

Por que o pós-vendas mudou para melhor

MANUTENÇÃO

- **Transportadores começam a optar por contratos**
- **Frotistas de ônibus preferem oficina própria**
- **Como atingir o milhão de quilômetros**

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Os serviços das encarroçadoras

AUTOPEÇAS

Produção ganha mais impulso

MOTORES

A tecnologia chega na medida certa

PNEUS

A escolha entre novos ou recauchutados

COMBUSTÍVEIS

Cartão-combustível estimula as vendas

- **Guia de Pós-vendas Caminhões e Ônibus**
 - Montadoras
 - Encarroçadoras
 - Implementos
- **Guia de Manutenção**
 - Transportadoras de Carga
 - Empresas de Ônibus
- **Guia de Fabricantes de Peças para Veículos Comerciais**
- **Guia dos Recauchutadores de Pneus**
- **Guia de Distribuidoras de Autopeças**

Seu patrimônio está sumindo?



Mantenha seus produtos sempre

Consulte o Distribuidor Randon mais próximo

www-**RANDON**-com-br

e-mail: genuina@randon.com.br - Fone: 0800.512158





em dia **utilizando** peças genuínas.



UMA PONTE ENTRE FROTISTAS E FABRICANTES

Este Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Verda, que editamos pela vez primeira, ao lado de muriciar o mercado com informações pertinentes ao pós-venda, é um fórum para discussão sobre as perspectivas que se abrem para a queda de barreiras e a afinação entre frotistas e concessionárias de veículos.

Os operadores de caminhões e de ônibus geralmente são pragmáticos nos gastos, até porque sua receita não permite gorduras ou extravagâncias, diante da exigência de elevada produtividade e baixos custos operacionais para enfrentar a concorrência cada vez mais acirrada.

Do lado dos fabricantes, seja de carros, caminhões ou ônibus, é imprescindível para a sobrevivência da rede de concessionárias que o negócio de serviços e vendas de peças germine, cresça, amadureça e dê frutos.

O raciocínio é elementar. Enquanto se vendem por ano 100 mil caminhões e ônibus novos, há uma frota 20 vezes maior de caminhões e ônibus usados. Perto de 2 milhões de veículos comerciais estão aí consumindo peças e serviços.

Cada montadora oferece seu plano de pós-venda com o objetivo de atrair para sua rede de concessionárias o frotista de veículos comerciais.

A concessionária que pretenda sobreviver no disputado mercado precisa vender veículo zero, mas igualmente dominar o negócio de peças e serviços. A junção equilibrada dessas três fontes de receita garantirá a musculatura à montadora e à sua rede.

Este discurso está tomando consistência em certas redes que já não dependem visceralmente do negócio de veículos novos. No caso do transporte de cargas, com a difusão da logística, dos prazos apertados de coletas e entregas, já se vêem frotas cuja manutenção fica a cargo de concessionárias das montadoras.

Para assumir compromissos é preciso garantias. Queremos dizer com isso que os frotistas que mantêm contratos dedicados com embarcadores estão desativando serviços internos de manutenção para entregar a responsabilidade à concessionária.

Não se pode dizer, certamente, que as concessionárias estão vencendo esta batalha de persuasão até porque os frotistas ainda não se convenceram das vantagens. Este usuário de manutenção e pós-vendas captou, no guia das transportadoras de cargas e de passageiros, que os operadores de caminhões e ônibus não parecem dispostos a entregar seus veículos à manutenção das revendas autorizadas. Fazem isso, sim, mas apenas durante o período de garantia do veículo.

A confiança na concessionária parece resumida ao prazo da garantia. É claro que há exceções, ou seja, frotistas convencidos de que devem entregar, de maneira irrestrita, seus caminhões, principalmente, aos cuidados da concessionária.

De maneira geral, sobretudo para os frotistas de ônibus, há entraves para tomarem essa decisão. Na visão dos transportadores de passageiros, as revendas, além de preço maior, têm baixa flexibilidade para atendê-los, sobretudo quando mais precisam – fora do horário comercial e nos feriados e finais de semana.

Ante a constatação dessa dissonância, há ainda um caminho a percorrer na construção de uma ponte entre o que os fabricantes oferecem em termos de serviços de pós-venda e o que os frotistas desejam para que tenham uma operação de transporte suave e eficiente.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br
Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br
Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem
10.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 90,00 (cinco edições e três anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:
Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 702 - Campo Belo
CEP 04504-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



APRESENTAÇÃO

4

ANÁLISE

10

Em permanente evolução, os serviços de pós-vendas oferecidos por fabricantes de veículos comerciais e demais produtos do setor crescem em qualidade e diversificação, tendo como principal objetivo a satisfação do cliente

MONTADORAS

16

Para fidelizar sua clientela – a ganhar a do concorrente – os fabricantes de caminhões e ônibus usam o pós-vendas como um chamariz para a comercialização, incluindo no serviço até opção de gerenciamento de frota

GUIA DE SERVIÇOS PÓS-VENDA DE MONTADORAS

Agrale	20
Citroën	21
DaimlerChrysler	22
Fiat	23
Ford	24
General Motors	25
Iveco	26
Kia Motors	27
Peugeot	28
Renault	29
Scania	30
Volkswagen	31
Volvo	32

ENCARROÇADORAS

35

Fabricantes de carrocerias de ônibus diversificam a assistência técnica sem perder na qualidade, oferecendo desde rede própria de serviços ou rede credenciada, até atendimento in loco, realizado por técnico da fábrica

GUIA DE SERVIÇOS PÓS-VENDA DE ENCARROÇADORAS

38

IMPLEMENTOS

42

O perfeito transporte da carga está garantido pelos diversos postos de assistência técnica espalhados pelo País, credenciados pelos fabricantes de implementos rodoviários, que oferecem atendimento com presteza e qualidade

GUIA DE SERVIÇOS PÓS-VENDA DE IMPLEMENTOS

46

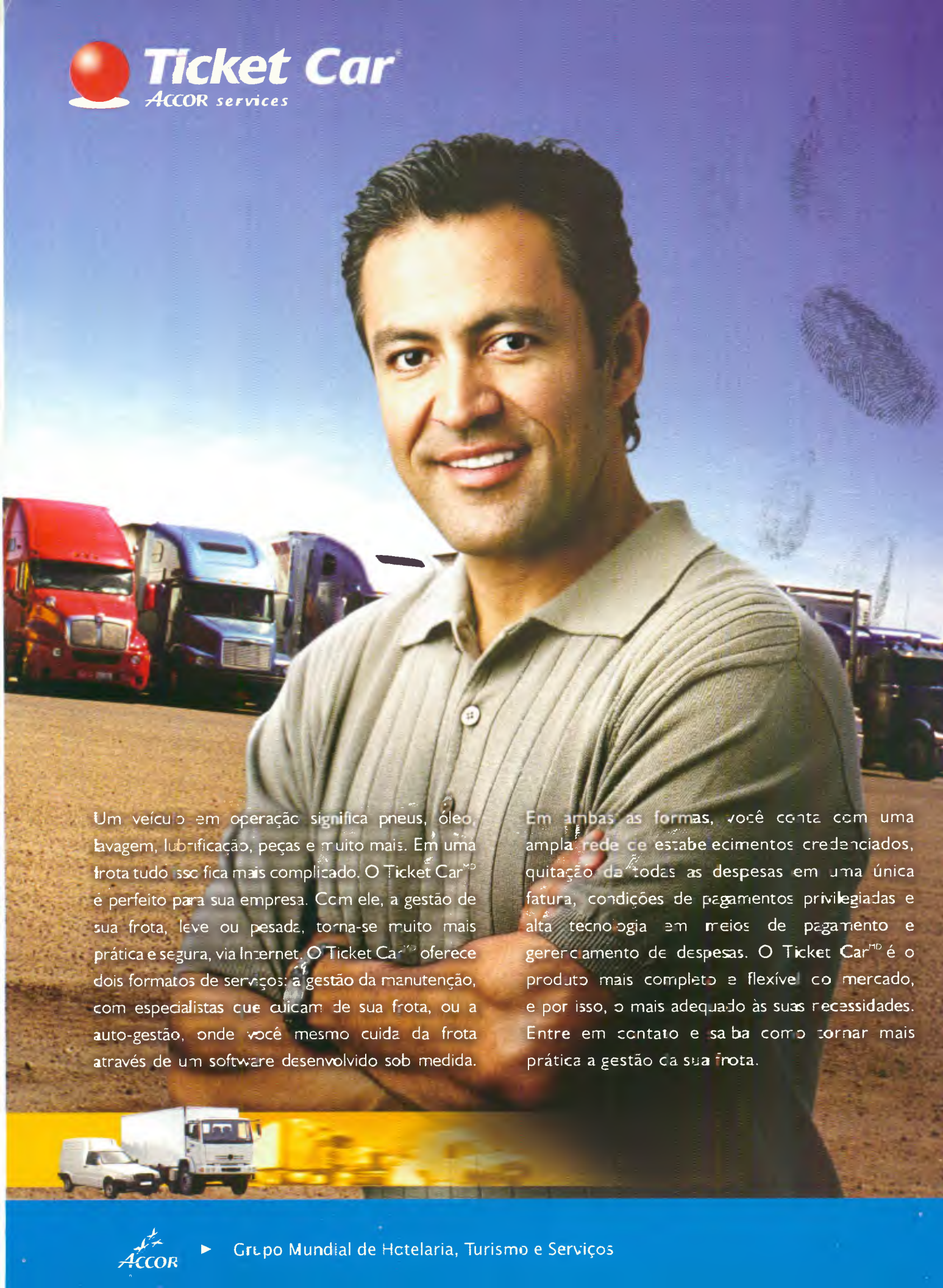
MOTORES	52
Cummins, MWM e International, os três fabricantes de motores independentes, dispõem de serviços de assistência técnica dentro e fora da garantia e oferecem serviços opcionais, como monitoramento de frotas	
COMBUSTÍVEIS	56
Vendas de diesel dispararam com o aquecimento econômico e projetam expansão de 9,2% para 2004, em relação ao ano passado, que registrou uma retração de 3,9% no consumo	
AUTOPEÇAS	60
Com o aumento gradativo das exportações e a retomada da produção voltada para o mercado doméstico, o setor se recupera dos tempos bicudos e projeta para 2004 crescimento de 14,5% no faturamento	
REPOSIÇÃO	65
Enquanto a maioria dos fabricantes se anima com o aquecimento do mercado, alguns se defrontam com a redução de vendas provocada por evoluções tecnológicas	
ASSISTÊNCIA TÉCNICA	68
Empresas de autopeças investem no fortalecimento da área de pós-venda, com a ampliação da rede e a adoção de novos conceitos de prestação de serviços aos usuários	
GUIA DE FABRICANTES DE AUTOPEÇAS	72
DISTRIBUIÇÃO	91
Diversidade de produtos exige das distribuidoras de peças uma logística eficiente para atender a clientes que compram só quando precisam e não mantêm estoques	
GUIA DE DISTRIBUIDORAS DE AUTOPEÇAS	94
MANUTENÇÃO	98
A maioria dos grupos que operam com carga ainda resiste aos contratos de manutenção que considera onerosas demais, apesar de suas muitas vantagens	
Empresas do setor de transporte, incluindo a Gobor e a Mercúrio, ensinam como os caminhões podem atingir mais de um milhão de quilômetros rodados sem abrir o motor	100
TREINAMENTO	102
Com estrutura própria ou terceirizada, as transportadoras priorizam a reciclagem do pessoal, cujos resultados se refletem em benefícios tanto para a própria firma como para os clientes	
GUIA DE MANUTENÇÃO DE TRANSPORTADORES DE CARGA	104
MANUTENÇÃO	134
Empresas de ônibus consideram indispensável a manutenção própria, pela presteza e pelos custos reduzidos dos serviços, o que assegura o bom andamento de suas operações	
GUIA DE MANUTENÇÃO DE EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS	138
PNEUS	154
Exigência de mais produtividade alterou o mix nas vendas de pneus para caminhões, em que o segmento dos pesados responde pelo maior crescimento da produção nos últimos anos	
RECAUCHUTAGEM	157
Indústria de pneus reconstruídos se expande, impulsionada pela necessidade de contenção de despesas nas transportadoras, conservação ambiental e escassez de matérias-primas	

Com Ticket Car^{MD}
você gerencia
a manutenção da
frota bem de perto.

(e sem deixar estas manchas
em tudo o que tocar)



Ticket Car



Um veículo em operação significa pneus, óleo, lavagem, lubrificação, peças e muito mais. Em uma frota tudo isso fica mais complicado. O Ticket Car^{MD} é perfeito para sua empresa. Com ele, a gestão de sua frota, leve ou pesada, torna-se muito mais prática e segura, via Internet. O Ticket Car^{MD} oferece dois formatos de serviços: a gestão da manutenção, com especialistas que cuidam de sua frota, ou a auto-gestão, onde você mesmo cuida da frota através de um software desenvolvido sob medida.

Em ambas as formas, você conta com uma ampla rede de estabelecimentos credenciados, quitação de todas as despesas em uma única fatura, condições de pagamentos privilegiadas e alta tecnologia em meios de pagamento e gerenciamento de despesas. O Ticket Car^{MD} é o produto mais completo e flexível do mercado, e por isso, o mais adequado às suas necessidades. Entre em contato e saiba como tornar mais prática a gestão da sua frota.



ANÁLISE

UM SETOR EM CONSTANTE EVOLUÇÃO

Fornecedores de produtos e serviços estão preparados para oferecer assistência técnica de qualidade e ganhar cada vez mais a preferência dos frotistas de veículos comerciais

O Brasil está entre os maiores países no ranking mundial dos fabricantes de veículos comerciais, um fato não sem razão: apesar das desigualdades sociais, o País figura no rol das grandes economias do planeta e sua área, de 8,5 milhões de quilômetros quadrados, confere extensão territorial gigantesca, só atingida por alguns poucos países. Somada à geração de riquezas e ao tamanho físico, uma matriz de transporte que — embora em lenta transformação — privilegia maciçamente o modo rodoviário, seja na movimentação de cargas ou de passageiros.

De caminhão parado, se diz, não gera frete. Tampouco ônibus na garagem produz receita. Logo, o interesse de empresário de transporte é que a frota esteja o maior tempo possível ativa. Por isso

mesmo, áreas de manutenção e pós-vendas têm tanta importância no mundo do transporte. O usuário, seja comprador de frete ou passageiro do ônibus, exige sempre com nhões e ônibus portuais. E, como pagante dos serviços, costuma não tolerar falhas.

Nesse contexto de país com economia dinâmica, de dimensões continentais — movido essencialmente por rodovia — e de usuário cada vez mais exigente, dois mandamentos desaprocham como essenciais para se ter uma frota com baixo nível de imobilidade.

Um deles é o comprometimento com o pós-venda. Ou seja, o frotista espera que seu fornecedor cumpra aquilo que prometeu antes da venda. O outro mandamento é que as técnicas da manutenção funcionem na prática. Ou seja, nas garagens e nas oficinas.

Nunca é demais lembrar que o advento da logística, a política de baixos estoques e as leis que regem os códigos de consumidores aumentaram grau de exigibilidade em relação ao transporte, especificamente

A competição — entre montadoras, fabricantes de peças, fornecedores de serviços — é inegável e trouxe maior qualidade aos produtos. Em consequência, por exemplo, os prazos de garantias aumentaram.

A longevidade do caminhão, do ônibus, é preponderante para encantar o frotista e fundamento essencial para sua fidelização

Com base nesses pontos — e com as



Transportadora Americana aderiu ao contrato de manutenção preventiva de revenda

margens cada vez mais estreitas de seus revendedores na venda do veículo novo – as montadoras de veículos comerciais têm se ocupado em criar estruturas para que sua rede possa aumentar a venda de peças e serviços. Um dos alicerces dessa política tem sido a difusão da necessidade de contratos de manutenção.



Viação Itapemirim considera ideal a manutenção interna pela rapidez dos serviços

O raciocínio é lógico e coerente: fortalecendo o pós-venda, montadoras e redes complementam o que consideram a receita ideal – garantir a sobrevivência alicerçada num tripé de receitas provindas da venda de veículos novos, peças e serviços.

O levantamento reproduzido neste anuário revela que o contrato de manutenção (o pilar das receitas de peças e serviços) não é consenso entre as respostas apresentadas pelos frotistas. Dos 120 transportadores de cargas consultados, pelo menos dois terços deles informam que só utilizam concessionária durante a vigência da garantia do veículo. Depois disso, migram para oficina própria ou de terceiros.

RITMOS DIVERSOS – “Temos oficina própria com 107 pessoas, que trabalham três turnos, 24 horas por dia, seis dias por semana. As concessionárias não têm esse ritmo. Costumo dizer que nosso relógio trabalha diferente do das concessionárias”, diz Alcir Antônio Fraçãc, diretor do Expresso Mercúrio, com frota de 760 caminhões.

Há, no entanto, quem tenha abolido

completamente a oficina em nome do contrato de manutenção, caso da Ouro Verde Transporte, frota de 300 caminhões. “Temos contrato que cobre tudo, menos pneus. Para isso, pagamos um valor fixo mensal”, diz Celso Frare, presidente da empresa.

A Transportadora Americana também não tem oficina. Utiliza concessionárias sob contrato que estabelece preços especiais de peças e mão-de-obra e valores fixos para pacotes de manutenção preventiva. Fora dessa rotina, “todos os serviços são realizados nas concessionárias, mas mediante aprovação prévia dos gerentes”.

Se os frotistas de caminhões, mesmo sem unanimidade, utilizam os serviços das concessionárias, o mesmo não acontece com as empresas de ônibus. Nelas, não há dúvida: a preferência é pela oficina própria. Dois argumentos decisivos são utilizados para a utilização da estrutura própria de manutenção. Preço mais em conta e disponibilidade do equipamento. Definitivamente, os operadores de ônibus pouco usam o pós-venda e serviços das concessionárias. E quando

utilizam a estrutura das autorizadas, na maioria das vezes é para treinar motoristas e mecânicos ou para se valerem dos contratos enquanto o veículo está na garantia. Para quase tudo o mais preferem os serviços domésticos, feitos nas garagens próprias.

A manutenção interna é indispensável, justifica a maioria dos frotistas. “É mais segu-

ro, temos serviços especializados e necessidade de manutenção 24 horas”, assinala a Viação Itapemirim, cuja frota é de 1.700 ônibus. Um dos vários motivos alegados pelas empresas de ônibus para não terem contratos de manutenção nas concessionárias é a disponibilidade. “As concessionárias não conseguem nos atender principalmente no que tange ao tempo de serviço”, informa a mineira Empresa Contijo de Transporte, com frota de 1.208 carros. Além disso, as justificativas, regra geral, resvalam nos preços. “Não compensa o custo”, alega a Auto Viação Capécó, da cidade catarinense do mesmo nome e frota de 56 ônibus.

MANUTENÇÃO GARANTIDA – Fabricantes de veículos, motores, peças, pneus, câmbios e implementos tentam responder com um pós-venda que satisfaça as expectativas exigentes dos frotistas.

Todas as montadoras de veículos oferecem aos seus clientes uma diversificada gama de serviços de assistência com qualidade, executada por técnicos treinados na fábrica e sempre utilizando peças ge-



**Vender um caminhão é fácil.
Difícil é continuar amigo do dono.**



Se você quer começar uma grande amizade, o Concessionário de Caminhões Volkswagen é o lugar perfeito. Aqui, quem compra um caminhão, ganha amigos. Quer uma prova desta amizade? Nossos técnicos e engenheiros da fábrica. Eles estão sempre fazendo pesquisas para garantir a você o caminhão perfeito, como o novo Caminhão Eletrônico Volkswagen, por exemplo. E, na nossa opinião, amigo, que é amigo mesmo, é aquele que está ali, bem pertinho quando você mais precisa dele. Por isso, ao comprar um caminhão Volkswagen, você também pode contar com 115 Concessionários espalhados pelo país, além do CHAMEVOLKS, um serviço de socorro mecânico, 24 horas, que vai onde o caminhoneiro estiver, em todo o território nacional. Então, na hora de escolher, lembre-se: tão importante quanto um caminhão de qualidade é ter um amigo sempre ao lado.



Volkswagen.
Caminhões sob medida.



nuínas. Algumas disponibilizam serviços bem diferenciados, como “soluções de transporte”, ferramentas que aumentam a produtividade e a rentabilidade das transportadoras. Além disso, dentro do pacote de pós-vendas, diversos fabricantes colocam à disposição do cliente a opção de fazer contratos de manutenção por períodos definidos.

FABRICANTES DE MOTORES –

Cummins, MWM e International Engines, as três marcas de motores independentes, mantêm oficinas autorizadas ou credenciadas em todo o País para que os usuários tenham uma assistência técnica sem atropelos.

Nesse momento, de mudança de tecnologia de motor mecânico para eletrônico, a Cummins, por exemplo, dedicou o primeiro semestre deste ano para realizar treinamentos específicos com seus técnicos para que eles saibam lidar com a motorização eletrônica.

Fabricantes de autopeças também estão investindo cada vez mais na consolidação dos serviços de assistência técnica, na ampliação da rede de postos e no atendimento aprimorado ao cliente.

