CCR, como uma das maiores empresas de gestão e manutenção de rodovias do País, acompanha o desenvolvimento dessa tecnologia para se adequar às mudanças que ela irá trazer no longo prazo. “A CCR busca entender o contexto em que irá operar”, avalia André Costa, diretor da CCR EngelogTec, empresa de tecnologia do Grupo CCR.

Colisões são eventos que deverão ser reduzidos drasticamente com o advento dos veículos autônomos, já que 90% dos acidentes de trânsito são provocados por falha humana. Isso será possível porque os veículos autônomos terão um conjunto

de sensores, radares e câmeras que interpretam o ambiente para que softwares e atuadores eletrônicos processem as manobras do veículo. “Muitos sistemas e recursos já oferecidos hoje, como assistentes de estacionamento e dispositivos de frenagem de emergência, mostram

que o carro sem motorista não está distante. Mas ainda há muito a avançar. Os veículos terão de conversar entre si e com a infraestrutura viária”, diz Ricardo Takahira, engenheiro membro da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA).

FIBRA ÓTICA

Para que esse futuro se materialize, é fundamental desenvolver redes de comunicação robustas e sinalizações impecáveis. “Sensores e dispositivos de comunicação nos ativos das estradas serão necessários para mais confiabilidade. A rede de dados por fibra ótica, que já existe nas rodovias da CCR, faz parte desse caminho para o trânsito de informações”, descreve André Costa.

Ele lembra que a comunicação entre os veículos permite pensar numa série de possibilidades, a exemplo de comboios automatizados de veículos e pistas expressas exclusivas. “O desafio é planejar desde já as mudanças necessárias”, diz.



Getty Images

Espera-se que a automação reduza drasticamente o número de acidentes

CAMINHO GRADUAL

A SAE Internacional, sociedade de engenheiros automotivos, criou um sistema que identifica seis níveis de automação em veículos:

NÍVEL 0
O motorista controla todas as ações do veículo.

NÍVEL 1
Sistemas de assistência que tomam algumas decisões, como frenagem de emergência.

NÍVEL 2
Atuação do sistema nos pedais e no volante para controlar velocidade,

frenagem e direção em certas situações, como tráfego em rodovias.

NÍVEL 3
O veículo opera de forma autônoma em condições predeterminadas pelo fabricante, como faixas com velocidades programadas.

NÍVEL 4
Os sistemas são capazes de operar o carro mesmo que

o motorista não atenda às solicitações de intervenção, realizando procedimentos como reduzir a velocidade ou parar o veículo em local seguro.

NÍVEL 5
Com comandos feitos por voz ou dispositivo móvel, o motorista passa a ser passageiro. Pedais e volante não mais serão necessários.

ACCESSE:

GrupoCCRoficial

CCR S.A.

GrupoCCRoficial

Veja mais conteúdo em mobilidade.estadao.com.br

TESTAMOS O NOVO CAMINHÃO SCANIA R 410 COM MOTOR A GÁS

Uma das principais novidades da marca na Fenatran do ano passado já teve 13 unidades vendidas no Brasil

Por Andrea Ramos, do Estradão

O destaque da Scania na Fenatran (Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga) foi o R 410 6x2 movido a gás. A novidade tem preço sugerido em torno de R\$ 650 mil. Esse valor é cerca de 30% mais alto que o do cavalo mecânico equivalente com motor turbodiesel. Desde o lançamento na feira, foram vendidas 13 unidades. O **Estradão** avaliou, com exclusividade, a nova opção da marca sueca, que aposta na redução das emissões de poluentes para conquistar os transportadores brasileiros.

Segundo informações da Scania, a diferença de R\$ 150 mil não será um impeditivo para o sucesso do R 410 a gás. A fabricante aposta em um novo nicho de mercado formado por transportadores preocupados com as emissões de poluentes. Essa é uma tendência que vem sendo valorizada por embarcadores na hora da contratação do frete.

A fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP) já está produzindo unidades de pré-série do R 410 a gás. As 13 primeiras encomendas serão entregues aos compradores em abril. De acordo com a marca, “outras dezenas já estão sendo negociadas”.

A marca aposta na retomada das vendas de caminhões no mercado brasileiro. Ainda segundo a empresa, a expectativa é comercializar cerca de 200 unidades do novo caminhão R 410 a gás no primeiro ano de vendas.

Avaliamos o Scania R 410 6x2 com motor a gás comprimido (GNC). Essa versão deverá ser a mais emplacada – representa 90% das encomendas concretizadas.