Para transportadores de carga, a tranquilidade da viagem é reforçada pelos serviços de manutenção e pós-vendas oferecidos pelos fabricantes de implementos rodoviários, que têm reservado aos seus clientes atendimento qualificado em todo o território nacional e em alguns países do Mercosul, proporcionando sempre o uso de peças genuínas para quaisquer reparos. É o caso da Randon, que possui uma rede de 50 distribuidores de peças e serviços de assistência técnica, e da Guerra, que mantém 54 distribuidores localizados nos principais centros de entroncamento e fluxo rodoviário.

Mesmo a Recrusul, que sempre se des-



tacou pelo atendimento oferecido nas filiais de São Paulo e Rio de Janeiro, desde o começo do ano está credenciando centros de assistência técnica multimarcas em todo o País – incluindo na ação um contrato com a Thermoking, para atender a parte de refrigeração dos baús. Também a fabricante Noma do Brasil dispõe de 42 casas credenciadas em praticamente todo o território brasileiro.

Já para as encarregadoras de ônibus, os serviços de manutenção oferecidos são definidos como ponto de partida para preservar a fidelidade dos clientes. Marcopolo, Ciferal, Voare e Neobus preferem manter uma rede de assistência técnica própria, nas principais cidades do país. Já a Comil muitas vezes desloca um funcionário da fábrica até o usuário para avaliar a ocorrência.

A Induscar/Caio, por exemplo, tem algumas oficinas especializadas em reformas de ônibus credenciadas para solucionar eventuais problemas durante os dois anos de período da garantia estrutural, assim como a Mascarello, que nomeou uma rede de 16 oficinas autorizadas em todo o País. A Irizar, por sua vez, dispõe de um serviço 0800 para assistência técnica para esclarecer dúvidas

técnicas e atender solicitações de peças de reposição.

COMPONENTES FUNDAMENTAIS –

Também a assistência técnica para componentes fundamentais de veículos, como pneus, evoluiu na mesma proporção que cresceram as vendas de caminhões e ônibus nos últimos anos. As 1.257 empresas brasileiras especializadas na recuperação de pneus restauram, por ano, sete vezes mais que o total de pneus novos colocados em veículos pesados zero quilômetro. De acordo com as empresas recauchutadoras, o preço de um pneu reformado varia

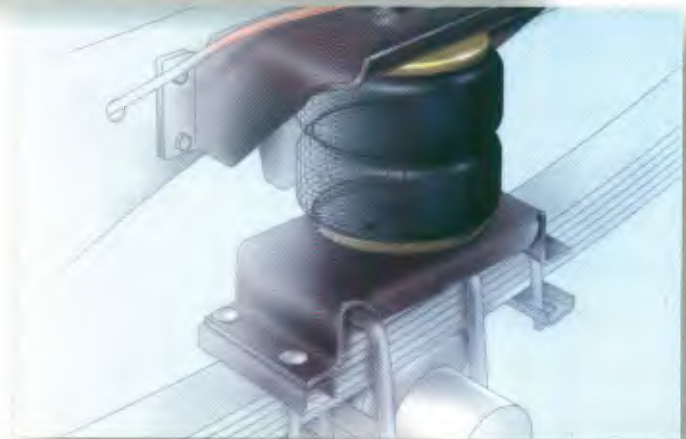
entre 12% e 20% do pneu novo – um dos grandes trunfos para a franca expansão desse segmento.

Mas a preocupação com os custos de manutenção em geral também originou a necessidade de preparar melhor os motoristas de veículos: se bem treinados, podem ajudar na redução de custos de manutenção e combustíveis, entre outros. No levantamento realizado com as empresas do setor verificou-se uma preocupação crescente e praticamente unânime com a reciclagem periódica de seus funcionários. Muitas empresas já dispõem de área física específica para esses treinamentos, como o caso da Expresso Açaçutuba. Também embarcadores estão aderindo à ação, como a Petrobras Distribuidora: a empresa está implantando um programa de treinamento para 10 mil motoristas que trabalharão para 120 transportadoras contratadas para as operações de distribuição.

O ditado que diz que o cliente sempre tem razão – ainda que nem sempre verdadeiro – tem que ser seguido à risca. Afinal, “um cliente bem atendido transmite essa impressão para um, enquanto que um cliente insatisfeito repassa essa informação para 10”.

Firestone

BOLSAS PARA SUSPENSÃO A AR



A Firestone, com tecnologia de ponta, coloca à disposição do mercado o que de mais prático, eficiente e confiável existe em Bolsas de Ar para ônibus, caminhões e carretas.



Firestone
World's Number 1
Air Spring.



<http://www.firestone.com.br/fipil>



MONTADORAS

UM LEQUE DE SOLUÇÕES PARA A FROTA NÃO PARAR

Nos últimos anos os serviços pós-venda das montadoras diversificaram-se e evoluíram para acompanhar as mudanças nas operações de transporte que exigem cada vez mais eficiência e produtividade

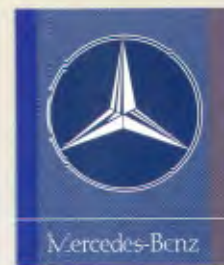
Peças em 24 horas ou, no máximo, 48 horas. Assistência técnica prestada na própria empresa. Treinamento em direção econômica. Apoio em gestão de frota. Diagnóstico à distância de defeitos. São apenas alguns do crescente número de serviços pós-venda oferecidos pelas montadoras às transportadoras para que mantenham suas frotas sempre prontas para a viagem.

Os pacotes de serviços pós-venda são armas utilizadas pelos fabricantes de caminhões para estimular a fidelidade à marca, conquistar novos clientes e por que não, atrair os compradores tradicionais de outras marcas.

As montadoras deixaram há muitos anos de somente vender caminhões às transportadoras, e lucrar com isso. Agora oferecem, além de veículos com tecnologia da última geração, pacotes de "soluções de transporte", ou seja, ferramentas para aumentar a produtividade e a rentabilidade da empresa.

Com o acirramento da concorrência em praticamente todos os segmentos de mercado e o ingresso de novas marcas na disputa dos mesmos clientes, essa foi a tônica adotada pelos fabricantes de caminhões que também vêem o fornecimento desses serviços um meio de compensar o definhamento da margem de lucro na venda de veículos, uma decorrência de "guerras de preços" desencadeadas em algumas faixas de mercado antes comandadas por certas marcas.

A concorrência entre as marcas passou da comercialização de "o melhor caminhão do segmento em custo-benefício" também para a oferta de "o melhor pacote de serviços pós-venda".



Praticamente todas as marcas dispõem de pacotes de serviços, alguns grátis para os compradores de caminhões, outros a preços variados.

Algumas marcas, como Mercedes-Benz, Ford, Volkswagen, Volvo, oferecem grande número de serviços pós-venda para atender às mais diversas necessidades de manutenção e até para a gestão de frota das transportadoras. Querem cativar o cliente com um pós-venda impecável e fazer com que o cliente volte sempre à concessionária. Segundo as montadoras, para a concessionária o essencial é o equilíbrio entre o atendimento ao cliente e a lucratividade do negócio, porque antes de tudo a oficina precisa gerar lucro.

Foram-se os tempos em que o pós-venda consistia apenas em colocar à disposição do proprietário de caminhão a assistência técnica proporcionada por uma vasta rede de concessionárias localizadas em pontos estratégicos do território nacional.

Hoje o pós-venda é tão importante que

influi, quase tanto o preço, nas decisões de compra de veículos. A Volkswagen chegou a atribuir parte do sucesso de vendas de seu Titan Tractor VW 18.310 ao desempenho das equipes de pós-venda.

O número e os tipos de serviços pós-venda variam de fabricante para fabricante, mas todos têm por objetivo fidelizar o cliente e assegurar uma boa receita às concessionárias.

Basicamente são compostos por um serviço de atendimento 24 horas, sete dias por semana, o socorro mecânico/elétrico durante a garantia, treinamento de direção defensiva e econômica e, nos últimos anos, os contratos de manutenção com preços pré-calculados. Estes contratos garantem fluxo de serviço constante à concessionária – que mantém o cliente mesmo depois do período de garantia – e liberam o frotista da preocupação com a manutenção para se concentrar na sua atividade principal que é transportar carga.

O papel do pós-venda é tão importante que a Mercedes-Benz oferece aos seus clientes mais de uma dezena de serviços após a aquisição do veículo nas mais de 200 concessionárias da marca. Investe pesado em treinamento e infra-estrutura para garantir a qualidade máxima nos serviços prestados ao cliente. Os serviços variam da Central de Atendimento, que faz cerca de 45 mil contatos mensais, ao Mercedes Assistance de socorro de emergência e até as Unidades Volantes de Treinamento.

A Volvo dispõe desde 1976 de Plano de Manutenção Preventiva para veículos de marca que se adapta ao perfil do cliente, um conceito trazido da Europa, segundo André Trombini dos Santos, responsável pela área de programas de manutenção da montadora. São planos de manutenção de níveis diferentes –

cada nível indicado por uma cor – verde, branco, azul, prata e ouro – que se estende por período de um a cinco anos, com possibilidade de renovação. Os custos são calculados com base em fatores variados como quilometragem rodada, número de veículos da frota, aplicações, tipo de carga, rotas e configurações dos veículos. Os custos são formatados em 48 horas. Nas concessionárias criou-se ainda a figura do Gestor de Manutenção Volvo, o interlocutor entre cliente e rede, treinado para acompanhar o planejamento de manutenção.

Outros serviços proporcionados pela montadora variam desde o atendimento emergencial por 0800, análise de óleos, treinamento em condução defensiva e econômica e o mais recente lançamento, o Volvo Link, sistema de rastreamento de fábrica. O dispositivo Trip Manager, adquirido em separado, permite a obtenção via internet de relatórios de viagens. Trombini dos Santos projeta que, até o final do ano, o sistema estará instalado em 2.500 veículos Volvo.

Nos serviços pós-venda, a Volkswagen presta um atendimento “sob medida” aos clientes, através de seus 125 concessionários exclusivos de caminhões e ônibus, que registram uma média de 32 mil passagens de clientes por mês. O atendimento na rede alia-se a uma série de facilidades, como horários flexíveis, dormitórios, sala de entretenimento, refeitórios e treinamento para motoristas.

Seu serviço ChameVolks, que completou dez anos em maio deste ano, proporciona suporte técnico ao usuário 24 horas por dia. Fora os programas de treinamento em manutenção e direção econômica, o pós-venda da montadora dis-

põe ainda do Programa Volkstotal, acordo de prestação de serviços de manutenção preventiva que facilita o controle de gastos do usuário com o veículo, e a Pesquisa da Satisfação do Cliente com os Serviços Prestados pela Rede, que avalia permanentemente a qualidade dos serviços nas concessionárias.

No caso da Ford, o contrato de manutenção pode ser para manutenção preventiva, corretiva ou ambas. A Ford também coloca à disposição dos proprietários de caminhões da marca, dentro do período de garantia, o SOS Ford, um serviço de socorro elétrico/mecânico, que oferece atendimento 24 horas por dia, sete dias por semana. O Peça Fácil Ford é um sistema de atendimento de peças nacionais, com prazos de entrega de até 24 horas nas capitais e até 48 horas em outras regiões. Muitos contratos incluem treinamento gratuito em direção defensiva e econômica, além de primeiros-socorros, operação técnica e outros cursos.

A Scania está implantando gradualmente no Brasil seu programa mundial de padronização de atendimento para concessionárias para assegurar que o cliente da marca seja melhor atendido, em resposta a um nível de exigência crescente. Segundo a filosofia do programa, a Scania deve tomar conta do cliente enquanto

ele toma conta do seu próprio negócio. Com a implantação do conceito, o cliente da marca deve ser atendido no menor tempo possível, tempo este padronizado em toda a concessionária. E ele deve ser atendido em um único lugar, desde os reparos do veículo até as soluções para seus negócios. A concessionária passa a funcionar como um “shopping center do transporte”.

VOLVO



SCANIA

CONTRATOS DE MANUTENÇÃO –

Uma inovação em serviços pós-vendas que surgiu nos últimos anos é o contrato de manutenção, em que o frotista entrega a uma concessionária de montadora toda a manutenção preventiva e corretiva de seus veículos de carga. “O nosso alvo é o grande frotista, que quer abrir mão de oficina própria e que tem controle rigoroso da frota”, afirma Ari G. Carvalho, diretor de Pós-Venda da DaimlerChrysler, referindo-se a quem se destina o contrato de manutenção que a montadora oferece aos caminhões Mercedes-Benz. “Além disso, ele deve estar consciente das vantagens da utilização de peças genuínas e de mão-de-obra especializada, o que garante maior valor de revenda e maximiza a disponibilidade dos veículos”.

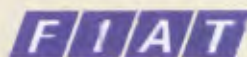


Segundo o diretor Carvalho, são três os tipos de contratos de manutenção oferecidos via rede de concessionárias e são negociados individualmente. O Acordo de Serviços, que concede descontos de mão-de-obra padrão. O Contrato de Manutenção Regular, durante o qual o frotista paga pela manutenção preventiva. E o Full Service, um contrato que cobre a manutenção preventiva e corretiva com garantia de custo. A montadora afirma que atualmente 17 mil veículos estão cobertos pelas primeiras duas modalidades de contrato e 3 mil caminhões utilizam o Full Service nas concessionárias.

O VolksTotal é o contrato de manutenção oferecido pela Volkswagen. É firmado diretamente entre a montadora e os clientes.

ESFORÇO CONJUNTO – Todas as montadoras estão empenhadas, junto com suas redes, na ampliação do volume de contratos fixos de manutenção. Os principais motivos para esse esforço conjunto são bastante focados: fortalecer as vendas de peças e serviços e, em consequência, com o cliente satisfeito, consolidar a fidelização à marca.

Com o acirramento da competição na venda de veículos novos, fato que reduz margens de montadoras e revendedores, a receita que norteia os esforços da área de pós-venda indica que o faturamento de peças e serviços deveria cobrir os custos fixos de uma concessionária. Tal condição, ideal, aliviaria a dependência que a rede tem historicamente do negócio de veículos para fechar as contas.



O trabalho envolve uma catequese da rede e dos frotistas. A marca Mercedes-Benz iniciou há alguns anos o programa chamado Fábrica Aberta, onde, ao lado da visita à unidade em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, os frotistas recebem uma bateria de informações sobre as vantagens dos contratos de manutenção.

O fato é que, se há cinco anos, um quinto da rede Mercedes conseguia ter seus custos fixos cobertos pela venda de peças e serviços, hoje o universo atinge 40% das concessionárias da marca.

A marca de caminhões Volkswagen – cujas vendas somadas às da Mercedes totalizam mais de 60% de participação nos veículos de cargas – também está empenhacíssima na difusão do pós-venda. A empresa realiza sorteio semestral de veículos a partir de cupons que trazem informações sobre o nível de satisfação dos frotistas. O mais recente sorteio – um automóvel Fox – teve 36 mil cupons concorrentes. Esse bom retorno,

de 30% sobre as 120 mil ordens de serviços abertas no período, permite à empresa, com a tabulação das respostas, conhecer as demandas do mercado em relação ao pós-vendas.

A recomendação é que junto com a venda de veículos seja comercializado também o contrato de manutenção. Um negócio fechado no final de setembro ilustra o tema. Ao venderem 320 caminhões leves para o Grupo Martins, cujas entregas serão concretizadas até o final de 2004, as marcas Mercedes-Benz e Volkswagen, que dividiram meio a meio o pedido, também estenderam condições iguais a um contrato de manutenção por cinco anos, um prazo amplo e pouco praticado no País.

O contrato é total, envolve manutenção preventiva e corretiva. O treinamento dos motoristas está incluído, já que uma boa operação garante menores custos de manutenção com peças, diluindo riscos da rede e da fábrica que assumiram em contratos, níveis de preços e reajustes no fornecimento de peças.

CONTRATOS DEDICADOS – A profissionalização do negócio de transporte tende a tornar o transportador mais receptivo aos contratos de manutenção de sua frota. Solidez transmite confiança. Nos últimos anos tem crescido, por exemplo, o número de embarcadores dispostos a fechar contratos de serviços dedicados de transporte. Esses acordos permitem previsibilidade sobre o futuro. O embarcador ao garantir ao frotista determinada cota de carga e indexador de reajustes de fretes, passa a contar com oferta estável de caminhões. E, nesses casos, fica mais fácil para o transportador assumir contratos de manutenção – fundamentais para garantir maior disponibilidade à frota e transparência nos preços de peças e serviços.



Se depender da gente, o acervo do museu vai ganhar uma peça nova.



Se não é Allison, não é Automática.™

No futuro, você só vai conhecer uma transmissão mecânica assim: revivendo os velhos tempos. Pois se depender da Allison, serão tantas as vantagens da transmissão automática que vai ser difícil encontrar alguém que não queira aproveitar os seus benefícios.

Uma Allison tem índice de manutenção inferior ao de uma transmissão convencional. Isso garante que a sua frota de ônibus sempre estará pronta para pegar no batente. Além disso, Allison é sinônimo de produtividade e assegura o lucro do seu negócio, pois

os passageiros percebem o conforto que uma transmissão automática oferece e sempre acabam escolhendo um veículo que proporciona menos ruídos e mudanças de marchas mais suaves.

E só quem é especialista em transmissões automáticas também pode oferecer benefícios extras: uma Allison série 1000, série 2000 ou TorqMatic™ reduz a emissão de poluentes e contribui com a melhoria do meio ambiente. Com tanta vantagem assim, o futuro já está escrito: a transmissão mecânica vai ser coisa do passado.

Ananias (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Téc.
 Tel.: (91) 245-0233
 Fax: (91) 235-1122

Fortaleza - CE
Distr. Cummins Diesel Nordeste
 Tel.: (85) 263-1212
 Fax: (85) 263-1184

Curitiba - PR
Distr. Paraná de Motores Cummins
 Tel.: (41) 674-4532
 Fax: (41) 674-6077

Contagem - MG
Tractel S/A
 Tel.: (31) 3399-1800
 Fax: (31) 3399-1850

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional de Motores Cummins
 Tel.: (51) 3364-2288
 Fax: (51) 302-2280

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores Cummins Centro-Oeste
 Tel.: (62) 249-1010
 Fax: (62) 249-1032/269-1021

Brasília - DF
Cummins Brasília
 Tel.: (61) 233-0771/233-0990
 Fax: (61) 251-0268

São Paulo - SP
Cia. Distr. Motores Cummins
 Tel.: (11) 4787-4295
 Fax: (11) 4787-4011

J5 Transmissões Peças e Serv.
 Tel.: (11) 6912-3785
 Fax: (11) 6917-7435

São José do Rio Preto - SP
CBTA - Cia. Brasileira de Transmissão Automática
 Tel.: (17) 227-3580
 Fax: (17) 226-2844

Ribeirão Preto - SP
CPWC - Cia. Distr. Motores Cummins
 Tel.: (16) 632-2007
 Fax: (16) 626-3299

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel do Nordeste
 Tel.: (81) 3476-4190
 Fax: (81) 3376-9064

Rio de Janeiro - RJ
Tracbe S/A
 Tel.: (21) 2401-7576
 Fax: (21) 2401-9442

Vitória - ES
Tracbe S/A
 Tel.: (51) 3227-7799
 Fax: (51) 3225-5131

Monte Alegre - AM
Entec Com. Imp. e Exp.
 Tel.: (92) 647-2000
 Fax: (92) 647-2001



AGRALE S/A

✉ **BR 116, km 145, nº 15.104, São Ciró**
CEP 95059-520 Caxias do Sul, RS
 ☎ **Tel./Fax: 54-238-8000**

🌐 **www.agrale.com.br**

Área de Pós-Vendas

Gerente da Área de Pós-Vendas, Peças e

Assistência Técnica: Judinei Fascin – Tel.: 54-238-8065

E-mail: jfascin@agrale.com.br



Serviços de Pós-Vendas



Atendimento 24 horas

Ligação gratuita para o número **0800 7030701**, no Brasil e **55 11 43315173** que oferece atendimento de emergência como guincho e serviços de mecânica, 24 horas por dia, em todo o território nacional

Atendimento imediato de peças de reposição

Equipe de vendas da fábrica oferece atendimento imediato de peças de reposição, tanto em relação a pedidos normais, que abastecem o estoque de peças de cada revenda, como a pedidos de emergência

Pronto atendimento de serviços

Mecânicos treinados pela fábrica e equipados com ferramenta especial estão disponíveis para prestar atendimento de manutenção nas revendas ou de emergência

**CITROËN DO BRASIL AUTOMÓVEIS LTDA.**

✉ R. Mariz e Barros, 678, 7º andar, Tijuca

CEP 20270-002 - Rio de Janeiro - RJ

☎ Tel./Fax: 21-2565-4904

ℹ www.citroen.com.br

Área de Pós-Vendas

Diretor de Pós-Vendas: Michel Bernarcet

Tel. 11-3646-6200

SAC: 0800-112020

**Serviços de Pós-Vendas**

Citroën Assistance

Serviço gratuito 24 horas por dia, 7 dias por semana, válido por 24 meses para veículos novos com cobertura em todo o território nacional



DAIMLERCHRYSLER DO BRASIL LTDA.