O motor do cavalo mecânico também pode queimar biometano puro ou misturado. O gás de origem vegetal ou produzido a partir de resíduos de lixo pode ser adicionado ao GNC em qualquer proporção.

A Scania também oferece o R 410 6x2 com motor a gás natural liquefeito (GNL). Uma unidade do cavalo mecânico movida pelo combustível líquido já roda em testes no Brasil. A avaliação do modelo está sendo feita em parceria com a Cervejaria Ambev.

MOTOR DO SCANIA R 410 A GÁS É EURO 6

O motor do modelo avaliado é o OC13 de ciclo Otto. Diferentemente dos propulsores a diesel, o seis cilindros em linha utiliza velas de ignição. Com 12,7 litros, a novidade gera 410 cv de potência a 1.900 rpm e 204 mkgf de torque entre 1.100 e 1.400 rpm.

O motor DC 13 turbodiesel do Scania R 410 gera a mesma potência a 1.900 rpm. O torque de 219 mkgf (7,3% maior) é entregue entre 1.000 e 1.300 rpm. Na prática, esses 15 mkgf de diferença não são perceptíveis.

Em relação aos níveis de poluentes, tanto com GNC quanto com GNL, o Scania R 410 a gás emite 15% menos CO₂ que a versão a diesel. Ao utilizar biometano, a redução pode chegar a 90%.

O motor a gás já está em conformidade com o Proconve P8 (equivalente ao Euro 6 vigente na Europa). Trata-se da próxima fase do programa brasileiro de controle de emissões, que deve entrar em vigor no Brasil em 1º de janeiro de 2023.

O Scania R 410 6x2 a gás tem câmbio automatizado Opticruise de 12 marchas, mais duas super-reduzidas. Essa caixa tem um sistema batizado de lay shaft brake, que freia o eixo secundário da caixa.



Foto: Felipe Rau/Estadão

O dispositivo também contribui para que a pressão do turbo seja mantida. Com isso, além de garantir suavidade nas trocas de marcha, o caminhão não perde velocidade no momento das passagens.

CONFIGURADO PARA O GÁS

A unidade avaliada do Scania R 410 6x2 a gás estava atrelada a um implemento de dois eixos da Noma, com 25 toneladas de carga líquida. A soma do conjunto resultou em peso bruto total combinado de 41,5 t.

Esse é o PBTC máximo permitido nas balanças em rodovias brasileiras para essa composição. Com isso, foi possível avaliar com bom nível de precisão as respostas do cavalo mecânico com motor abastecido com gás.

O caminhão estava equipado com oito cilindros de gás (quatro de cada lado). Esse conjunto comporta 230 m³ de gás (equivalente a 944 litros). Com os “tanques cheios”, o Scania R 410 6x2 a gás pode rodar 500 quilômetros.

Esse é um dos pontos negativos do modelo. Na versão equivalente com motor a diesel e tanques para 900 litros de combustível, a autonomia supera facilmente os 1.000 quilômetros.

Para acomodar os cilindros de gás, a nova versão do Scania R 410 tem 3,9 metros de distância entre os eixos. Na configuração a diesel o entre eixos costuma variar de 3,3 m a 3,5 m. Quase todos os implementos podem ser atrelados ao cavalo mecânico movido a gás, de acordo com informações da Scania.

A exceção são os implementos com 15,4 metros de comprimento. Isso porque a legislação brasileira determina que a distância máxima de para-choque a para-choque seja de 18,6 metros.

De acordo com o gerente de produto da Scania Latin America, Paulo Genezini, a marca oferece outras opções de tamanho e tipo de montagem dos cilindros de gás. Com isso, é possível atender às necessidades do transportador sem desobedecer a legislação.

O executivo informa que o peso em ordem de marcha do R 410 6x2 com os cilindros cheios de gás é equivalente ao da versão a diesel também com os tanques cheios. A favor do gás está o menor peso em relação ao combustível líquido.

SILÊNCIO A BORDO

Ao virar a chave e ligar o Scania R 410 a gás, chamou a atenção o baixo nível de ruído do motor na comparação com a versão a diesel. Com o câmbio na posição “neutro”, o decibelímetro marcou 59 decibéis. Contribui com isso a boa qualidade do revestimento acústico da cabine.

Em marcha, a 80 km/h e com o motor girando a 1.250 rpm, o equipamento utilizado para medir a intensidade do som registrou 72 decibéis. A Scania informa que o R 410 com motor a gás é 20% mais silencioso que a mesma configuração a diesel.

Outro destaque são as respostas rápidas aos comandos do acelerador em arrancadas. A versão a gás é notavelmente mais ágil. A explicação é que os motores de ciclo Otto têm pistões mais curtos que os de ciclo diesel. Isso reduz o tempo para completar as quatro fases de funcionamento: admissão, compressão, explosão e escape.

VIGOR NAS ARRANCADAS

Na operação, a 70 km/h e com a 12ª marcha engatada, o motor não passa de 1.100 rpm. Esse comportamento é similar ao do Scania R 410 movido a diesel. Isso se traduz em menor consumo de combustível.

Em subidas, a diferença de 15 mkgf de torque do motor a gás em relação ao a diesel não foi perceptível. Em uma retomada de aceleração de 20 km/h para 60 km/h, o caminhão respondeu prontamente à pressão feita no pedal da direita. A rotação, em 11ª marcha, ficou em torno das 1.400 rpm, considerado como um ritmo muito bom.

A atual geração de caminhões da Scania não tem a “faixa verde” no conta-giros. Esse recurso era utilizado para ajudar o motorista a manter a faixa ideal de giro do motor de acordo com a situação. A explicação da marca é que o indicador só faz sentido em modelos com câmbio manual, em que é o motorista quem escolhe a marcha.

CÂMBIO PRIORIZA CONSUMO

No caso da transmissão automatizada, o gerenciamento é feito pela central eletrônica. Mas o motorista pode reduzir ou “subir” marchas manualmente por meio de uma haste atrás do volante. Esse recurso é ideal

em situações como ultrapassagens ou subida de serra, por exemplo, ou mesmo no fora de estrada.

Ao rodar em velocidade constante, como em rodovias e trechos planos, o câmbio automatizado prioriza o modo econômico de condução. Isso ocorre de forma automática, sem necessidade de interferência do motorista.

NA DESCIDA O “RETARDER” SEGURA

Como os motores do ciclo Otto não têm a mesma pressão dos a diesel, o R 410 a gás não possui sistema de frenagem auxiliar, conhecido como “freio motor”. Trata-se de um dispositivo de segurança, útil principalmente quando o caminhão está carregado em descidas muito severas.

Grosso modo, o freio motor é composto por um sistema acoplado ao tudo de escapamento que inclui uma “borboleta” que, ao se fechar, reduz drasticamente a rotação do motor. Essa força é enviada ao eixo (ou eixos) de tração para diminuir a velocidade.

Em vez disso, o caminhão movido a gás traz de série o recurso batizado pela Scania de retarder. Trata-se de um sistema auxiliar, com potência de frenagem equivalente a 860 cv.

O retarder é um sistema hidráulico que trabalha em conjunto com a caixa de marchas. O acionamento é feito por meio de uma alavanca localizada à direita do volante. Na mesma haste está o Opticruise, nome da transmissão da Scania. Há cinco opções de atuação do sistema de frenagem, que podem ser acionadas pelo motorista conforme a necessidade. Ao acionar o nível mais alto de atuação, é possível parar completamente o caminhão.

Na estrada foi possível avaliar as funcionalidades do sistema. Entre as vantagens, não é preciso manter a rotação do motor acima das 2.000 rpm, como ocorre com o freio motor. A 60 km/h, com o seis cilindros na faixa das 1.000 rpm, basta acionar o primeiro estágio do retarder para a velocidade baixar cerca de 50%. Isso ocorre de forma suave e sem que seja preciso pisar no pedal de freio.

REABASTECIMENTO REQUER PLANEJAMENTO

O reabastecimento completo dos oito cilindros de gás leva em torno de 25

minutos para ser feito. E o posto de combustível deve ter um bico específico, em conformidade com as regras estabelecidas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

Para reduzir o tempo de reabastecimento, a Scania está buscando homologar um novo bico, do tipo NGV2, utilizado pelos caminhões a gás na Europa. Por ser mais largo, esse sistema permite reabastecer a mesma quantidade de gás em cerca de dez minutos.

OFERTA DE CAMINHÕES A GÁS VAI CRESCER

A Scania também oferece no País os caminhões P 280 e G 340 com motor a gás. O primeiro é direcionado a operações urbanas e intermunicipais. O G 340 é focado no fora de estrada, como mineração e construção civil, por exemplo.

A empresa informa que está homologando outras 20 opções de caminhão. Entre as novidades haverá um modelo com motor superior aos 410 cv de potência. O objetivo é atender transportadores que operam com veículos cujo peso bruto total combinado (PBTC) é de 74 t. As apostas são o R 450 ou o R 500.