✉ **Av. Alfred Jurzykowski, 562, Bairro Paulicéia**
CEP 09680-900 São Bernardo do Campo, SP

☎ **Tel./Fax 11-4173-6611**

🌐 **www.daimlerchrysler.com.br**

Área de Pós-Vendas

Diretor da Área de Pós-Vendas: Ari G. Carvalho

Central de Atendimento: 0800-909090

e-mail: atercimentoaocliente@mercedes-benz.com.br

Serviços de Pós-Vendas



Central de Atendimento ao cliente

Serviço gratuito disponível 24 horas por dia, através do telefone **0800-909090**, para atender a consultas, sugestões ou reclamações de produtos e serviços prestados, e oferecer atendimento de emergência e socorro mecânico.

Amigo Estrela

Com atendimento personalizado, este programa é dirigido a frotistas de veículos comerciais, para reduzir ao máximo o tempo de atendimento a socorro, envio de peças e reparo de veículos nas concessionárias da marca.



Mercedes Assistance

Serviço de assistência 24 horas, oferecendo ao cliente todo suporte para socorro mecânico e serviço de guincho, o que engloba ainda a ajuda em casos de problemas com pneus, falta de combustível, remoção hospitalar, kit lanches e outras vantagens.

Central de Distribuição e Logística de Peças

A central mantém 125 mil diferentes tipos de peças para atender a todos os modelos de caminhões, ônibus e utilitários. A entrega das peças é feita entre 2 e 48 horas em qualquer ponto do País.

Contrato de Manutenção/Full Service

Voluntários para clientes frotistas, as duas modalidades do programa permitem planejamento da manutenção preventiva e corretiva, com hora marcada, para garantir redução significativa de custos, que são previsíveis.

Unidades volantes de treinamento

Quatro unidades rodam por todo o Brasil para dar suporte completo pós-treinamento aos frotistas e aperfeiçoar os conhecimentos dos seus técnicos.

Global Training

The finest automotive learning

Centro de Atendimento

Local onde são realizados cursos na área administrativa e técnica, oferecidos a clientes frotistas de todo o Brasil. Ao todo são 19 Centros de Treinamento em todo o País.

Literatura Técnica de Serviço

Software que contém todas as informações técnicas necessárias à oficina, em substituição à literatura impressa nos veículos, disponível para a rede de concessionárias e os usuários em geral.



FIAT AUTOMÓVEIS S/A

✉ **Rod. Fernão Dias, km 429**
CEP 32530-000 Betim, MG

☎ **Tel.: 31-2123-2111**
Fax: 31-2123-3098

🌐 **www.fiat.com.br**

Área de Pós-Vendas

Diretor de Pós-Vendas: Antônio Sérgio Rodrigues

Tel.: 31-3123-6492

e-mail: asergio@fiat.com.br

Gerente de Peças: Roberto Boris Bogutchi

Tel.: 31-3123-2855

e-mail: bogutchi@fiat.com.br

Gerente de Assistência Técnica: Magno Augusto Pereira

Tel.: 31-3123-6100

e-mail: magno.augusto@fiat.com.br



Serviços de Pós-Vendas

ConFiat

Serviço de atendimento de emergência ao cliente em casos de imprevistos mecânicos ou elétricos, através do fone **0800-7013428**, durante um ano após a aquisição do veículo

Fiat Plus

Extensão da garantia do veículo por mais 12 meses além do período oficial, com atendimento nas concessionárias por profissionais treinados na fábrica; o serviço inclui as facilidades oferecidas pelo ConFiat

Revisão Fiat Fiel

Para as revisões periódicas realizadas nas concessionárias, o plano oferece descontos progressivos de até 50% em mão-de-obra e de até 8% em peças, com um ano de garantia



FORD MOTOR COMPANY BRASIL LTDA.

✉ **Av. do Taboão, 899, Taboão**
CEP 09655-900 São Bernardo do Campo, SP
 ☎ **Tel./Fax: 11-4174-8855**

🌐 **www.ford.com.br**

Área de Pós-Vendas (Ford Caminhões)

Gerente de Pós-Venda: Sílvio Fedele



Serviços de Pós-Vendas



Disk Ford Caminhões

Linha direta com o fabricante através do telefone **0800-7033673**, a qualquer hora do dia ou da noite. A ligação é gratuita e os atendentes estão treinados para atender os clientes 24 horas por dia, todos os dias para tirar dúvidas e dar orientações.



Peça Fácil Ford

Sistema com o qual rapidamente as peças de reposição solicitadas nos distribuidores, evitando atrasos ao usuário. O serviço de entrega é realizado em 24 horas em capitais e em 48 horas nas demais localidades.



PESO - Programa de Excelência e Suporte Operacional

Avaliação feita pela montadora nas instalações de cada concessionária premia as que oferecem a melhor infraestrutura de atendimento ao cliente.



SDS Ford

Serviço de suporte elétrico e mecânico dentro do período de garantia, que inclui estadia em hotel, retorno à residência, continuação da viagem, guarda do veículo e outras facilidades.

Contrato de Manutenção Ford

Serviço de suporte técnico e de peças, que possibilita a realização de contrato de manutenção com o cliente, para executar ações preventivas e corretivas.

Treinamento ao Fretista

Cursos para fretistas de treinamento em Entrega Técnica, Mecânica Ponta a Ponta e Operação do Veículo, incluindo neste último caso os itens Condução Econômica, Operação de Caixas RT e Operação de Bloqueio nos veículos 6x4.



GENERAL MOTORS DO BRASIL LTDA.

✉ **Av. Goiás, 1.805 - Bairro Santa Paula**
CEP 09550-900 - São Caetano do Sul, SP

☎ **Tel.: 11-4234-7700 - Sac: 0800-194200**

Fax: 11-4234-7217



Área de Pós-Vendas

Diretoria: José Roberto Favarin



Serviços de Pós-Vendas

Frota Preferencial Chevrolet

Destinado a frotistas, o programa proporciona: 1) preços padronizados de mão-de-obra em todo o território nacional; 2) desconto em peças de reposição instaladas nas oficinas das concessionárias Chevrolet; 3) preço padronizado para todas as revisões programadas; 4) central de atendimento ao cliente, exclusivo para frotistas; 5) equipe de pós-vendas exclusiva para relacionamento com os frotistas preferenciais; 6) prioridade de atendimento de serviço nas concessionárias participantes; 7) site exclusivo com informações atualizadas sobre os preços praticados e a relação das concessionárias participantes do programa

Super Troca de Óleo Chevrolet

Permite troca de óleos em tempo reduzido e a preços vantajosos para o usuário

Kits Instalados Chevrolet

O programa oferece peças e mão-de-obra a preços competitivos; os kits cobrem todos os itens de manutenção e são aplicados em toda a linha de veículos

Contrato de Manutenção

Negociado diretamente com as concessionárias e baseado nos preços exclusivos de mão-de-obra e desconto de peças

IVECO

IVECO LATIN AMERICA LTDA.

✉ Av. Pres. Castelo Branco, 3.333
CEP 03036-000 - São Paulo - SP

☎ Tel.: 11-2123-6600
Fax: 11-2123-8832

🌐 www.iveco.com.br

Área de Pós-Vendas

Gerente de Pós-Vendas: Ricardo Juncker

Tel.: 11-2123-6600

e-mail: ricardo.juncker@iveco.com



Serviços de Pós-Vendas



Iveco Dia e Noite

Central de atendimento ao cliente 24 horas através do telefone **0800-553443**, todos os dias do ano, em todo o território brasileiro, que oferece assistência técnica emergencial

SERVIÇO 24 HORAS
0800-553443



PLANO DE
MANUTENÇÃO
IVECO

Contrato de Manutenção e Reparação

Acordo que determina intervenções preventivas e corretivas, a serem executadas por técnicos especializados que trabalham na rede de concessionários



Iveco Total

Garantia extra do veículo por mais 12 meses – além da garantia oficial – com limite de quilometragem, de acordo com o modelo. Este pacote opcional dá cobertura integral para todas as peças e componentes do veículo

**KIA MOTORS DO BRASIL**

✉ **Av. Francisco Ernesto Fávero, 662**

CEP 13309-290 Itu, SP

☎ **SAC: 0800-7711011**

🌐 **www.kia.com.br**

**Serviços de Pós-Vendas**

A Kia Motors atende aos proprietários dos veículos da marca por meio da rede de 56 concessionárias localizadas estrategicamente no território nacional para a cobertura de manutenção preventiva e corretiva durante o período de garantia de 24 meses ou 50 mil km



PEUGEOT

PEUGEOT DO BRASIL S/A

✉ R Mariz e Barros, 678, 7º andar, Tijuca
CEP 20270-002 Rio de Janeiro, RJ

☎ Tel.: 21-2565-4900

Fax: 21-2565-7698

🌐 www.peugeot.com.br

Área de Pós-Vendas

CAEP - Central de atendimento especializado
Peugeot - 0800 7032424



Serviços de Pós-Vendas



Peugeot Service

Um novo conceito de trabalho totalmente voltado para a satisfação do cliente, que oferece manutenção com baixo custo, atendimento personalizado e rapidez.



Peugeot Assistance

Atende 24 horas por dia, 7 dias por semana e assegura o conserto no local ou reboque do veículo até a concessionária mais próxima em caso de pane.



Peugeot Garantie Extra

Programa que amplia por 12 meses a garantia contratual do veículo e cobre todos os reparos de falhas de material, montagem ou fabricação.



Viva Peugeot

Programa de relacionamento que proporciona ao cliente atendimento personalizado, dicas e recomendações de serviços preventivos ao cliente, além de promoções exclusivas.



RENAULT DO BRASIL S/A

✉ **Av. Renault, 1.300, Borda do Campo**
CEP 83070-900 - São José dos Pinhais, PR
 ☎ **Tel./Fax: 41-380-2000**

ℹ **www.renault.com.br**

Área de Pós-Vendas

Diretor da Área de Pós-Vendas

e Assistência Técnica: Bruno Salomon - Tel.: 41-380-2000

Gerente de Peças: Alejandro Marino - Tel.: 41-380-2000



Serviços de Pós-Vendas



Revisão Preço Fechado

O cliente já sabe exatamente quanto vai gastar em cada revisão, antes mesmo de precisar – o que assegura a previsão dos custos de manutenção do veículo

de manutenção do veículo



Acessórios Exclusivos

A montadora disponibiliza grande variedade de produtos nacionais e importados, desenvolvidos pela montadora, para equipar o veículo

desenvolvidos pela montadora, para equipar o veículo

Renault Rent

Na hora de fazer a revisão ou a manutenção do veículo, a revenda dispõe de um automóvel para aluguel a um custo inferior ao praticado no mercado



Renault Assistance 24h

O serviço oferece dois tipos de socorro mecânico gratuito, 24 horas por dia, 7 dias por semana, no Brasil e em todos os demais países do Mercosul, através do telefone **0800-555615**

através do telefone **0800-555615**



Peças Originais

A fábrica possui um armazém central na cidade de Jundiaí (SP) com mais de 22 mil itens de reposição para os veículos da marca

para os veículos da marca



Pacote de Serviços e de Peças Instaladas

Cliente tem à sua disposição diversos pacotes de manutenção, com peças e serviços com preços pré-fixados

com preços pré-fixados



SCANIA LATIN AMERICA LTDA.

✉ **Av. José Odorizzi, 151, Vila Euro**
CEP 09810-902 São Bernardo do Campo, SP

☎ **Tel.: 11-4344-9333**

Fax: 11-4351-2659

🌐 **www.scania.com.br**

Área de Pós-Vendas

Diretor: Christopher Podgorsky – Tel: (11) 4344-9138

e-mail: info.br@scania.com

Peças: Evaldo Valero – Tel: (11) 4344-9138

e-mail: info.br@scania.com

Assistência Técnica: Armando Eliezer – Tel: (11) 4344-9138

e-mail: info.br@scania.com



Serviços de Pós-Vendas



Scania Plus 24

Atendimento telefônico de emergência gratuito para caminhões e ônibus, através do fone **0800-194224**, em todo o território nacional e a Argentina, que disponibiliza o serviço de assistência técnica Scania Assistance, prestado por profissionais especializados



Contrato de Reparo & Manutenção

Acordo que define manutenções preventivas e corretivas do veículo a serem realizadas em concessionárias da marca, com mão-de-obra treinada. Neste contrato são consideradas variáveis como tipo de veículo, carga transportada, distâncias de percursos e outros itens



Acordo de Manutenção

Por meio deste acordo cria-se uma programação planejada para manutenção preventiva do veículo, a ser executada pela rede de concessionárias e com o uso de peças genuínas nos reparos, minimizando o risco de paradas imprevistas



Curso Master Driver

Treinamento avançado feito por profissional treinado pela fábrica, que auxilia na condução ideal do veículo e ajuda a obter dele o melhor desempenho. É oferecido gratuitamente aos motoristas e usuários de veículos da marca



VOLKSWAGEN DO BRASIL

✉ Rua Volkswagen, 100
 CEP 27501-970 - Resende, RJ
 ☎ Tel.: 11-3381-1004
 ☎ Fax: 11-3381-1003
 ⓘ www.vwtruckbus.com.br

Área de Pós-Vendas

Gerente Executivo de Assistência Técnica: Diogo Pupo Nogueira - Tel.: 11-4347-5415
 e-mail: diogo.pupc@volkswagen.com.br

Gerente de Peças e Acessórios: Roberto Perini - Tel.: 4347-4231
 e-mail: roberto.perini@volkswagen.com.br



Serviços de Pós-Vendas



ChameVolks

Serviço telefônico de suporte técnico ao usuário 24 h por dia, com 16 técnicos atendentes, que oferece ao cliente mecânico da rede a mais próxima, guincho 24 h credenciado pela rede e provência peças, entre outras facilidades, através do fone **0800-19 3333**



VolksTotal

Manutenção sob medida

Programa VolksTotal
 Acordo de prestação de serviços de manutenção preventiva, como troca de óleo, lubrificação, alinhamento e troca de peças por desgaste natural, realizados por técnicos das concessionárias da marca; o programa facilita o controle de gastos do usuário com o veículo



QASC - Pesquisa de Avaliação de Satisfação do Cliente

Qualidade de Atendimento e Serviços ao Cliente
 Avaliação permanente de qualidade dos serviços prestados pela rede de concessionários aos seus clientes, independentemente do modelo e ano do veículo, para corrigir deficiências e melhorar o atendimento.

Treinamento Especializado

A fábrica oferece cursos sobre manutenção do veículo, direção defensiva e condução econômica, entre outros, que podem ser ministrados nas concessionárias ou nas instalações do cliente

VOLVO



VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.

✉ Av Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.600
CEP 81260-900 - Curitiba - PR

☎ Tel.: 41-317.8111

Fax: 41-317.8601

🌐 www.volvo.com.br

Área de Pós-Vendas

Diretoria: Pedro Paulo Santos - Tel.: 41-317.8111

e-mail: ppsantos@volvo.com.

Peças: José Pedro Cunha - Tel.: 41-317.8111

e-mail: jpcunha@volvo.com.br

Assistência Técnica: José Carlos Pessas - Tel.: 41-317.8111

e-mail: jcpessas@volvo.com.br

VOLVO

ACTION SERVICE

Volvo Action Service – VAS

Sistema de atendimento emergencial para veículos parados na estrada, funcionando 24 horas por dia, 365 dias por ano. Basta ligar para **0800 416161** e será atendido pela concessionária mais próxima.

Serviços de Pós-Vendas



Garantia Volvo

Garantia Volvo é de um ano para todo o veículo, sem quilometragem, e mais 12 meses ou 200.000 km, o que ocorrer primeiro, para componentes de trem-de-força. As peças também possuem garantia de 12 meses.



Assistência Técnica

Conta com um canal direto com a engenharia da Volvo. Seus técnicos estão à disposição para auxiliar na identificação e correção imediata de problemas de difícil diagnóstico.



Planos de Manutenção

Por uma taxa mensal, a Volvo fica com a responsabilidade pela manutenção do seu veículo. Assim você planeja o seu fluxo de caixa e o uso do seu Volvo, já que as revisões são previamente programadas.



Linha Direta Volvo

Um canal aberto de comunicação com a fábrica, no qual você pode esclarecer suas dúvidas e dar sugestões, 24 horas por dia, 7 dias por semana, por meio de ligação gratuita para o telefone 0800 411050.



Suporte ao Motorista

A Volvo oferece treinamento em direção econômica e defensiva, além de fazer uma entrega técnica apresentando todas as vantagens de seus produtos, tudo isso para aumentar a produtividade dos motoristas.



Peças 24 Horas

Não importa o tamanho nem o peso da peça genuína que se esteja precisando, o serviço Peças 24 Horas entrega no menor tempo possível em qualquer concessionária do Brasil.



UBT – Unidades à Base de Troca

Peças remanufaturadas com qualidade assegurada pela fábrica, o que se traduz em garantia e disponibilidade para seu veículo.



Sistema de Diagnóstico Computadorizado

Ferramenta para diagnóstico, calibração e programação do caminhão, para que o veículo rode sempre com o máximo de desempenho, como se tivesse acabado de sair da fábrica.

Destaque



Volvo Link – O sistema de rastreamento via satélite, o mais recente lançamento da Volvo, é fornecido junto com o veículo novo ou para a frota existente, independentemente da marca.



AUTO LINEA, Qualidade e Liderança na Reposição.



Peças meramente ilustrativas

- O MELHOR CUSTO / BENEFÍCIO
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL



UNIDADE - FUNDAÇÃO DE AÇO E FERROSOS



UNIDADE - USINAGEM



UNIDADE I - FUNDAÇÃO DE FERRO

UNIDADE II - FUNDAÇÃO DE FERRO

(41) 641-5000

www.autolinea.com.br





CURSO AVANÇADO DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL

O tema será desenvolvido pelo Prof. Dr. Manoel de Andrade e Silva Reis, Engenheiro Naval, mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo Massachusetts Institute of Technology, Professor de Logística da Fundação Getúlio Vargas e Sócio-Diretor da Mare Logística.



OBJETIVO:

Proporcionar aos profissionais de logística a oportunidade de aprofundar e estruturar seus conhecimentos na área, com ênfase em redes logísticas, administração de suprimentos, distribuição, transportes, intermodalidade e logística internacional.



PÚBLICO ALVO:

Gerentes e Diretores de Logística e outros profissionais relacionados com atividades logísticas.



PROGRAMA

1. Administração da Cadeia de Abastecimento - *Supply Chain Management*
2. Administração Logística e sua Importância Estratégica
3. Redes Logísticas
4. Administração de Suprimentos
5. Distribuição
6. Considerações sobre Transportes e Intermodalidade
7. Logística Internacional



Manoel de Andrade e Silva Reis

Engenheiro Naval e Mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo MIT - Massachusetts Institute of Technology, Professor de Logística da FGV-EAESP - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Atua na formação e reciclagem de profissionais, ministrando cursos e palestras sobre Logística Empresarial, Logística Internacional e Transportes.

É Sócio-Diretor da MARE Logística, a qual desenvolve planejamento de sistemas logísticos nas áreas de administração de suprimentos, distribuição física, armazenagem, gestão de estoques, transportes e logística internacional, incluindo operações portuárias, para empresas como Copersucar, CPShips, Duke Energy International, Editora Abril, Kwikasair Cargas Expressas, Red Bull do Brasil Ltda., OPP Petroquímica, Souza Cruz e Unilever, entre outras.

É membro do Council of Logistics Management - C.L.M.

Atuou como Diretor da Divisão de Engenharia Naval e Oceânica do Instituto de Pesquisas Tecnológicas - IPT Diretor de Sistemas de Engenharia da Ducter Implantação de Projetos S.A., Diretor de Logística do Grupo Libra de Navegação, Diretor Superintendente da Grancarga Marítima Ltda.

Foi Professor do Departamento de Engenharia Naval da Escola Politécnica da USP (1969-1996), Assessor do Secretário de Transportes do Estado de São Paulo para assuntos de Transportes e Portos (1997 a 2002), Coordenador do Grupo de Implantação da Regionalização do Porto de Santos durante o ano de 2002, representante do Governo do Estado de São Paulo no CAP - Conselho de Autoridade Portuária dos Portos de Santos e São Sebastião e no Conselho de Administração da FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.

Data: Abril/05 **Valor:** R\$ 400,00 **Carga horária:** 8 horas **Local:** Quality Ibirapuera - Rua Borges Lagoa, nº 1.209 - Ibirapuera

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:



PATROCÍNIO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

ENCARROÇADORAS

NO FIO DA NAVALHA

Própria ou terceirizada, a assistência técnica prestada pelos fabricantes de carrocerias pode se transformar em herói ou vilão da marca. Atender ao cliente, mas não ceder à pressão é o ponto de equilíbrio para sobreviver

As encarroçadoras de ônibus geralmente andam no fio da navalha quando se trata de administrar o pós-venda. Se, mesmo com base alicerçada de argumentos, endurecem com o cliente, correm o risco de perdê-lo. "Já, em contrapartida, se cedemos demais, corremos o risco de o cliente ultrapassar os limites", diz José Vendramini, há quatro décadas na área de venda de carrocerias de ônibus.

A Induscar, empresa que assumiu a massa falida da Caio em 2001, trouxe da Caio usos e costumes no pós-venda. O mesmo gerente da área de controle de qualidade toma conta do pós-venda. "A necessidade nos obrigou a agir assim. Certa feita, um cliente reclamou que a borracha da janela estava um pó pre-

to que escorria e manchava as chapas da carroceria. O controle de qualidade foi investigar junto ao fornecedor e descobriu que o problema estava na composição da borracha. Mudou-se a composição e o problema foi sanado", diz Vendramini.

Não há dúvida que a assistência técnica é fundamental para garantir a fidelidade do cliente. Mas, como garantir uma cobertura eficiente num país de dimensões continentais com características tão distintas de aplicação do produto. A Comil Carrocerias de Ônibus dá um ano de garantia à parte estrutural da carroceria. Nesse período, recebido a reclamação a área de pós-venda faz a avaliação da ocorrência e toma a decisão. Em

muitos dos casos desloca um funcionário até o cliente com a missão de resolver a pendência.

Uma carroceria tem milhares de itens, sujeitos, evidentemente, a desgastes e quebras. Um ônibus que roda em estrada de terra está propenso a mais problemas. Um porta-pacotes, por exemplo, com a vibração, tende a criar folga na fixação e, caso não se faça o reaperto, pode quebrar, diz um técnico, que acrescenta. "A garantia, claro, não cobre o



A carroceria tem milhares de itens sujeitos a desgastes e quebras e a garantia não cobre o mau uso

mau uso, mas não raramente, ainda assim, o cliente tende a reclamar. Por isso, pela experiência na atividade, digo que o pós-venda é fonte permanente de estresse”.

Há, em certos casos, maneiras de aliviar tensões. “Quando ocorre um problema a área de vendas geralmente é procurada pelo cliente, pois ela é o contato com o cliente. Para administrar crises, não há fórmula única. Um exemplo: ocorre a quebra de um pára-brisa por descuido do frotista com a manutenção. Ainda que não sejamos responsáveis pelo problema, por vezes, dependendo do cliente, repomos a peça a título de bônus”.

Em geral, a área competente da assistência técnica das encarroçadoras recebe as demandas dos clientes, avalia os problemas e administra a solução, que pode ser dada por seu corpo técnico ou por oficinas terceirizadas.

A Induscar/Caio, por exemplo, tem algumas oficinas especializadas em reformas de ônibus credenciadas para solucionar eventuais problemas durante os dois anos de período da garantia estrutural. Uma delas é a Rebus, instalada nas antigas instalações da Caio, no bairro da Penha da cidade de São Paulo e de propriedade de um ex-funcionário da encarroçadora. “Ele foi gerente de produção da Caio e conhece bem o produto. Na Grande São Paulo, um total de 40 cidades, onde roda grande parte da frota

Caio, recorreremos à Rebus no trabalho de assistência técnica”, assinala José Vendramini.

Outra empresa acionada pelos encarroçadores para assistência técnica de pós-vendas é a Reformadora Araguaia, com 60 funcionários e instalada em Goiânia, capital de Goiás. Está sediada ao lado da garagem principal da Rápido Araguaia, empresa urbana com 500 ônibus e pertencente ao Grupo Odilon Santos. A reformadora, que nasceu há dez anos, tinha de início a participação do próprio grupo mais um ex-funcionário especializado na parte estrutural. Hoje, só o prédio pertence ao grupo.

Há empresas, como as marcas Marco Polo, Ciferal, Volare e Neobus que preferem manter rede de assistência técnica própria nas principais cidades do País. Mas várias encarroçadoras optam por terceirizar esses serviços, confiando os reparos a empresas especializadas, após identificar as avarias e avaliar se estão cobertas pela garantia, que na maioria dos casos é de um ano para defeitos de fabricação e de materiais construtivos.

Fora do período de garantia, as encarroçadoras acreditam que, devido à baixa complexidade exigida na manutenção preventiva e corretiva, a própria transportadora pode executar esses serviços sem a necessidade de grandes investimentos em oficinas.

A Irizar informa que através de um

serviço de 0800 oferece atendimento de assistência – os serviços vão desde esclarecimento de dúvidas técnicas até atendimento de peças de reposição. A empresa instalada em Botucatu informa que mantém uma rede de serviços em carrocerias e troca de vidros em várias cidades brasileiras e capitais na América do Sul.

A Mascarello Carrocerias e Ônibus, de Cascavel (PR) nomeou uma rede de 16 oficinas autorizadas para assistência técnica em seus produtos durante o tempo de garantia, que cobre por um ano a parte estrutural.

À exceção de alguns modelos de carrocerias que no passado deram dores de cabeça a fabricantes e frotistas, atualmente, defeitos graves de projeto e fabricação não têm ocorrido com intensidade. É um fato que aliviam o estresse e o desgaste tanto do frotista quanto do encarroçador.

A competição entre as várias marcas leva à necessidade de fidelizar o comprador. Isso estimula o fornecedor a esmerar seu produto. Conseqüência desse esmero, e da tecnologia construtiva utilizada, é a maior confiabilidade e maior durabilidade do produto, no caso a carroceria.

Entre o recall – que afeta enormemente a imagem do fornecedor, além de sangrar suas finanças – e garantir confiabilidade, os fabricantes têm preferido, claro, a segunda opção. ■

Faça uma assinatura de **Transporte Moderno** e fique por dentro de tudo o que acontece no mundo dos transportes e da logística

transporte
 Todos os modais MODERNO

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Assinaturas



Industry

Sika®

seu fornecedor
único de
adesivos.



A técnica de fixação ideal para construção modular.

Benefícios percebidos:

Pelo fabricante:

- Eliminação de etapas do processo
- Ciclos de produção mais curtos
- Menos trabalho na pré-montagem
- Mínimo acabamento requerido
- Economia de energia na produção
- Economia no material utilizado
- Maiores opções de materiais de produção
- Uso de tecnologia amigável



Pelo frotista:

- Liberdade de estilo
- Aumento da vida útil do produto
- Menores custos de limpeza
- Menor consumo de combustível
- Controle de peças de reposição
- Redução de peso

A Sika Industry fabrica uma ampla linha de adesivos e selantes que cobre todo tipo de aplicação na indústria de transporte. Um produto certo para cada tipo de trabalho, com assistência técnica de ponta.



Sika S.A.
Av. Dr. Alberto Jackson Byington, 1525
Vila Menk - Osasco - SP - 06276-020

Fone: 0XX11-3637 4666
Fax: 0XX11-3631 0280

email: industry@br.sika.com
home page: www.sika.com.br

ENCARROÇADORAS DE ÔNIBUS

EMPRESA	DIRETORIA	PRODUTOS	GARANTIA	ASSISTÊNCIA TÉCNICA
Busscar Ônibus S.A. R. Augusto Bruno Nielson, 345, Distr. Ind., CEP 89219-201, Joinville, SC Tel.: 47-441.1133 - Fax: 47-441.1103 busscar@busscar.com.br www.busscar.com.br	n.d.	Carrocerias para ônibus	1 ano	Oferecemos serviços de manutenção, substituição de peças/componentes, vendas de peças e reforma de carrocerias
Ciferal Indústria de Ônibus Ltda. R. Pastor Manoel Avelino de Souza, 2.064, Xerêm, CEP 25250-000, Duque de Caxias, RJ Tel.: 21-2679-1011 - Fax.: 21-2679-1531 ciferal@ciferal.com.br www.ciferal.com.br	Milton Susin (Ger.Geral), José Antônio Severo Martins (Ger.Com.), Adilson José maedeke (Ger.Prod.)	Carrocerias para ônibus	Conforme tempo de garantia	Assistência preventiva e corretiva
Comil Carrocerias e Ônibus Ltda. R. Alberto Parenti, 1.382, Distr. Ind., CEP 99700-000, Erechim, RS Tel.: 54-520.8700 - Fax: 54-321.3314 www.comilonibus.com.br	n.d.	Carrocerias para ônibus rodoviários, urbanos, intermunicipais, micro-ônibus	1 ano contra defeitos de fabricação	Treinamento de operação, treinamento de manutenção básica, correção de eventuais defeitos de fabricação
Fabusforma do Brasil Ltda. R. Geralda Aparecida Pereira Ignácio, 10, CEP 03827-001, São Paulo, SP Tel.: 11-6546-0661 - Fax.: 11-6547-5929 fabusforma@uol.com.br www.fabusforma.com.br	Paulo Rogério Pereira Ignácio (Dir.)	Fabricação de carrocerias para ônibus e microônibus, adaptações veiculares em geral e reformas para veículos automotivos.	12 meses para carrocerias	Realizada diretamente na sede ou através da rede de oficinas credenciadas
Induscar - Ind. e Com. de Carrocerias Ltda. R. Verbo Divino, 1.651, 1º andar, cj. 14, Chácara Santo Antônio, CEP 04719-002, São Paulo, SP Tel./Fax: 11-5182.8001 caio@caio.com.br - www.caio.com.br	n.d.	Carrocerias para ônibus e micro-ônibus	Para estrutura principal: 2 anos; para os demais componentes, agregados à estrutura principal: 1 ano	Desde a substituição de peças, até a necessária aplicação de mão-de-obra.
Irizar Brasil S/A Rod. Marechal Rondon, km 252,5, Dist. Ind., CEP 18607-810, Botucatu, SP Tel.: 14-3811-8000 - Fax.: 14-3811-8001 irizar@irizar.com.br www.irizar.com.br	Gotzon Gómez Sarasola (Dir.Super.), Manuel N. Maria (Dir.Ind.), Paulo S. Cadorim (Dir.Adm.), Maria Aparecida N. Lima (Ger.Com.Exp.), João P. Cunha Ranalli (Ger.Com.Brasil), Abimael Parejo (Ger.Compras)	Carrocerias para ônibus rodoviário	1 ano	Através do tel. 0800-701-8801 oferece atendimento para peças de reposição, dúvidas técnicas, reclamação, sugestões, e informações gerais.
Marcopolo S/A Av. Rio Branco, 4.889, Ana Rech, CEP 95060-650, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-209-4000 - Fax.: 54-209-4010 contato@marcopolo.com.br www.marcopolo.com.br	Paulo Bellini (Pres.), José Antônio Martins (Vice-Pres.), Valter Gomes Pinto (Dir.), Carlos Zignani (Dir.Rel.Invest.), José Rubens de La Rosa (Dir.Geral)	Carrocerias para ônibus	Conforme tempo de garantia	Assistência preventiva e corretiva
Mascarello Carrocerias e Ônibus Ltda. Rod. BR 277, km 594, CEP 85804-200, Cascavel, PR Tel.: 45-219-6000 - Fax.: 45-219-6024 adminstracao@mascarello.com.br www.mascarello.com.br	Iracele Mascarello (Pres.), Antônio Jacel Duzanowski (Dir.Com.), Jair Luiz Bez (Dir.Ind.)	Carrocerias para ônibus do tipo micro, mini e urbano	1 ano	Assistência técnica terceirizada e técnicos da fábrica para visitas de pós-vendas
Metalbus Ind. Metalúrgica Ltda. R. Vereador Dionisio Sândi, 251, CEP 95030-760, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-211-3555 - Fax.: 54-211-5830 maxibus@maxibus.com.br www.maxibus.com.br	César Augusto Pedron (Dir.), Hermano de Andrade Neto (Ger.Com.), Eliseu Reis de Andrade (Ger.Adm.Fin.), José Rovani Kurz (Ger.Téc.)	Carrocerias de ônibus marca Maxi-bus	1 ano contra defeitos de fabricação e materiais construídos	Em casas especializadas
San Marino Ônibus e Implementos Ltda. Neobus R. Irmão Gildo Schiavo, 110, Ana Rech, CEP 95058-510, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-283-1074 - Fax.: 54-283-1144 neobus@neobus.com.br - www.neobus.com.br	Edson Tomiello (Dir.Pres.), José Antônio Boff (Dir.Ind.), Jaime Pasini (Dir.Com.), Adelir Boschetti (Dir.Eng.)	Carrocerias para microônibus, mini-ônibus e ônibus urbano e rodoviário	1 ano	Peças e recuperação de carrocerias
Volare Av. Marcopolo, 280, Planalto, CEP 95086-200, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-209-4000 - Fax.: 54-209-4110 www.volare.com.br	n.d.	Miniônibus completo	12 meses sem limite de km a contar da data da entrega efetiva ao cliente	Através da rede de representantes Volare localizados em todo território nacional. A assistência abrange todos os componentes do veículo

REDE PRÓPRIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	COBERTURA DA REDE DE OFICINAS	REDE DE OFICINAS AUTORIZADAS	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES	RESPONSÁVEL POR PÓS-VENDAS
Sim	São Paulo (SP), Joinville (SC) e Recife (PE)	Em desenvolvimento	Peças de reposição: 47-461.3500 Assistência Técnica do Produto: 47-441.1314	Gontijo, ADO-México, A.V. 1001, V. Santa Cruz, Vivipra-Chile, Andesmar-Argentina, Pássaro Marron	n.d.
Sim	Cobertura em todo território nacional	Principais cidades do Brasil	21-2679-1161	n.d.	n.d.
Não	n.d.	n.d.	54-520.8753	Nacional Expresso, Real Expresso, Pluma, Transportes Master, Breda, Empresa de Transportes Flores, Viação Cidade Alta, Viação Rio Doce	n.d.
Não	São Paulo, Minas Gerais, São Manoel, Botucatu	n.d.	11-6546-0661	Fiat Automóveis, Localiza, Citroen, Volks, Cooperpam	Marcos César da Silva Tel. 11-6546-0661 e-mail: fabusforma@uol.com.br
Não	Fábrica de Botucatu	Botucatu (SP), São Paulo (SP) e Colombo (PR)	14-3811.3900, ramais 3918, 3919, 3287 e 3292	Nacional Expresso, Real Expresso, Pluma, Transportes Master, Breda, Empresa de Transportes Flores, Viação Cidade Alta, Viação Rio Doce	n.d.
Não	Não tem	Serviços de carrocerias e troca de vidros	0800-701-8801	Pluma, Grupo Constantino, Grupo Odilon Santos, Emp. Novo Horizonte, Reunidas, Viação Jóia, Grupo 1001, Transp. Jangada, Emp. Galo de Ouro, Emp. São Manuel	Orlando Pereira Jr. e-mail: orlando@irizar.com.br
Sim	Cobertura em todo território nacional	Principais cidades do Brasil	0800-702-7070	n.d.	n.d.
Não	Não tem	16 unidades: São Paulo, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Porto Alegre, Recife, Curitiba	45-216-6012	Empresa Flores, Coletivo Vião, Rubani, Praiana, Expressul	Ricardo Luciano Tel. 45-219-6000 e-mail: ricardo@mascarello.com.br
Não	n.d.	n.d.	54-218-6207	Viação Barão de Mauá, Viação Cidade de Manaus, Auto Viação São Camilo	Márcia Hammes Tel. 54-218-6207 e-mail: marcia.hammes@maxibus.com.br
Sim	São Paulo (SP), Campinas (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Curitiba (PR)	São José (SC), Chapecó (SC), Contagem (MG), Porto Alegre (RS)	54-3026-2200	n.d.	George Raimann Tel. 54-3026-2235 e-mail: george@neobus.com.br
Sim	Em todo o território nacional	Principais cidades do Brasil	0800-701-5420 e 0800-707-0078	n.d.	n.d.

n.d. - não disponível

O controle da sua frota na ponta dos dedos.

Com CTF - Controle Teleprocessado de Frotas - você mantém o controle da sua frota através de um avançado sistema de coleta e armazenamento de dados, desenvolvido especialmente para que você possa ter controle total sobre o abastecimento e a movimentação de sua frota de veículos.

Agora com RodoCheck você também pode controlar e gerenciar os gastos de manutenção preventiva e corretiva de sua frota.

RodoCheck é capaz de promover uma significativa redução nos custos de manutenção da frota de sua empresa, analisar a vida útil e o desempenho dos pneus ou controlar a troca e abastecimento de lubrificantes dos veículos. Tudo com uma simples consulta aos relatórios gerenciais emitidos por RodoCheck.

A interação de dados com o CTF Ipiranga permite um controle eficaz e totalmente informatizado da frota.

VEJA OS RELATÓRIOS QUE O SISTEMA OFERECE À SUA EMPRESA:



**Rodo
Check**

- Análise da vida útil e desempenho dos pneus;
- Controle de trocas e abastecimento de lubrificantes;
- Análise de serviços executados (desempenho de fornecedores);
- Controle de vendas/sucateamento de pneus;
- Alerta indicativo para execução de serviços pendentes para sua devida data;
- Listagem de gastos e custos por km de toda a sua frota;
- Listagem de abastecimento, serviços, consertos, vendas e pneus de toda a sua frota;
- Importação e exportação de relatórios;
- Interação de dados com o CTF.

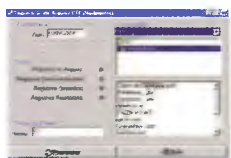


COM O RODOCHECK VOCÊ GERENCIA SUA FROTA COM SEGURANÇA E AGILIDADE.



CONTROLE DOS SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO

Com Rodocheck você planeja a manutenção preventiva e as revisões recomendadas pelo manual do fabricante, faz o acompanhamento da manutenção corretiva, identifica quais os defeitos que estão ocorrendo com maior frequência e quais os fornecedores utilizados.



CONTROLE DE LUBRIFICANTES

Rodocheck informa quais os tipos de lubrificantes utilizados, o volume consumido por veículo, tanto na reposição quanto na troca, e também o índice de consumo por cada 1.000 km rodados.



CONTROLE DE PNEUS

Você pode acompanhar a posição de cada pneu; a última vez que foi feito rodízio; os motivos da troca, venda ou inutilização; a frequência dos serviços de recapagem ou consertos, a qualidade do serviço prestado pela recapadora; o desempenho dos pneus por marca utilizada, além de apresentar o custo do pneu por cada 1.000km rodado.

Conheça melhor os produtos e serviços de Rodovia entrando em contato conosco pelo 0800-22-3369 ou pelo ctf@ipiranga.com.br



IMPLEMENTOS

A CARGA VIAJA TRANQUILA

Com ampla rede de assistência técnica, os fabricantes de implementos rodoviários valorizam o atendimento de pós-venda

Katia Siqueira

Motorista de veículos de carga que trafega pelas estradas brasileiras sabe que não ficará parado no meio da viagem por falta de assistência técnica ao cavaliño ou a outro implemento rodoviário.

Entre os fabricantes, a Randon possui uma rede de 60 distribuidores de peças e serviços de assistência técnica que cobre todo o Brasil, os outros países do Mercosul e o Chile. "Nosso atendimento

de pós-venda funciona como o das montadoras e tem peças originais para garantir o abastecimento do mercado de reposição e das oficinas, responde pela manutenção e reforma dos nossos equipamentos. Por onde rodar nosso produto ele encontrará assistência", assegura Norberto Fabris, diretor executivo da Randon S.A. Implementos e Participações.

Segundo ele, os produtos da marca conta com garantia de um ano (parte elétrica e conjunto de lonas de freio). Dependendo do uso do implemento, o jogo de lonas sofre desgaste em 90 dias.

Fabris garante que não é comum vincular a venda do implemento a contrato de manutenção como acontece com os



A rede de 60 distribuidores de peças e serviços de assistência técnica da Randon cobre todo o território nacional, os outros países do Mercosul e o Chile

cavalinhos. “Nós já fizemos alguma experiência nesse sentido, há três anos. Foi um trabalho específico para um determinado cliente que não prosperou porque o implemento não justifica esse investimento por parte do usuário”, diz.

De acordo com Fabris, o caminhão tem muitos componentes de desgaste (motor, caixa de câmbio e outros). Por esse motivo, os clientes se asseguram com a garantia estendida ou um contrato de manutenção. “O problema de desgaste nas carretas é muito menor”, garante.

A Recrusul – cujo carro-chefe é o semi-reboque frigorífico, com participação de até 40% da linha de produtos – sempre se primou pelo serviço prestado por suas

filiais em São Paulo e Rio de Janeiro, mas desde o início deste ano está mudando sua postura de atendimento e nomeará empresas de assistência técnica multimarca para prestar atendimentos aos seus produtos, quando houver problema de material rodante e suspensão. “Não há necessidade de termos unidades exclusivas, porque hoje as peças são feitas também por outros fabricantes”, explica Paulo Gomes, gerente de produtos da empresa.

Para atender a parte de refrigeração, a empresa pretende credenciar os distribuidores Thermoking. “Há dez anos, cada fabricante era obrigado a produzir suas peças para abastecer ao mercado de re-

posição. Hoje eu compro eixo ou outro componente no mercado. Diante dessa nova realidade, não justifica mantermos unidades exclusivas da marca com 80 a 90 pessoas em São Paulo ou no Rio”, afirma Gomes.

Ele relata que atualmente é comum os fabricantes de implementos utilizarem as dependências e equipamentos de fornecedores que possuem oficinas terceirizadas. “Se um cliente precisar de um componente específico, nós pediremos que ele se dirija àqueles nomeados por nós”, observa Gomes.

Os produtos Recrusul, de acordo com o gerente, têm garantia de até dois anos se for contratado para tal, mas aí terá um



Para os implementos da A. Guerra, 54 distribuidores nos principais centros de entroncamento e fluxo rodoviário no País prestam assistência técnica

preço diferenciado. Normalmente o produto sai de fábrica com seis meses de garantia, cobrindo todos os itens.

A fabricante de implementos Norma do Brasil dispõe de uma rede composta de 42 casas credenciadas e estrategicamente localizadas nos principais estados. "Só não cobrimos Amazonas, Roraima, Acre e Amapá. Neste caso, se o equipamento do nosso cliente passar por um problema grave, ele comunica o fato à Norma, que autoriza executar o serviço em uma oficina escolhida pelo cliente.