De acordo com informações da Scania, a fábrica de São Bernardo (SP) está pronta para atender ao aumento da demanda. Isso porque a planta contempla o conceito de produção modular. Assim, a empresa pode produzir o caminhão a gás com cabine, potência de motor e eixo que o transportador quiser.

VEREDICTO

O Scania R 410 a gás garante o mesmo nível de entrega do modelo similar com motor a diesel. Sua principal vantagem é ser menos poluente. Por isso, deverá atender frotistas e embarcadores interessados nesse novo nicho de mercado, que vem crescendo. O preço 30% mais alto pode assustar os clientes mais conservadores.

A favor está o fato de a Scania se antecipar às tendências. E oferecer no Brasil uma gama de produtos alinhada com o que há de mais moderno no mundo. Com os caminhões a gás, a empresa incentiva toda a cadeia do setor – da ampliação da rede de reabastecimento à geração de renda por meio do apoio à produção de biometano.

Na estrada, o caminhão tem a mesma performance do modelo com motor a diesel



Na operação, a 70 km/h e com a 12ª marcha engatada, o motor não passa de **1.100 RPM**

Accesse a matéria pelo QR Code:



EMPRESAS DE TRANSPORTE MIRAM O CONSÓRCIO PARA COMPRAR CAMINHÃO

Depois da crise econômica que limitou o crédito do transportador nos bancos, o consórcio tem sido a ferramenta usada por empresas e autônomos para adquirir o veículo

Rodrigo Clemente,
diretor comercial do
consórcio Scania



Para mais conteúdos,
acesse o Portal
Mobilidade:



Por Andrea Ramos, do Estadão

A desaceleração econômica mais agravada entre os anos de 2015 e 2018 fez com que muitas empresas tivessem os créditos limitados nos bancos. Com isso, o consórcio assumiu um papel importante para compra de caminhão.

Dados da Associação Brasileira de Administradores de Consórcio (Abac) mostram que a modalidade só cresce nos últimos anos. Isso porque a taxa de juros de um consórcio é em torno de 14% ao ano. E, se somada à taxa administrativa, que, em média, é de 4%, quando diluída em parcelas entre 80 e 100 meses, praticada pelo mercado, o valor é bem mais baixo se comparado ao financiamento bancário. O Crédito Direto ao Consumidor (CDC) hoje apresenta taxas de juros superiores a 30% ou 40% ao ano, dependendo do tempo de financiamento.

Vale lembrar que o consórcio é uma modalidade de financiamento. Mas, enquanto o cliente não é contemplado, trata-se de um investimento porque o bem ainda não está atrelado.

Cerca de 53% das cotas vendidas dentro do setor são para transportadores, enquanto 47% para o caminhoneiro autônomo, de acordo com a Abac.

O presidente da associação, Paulo Roberto Rossi, prevê para este ano crescimento de 20% em novas cotas. Isso se o novo coronavírus (Covid-19) não causar grandes estragos na economia.

Em janeiro deste ano eram 346,5 mil participantes ativos nesse segmento, contra 312 mil em janeiro de 2019: crescimento de 11%.

De acordo com Orlando Merluzzi, sócio-diretor da MA8 Management Consulting Group, o consórcio é uma ferramenta excelente quando a taxa de juros está alta. Por isso, a modalidade vai bem tanto no período de crise como em época de bonança.

“No período de crise, frotistas e autônomos usam o consórcio como forma de poupar. E, no período econômico bom, os grandes frotistas o utilizam para se programar e renovar a frota”, explica Merluzzi.

Para o consultor, o consórcio é uma ferramenta flexível e dinâmica porque não toma limite de crédito. “Dependendo da situação financeira do frotista, seu limite de crédito no banco é limitado e muitas vezes ele não consegue financiar todo o valor que precisa. Por outro lado, no consórcio, esse mesmo frotista pode comprar a carta no valor que desejar e usar o caminhão usado como lance. Dessa forma, consegue ter o veículo no prazo que deseja”, diz Merluzzi.

MERCEDES LANÇA PLANO EM QUE O CAMINHÃO É RETIRADO EM SEIS MESES

O diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil, Ari de Carvalho, conta que o consórcio é uma ferramenta de financiamento bem mais barata que qualquer outra modalidade, como o CDC, por exemplo.

“Por essa razão, mesmo as grandes transportadoras que têm acesso ao crédito também estão percebendo que a modalidade pode ser uma ferramenta importante para a renovação de frota. Justamente por essa possibilidade de o consorciado dar um lance e obter o veículo no momento que desejar”, diz.

PROMOÇÃO

DREAMLINE

BOM PARA VOCÊ, BOM PARA SUA FROTA. ÓTIMO PARA O PLANETA.

Participe. Quanto mais cotas, mais chances de ganhar!



S 540 A6X4

SORTEIO DE 2 CAMINHÕES DA NOVA GERAÇÃO SCANIA



R 450 A6X2

Na promoção Dreamline você tem chances em dobro para ganhar os caminhões da nova geração Scania. São apenas 300 cotas que você pode pagar em até 100 meses sem juros, sem taxa de adesão, sem entrada e com uma parcela muito menor que os financiamentos bancários.

Sorteio em 13 de outubro de 2020. Grupo 2148 – apenas 300 cotas

E ainda ajuda a natureza, pois a cada cota o Consórcio Scania planta uma muda de árvore nativa na Floresta Scania, em parceria com a Fundação S.O.S. Mata Atlântica.

Acesse:
www.consorcioscaniadreamline.com

CONSÓRCIO

 #familiascania

 /ConsortioScania

SCANIA



Certificado de autorização SEEL No. 06.005203/2019. Promoção válida de 16/10/2019 a 08/10/2020. Consulte o Regulamento completo no site www.consorcioscania.com.br.

A Mercedes-Benz, de olho nesse novo comportamento do transportador, lançou recentemente o Plano Pontual, direcionado para o caminhão leve Accelo e o novo Actros. Nesse plano, o cliente pode retirar o caminhão por meio de lance entre o 6º e o 23º mês. Além disso, a partir do 24º mês, todos os participantes têm a opção de pegar o caminhão a qualquer momento, por meio de uma operação de crédito, sem antecipação de parcelas.

Esse plano também oferece aos participantes a contemplação com dois sorteios mensais, bastando o cliente ter pago um total de 12 parcelas.

PARA A SCANIA, REGRAS DO LANCE DEVEM SER OBSERVADAS

A Scania é uma das marcas mais tradicionais nas vendas de consórcio. Ela trabalha com essa ferramenta há 38 anos e o consórcio representou, no ano passado, 5,5% das vendas da marca. Em 2019, foram vendidos 12 mil veículos por meio dessa modalidade. Para este ano, a fabricante do Grifo estima crescimento de 7%.

O diretor comercial do consórcio Scania, Rodrigo Clemente, acredita que o transportador enxerga a modalidade como uma ferramenta de compra com juros e custos de administração menores. A aceleração da compra por meio de lance dando o veículo usado é uma prática que o consórcio Scania já se beneficia há algum tempo.

Contudo, o diretor explica que há regras. O diferencial dessa ferramenta de financiamento é a isonomia, ou seja, todos os clientes têm as mesmas condições dentro de um grupo de consorciados. Isso significa que todos têm a mesma chance de oferecer um lance, assim como ser sorteado.

“Os nossos grupos são de 300 participantes. Tem gente no mercado que trabalha com grupos de 500, 600 ou até mil participantes. No mês eu não vou contemplar tudo isso. Vou contemplar de 10% a 20% no máximo”, explica Clemente.

O executivo lembra ainda que regras do consórcio devem ser levadas em consideração no que se refere ao lance. Quando se tem a opção de propiciar o lance embutido, levando em conta que a média de preço de um caminhão da marca é em torno de R\$ 450 mil, para o cliente ter acesso a esse crédito, querendo dar um lance, tem que fazer uma carta de crédito 30% superior. O que significa algo em torno de R\$ 620 mil. São formas de acelerar a contemplação, sem tirar a isonomia do sistema de consórcio.

“E isso acontece. Tanto é que nos três últimos anos do consórcio Scania obtivemos os melhores resultados da nossa história. Foram comercializados R\$ 1,3 bilhão em créditos líquidos”, ressalta o diretor, comprovando que, com todas as regras, o consórcio se mostra uma ferramenta competitiva e por isso tem aumentado a procura.

NA IVECO, O CONSÓRCIO É UMA FERRAMENTA PARA FIDELIZAR

Como o cliente pode comprar uma cota de consórcio de determinada fabricante, e até o final ou mesmo até que ele dê o lance, pode eleger o veículo de qualquer outra marca, o desafio é fidelizar o cliente.

O diretor comercial da Conseg (Administradora de Consórcios) que administra o consórcio Iveco, explica que a marca utiliza algumas ferramentas para reter o cliente. Na Iveco, por meio do “Comprou Ganhou”, o consorciado ganha viagens com acompanhantes. Essa modalidade é também praticada pela Volvo e Scania, por exemplo.