"Depois nós entramos em contato com a oficina para verificar a causa do problema e o valor do orçamento para fazer os acertos finais", conta Kirnio More, responsável pela área de Marketing.

Segundo ele, os produtos da marca saem de fábrica com garantia máxima de 18 meses para problemas de estrutura do chassi, suspensão e seus componentes de aço, pintura e madeiramento. Nos rolamentos, a garantia é de 12 meses; no sistema elétrico, 45 dias; no material plástico, borracha ou válvulas, seis meses.

Estes são os prazos máximos, mas para que isso ocorra, a utilização destes componentes deve atender a critérios que estão definidos no manual do proprietário.

More conta que os contratos de manutenção, que são usuais entre os concessionários que comercializam caminhões, praticamente não existem no caso dos fabricantes de implementos porque a utilização desses produtos é diferenciada do cavalo-mecânico e o valor do implemento também é menor.

De acordo com o executivo, a Norma nunca recebeu consulta dessa natureza, mas vez ou outra, quando o cliente compra um grande lote de produtos, ele faz certas exigências. "Normalmente o que eles pedem é mais agilidade na reposição de peças de maior desgaste das quais mantemos um grande estoque para podermos atender de imediato aos usuários da marca", explica.

More diz que atualmente o mercado está com serviço de fábricas de peças de reposição de implementos. A Zurlo, exemplifica ele, nasceu desta forma e hoje produz kits para terceiro eixo de total qualidade.

EQUIPE MÓVEL – No caso da A. Guerra, em presa que detém 20% do mercado de reboques, semi-reboques e terceiros eixos, a exemplo das outras marcas, quem presta serviço de manutenção e assistên-

cia técnica são os 54 distribuidores localizados nos principais centros de entroncamento e fluxo rodoviário do País.

"Se acontecer qualquer problema com um dos nossos equipamentos em local não atendido pela rede, podemos deslocar uma equipe do distribuidor mais próximo, que prestará todo o atendimento necessário", explica o gerente de Pós-Vendas da empresa Valter Weber.

Segundo ele a Guerra oferece todo o suporte técnico através de treinamento, reposição de peças e literatura aos seus distribuidores para que eles possam prestar um atendimento diferenciado aos clientes da marca.

Os produtos Guerra saem de fábrica com uma garantia de 12 meses com direito a uma revisão gratuita até 90 dias após a entrega. "A situação de um implemento é diferente de um caminhão e não exige a garantia estendida ou contrato de manutenção", esclarece Weber.

Dependendo da forma como o cliente zela pelo produto, se ele fizer todas as revisões recomendadas pela fábrica, a Guerra até pode estender a garantia por mais 90 dias, além do período normal. "Essa é uma avaliação que nós fazemos", assina o executivo.



Na hora da reposição, use somente peças genuínas Eaton.

Somente as peças originais de reposição Eaton incorporam a tecnologia mais avançada de projeto, materiais e técnicas de fabricação. As peças genuínas Eaton proporcionam o melhor custo-benefício, garantindo o maior desempenho do veículo ao longo do uso. Portanto, na hora da reposição, fique com as originais Eaton.



Eaton - Transmissões e Embreagens

EATON
0800 170551

EATON

FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

EMPRESA	DIRETORIA	PRINCIPAIS PRODUTOS	GARANTIA	ASSISTÊNCIA TÉCNICA OFERECIDA PARA OS PRODUTOS
A. Guerra S/A Implementos Rodoviários Rod. BR 116, nº 15.675, Mariland, CEP 95059-520, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-218-3500 - Fax.: 54-218-3546 guerra@guerra.com.br www.guerra.com.br	Marcos Guerra (Dir.Com.), Mauro Guerra (Dir.Adm.Fin.), Valmor Zanandrea (Dir. Ind.)	Semi-reboque bitrem graneleiro, semi-reboque bitrem tanque, semi-reboque furgão em duralumínio, semi-reboque baú lonado, semi-reboque basculante	Garantia contra defeitos de fabricação ou montagem pelo período de 1 ano	Peças de reposição originais, serviços qualificados através de treinamento ministrado na fábrica, bem como todo um material de suporte
Carroçarias Rodar Ltda. - EPP Rod. BR 280 Km 55, Avai, CEP 87270-000, Guaramirim, SC Tel.: 47-373-0433 rodovia@rodovia.ind.br www.rodovia.ind.br	Evaldo Maestri (Sóc. Ger.), José Luiz Maestri (Sóc.Ger.)	Carroceria furgão estruturado, carroceria furgão duralumínio, carroceria furgão lonado (slider), semi-reboque furgão, carroceria furgão para bebidas	n.d.	Reparos, consertos, reformas em geral
Carrocerias Argi Ltda. R. Dr. Enrico Fermi, 113, São Luiz, CEP 89253-480, Jaraguá do Sul, SC Tel.: 47-370-7077 - Fax.: 47-370-7103 argi@argi.com.br www.argi.com.br	Richard Peter Hermann (Sóc. Adm.)	Carroceria frigorífica, carroceria furgão carga geral, carroceria palco, carroceria lonada, equipamento frigorífico	1 ano nas carroçarias e 6 meses nos equipamentos de refrigeração	Assistência prestada na empresa e na rede de assistência técnica
Carrocerias Garcia Ltda. Av. José Moreira Filho, 71, Mogilar, CEP 08773-310, Mogi das Cruzes, SP Tel.: 11-4791-3740 - Fax.: 11-4791-1491 cg@carroceriasgarcia.com.br www.carroceriasgarcia.com.br	Nivaldo Urizzi Garcia (Sóc.), Francisco José Urizzi Garcia (Sóc.), Danilo Urizzi Garcia (Sóc.)	Carrocerias abertas em madeira e aço novas e usadas, carrocerias para transporte de animais, carrocerias para transporte de madeira, bombonas e tambores, reformas de carrocerias e carretas em geral	12 meses para qualquer dano	Todo e qualquer tipo de assistência técnica nos produtos, com reposição de peças e acessórios em geral
Embark Ind. e Com. de Imp. Rodov. Ltda. R. 24 nº 162, Nova Terra, CEP 13179-053, Sumaré, SP Tel.: 19-3864-2332 - Fax.: 19-3864-9750 embark@embark.com.br www.embark.com.br	Saulo Duarte Junior (Sóc.Ger.)	Carrocerias furgão, carrocerias especiais, contêineres, sistema de refrigeração para caminhões, sistema de ar condicionado para ônibus	1 ano	Na fábrica e no campo através de carro, oficina em empresas parceiras estrategicamente localizadas no território nacional
Equip. Mecânicos Damcar Ltda. R. Albino Antonio Albé, 249, Delazzer, CEP 95055-030, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-229-2355 - Fax.: 54-229-2080 susin@dambroz.com.br www.damcar.com.br	Álvaro Tergolina (Dir.Pres.), Olívio Susin (Dir.Vice-Pres.)	Semi-reboque para transporte de automóveis e de chassis, semi-reboque carrega-tudo, semi-reboque para transporte de bebidas	6 meses	Em oficinas autorizadas
Fal Fabricação de Furgões Autocarga Ltda. Marg. Rod. Santos Dumont, km 70 5 N. Mercedes, CEP 13605-501, Campinas, SP Tel.: 19-3265-1500 - Fax.: 19-3265-1820 falcarrocerias@terra.com.br	João Linshalm Neto (Sóc.Dir.)	Carrocerias carga seca, semitêrmica	12 meses	n.d.
Facchini S/A Rod. Euclides da Cunha, km 520, Dist. Ind., CEP 15500-000, Votuporanga, SP Tel.: 17-3426-2000 - Fax.: 17-3426-2002 facchini@facchini.com.br www.facchini.com.br	Rubens Facchini (Dir.Pres.), Euclides Facchini Filho (Dir. Com.), Rui Manoel Facchini (Dir. Adm.Fin.)	Carrocerias, furgões, caçambas, semi-reboques, guindastes	1 ano (maioria dos produtos)	Manutenção, revisão, troca de peças
Fontaine International do Brasil Ltda. R. João Chede 1599, S13, Cidade Ind., CEP 81170-220, Curitiba, PR Tel.: 41-3029-6565 - Fax.: 41-339-6554 pkleinke@fontaineintl.com.br www.fontaineintl.com.br	Paulo Sérgio Kleinke (Dir.Geral)	Quinta-roda estacionária, quinta-roda de baixa manutenção, quinta-roda deslizante com operação pneumática, equipamento de levantamento para reboque	24 meses para uso rodoviário	Assistência técnica integral nos produtos

CONTRATO DE MANUTENÇÃO	REDE PRÓPRIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	LOCALIZAÇÃO DAS OFICINAS PRÓPRIAS	OFICINAS AUTORIZADAS	SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	PRINCIPAIS CLIENTES
Opção está sendo oferecida por alguns dos distribuidores	Não	n.d.	São 47 distribuidores no país nos principais pontos de fluxo, em condições de oferecer assistência técnica aos produtos da marca	n.d.	Transp. Giovannella, Transpanex, DM Logística, G-10 Transp., Grupo Oeste Transp., Transp. Maestrelli, Transp. Sta Rita, Transp. Botuverá, Super Grão, Transp. Pinesso
Sim	Não	n.d.	Itajaí, Maravilha (SC); Curitiba, Guarapuava (PR); Estrela, Santa Rosa, Carazinho (RS)	47-373-0433	n.d.
Sim	Não	Ver no site da empresa www.argi.com.br	Ver no site da empresa www.argi.com.br	n.d.	Lojas Insinuante, Transmagna Transp., Moinho Catarinense, Malhas Malwee, Transp. Schlukat
Sim	Sim	Somente na matriz (ampliação da empresa nova já em andamento, prazo para término em 24 meses)	n.d.	11-4791-3740	Rios Unidos, Expresso Mirassol, Julio Simões, Dibemol, Com. De Madeiras Piassa, Blits Com. e Represent., Transp. e Turismo Eroles, Demax, Alberto Gonçalves Gouveia, Comal Arroz
Contrato a ser estudado	Sim	n.d.	n.d.	19-3864-2332	Casas Bahia, Souza Cruz, Companhia Paulista de Força e Luz, Bandeirante Energia, Elektro, Petrobras
Não	Não	n.d.	São Bernardo do Campo (SP) e Betim (MG)	54-229-2355	Transbet, Transp. Maldiny, LCP Transp., Teodoro Branco Transp.
n.d.	Não	n.d.	02, Rio de Janeiro, Uberlândia	19-3265-1500	Transp. Luft, Quick Logist., Casas Bahia, Transp. Risso, Rodoimport
Sim, em casos especiais	Sim	Manaus (AM), Salvador (BA), Anápolis (GO); Imperatriz, S. Luis (MA); Cuiabá, Campo Grande (MT); Betim, Uberlândia, Belém (MG); Curitiba, Cambé (PR); Cabo (PE); N. Iguazu (RJ), Guarulhos, Limeira, Rib. Preto (SP)	Maceió (AL), Viana (ES), maringá (PR), Caxias do Sul (RS), Pelotas (RS), Porto Alegre (RS), Chapecó (SC), Itajaí (SC), Nova Veneza (SC), marília (SP), Piracicaba (SP), Regente Feijó (SP), Sorocaba (SP)	17-3214-6806	Transp. Binotto, Costeira Transp., Gerdau, Logivix, Tora, Independência Alimentos, Ford Motor, Transp. Caibiense, Friboi, Vix Locadora
Não	Não	n.d.	Revendedores	41-3029-6565	Facchini, Metalúrgica Pastre, A. Guerra, Kronorte, Metalesp, Suvesa, Unidas, Fenexport, Noma, Rodofort, Usicamp, Schiffer

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

EMPRESA	DIRETORIA	PRINCIPAIS PRODUTOS	GARANTIA	ASSISTÊNCIA TÉCNICA OFERECIDA PARA OS PRODUTOS
Formighieri Ind. de Implementos Rodoviários Ltda. R. Dr. Murici, 156, Costeira, CEP 83015-290, S.J.Pinhais, PR Tel.: 41-283-6262 formighieri@formighieri.com.br www.formighieri.com.br	Oswaldo Formighieri (Dir.Pres.), Regina Lucia Formighieri Fontoura (Dir.Adm.)	Furgões em fibra de vidro reforçada para cargas frigorificadas, furgões carga seca em duralumínio, furgões lonados	Carga seca, 1 ano; frigorífico, 2 anos	Revisões de garantia durante o período
HC Hornburg Implementos Rodoviários Ltda. Av. Mal. Deodoro da Fonseca, 1479, Centro, CEP 89252-190, Jaraguá do Sul, SC Tel.: 47-371-2511 - Fax.: 47-371-2130 comercial@hchornburg.com.br	Adelino Hornburg (Dir.), Wally Borchardt Hornburg (Dir.), Heinz Hornburg (Dir.), Betina Borchardt (Ger.Fin.), Raul Vieira Guimarães (Ger.Com.)	Carrocerias frigoríficas, semi-reboques frigoríficos e equipamentos de refrigeração	Carrocerias 12 meses; equipamentos 6 meses	No caso de equipamentos são fornecidas três revisões 30/90/180 dias para acompanhamento do mesmo. Carrocerias somente quando apresentam problemas
Ind. Carrocerias Metálicas Ibiporã Ltda. Rod. BR 369, Km 141, Pq. Ind.V, CEP 86200-000, Ibiporã, PR Tel.: 43-258-2500 - Fax.: 43-258-2505 furgaoibipora@furgaoibipora.com.br www.furgaoibipora.com.br	Devanir Martins da Costa (Sóc.Ger.), David Willian Martins da Costa (Aux.Adm.)	Furgão frigorífico, semi-reboque frigorífico, semi-reboque paleteiro, furgão isotérmico, furgão carga seca	Por 1 ano contra defeito de fabricação	Direto na empresa ou representantes autorizados
Ind. de Carrocerias São Cristovão Ltda. Av. Santa Catarina, Centro, CEP 89840-000, Coronel Freitas, SC Tel.: 49-347-0369 - Fax.: 49-347-0773 saocristovao@zipway.com.br	Ari Vivian (Sóc.Ger.), Delcino Vivian (Sóc.Ger.)	Carrocerias para transporte de suínos, bovinos, aves, grãos, toras, furgões em alumínio	3 anos	Reapertos de grampos, tirante, parafusos 3 vezes durante 90 dias
Indústria Metalúrgica Pastre Ltda. Rod. Regis Bittencourt, s/n, km 80, Jd. Menino Deus, CEP 83420-000, Quatro Barras, PR Tel.: 41-672-1216 - Fax.: 41-672-2390 pastre@pastre.com.br www.pastre.com.br	Alcione Pastre (Ger.Com.), Lausane Pastre (Ger.Adm.Fin.), Lauro Pastre Junior (Ger.Ind.), Heraldo Pastre (Ger.Suprim.)	Semi-reboque basculante, semi-reboque bitrem basculante, semi-reboque bitrem graneleiro, semi-reboque carrega-tudo, adaptação de terceiro eixo, caçambas basculantes	6 meses	Em uma rede de assistência técnica espalhada pelo país
Jost Brasil Sistemas Automotivos Ltda. Av. Abramo Randon, 1200, Interlagos, CEP 95055-010, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-209-2818 - Fax.: 54-209-2811 jost@jost.com.br - www.jost.com.br	João Pedro Crespi (Ger.Com.), Klaus Roher (Ger. Ind.), Jaques F. Frizzo (Superv. Vendas. Mkt.), Sandro A. Trentin (Superv. Eng.), José E. da Rosa Valim (Superv. Cont.Comp.)	Quinta-roda, pino-rei, suspensor pneumático, aparelho de levantamento e engate automático	1 ano	Visitas periódicas, treinamentos e literatura técnica
Kabi Indústria e Comércio S/A Av. Pastor Martin Luther King Júnior, 5.205, Vicente de Carvalho, CEP 21370-541, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2481-3122 - Fax.: 21-2481-2713 kabi@kabi.com.br - www.kabi.com.br	Walter Gratz (Pres.), Eduardo Simas dos Santos (Vice-Pres.), Walter Gratz Junior (Dir.), Edson Brasileiro Gondin (Dir.)	Poliguindaste multicaxambas, caçambas estacionárias; auto guincho socorro tipo plataforma inclinável/deslizante, auto guincho de transporte tipo plataforma inclinável/deslizante, plataformas pantográficas	6 meses	Direta na fábrica ou da Kabi Paulista em São Paulo
Kronorte S/A Impl. para Transportes Rod. Br 101 Km 18, Prazeres, CEP 54335-000, Recife, PE Tel.: 81-3479-2288 - Fax.: 81-3479-2374 kronorte@kronorte.com.br www.kronorte.com.br	Moacyr Marcon (Dir.Pres.), André Aguiar (Ger.Com.), Ferreiro Andrade (Ger.Ind.), Albance Gomes (Ger.Adm.Fin.)	Bitrem tanque inóx, bitrem tanque aço-carbono, semi-reboque inox, semi-reboque aço-carbono e reboque	1 ano	n.d.
Librelato Impl. Agric. e Rodov. Ltda. Rod. SC 438, km 01 nº 69, Samuel Sandrini, CEP 88870-000, Orleans, SC Tel.: 48-466-6000 - Fax.: 48-466-6006 vendas@librelato.com.br www.librelato.com.br	José Carlos Librelato (Dir. Pres.), José Carlos Spricigo (Ger. Adm. Fin.), Pedro V. Mazzuco (Ger. Vendas), Eng. Hudson Librelato (Eng. Prod.), Ramiris B. Luciano (Ger. Proj.), Adelar Trancoso (Ger. Suprim.)	Semi-reboque bitrem, semi-reboque carga aberta, semi-reboque carrega tudo, semi-reboque basculante, caçamba e outras carrocerias sobre chassi	30.000 km	Personalizada através da rede de distribuidores

CONTRATO DE MANUTENÇÃO	REDE PRÓPRIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	LOCALIZAÇÃO DAS OFICINAS PRÓPRIAS	OFICINAS AUTORIZADAS	SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	PRINCIPAIS CLIENTES
Sim	Sim	Matriz e São José dos Pinhais (PR)	Chapecó (SC); Porto Alegre, Carazinho (RS)	41-283-6262	Cargosoft, Fabio Cerqueira, Cidade Azul Transp., Paraná Equip., Transp. Rissi, Fama Pesca, Exp. Interlagos, Atacadista Luciana, Cotrans, Froner e Froner
Não, neste caso as oficinas de assistência técnica fazem este tipo de serviço	Não	n.d.	60 oficinas autorizadas, localizadas em todos os estados brasileiros	47-371-2511	Transp. Uemura, Diolat, Transpossul, Safrios Transp., Biriba Transp., Rodov. Teixeira, Artioli Transp, Martin Brower, Transp. Contorno, Frig. Barreiras
Não	Não	n.d.	Master Frio - Campo Grande (MS)	43-258-2500	Frigorífico Raja, AMC Transp., Transp. Santarém, Gonçalves e Tortola, Transp. Trans Real
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	49-347-0369	Moinho Martelli, Granja Martelli, Adair Veículos, Marcon Veículos, Madeireira Tozzo, Ind. de Portas Dois Irmãos, SL Transp., Com. Novo Horizonte, Gollo e Rissotto, Skol, LF Caminhões
Não	Sim	n.d.	Alagoas, Minas Gerais, Mato Grosso, Paraná, São Paulo, Pará, Maranhão, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina,	41-672-1216	Transportadora Fanti, Jaguar Areia e Pedra, Giramundo Com. Transp., Transp. Telles, Carbonifera Beluno, Arnaldo Peixoto, MR Transportes de Carga, Unimetal, Const. Triunfo, Santini Transp.
Esta opção esta disonível na rede autorizada	Sim	60 autorizadas distribuídas no Brasil	n.d.	54-209-2821	Randon, Volkswagen, Volvo, Scania, Ford, DaimlerChrysler, Facchini. John Deere
Sim	Sim	1 Kabí Paulista em São Paulo	n.d.	21-2481-3122 R. 214/234	CVRD, Albrás, Gerdau, Bahia Sul Celulose, CSN, Nova Dutra, Concer, Grupo Votorantim
Sim (em Pernambuco)	Não	Jaboatão do Guararapes (PE)	São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Rio Grande do Sul, Pernambuco, Ceará, Alagoas	81-3479-2288	Transp. Cavalinho, Dalçoquio, AC Lira, Satélite Dist. Combustível, Trans Máquinas, Isogama, Henrique Stefane, Traquim, A. Cupelo, Usina São João
Sim, diretamente com cada distribuidor	Não	n.d.	Içara (SC); Curitiba, Maringá, Cascavel, Londrina, Guarapuava (PR); Campinas (SP), Viana (ES)	48-466-6000	Transnobel Transportes, Zapelini Transportes, Transzape Transportes, Medefil Mineração, Ghelere Transportes