Mas deve-se levar em conta que essas premiações são dadas a partir de um determinado valor. No caso da

Iveco, vale para compra de carta de crédito a partir de R\$ 470 mil, ou seja, direcionado a clientes de caminhões pesados da marca. “Para ter uma ideia, temos 820 clientes programados para viagens este ano”, revela Bruni.

A Iveco também bonifica a rede de concessionárias quando o cliente elege a marca. Isso é uma estratégia porque a concessionária é importante nesse processo.

Por tudo isso, os números do consórcio Iveco são promissores. A Iveco tem uma retenção de 60% dos seus consorciados. E o negócio de consórcio representa de 15% das vendas de caminhões da marca. Para ter uma ideia, em 2019, as vendas de cotas da marca cresceram 28% se comparadas a 2018. E para este ano a expectativa é aumentar 15% as vendas de cotas e aumentar em 30% o faturamento de veículos zero-km por meio do consórcio.

NA VOLVO, O CLIENTE TEM A OPÇÃO DE PAGAR MAIS QUANDO TIVER O BEM

Com uma trajetória de 26 anos, a Volvo já entregou 22 mil caminhões por meio da modalidade. Sendo bem representativo para o grupo, sobretudo nos últimos cinco anos em que houve uma crescente nas vendas.

Em 2019, a Volvo registrou vendas de mais de R\$ 1 bilhão em cotas de consórcio, crescimento de 22%.

O gerente do consórcio Volvo, Emerson Moroz, diz que o melhor do consórcio é que ele tem diversos planos que atendem o cliente de acordo com o tamanho da sua receita.

“As características e a isonomia dada ao cliente são as mesmas. E, se comparar ao CDC, a taxa de consórcio é muita mais barata. E o transportador percebeu que vale a pena às vezes se descapitalizar pagando parcelas reduzidas e, quando chegar perto da renovação, ele dá o usado como lance num caminhão zero-km. Por essa razão, o consórcio vem crescendo”, diz Moroz.

Ele ainda destaca que o cliente que está começando a formar uma frota, aquele de menor porte ou autônomo, muitas vezes utiliza a ferramenta do consórcio para ampliar o seu negócio.

“Outra vantagem do consórcio é que, se o cliente tem um financiamento bancário, e é contemplado no consórcio, ele pode usar a carta de crédito para quitar o financiamento e se livrar das altas taxas de juros anuais”, diz o gerente.

Uma das modalidades oferecidas pela marca é a compra de consórcio com parcelas reduzidas. O cliente paga uma parcela reduzida até a contemplação do veículo, e a diferença ele paga quando estiver com o bem em mãos. “Porque aí o cliente terá o bem que trabalhando se paga.”

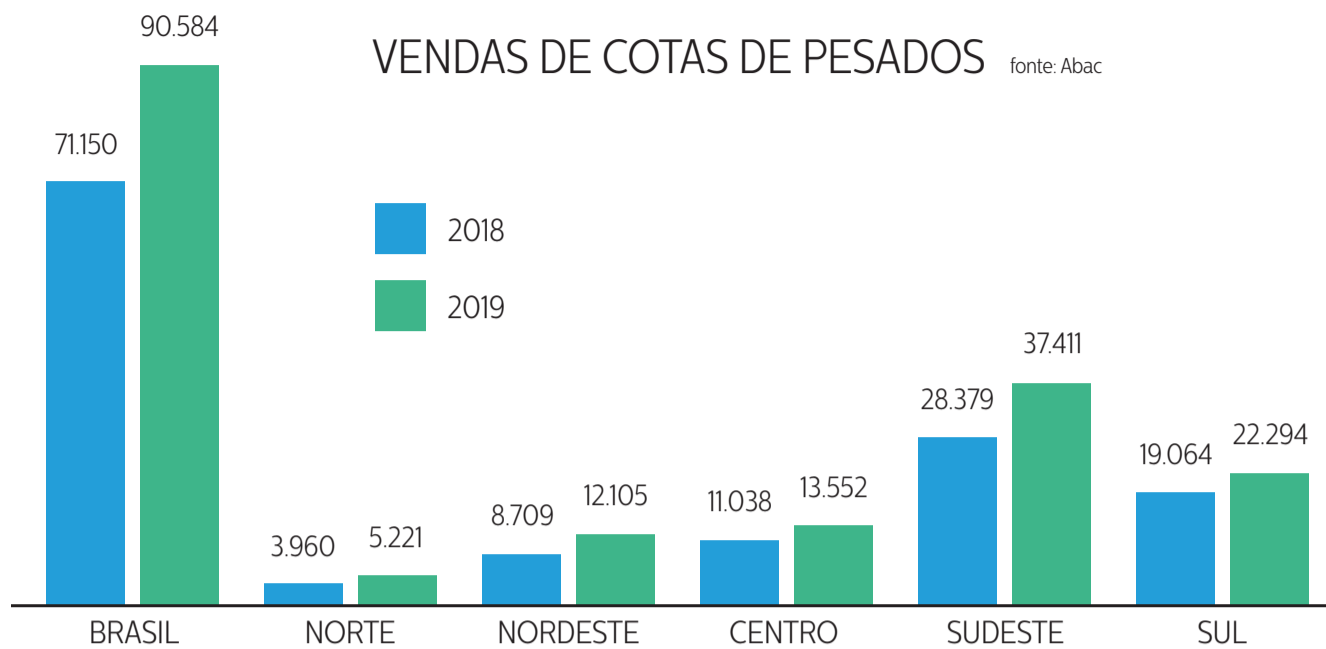
PARA A VWCO, O CONSÓRCIO DÁ ACESSO A TODOS OS PERFS DE CLIENTES

O gerente executivo de vendas de caminhões e ônibus da Volkswagen, Sérgio Pugliese, diz que o consórcio representa cerca de 2% das vendas e que essa ferramenta tem se mostrado estável nos últimos meses. Mesmo assim, ele enxerga uma mudança no comportamento do cliente que opta por essa modalidade na VWCO.

O gerente destaca que na operação da marca, o perfil de cliente de consórcio é bem diversificado. Vai desde o caminhoneiro autônomo, pequeno comerciante e chegando aos médios e grandes frotistas. Por essa razão, ele acredita que o consórcio, além de ser uma excelente forma de programação para a renovação de uma frota, não deixa de ser, da mesma forma, um bom investimento para o transportador.

VENDAS DE COTAS DE PESADOS

fonte: Abac



“Mesmo as grandes transportadoras que têm acesso ao crédito estão percebendo que o consórcio pode ser para a renovação de frota”, diz Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing caminhões da Mercedes-Benz do Brasil



Segundo Adriano Bruni, gerente de Operações do Consórcio Iveco, por meio do “Comprou Ganhou”, o consorciado ganha viagens

A ABAC PREVÊ PARA 2020 UM CRESCIMENTO DE 20% EM NOVAS COTAS. ISSO SE O NOVO CORONAVÍRUS NÃO CAUSAR GRANDES ESTRAGOS NA ECONOMIA



Paulo Roberto Rossi, presidente da Abac

CONTRATAÇÃO SEM RISCOS

Nova ferramenta digital reduz os problemas na contratação de motoristas autônomos



São **2 milhões** de caminhoneiros em atividade no País



67% são autônomos e **33%** são empregados de frota

Acesse também pelo QR Code:



Jeferson Stábile e Glauco Menon (da Mapfre), Michel Bezerra e Carlos Mira (do TruckPad) participaram do seminário

Por Mário Sérgio Venditti

A planilha de custos mensal – com gastos exorbitantes como combustível – não é o único motivo de preocupação das transportadoras de carga no Brasil. A contratação do caminhoneiro autônomo sempre requer cuidados na escolha do profissional mais adequado para cada operação.

Para tornar essa tarefa mais fácil, as transportadoras recorrem à tecnologia. O seminário “Gerenciamento de Riscos 4.0 no Transporte Rodoviário de Cargas”, promovido pela empresa TruckPad e pela Mapfre Seguros, e realizado em 11 de março, discutiu o tema e apresentou uma nova ferramenta para simplificar a contratação dos profissionais autônomos.

VIA DE MÃO DUPLA

“Segurança e produtividade são palavras de ordem na hora de escolher o motorista terceirizado”, afirma Carlos Mira, presidente do TruckPad. “Por isso, oferecemos soluções para as 12 mil empresas que usam nossa plataforma digital na contratação de caminhoneiros.”

Chamada de Módulo de Gerenciamento de Risco, a ferramenta passou

SEGURANÇA E PRODUTIVIDADE SÃO PALAVRAS DE ORDEM NA HORA DE ESCOLHER O MOTORISTA TERCEIRIZADO.