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

EMPRESA	DIRETORIA	PRINCIPAIS PRODUTOS	GARANTIA	ASSISTÊNCIA TÉCNICA OFERECIDA PARA OS PRODUTOS
Mitren Sistemas e Montagens Veiculares Ltda. R. Pres. Campos Sales, 528/532, Goás, CEP 96810-280, Santa Cruz do Sul, RS Tel.: 51-3715-6300 - Fax.: 51-3715-4652 mitren@mitren.com.br www.mitren.com.br	Cássio Rockembach (Ger. Com.), Leonel Weigel (Ger. Fin.), Edison Eckert (Ger. Eng.)	Fabricação e comercialização de veículos e acessórios destinados ao combate a incêndios e salvamentos	12 meses	Oficinas credenciadas em alguns estados do País
Motocana Máquinas e Implementos Av. 1 de Agosto, 343, V. Rezende, CEP 13414-030, Piracicaba, SP Tel.: 19-3421-3088 vendas@motocana.com www.motocana.com	Lodovico Trevisam Filho (Dir.), Valdemar Galina (Ger. Adm.), Ruben Fajul (Ger. Ind.), Renato G. Campos (Ger. Com.)	Tomador de amostra oblíquo, colhedeira de cana, carregadora de cana, carregadora florestal, guindaste veicular	6 meses	Rede de representantes em todo Brasil
Noma do Brasil S/A Rod. BR 376, km 415, nº 336, Pq. Industrial, CEP 87111-010, Sarandi, PR Tel.: 44-264-8000 - Fax.: 44-254-8040 noma@noma.com.br www.noma.com.br	João Noma (Dir. Pres.), Marcos Mitsuo Noma (Superint. Ind.), Marcelo Noma (Superint. Com.), Gilmar Kalckman (Superint. Adm.)	Bitrem granelero, bitrem tanque, semi-reboque basculante, semi-reboque carga-tudo, semi-reboque florestal	No máximo, 12 meses, conforme componentes	Completa, através de uma rede de representantes comerciais, que vendem e fazem assistência técnica
Randon S/A - Implementos e Participações Av. Abramo Randon, 770, Interlagos, CEP 95055-010, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-209-2000 - Fax.: 54-209-2011 implement@randon.com.br www.randon.com.br	Raul Anselmo Randon (Dir.), Erino Tonon (Superint.), Astor Milton Schmitt (Dir. Corp. Dir. Tel. Inv.), Norberto José Fabris (Dir.), Sérgio M. Barbosa (Dir. Suprim. Adm. Fin.), Rogério L. Ragazzon (Dir.), Celso S. Catarina (Dir. Ind.)	Linha granelleiras, linha tanques, linha canavieiros, linha furgões	Na maioria dos casos, 1 ano	Serviços especializados de manutenção utilizando peças genuínas através da rede de distribuidores Randon.
Recrusul S/A Av. Luzi Pasteur, 1020, três Portos, CEP 93212-360, Sapucaia do Sul, RS Tel.: 51-474-5100 Fax.: 51-474-5204 marketing@recrusul.com.br www.recrusul.com.br	Valayr Hélio Wosiack (Dir. Pres.), Rasso Lamprecht (Dir. Vice. Pres.), Adalberto Luiz Lenhard (Dir. Adm. Fin.)	Semi-reboque frigorífico, carroceria frigorífica, semi-reboque silo, câmara frigorífica, centro de distribuição	6 meses	Nacional (endereço na home page)
Rossetti Equip. Rodoviários Ltda. Est. Água Chata, 600, Bonsucesso, CEP 07251-000, Guarulhos, SP Tel.: 11-6480-1030 - Fax.: 11-6484-0315 rossetti@rossetti.com.br www.rossetti.com.br	Vasco Rossetti (Dir.), Arlindo J. Rossetti (Dir.), Leonardo T. Rossetti (Ger. Fin.), Daniel Rossetti (Ger. Mkt), Álvaro Ribeiro Filho (Ger. Vendas), José Luis Carbonese (Ger. Vendas)	Basculante, semi-reboque basculante, furgão, semi-reboque furgão e síder	6 meses	Completa, feita por rede de representantes
Serpeças Alagoas Implementos Rodoviários Ltda. Dist. Ind. Gov. Luiz Cavalcante, 847, CEP 57802-000, Maceió, AL Tel.: 82-324-2002 - Fax.: 82-324-1957 serpecas@serpecas.com.br www.serpecas.com.br	Valdemar Luiz Grigoletto (Ger. Geral)	Reboques, semi-reboques canavieiros, dolly, caçambas basculantes, carroçarias metálicas	1 ano	n.d.
Usicamp Equip. Agr. Ind. e Rod. Ltda. Rod. BR 376 Km 114, s/n, CX.P. 41, Pq. Ind. CEP 87111-970, Sarandi, PR Tel.: 44-264-8500 - Fax.: 44-264-8503 comercial@usicamp.com.br www.usicamp.com.br	Mário Meneguetti (Dir. Pres.), Francisco Carlos Moreira (Ger. Com.), Carlos Liboni (Ger. Prod.), Joacir Cedro (Ger. Desenv.)	Carrocerias, reboques, semi-reboques canavieiros, semi-reboque carga tudo, 2,3,4 eixos, caçambas basculantes, semi-reboques florestais, guindastes hidráulicos	180 dias da entrega efetiva do equipamento	Atendimento executado diretamente pela fábrica e filial, através de veículos oficina com funcionários treinados especificamente para pós-venda

CONTRATO DE MANUTENÇÃO	REDE PRÓPRIA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	LOCALIZAÇÃO DAS OFICINAS PRÓPRIAS	OFICINAS AUTORIZADAS	SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	PRINCIPAIS CLIENTES
Oferece contratos de manutenção com determinados clientes	Sim	Santa Cruz do Sul (RS), Curitiba (PR), Bragança Paulista (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Recife (PE), Campo Grande (MS), Verzea Grande (MT)	Santa Cruz do Sul (RS), Curitiba (PR), Bragança Paulista (SP), Rio de Janeiro (RJ), Salvador (BA), Recife (PE), Campo Grande (MS), Verzea Grande (MT)	51-3715-6300	Petrobras, Infraero, CVRS, Gerdau, Brasken, Copesul, Mercedes-Benz, Volkswagen
Sim	Sim	Maracá, Araçatuba	n.d.	19-3421-3088	Usina JM Trevisam, Grupo Cosan, José Carlos Garibaldi, Cooperval, Usina Furlan
Não	Não	n.d.	42 casas espalhadas pelo Brasil, com exceção dos estados Amazonas, Amapá, Roraima e Acre. Além do Brasil tem assistência técnica na Argentina, Chile, Equador, Paraguai e Uruguai	n.d.	Transportadora Transmatic, Balan Transportes, Sotran Transportes e Logística, Tropical Transportes, Cemape Transportes, TRR Petro Fazenda, Potencial Transportes
Estuda a possibilidade de oferecer contratos de manutenção	Sim	n.d.	56 pontos. Localização: ver no site www.randon.com.br	0800-512158	n.d.
Sim	Sim	Sapucaia do Sul	Todo o Brasil	51-474-5100	n.d.
Estuda oferecer contratos de manutenção conforme exigência do cliente	Não	n.d.	Serra (ES), Rio de Janeiro (RJ), Itabaiana (SE), Luzitânia (GO), Cabo (PE), Maceió (AL), Cuiabá (MT), Vicentina (MS), Goiânia (GO),	31-3592-1311 R.213	CVRD, MBR, Sempre Viva, Queiroz Galvão, Terraplanagem Rubão, OAS, Casas Bahia, Júlio Simões
Não	Não	n.d.	n.d.	n.d.	Toledo, Carlos Lyra, João Lyra, Tércio Wanderley, Carlos Correia Maranhão
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	44-264-8500	Usina de Açúcar Sta. Terezinha, Usina Nova América, Coopernavi, Grupo Tavares de Mello, Cooper Rhodia, Usina Sta. Helena, Branco Peres, Grupo José Pessoa, Usaçúcar, Ivaicana, Central de Álcool Lucélia, Grupo Cosan, Usina Itamaraty

* n.d. - não disponível

MOTORES

PARA ACELERAR SEM MEDO

Usuários de motores Cummins, MWM e International dispõem de ampla rede nacional de assistência técnica, que inclui serviços diferenciados como monitoramento de frotas

Sonia Crespo

Os motores para veículos pesados fabricados no País têm, hoje, como uma das principais características, alta qualidade na produção, que garante bons desempenhos. Essa mesma qualidade aparece também nos serviços de manutenção oferecidos pelos três fabricantes de motores para veículos pesados instalados no País, Cummins, MWM e International Engines. As três montadoras mantêm oficinas autorizadas ou credenciadas em todo o território brasileiro, que oferecem atendimento qualificado e permitem que a viagem prossiga sem maiores problemas. E esse atendimento se estende até os países do Mercosul: "Inauguramos recentemente nas cidades de Buenos Aires e de Córdoba, na Argentina, duas novas oficinas credenciadas", comenta o diretor de Qualidade e Serviços da MWM, Paulo Lozano. O executivo prevê para o ano que vem a implantação de novos postos autorizados no Chile e Paraguai.

Para os veículos comerciais leves e médios, como vans e microônibus, que rodam com motor Sprint, a MWM criou a Rede Sprint Service de oficinas, que está em atividade desde 2001. O sistema se diferencia pelo serviço prestado por funcionários, que são treinados na fábrica. No Brasil, a MWM tem 190 oficinas autorizadas, – 150 credenciadas para

atender a reparos em motores Sprint – que trabalham apenas com peças originais.

A montadora contabiliza hoje mais de 1,4 milhão de motores equipando veículos que circulam no País. Desse total, Paulo Lozano estima que 200 mil sejam eletrônicos. São ao todo três famílias de propulsores: a linha 229, toda mecânica, destinada a veículos agrícolas e especiais; a linha Sprint, mecânica e eletrônica, que equipa caminhões e ônibus pequenos – além das picapes – e a linha X-10, mecânica e



eletrônica, que se destina a camiónes pesados e ônibus. Dentro desta última linha a montadora lançou o motor Acteon, totalmente eletrônico, que está sendo produzido desde o início de 2004. A assistência técnica específica para o Acteon é realizada através de um sistema computadorizado denominado Diagnose. "O sistema já está sendo implantado na nossa rede de assistência técnica. Durante o primeiro semestre deste ano realizamos treinamento específico com nossos técnicos para lidar com o novo motor", explica Lozano.

Para motores novos a garantia oferecida é padrão: um ano, sem limite de quilometragem. Para reparos feitos nas oficinas autorizadas,

a garantia é de seis meses, também sem limite de quilometragem.

REMANUFATURADOS – Em operação no País há 30 anos, a Cummins do Brasil também oferece serviços diferenciados de assistência técnica, como o sistema ReCon, especializado em remanufatura de componentes, que foi implantado em 1987. Através dele, o usuário pode trocar o motor velho por um remanufaturado – pagando apenas com a diferença de valor. O remanufaturado tem praticamente as mesmas características de um propulsor novo. Para esses motores recondicionados, a garantia é de seis meses. A Cummins conta atualmente com uma rede de 300 oficinas certificadas em todo o País. "A assistência técnica para motores novos é dada através da própria concessionária que comercializou o caminhão", explica o diretor de Marketing e Vendas da Cummins, Luís Pasquotto. No caso de motores fora da garantia, a troca de peças tem garantia de seis meses, acrescenta o executivo.

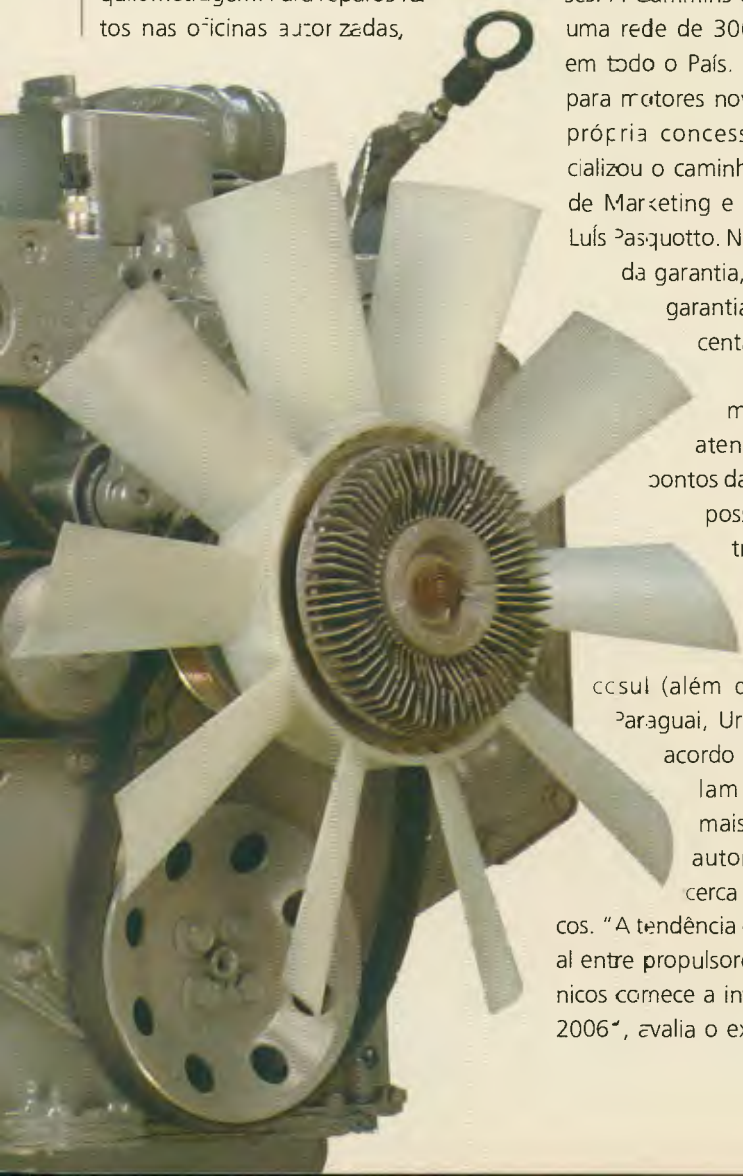
A fabricante Cummins também oferece atendimento em diversos pontos da América Latina, onde possui 35 centros de distribuição – só no Brasil são onze. Há distribuidores em todos os países do Mercosul (além do Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai) e no Chile. De acordo com Pasquotto, circulam no nosso País hoje mais de 270 mil motores automotivos. Desse total, cerca de 2 mil são eletrônicos. "A tendência é que a proporção atual entre propulsores mecânicos e eletrônicos comece a inverter-se já a partir de 2006", avalia o executivo.

Outro serviço oferecido pela montadora é o acompanhamento de frotas para transportadoras, que tenham motor da marca. "Criamos uma equipe de engenheiros que visita periodicamente as empresas, avalia o desempenho dos caminhões e oferece dicas de conservação e manutenção", conta Pasquotto.

Além disso, os proprietários de veículos com motor da marca têm ainda a facilidade de comunicação com a montadora através do "Alô Cummins", (fone 0800123300), do Centro de Assistência ao Cliente.

MONITORAMENTO – A International Engines oferece aos usuários da marca o monitoramento de frotas em conjunto com as montadoras. "Fazemos programas de visitas regulares. Hoje já temos cinco grandes frotas que utilizam motores da marca sob nossa orientação", observa Alfredo Sarmiento, gerente de Pós-Vendas da International. Os serviços de acompanhamento incluem análise do que acontece com os motores quando vence a garantia. O monitoramento abrange testes regulares específicos de componentes e reparos.

A International possui uma rede autorizada de oficinas independentes, que representam a marca, com 270 pontos no Mercosul, sendo 238 no Brasil e 32 na Argentina. Um sistema de treinamento técnico é oferecido para todos os mecânicos da rede. Para isso a montadora dispõe de 32 centros de treinamento: sete na Argentina, um no Chile e 24 no Brasil. Os motores da série 4000, que equipam veículos Defender, Ranger e outras picapes, têm garantia de dois anos ou 50 mil km. "Para as peças de reposição oferecemos garantia de seis meses, ou 20 mil km", explica Sarmiento. O executivo diz que para todos os serviços de manutenção os técnicos da rede usam o site de literatura técnica para auxiliar no serviço. ■





Shell. O mais completo plano de serviços e soluções para gerenciamento de frotas.

Soluções em manutenção e consultoria ambiental

A Shell Services utiliza o conhecimento, experiência e habilidade adquiridos em anos de atuação do Grupo Shell para elevar o desempenho dos processos dos seus clientes a padrões de classe mundial. A prestação de serviços diferenciados é um dos objetivos da Shell Services. Uma ampla análise da operação do cliente permite oferecer soluções específicas, nas áreas ambiental e de manutenção, para reduzir custos e aumentar a eficiência operacional, com ações voltadas à gestão da sua frota.

"Os serviços de manutenção fornecidos, estenderam a vida operacional dos componentes e melhoraram a disponibilidade da frota em até 10%. O número de veículos parados para efetuar manutenção corretiva e preventiva caiu em 50%."

Alexandre Catalão Simas - Gerente de manutenção da Nilopolitana, empresa de transporte urbano de passageiros, cliente Shell desde 1976.

No competitivo cenário atual do segmento de transportes, os elementos chave para o sucesso das empresas são a maximização das fontes de receitas e a constante otimização de custos totais, garantindo excelência operacional na performance da frota e rentabilidade aos negócios.

As soluções de gerenciamento de manutenção da Shell Services otimizam a disponibilidade da frota, alavancando a geração de valor para os negócios além de atuar de forma a reduzir os custos totais de manutenção, através de maior confiabilidade dos veículos para operação

Através do aporte de tecnologia de ponta em várias áreas como estudos de engenharia, análise e bloqueio de falhas, manutenção condicional/preventiva, monitoramento embarcado da frota, a Shell Services vem garantindo ganhos sustentáveis a seus clientes, através de melhorias contínuas no desempenho da manutenção de frotas de carga e passageiros.

As principais áreas de atuação são:

- Planejamento e engenharia de manutenção, adequados ao perfil da

operação da frota, analisando qual a solução de manutenção mais adequada para cada caso;

- Foco na minimização de custos de manutenção, através da análise das causas raízes de problemas críticos e crônicos;

- Estudo da vida útil dos componentes, através de análise do rendimento quilométrico das peças e componentes (R\$/km);

- Análise sistemática da performance da frota, com base em dados histórico e com definição de alvos de desempenho.

A Shell Services atua no gerenciamento de manutenção em clientes em todo o Brasil, proporcionando melhorias na performance em mais de 1000 veículos, promovendo também fluxo de melhores práticas entre as empresas e benchmarkings de manutenção.

Soluções Ambientais - Desde 2003, o Conselho Nacional de Meio Ambiente - CONAMA, passou a exigir a licença ambiental para atividades que representam algum risco para o meio ambiente. A operação sem licença é considerada crime ambiental e está sujeita a penas severas: multa pesada, fechamento do estabelecimento e até mesmo pena de detenção.

Para atender os seus clientes, a Shell criou uma consultoria com especialistas em legislação e engenharia ambiental que vem implementando o processo de obtenção de licenças além de atender também às exigências de órgãos de meio ambiente estaduais, municipais ou sub-regionais.

Atualmente a Shell tem 75 projetos desenvolvidos nesta área, principalmente para empresas de transporte de passageiros



Serviços de gerenciamento de frotas

Shell Monitor - o sistema de gerenciamento de frotas da Shell.

O Shell Monitor é um sistema que oferece às empresas um controle total dos gastos com a frota, onde quer que ela esteja. Através de um sistema eletrônico instalado nos veículos, é possível ter acesso através da internet, a dados como quilometragem dos veículos, média de consumo, local, data e hora do abastecimentos nas garagens próprias e rede Shell. Tudo isso em tempo real. O Shell Monitor traz as seguintes benefícios para as empresas:

Mais economia: Redução de perda de combustíveis, e diminuição de custos e tempo dedicados a atividades administrativas.

Mais controle: Gerenciamento integrado dos abastecimentos realizados, centralização dos gastos da frota, inclusive a alimentação de funcionários na estrada.

Mais tranquilidade: as informações são obtidas via internet, em relatórios simples e em tempo real.

Mais segurança: As informações do veículo são obtidas em paralelo ao tacógrafo/odômetro, garantindo a confiabilidade dos dados. Uma solução totalmente automatizada que previne fraudes no abastecimento.

Shell Card e Shell Card Frete

Shell Card e Shell Card Frete são sistemas de gerenciamento de frota desenvolvidos pela Shell para facilitar as atividades das empresas na hora de gerenciar frotas próprias e terceiros contratados. O Shell Card é um serviço direcionado ao gerenciamento dos veículos próprios. Já o Shell Card Frete foi desenvolvido para o gerenciamento de agregados e fornece controle sobre todas as operações de contrato de frete, desde a emissão até o encerramento, eliminando a utilização de cartas-frete, vales ou dinheiro. Com os cartões Shell as empresas podem organizar e acompanhar, na estrada ou na cidade, os gastos com veículos próprios e agregados. Os relatórios disponibilizados no Portal Shell de Transportes, na Internet,

informam sobre todas as despesas realizadas: adiantamentos, consumo de combustíveis, lubrificantes, horários e postos onde foram realizadas as paradas. E são facilmente integrados com os sistemas gerenciais das empresas, pois as informações são disponibilizadas em formato de planilha.

Roteirizador - Sistema que permite reduzir custos operacionais, aumentar a produtividade da frota e facilitar o dia-a-dia. Através da indicação do destino a ser entregue a carga, o sistema indica qual a melhor rota através de parâmetros definidos pela empresa: rota mais rápida ou mais econômica, paradas, carregamento e descarregamento, etc.