Carlos Mira, presidente do TruckPad

por um upgrade e agora está mais eficiente, intensificando a coleta de dados de caminhoneiros e veículos. Michel Bezerra, coordenador de operações do TruckPad, afirma que o recurso é uma via de mão dupla, porque deixa sempre os documentos do autônomo e do caminhão atualizados e mostra ao motorista se a empresa que o está contratando é idônea, graças a uma espécie de curadoria mantida pelo TruckPad. “Isso cria um vínculo mais forte entre motorista e empresa”, destaca.

A um custo mensal de R\$ 179 para os frotistas, a ferramenta deixa a operação mais descentralizada ao lidar com a base de 1 milhão de motoristas autônomos do TruckPad. Antes, a transportadora localizava um motorista, coletava os docu-

mentos que eram enviados ao gerenciador de riscos, contratava o profissional, monitorava a viagem e recebia o canhoto físico do serviço prestado. Em muitos casos, a aprovação do motorista se dava momentos antes do embarque em razão da demora do seu cadastramento.

Agora, depois de encontrar o motorista autônomo, a transportadora consulta seu “dossiê” na plataforma do TruckPad, verifica o status do candidato, efetua a contratação, acompanha a rota do caminhão e recebe o canhoto digital, agilizando todo o processo. Bezerra diz que o motorista que encaminha a documentação incompleta não passa pelo funil da contratação. “Ainda encontramos candidatos despreparados, que dão os documentos errados. Se eles não se reciclarem, perderão uma série de oportunidades”, alerta.

MENOS TEMPO E MAIS SEGURANÇA

O esforço operacional para aprovar o motorista autônomo era alto. “Isso acabou, porque a nova ferramenta economiza tempo, dinheiro e evita fraudes”, garante Bezerra. “Da maneira anterior, a empresa demorava de 30 minutos a duas horas para checar a documentação do motorista. Hoje, leva poucos segundos. O cadastro custava de R\$ 50 a R\$ 100 por viagem. Então, se a empresa efetua cinco contratos por mês, desembolsava R\$ 500. O valor de R\$ 179 não tem limites de contratos ao longo do mês”, afirma.

O coordenador do TruckPad lembra que o novo gerenciador de riscos também tira da frente dificuldades como veículo inadequado para o frete, motoristas indisponíveis, inidôneos e sem os documentos exigidos. Ou seja, a possibilidade de o serviço ser mal executado é praticamente nula. “Além disso, a plataforma digital consegue o frete para o motorista terceirizado, eliminando a figura do atravessador”, salienta.

CAMINHONEIROS ONLINE

As plataformas digitais oferecem as melhores oportunidades para elevar a renda de toda a cadeia do transporte rodoviário de carga, reduzir os custos e aumentar a segurança dos profissionais envolvidos na operação. Essa é a conclusão de Jeferson Stábile, especialista do canal de transportes da Mapfre, que vê amplo potencial de crescimento no mercado segurador do setor.

A opinião de Stábile reflete os dados da Confederação Nacional do Transporte (CNT), que traçou o perfil do caminhoneiro brasileiro, em 2019. Os números comprovam que os motoristas estão cada vez mais inseridos no mundo digital e a maioria usa as redes sociais como ferramentas de trabalho.

A pesquisa aponta números interessantes. Entre eles, destacam-se:

- **2 milhões** de caminhoneiros em atividade no País;
- **67%** são autônomos e **33%** são empregados de frota, o que reforça a importância da internet como instrumento na busca dos fretes;
- **98%** possuem smartphones e **90%** navegam diariamente pela rede;
- **68%** dos motoristas acreditam que a internet ajuda no trabalho, embora apenas **55%** usem o celular profissionalmente.

“Esse índice poderia ser maior”, acredita Stábile. “Portanto, existe ainda um campo fértil para a disseminação de plataformas como a do TruckPad.”

A Mapfre oferece seguros voltados ao caminhoneiro autônomo. Segundo Stábile, uma das modalidades é remunerar os dias em que o motorista se mantém inativo em razão de doença ou casos de internação, por exemplo.

“A maior preocupação do caminhoneiro é não ir para a estrada. Com o seguro da Mapfre, ele pode ficar tranquilo porque continuará recebendo”, afirma.

MAIS SEGURANÇA E MENOS CUSTOS PARA FROTA? PEÇA VELOE.

BETCI | HAWKS

Pagamento automático de pedágio para sua frota chegar antes e com muito mais segurança. Com Veloe o motorista não precisa parar no pedágio nem abrir a carteira. Tudo fácil e transparente para simplificar o seu dia a dia.

Em breve também com Vale-Pedágio.

Saiba mais: veloe.com.br

veloe

Piscou, passou.



Veloe também é Alelo.