Shell e-Quip - Um serviço global que apóia a administração de recursos através do monitoramento de seu equipamento, prevendo potenciais falhas e oferecendo recomendações e soluções para as causas-raízes do desvio, aplicando o verdadeiro conceito de manutenção preditiva. Pode ser aplicado a qualquer sistema lubrificado, sejam motores, caixas de transmissão, sistemas hidráulicos, diferenciais, comandos finais, redutores, sistemas de circulação, compressores, etc. O uso contínuo deste serviço oferece uma excelente relação de custo/benefício para sua companhia.

Para maiores informações e esclarecimentos sobre o portfólio de serviços da Shell, entre em contato com nossa central de atendimento através do número 0300-789.8282 ou pelo e-mail shell-servicesbr@shell.com.



ABASTECIMENTO

VENDAS DE DIESEL DISPARAM

As distribuidoras estão comemorando uma explosão do mercado de óleo diesel, cujas vendas também foram impulsionadas pelo cartão-combustível, o chamado abastecimento inteligente

Denis Cardoso

A perspectiva do crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), calculado, segundo as previsões, para algo em torno de 4% a 4,5% em 2004, e as exportações recordes na agricultura deram um novo fôlego ao mercado de óleo diesel no Brasil. Em 2003, segundo dados do Sindicato Nacional das Distribuidoras de Combustíveis (Sindicom), o setor de diesel, influenciado pela recessão econômica e o aumento desenfreado do desemprego, registrou uma queda de 3,9% em relação a 2002, cenário bem diferente do projetado para este ano, que prevê um substancial aumento de 9,2%.

"É um aumento poderoso. Há muitos anos que não tínhamos uma explosão do mercado de diesel como o que estamos registrando em 2004", comemora Ricardo Maia, gerente de planejamento e marketing da Ipiranga Distribuidora. "O aumento da concorrência puxou o preço para baixo, mas, em compensação, o surto produtivo da agricultura contribuiu e muito para o crescimento das vendas de óleo diesel", conclui Maia.

A Ipiranga, que acumula vendas de 5,5 bilhões de litros de diesel até agosto, espera fechar o ano de 2004 com 7,4 bilhões de litros, o que significa um aumento de 11,5% em relação ao volume negociado no ano de 2003.

A Shell apresenta números de crescimento mais modestos, mas também está confiante na expansão do setor. Para

Guilherme de Paula, diretor comercial da companhia, existe uma boa perspectiva da participação da Shell no mercado de diesel nacional. "Os investimentos no programa CTR (Transportes Rodoviários Comerciais) e a assinatura de contratos com grandes clientes consumidores fortalecem a posição da Shell no mercado brasileiro, acompanhando o crescimento de todo o setor", afirma Guilherme de Paula.

As vendas de diesel pela Shell para grandes consumidores – TRRs e Postos Revendedores – totalizavam de janeiro a agosto deste ano cerca de 3 bilhões de litros. Até o fim do ano, a distribuidora espera chegar a 4,7 bilhões de litros, um aumento de quase 15% em relação a 2003, quando as vendas foram de 4,1 bilhões de litros.

A melhora no mercado de óleo diesel não se deve apenas aos bons números da economia e à fartura do setor agrícola. O cartão-combustível, o chamado "abastecimento inteligente", tem impulsionado as vendas no setor, promovendo facilidades e segurança aos transportadores de veículos de carga – no Brasil, existem hoje cerca de 660 mil caminhões, sendo que 51% do mercado são de autônomos e 49% compostos por empresas transportadoras.

Munidos de alta tecnologia, os cartões-combustíveis têm sido adotados por todas as grandes distribuidoras de óleo diesel do País. O sistema permite que os

abastecimentos e o faturamento das transações realizadas nos postos sejam efetuados automaticamente, reduzindo a burocracia e aumentando a eficácia dos seus controles. As vantagens não páram por aí. O cartão-combustível elimina o desvio de combustível; registra os dados e a quilometragem com absoluta segurança, de forma totalmente automatizadora; possibilita a integração de todo o gerenciamento da frota; promove o maior controle de abastecimento; diminui os custos; entre outras melhorias importantes.

A Ipiranga decidiu apostar em tecnologia e já conta com o CTF, Controle Teleprocessado de Frotas, sistema que permite ao frotista controlar seus veículos por meio de relatórios via internet.

"Com o CTF, o motorista não precisa

levar o dinheiro do abastecimento em suas viagens, reduzindo os riscos e transtornos de roubo e perdas inoportunas", explica Ivan Bonini, gerente de vendas do mercado de rodovia da Ipiranga. Atualmente, a Ipiranga vende, por meio do CTF, cerca de 30.000 m³/mês, o que representa 15% da venda de diesel do segmento de rodovia da Ipiranga (155 mil m³ diesel por mês).

O sistema CTF Ipiranga está instalado em mais de 400 postos nas principais rodovias brasileiras e já atende a 1,5 mil transportadoras. Ao todo, mais de 26 mil caminhões utilizam o serviço nas rodovias. "Empresas que utilizam o CTF Ipiranga reduziram em até 12% seus gastos com combustível", afirma Bonini.

Visando ao mercado dos motoristas autônomos, a Ipiranga criou também o

CTF Frete Digital, que tem como principal diferencial a tecnologia de identificação não do veículo que está abastecendo no posto, mas da identificação digital do próprio autônomo, que tem de estar presente fisicamente no posto para realizar a operação.

"Essa tecnologia garante a qualificação de quem está prestando o serviço para a transportadora, já que o sistema oferece relatórios de controle efetivo sobre o profissional", explica Ivan Bonini. "No entanto, nada impede que uma transportadora do CTF utilize também o CTF Frete Digital para contratar um motorista para uma viagem, já que o mesmo poderá usufruir dos benefícios dos dois sistemas: um para controle dos gastos do veículo próprio e outro para monitorar os gastos do contratado ou do agre-

SOLUÇÕES LEONE PARA MANUTENÇÃO PREVENTIVA



Meio Ambiente

Caixa Separadora
de Água e Óleo
CONAMA 273



Óleo a Granel

Carrinho
Abastecedor de
de Óleo
Aprovado pelo
INMETRO



Diagnóstico de Motores

Scanner p/
Diagnóstico

Calibragem de Pneus

Calibrador
Eletrônico
de Pneus



Filtragem

Filtro Prensa
Centrífugo



Lavagem

Lavadora de
Alta Pressão
Leone



Sempre uma Leone próxima de você. CONSULTE:
www.leoneequipamentos.com.br



33 anos

LEONE
A CASA DOS EQUIPAMENTOS

Matriz/SP: Fone (11) 3392 6363 - e-mail: leone@leoneequipamentos.com.br
Campinas/SP: Fone (19) 3232 8100 - e-mail: leonecampinas@leoneequipamentos.com.br
Rib.Preto/SP: Fone (16) 626 0408 - e-mail: leoneribeirao@leoneequipamentos.com.br
R.Janeiro/RJ: Fone (21) 2263 0568 - e-mail: leonerio@leoneequipamentos.com.br
Curitiba/PR: Fone (41) 377 2026 - e-mail: leonesul@leoneequipamentos.com.br



Shell Monitor exibe informações na internet segundos após o abastecimento

gado”, explica Bonini.

A Shell orgulha-se de ter criado, desde 1994, no sistema de abastecimento inteligente, quando inventou o Shell Card. Para as empresas que possuem frota de agregado, a distribuidora criou o Shell Card Frete, que acompanha na internet todas as operações do contrato de frente, desde a emissão até o encerramento, eliminando a utilização de cartas-fretes, vales ou dinheiro. Porém o cartão Shell Monitor é o grande trunfo da empresa para conquistar novos clientes.

“É a nossa grande oferta. O Shell Monitor é um sistema eletrônico de abastecimentos que evita fraudes e desvio de combustíveis nas garagens e nos postos. É o único sistema por anéis eletrônicos do mercado que mostra informações na

internet segundos após o abastecimento e oferece ao frotista a opção de escolher os postos da rota e bloquear automaticamente os outros, garantindo uma boa negociação de preços nos postos e também o controle e recebimento de notas fiscais”, garante Gui Herme de Paula, diretor comercial da Shell.

A Petrobras Distribuidora (a empresa não forneceu à revista as projeções do setor para 2004, mas técnicos da distribuidora calculam que o crescimento na venda de óleo diesel deve ultrapassar os 4%), líder do mercado, também aposta no cartão-combustível para aumentar as vendas. Calcula-se que cerca de 30 milhões já rodem pelo Brasil usando o cartão CTF (Control Total de Frotas, BR, controle automatizado de dados que

permite ao frotista acompanhar seus gastos com combustível pela internet. Segundo a Petrobras, a companhia já registrou casos de empresas que obtiveram uma economia da ordem de 40% após aderirem ao CTF BR.

Dois dispositivos, ambos de alta tecnologia, controlam o processo de operação do CTF BR: o UVE (dispositivo instalado no veículo) armazena dados como o nome da empresa, a placa, o número, a frota, a rede de abastecimento e o combustível. O equipamento possui uma saída que capta a quilometragem do veículo e outra ligada a uma antena, em forma de anel, instalada na boca do tanque de combustível. Há também o RFC (dispositivo instalado nos postos da rede CTF BR), que controla todas as saídas de combustível nas bombas automatizadas, por meio de uma antena instalada nos bicos da mangueira.

A participação do cartão combustível nas vendas da BR tornou-se tão decisiva que a empresa hoje conta com oito tipos de versões para o cartão – CTF BR, CTFrete, CTFfluvial, CTFMóvel, CTFlex, CTF D+4 e CTF Gov –, que atendem aos mais diversos tipos de consumidores.

O cartão-combustível da Texaco, o Frota Estrela, possui tecnologia e vantagens semelhantes às apresentadas pelas outras distribuidoras. No caso do cartão da Texaco, um dispositivo eletrônico, batizado de VIU (Vehicle Information Unit), é instalado no veículo credenciado e logo depois conectado a um anel transmissor em torno da boca de cada um dos tanques de combustíveis. Em seguida, um outro anel receptor é instalado no bico da bomba do posto. No momento do abastecimento, os anéis trocam dados, via radiofrequência. Se, na hora do abastecimento, houver qualquer tentativa de desvio do combustível, a operação é abortada, eliminando tentativas de fraudes.

3º SEMINÁRIO NACIONAL DE TRANSPORTES EM SANEAMENTO

Um evento de grande importância para o setor de transportes aplicados nas atividades de saneamento básico e demais serviços públicos.

Data:

28, 29, e 30 de junho de 2005

Local:

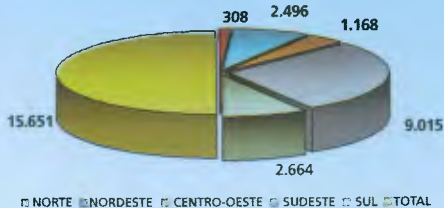
Centro de Exposições Imigrantes

Estarão representadas todas as empresas do Setor de Saneamento e também todas as empresas concessionárias de serviços públicos do Brasil:

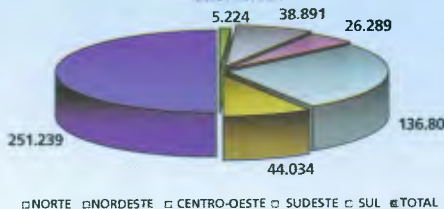
- Empresas do setor Elétrico
- Telecomunicações
- Distribuição de Gás
- Limpeza Urbana
- Iluminação Pública, dentre outras.

Uma excelente oportunidade para **fabricantes de veículos, autopeças, máquinas, equipamentos e prestadores de serviços** mostrarem seus produtos e serviços de interesse dos participantes.

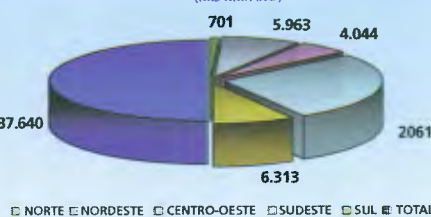
QUANTIDADE DE VEÍCULOS - FROTA PRÓPRIA
SETOR DE SANEAMENTO



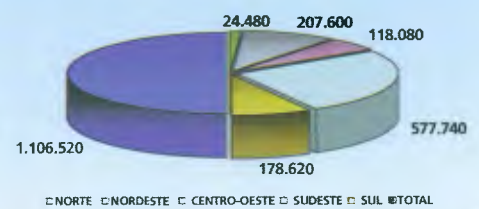
QUILOMETRAGEM RODADA PELA FROTA
(MIL KM/ANO)



CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA FROTA
(MIL KM/ANO)



PATRIMÔNIO ENVOLVIDO COM A FROTA
(MIL R\$)



* Os gráficos acima são uma amostragem de 37 empresas estatais e municipais do setor de saneamento.

Apoio:



SECRETARIA DE ENERGIA,
RECURSOS HÍDRICOS E SANEAMENTO



Organização e Comercialização:



Promoção:



Local:

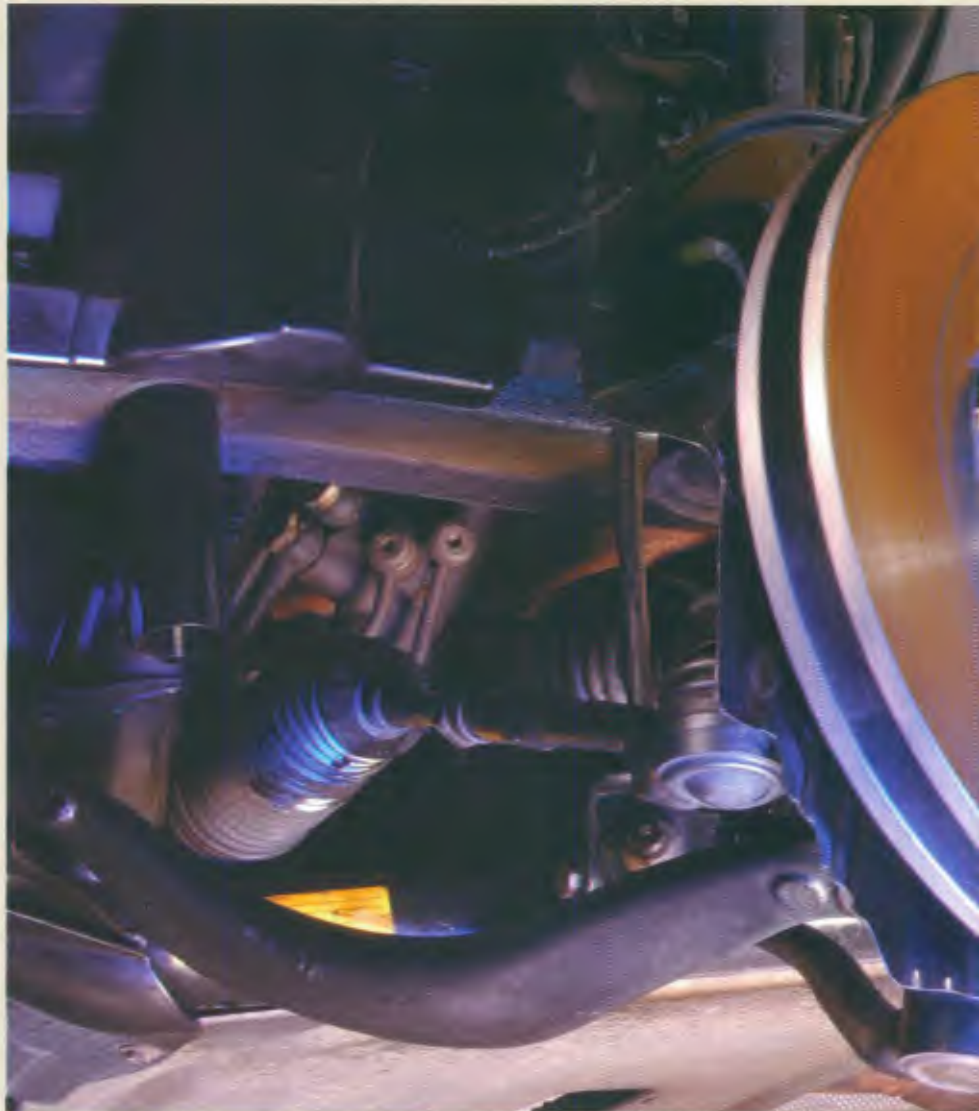




ANÁLISE

PRODUÇÃO ACELERADA

O aquecimento do mercado interno e o desempenho das exportações mantêm as fábricas dos principais produtores de autopeças funcionando a plena capacidade e o setor projeta faturar US\$ 14 bilhões neste ano



Os fabricantes de autopeças estimam faturar neste ano US\$ 14,2 bilhões, o que representará um crescimento de 14,5% sobre 2003, quando o resultado foi de US\$ 12,4 bilhões. As exportações, que no ano passado somaram US\$ 477 bilhões, deverão atingir US\$ 5,3 bilhões

neste ano, com alta de 11,1%. As importações têm projeção de crescimento de 6,5%, de R\$ 4,318 bilhões para R\$ 4,6 bilhões. Com esses resultados, o setor deverá fechar o ano com superávit de R\$ 700 milhões, segundo o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes

para Veículos Automotores (Sindipeças). Em virtude do aumento das encomendas e do desempenho positivo das exportações, as fabricantes de autopeças mantêm um ritmo intenso de trabalho desde o início do ano.



EXPECTATIVA SUPERADA – Para garantir o abastecimento nas linhas de montagem, a divisão de transmissão da subsidiária brasileira da Eaton e a fabricante de turbos compressores Garrett estão trabalhando a plena capacidade. “Para não interromper as entregas tive-

mos que recorrer aos fornecedores da Garrett na Europa e na China, com importação de algumas peças fundidas e de alumínio, como carcaças de turbos e de compressores”, disse José Rubens Vicari, gerente geral da Garrett para a América do Sul. A Eaton também ga-

rantiu a produção com a compra de peças fundidas dos Estados Unidos. “Ainda tivemos importação de rolamentos para transmissões feitas pelos nossos fornecedores”, disse Carlos Alberto Briganti, presidente da divisão de transmissões da Eaton.

Para a Eaton e a Garrett, que têm grande participação na indústria automobilística, a retomada do mercado interno superou as projeções feitas no início deste ano. “O crescimento está em torno de 20% a 25% acima do esperado e está sendo puxado pelo segmento de caminhões”, diz o gerente geral da Garrett, que prevê que o aquecimento do mercado seja mantido até o fim deste ano.

Se o ritmo for mantido a previsão do executivo da Garrett é que a indústria automobilística feche este ano com produção acima de 2 milhões de veículos, 15% a 20% superior a

2003, quando o volume foi de 1,827 milhões de unidades. “A cadeia de fornecedores, que não tinha idéia de que o mercado estava aquecido está se preparando para a expansão do setor”, diz Vicari. “Enquanto algumas empresas que abastecem as autopeças compram no-

vos maquinários, outras estão aumentando turnos de trabalho e até contratando”.

Para dar conta de atender à demanda, a Garrett, que em geral trabalha em dois turnos, já adotou o terceiro turno na linha de usinagem e contratou 20 pessoas para a linha de produção, totalizando 120 empregados. Já a Eaton, que emprega 2.900 funcionários nas suas fábricas de Valinhos e Mogi Mirim, interior de São Paulo, está trabalhando em três turnos desde março.

MAIS INVESTIMENTOS – A subsidiária brasileira da BorgWarner Turbo Systems vem utilizando três turnos desde o ano passado na sua fábrica de Campinas (SP), utilizando toda sua capacidade de 120 mil turbos por ano. “Já estamos adquirindo mais equipamentos e contratando novos fornecedores para ampliar a capacidade e vamos contratar 12 funcionários”, conta o gerente geral da empresa, Sérgio Castioni Veinert.

Nos últimos dois anos a BorgWarner investiu US\$ 1 milhão por ano em equipamentos e processos de produção. Para 2005, se a demanda continuar aquecida, a expectativa é que os investimentos sejam superiores a US\$ 1 milhão.

Ao mercado externo a BorgWarner envia turbos compressores para a John Deere, fabricante de máquinas agrícolas no México. A partir de 2005 começa a fornecer biturbos para a International Engine Group, para equipar o novo motor V6, que será lançado nos Estados Unidos.

No segmento de caminhões, tanto no Brasil, quanto no exterior, o principal cliente da BorgWarner é a DaimlerChrysler para a qual envia kits de engrenagens para caminhões médios e pesados. Na Eaton 60% da produção são absorvidos pelos caminhões leves e médios no Brasil e exterior. Os 40% restantes vão para o segmento de tratores, automóveis e mercado de reposição.

No exterior o grande negócio da Eaton é no segmento de caminhões médios dos Estados Unidos. Neste mercado, que segundo o presidente da divisão de transmissão da empresa, é de 150 mil unidades por ano – antes era de 135 mil unidades – a subsidiária brasileira tem 30% de participação e já prevê fechar o ano com 35% de fatia. O segmento de caminhões pesados daquele país é abastecido localmente por outras três fábricas da Eaton. Neste mercado de 300 mil unidades por ano a companhia tem 85% de participação.

No Brasil a Garrett fornece turbos compressores para a Nissan, DaimlerChrysler, Iveco e Volvo, além da International Engines e MWM, fabricantes de motores. Já a Eaton abastece com sistemas de transmissões a linha de montagem de caminhões da Volvo, DaimlerChrysler, Volkswagen e Iveco.

RECEITA TRIPLICADA – A Fras-Le, fabricante de material de fricção controlada pelo grupo Randon, também está alterando suas estruturas para atender ao crescimento do segmento de caminhões no Brasil e nos Estados Unidos. Para ampliar em 20% a produção de lonas para veículos comerciais na fábrica de Caxias do Sul (RS), de 35 milhões de blocos por ano para cerca de 42 milhões a partir de 2005, a empresa vai investir R\$ 21 milhões, segundo informou o diretor-presidente da empresa, Erino Tonon.

A previsão da Fras-Le é que a receita com exportações totalize neste ano quase US\$ 50 milhões, 19,04% superior aos US\$ 42 milhões contabilizados em 2003. No primeiro trimestre de 2004, as vendas externas somaram US\$ 12,2 milhões, 37% acima dos três primeiros meses de 2003. Do total, cerca de 60% foram destinados aos Estados Unidos. Na Europa a Fras-Le quer melhorar a sua participação apoiada na parceria da Randon com a nor-



te-americana ArvinMeritor – com quem há dois anos criou a joint venture Suspensys. A estratégia da empresa, segundo Tonon, é triplicar a receita com exportações de material de fricção até 2007 para o mercado europeu. No ano passado a cifra foi de quase US\$ 4,5 milhões.

No Brasil, além do aquecimento das encomendas das montadoras, o mercado de reposição também colaborou para a participação das vendas internas no faturamento da empresa atingisse 52% no ano passado. No primeiro trimestre, quando a receita líquida foi de R\$ 84,7 milhões – 33% superior a igual período de 2003 –, as vendas internas subiram para 57% do total – sendo 42% para o mercado de reposição e 15% para montadoras. A Fras-Le detém hoje 50% do mercado brasileiro de lonas leves, 43% de pesadas e 28% de pastilhas de freios.

Com base no crescimento dos anos anteriores e os primeiros cinco meses deste ano a Fras-Le estima que o faturamento da empresa em 2004 tenha um crescimento de 10% sobre 2003, quan-

do o resultado foi de R\$ 275,5 milhões.

A Garrett prevê fechar 2004 com crescimento de 15% a 20% no faturamento (de US\$ 38 milhões em 2003) com a produção de 200 mil unidades de turbos. Já a subsidiária brasileira da Eaton estima faturar US\$ 325 milhões em 2004.

A expansão da indústria automobilística provocou grandes mudanças no parque industrial de autopeças, mais expressivamente a partir da década de 90, quando grandes grupos multinacionais começaram a chegar ao País para atuar como fornecedores diretos das montadoras, que passaram a produzir no Brasil os seus veículos em plataformas mundiais.

Naquela época ocorreram muitas fusões e aquisições e, com isso, reduziu-se a participação do número de empresas com capital nacional no setor de autopeças. O índice, que em 1993 era de 73,3%, caiu para 56,2% em 2003. Já o faturamento das empresas nacionais, que em 1994 representava 52,4% no setor, também caiu para 23,3% em 2003, segundo informações divulgadas

Aproveite a oportunidade para
expor seus produtos e serviços.

Afinal as maiores e melhores
empresas de transporte do país
estarão circulando aqui.

A edição de As Maiores e Melhores, há 17 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.

As Maiores e Melhores do Transporte e Logística, uma publicação da Editora OTM.

**MAIORES & MELHORES
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Autorização: 05 de novembro de 2004

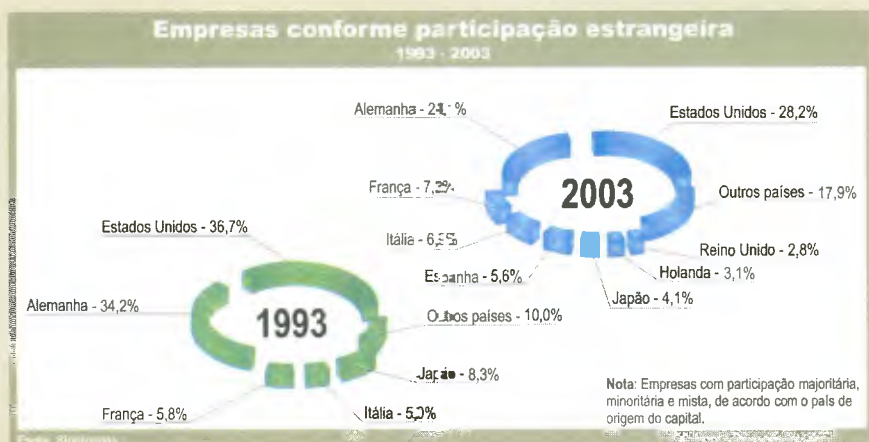
Entrega de material: 12 de novembro de 2004

Circulação: 24 de novembro de 2004

pelo Sindipeças, que mantém atualmente 461 empresas de autopeças associadas

Ainda conforme o Sindicato, a participação das empresas norte-americanas na indústria de autopeças brasileiras, que em 1993 era de 36,7%, reduziu para 28,2% em 2003 (ver quadro ao lado). O mesmo ocorreu com as alemãs, que diminuíram sua presença de 34,2% para 24,1%, com a chegada ao Brasil de novos grupos de diversos outros países.

Entre 1950 e 2003, a expansão das indústrias de autopeças foi mais fértil entre os anos de 1991 e 2000. Esse período registrou a instalação de 24,3% das empresas associadas ao Sindipeças (o segundo maior período foi de 1961 a 1970, com a entrada de 19,8% de empresas). A distribuição geográfica das empresas também passou por mudanças neste período, acompanhando o movimento das montadoras. Em 1993, 37,4% estavam instaladas na cidade de São Paulo e 18,3% na região do ABCD paulista. Já em 2003, a maior concentração passou a ser no interior de



São Paulo – na época, 23,8% de um total de 564 unidades filiadas ao Sindipeças estavam naquele pólo, enquanto a região do ABCD reduziu a sua participação para 14,5% e outros estados passaram a sediar 22,7% (ver quadro abaixo).

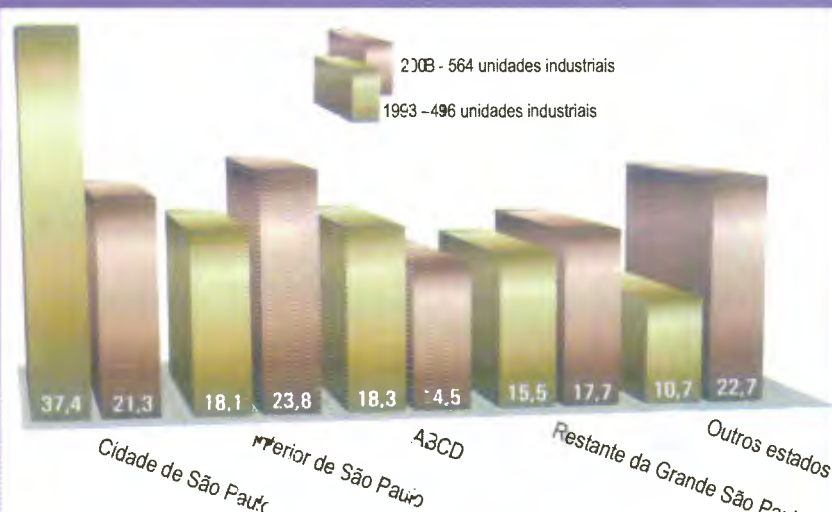
MENOS EMPREGADOS – A modernização dos processos produtivos fez com que as empresas reduzissem o número de empregados. Em 2003 o número de funcionários das filiadas ao Sindipeças era de 170,7 mil empregados. Em 1993

elas empregavam 235,9 mil pessoas. O perfil do empregador também mudou. Em 1993, por exemplo, as empresas que tinham de um a 30 empregados representavam 4,5% do total. Em 2003, nessa faixa, compunham 8,5% das associadas ao Sindipeças. No grupo dos maiores empregadores a situação se inverteu – em 1993, por exemplo, a faixa de 501 a mil empregados recrutava 14,9% do pessoal. Em 2003, somavam 10,9%. O superávit da balança comercial do setor de autopeças caiu. Em 1993, por exemplo, foi de US\$ 1,115 bilhão, enquanto em 2003 (número preliminar) atingiu US\$ 462 milhões – US\$ 4,791 bilhões exportados e US\$ 4,329 bilhões de importação.

O número (preliminar) do Sindipeças para o faturamento do setor em 2003 era de US\$ 12,4 bilhões. Para 2004, a previsão acrescenta um percentual de aproximadamente 14,5% sobre o total do ano passado: US\$ 14,2 bilhões. Os principais destinos das exportações de autopeças são os Estados Unidos, com US\$ 1,569 bilhão em 2003. O segundo maior mercado é a Argentina, que absorveu US\$ 455,4 milhões. A Alemanha é a terceira do ranking, com US\$ 388,6 milhões. Na lista de importações, em 2003, o principal país foi a Alemanha (US\$ 896,8 milhões), seguida dos Estados Unidos (US\$ 742,5 milhões).

Distribuição geográfica

1993 - 2003



Nota: ABCD refere-se respectivamente às cidades de Santo André, São Caetano do Sul, São Bernardo do Campo e Diadema.

REPOSIÇÃO

MUDANÇAS GUIAM AVANÇOS OU RECUOS

Enquanto a tecnologia prolonga a vida útil das peças, reduzindo o mercado, o ingresso em áreas ainda não exploradas faz aumentar as vendas dos fabricantes

A evolução tecnológica e a melhoria da qualidade dos veículos estão provocando mudanças no mercado brasileiro de reposição. Enquanto alguns tipos de produtos tendem a reduzir a sua participação no faturamento das autopeças, outros itens têm grande potencial de crescimento. Segundo o Sindipeças (sindicato que congrega as empresas de autopeças), a representatividade do setor de reposição, que chegou a 22%, caiu para 16% neste ano. "E a tendência é de reduzir mais em razão do prazo maior de vida útil de algumas peças", prevê o diretor-presidente da TMD Friction do Brasil, Feres Macul Neto. "Alguns motores chegam a durar até 300 km sem ter que substituir componentes e itens, como lâmpadas, por exemplo, que chegam a ter prazo de vida útil igual a de um veículo", exemplifica Macul, lembrando que a própria TMD Friction desenvolveu pastilhas de freio que duram até 100 km. Subsidiária de um grupo alemão com sede em Leverkusen, na Alemanha, a TMD Friction no Brasil tem 30% do seu faturamento proveniente

de vendas para veículos comerciais, sendo mais de 60% garantido por exportações que se destinam a vários mercados, como Estados Unidos, Canadá, México, Austrália, Oriente Médio e África do Sul.

Como alternativa para equilibrar seus negócios, em razão da estimativa de se estabilizar o mercado brasileiro de reposição, a TMD tem concentrado suas atenções no exterior. Neste ano, dos 30 milhões de peças que prevê produzir, entre pastilhas de freio e lonas, 60% devem ficar no mercado interno e 40% serão exportados. Em 2006, com uma produção estimada de 40 milhões de componentes, a empresa preteriu inverter seus negócios, aumentando em mais de 60% as exportações e reduzindo as vendas internas para 40%, segundo Macul.

Já no segmento de turbocompressores, as empresas são unânimes em apostar no crescimento do mercado de reposição não só no Brasil, mas também no exterior, por causa da legislação de emissões, a Euro III, que a partir de 2005 será ampliada para todos os veículos urbanos e, a partir de 2006, atinge todos os veículos diesel. Atualmente, a fase 5 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) vale para ônibus que circulam em áreas urbanas.

Por causa da maior abrangência desta norma, a Garrett, fabricante de sistemas de turboalimentação de motores, prevê um aumento de 25% na produção de turbos para abastecer o mercado de reposição do Brasil e do exterior. Das 80 mil unidades a serem fabricadas neste ano, o volume deverá crescer para 100

mil peças em 2005, segundo o gerente comercial da empresa, Celso Samea. "A legislação de emissões Euro III, em vigor desde janeiro deste ano para os ônibus, e a extensão para outros veículos comerciais a partir de janeiro de 2005, vai exigir cada vez mais o uso de turbos", disse Samea.

Para reforçar sua presença no mercado brasileiro de reposição de turbos, onde tem 46% de participação, a Garrett dedicou uma semana de visitas aos seus distribuidores em todo o País, num programa denominado Rally Garrett 2004. "O objetivo é motivar os integrantes da rede por meio de competições esportivas para aumentar o volume de vendas", disse o gerente geral.

Da produção de cerca de 230 mil turbos prevista para este ano – o que corresponde à média diária próxima de 1.000 unidades –, 25% vão para o mercado brasileiro de reposição, 45% para as montadoras de caminhões, ônibus, picapes e tratores e os 30% restantes para o mercado externo. No exterior os turbocompressores chegam ao mercado de reposição através da matriz da empresa, e são distribuídos para os países da América do Sul, América do Norte e Europa. "Para os principais mercados de reposição do mundo enviamos 25 mil turbos por ano", destacou Samea.

A BorgWarner também se antecipa a um provável crescimento do setor de reposição de turbocompressores. Além do investimento na sua fábrica de Campinas, no interior de São Paulo, para ampliar a capacidade e aumentar os volumes destinados ao mercado de reposição, a empresa também vai ampliar a sua rede de assistência técnica na América do Sul. Segundo Sérgio Castioni Veirnet, gerente geral da empresa, neste ano já foram gastos cerca de US\$ 2 milhões e em 2005 a previsão é de injetar mais US\$ 3 milhões, para instalar uma nova linha



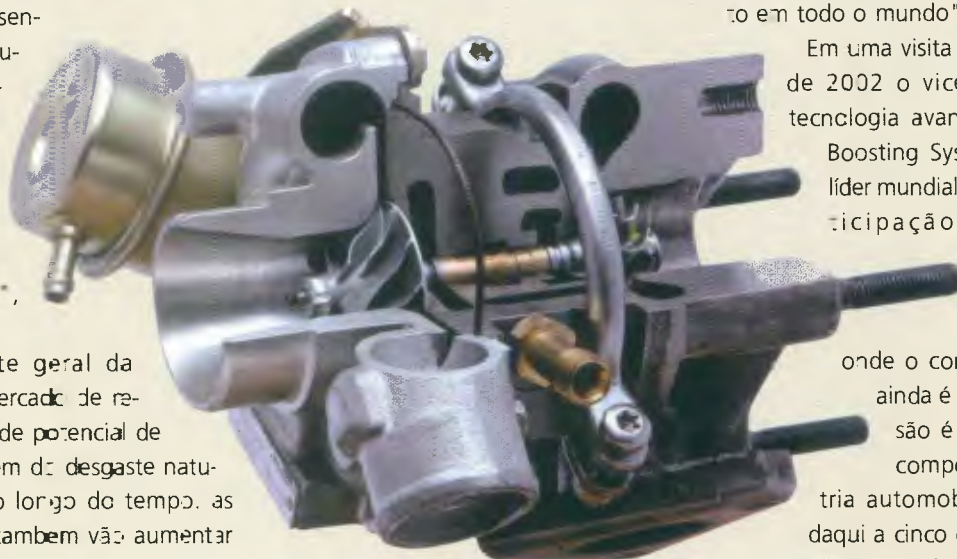
de montagem específica para o setor de reposição. "Estamos dando mais atenção para reposição porque estamos operando no limite da capacidade. Para atender a grande demanda das montadoras, estávamos reduzindo o volume do *aftermarket* e, com isso, registrando perdas nos resultados financeiros", disse Veirnet.

De toda a atividade da BorgWarner no País, é o segmento de reposição, com 15% de participação, que garante maior rentabilidade à empresa, segundo Veirnet. As vendas diretas para as montadoras representam 60% da produção e as exportações, 25%. "A meta é aumentar para 20% a representatividade das vendas para reposição", destacou Veirnet.

Para o gerente geral da BorgWarner, o mercado de reposição tem grande potencial de crescimento. "Além do desgaste natural dos turbos ao longo do tempo, as leis de emissões também vão aumentar as vendas", calcula.

A BorgWarner possui 26 distribuidores no País e sete na América do Sul — dois no Chile, um na Argentina, três no Equador, um na Colômbia —, além de representantes no Peru, Bolívia e Paraguai. A logística de distribuição é feita pela própria empresa. A mesma estratégia é adotada pela Garrett para o controle de logística junto aos seus sete distribuidores no Brasil e 69 postos de serviços autorizados. Na América do Sul, além do Brasil, a Garrett mantém nove distribuidores, dois no Chile, o restante na Argentina, Colômbia, Peru, Equador, Venezuela, Uruguai e Bolívia. Para esses países os turbos são enviados por vias aérea e marítima.

Outra empresa que também se prepara para o crescimento deste mercado é a Delphi do Brasil. Depois de lançar no ano passado uma linha completa de turbos para suprir o mercado de reposição, a divisão diesel da companhia, que está instalada em Cotia (SP), acrescentou em agosto deste ano mais 12 novos modelos de turbos para aplicação em veículos leves a gasolina. A Delphi ingressou neste mercado com 28 itens diferentes de turbos para picapes, caminhões, ônibus e tratores e dois distribuidores em todo



o País.

"Este ano vamos fechar com 3% de participação no mercado de reposição de turbos", disse o gerente geral da empresa, Carlos Bruzzi. "Muito próximo da meta de 5% prevista para dois anos".

Com uma equipe de 100 pessoas terceirizadas, a Delphi produz 1.500 turbos por mês e o objetivo da empresa, segundo Bruzzi, é dobrar o volume a partir de janeiro de 2005. "É um mercado em franca expansão se considerarmos a frota de 2 milhões de veículos a diesel em circulação no País", disse o gerente geral da Delphi.

Além do mercado interno, a Delphi tem planos de vender turbocompressores também no exterior. "Num projeto pilo-

to exportamos um volume pequeno de peças para os distribuidores que mantemos relações comerciais em vários países da América do Sul, como o Peru, Colômbia, Argentina, Paraguai, Uruguai e Equador", disse Bruzzi. "A partir dessa experiência recebemos encomendas de clientes da África do Sul". Para Bruzzi, "a tendência é que outras fabricantes de peças para motores diesel passem a produzir também sistemas de turbos, em razão da perspectiva de nos próximos anos aumentar a aplicação desse produto em todo o mundo".

Em uma visita ao Brasil no final de 2002 o vice-presidente de tecnologia avançada da Garrett Boosting Systems — empresa líder mundial com 55% de participação nesse mercado —, Syed M. Shahed, disse que no Brasil, onde o consumo de turbos ainda é pequeno, a previsão é que o uso desse componente na indústria automobilística aumente daqui a cinco ou sete anos.

"A curva de crescimento será motivada não só pela garantia do alto desempenho e redução do consumo de combustível, mas principalmente pela redução da emissão de gases poluentes", destacou o executivo.

No Brasil, a BorgWarner fornece turbos para picapes, vans, caminhões médios e pesados, ônibus, microônibus e tratores, tendo como clientes a DaimlerChrysler, International, Iveco e Valtra. Já a Garrett tem como clientes as fabricantes de motores diesel International, para quem fornece 100% do que produz, e a MWM, cuja participação é de 70%. Entre as montadoras estão a Scania, Volvo, DaimlerChrysler e Renault.

A fábrica da Delphi de Cotia produz

atualmente bombas, bicos injetores, válvulas e componentes para motores diesel. Essa divisão é a ex-Lucas Diesel do Brasil, que iniciou suas atividades em 1962 e foi adquirida pela Delphi do Brasil em 1999. A unidade emprega 460 funcionários em três turnos de trabalho.

QUALIDADE TOTAL – As peças da Garrett destinadas ao exterior têm o mesmo nível de qualidade das vendidas no País. Exemplo disso foi o reconhecimento da matriz pelo nível zero de PPM (zero defeito por milhão de unidades), jamais obtido pela subsidiária brasileira. Além do Brasil, somente a fábrica da França – maior produtora de turbos do mundo – atingiu índice zero de PPM.

Segundo Samea, o nível zero PPM foi

conquistado em decorrência da aplicação de programas de gerenciamento de qualidade e de produtividade, especialmente o Seis Sigma e o Kaizen. Dos 25 mil turbos produzidos em julho nenhum apresentou problema de qualidade, segundo informou Samea.


Em razão do desempenho positivo dos seus negócios, a Garrett, que em 2003 obteve receita de US\$ 25 milhões, já atualizou para cima três vezes a sua estimativa de faturamento para este ano. A primeira previsão de faturar neste ano US\$ 42 milhões, feita em março, foi revista em junho para US\$ 45 milhões e em agosto subiu para US\$ 47 milhões. Para 2005, a previsão é que o faturamento cresça 10% sobre o resultado de 2004 e alcance US\$ 50 milhões.

FORÇA EXPORTADORA – De janeiro a agosto, a produção de turbos da Garrett totalizou 140 mil unidades. As exportações, especialmente para os países do Mercosul, México, Europa e China representaram 40% de toda a produção, incluindo montadoras, outras divisões e mercado de reposição.

Este crescimento em vendas às montadoras de veículos e ao exterior motivaram a Garrett a voltar suas atenções para a reposição, considerada com grande potencial de crescimento. Para dar conta de atender ao mercado, além de implantar o terceiro turno na área de montagem da fábrica em Guarulhos, na Grande São Paulo, a Garrett contratou cerca de 30 funcionários, aumentando para 230 o seu quadro de pessoal.


F A Melhor Quinta Roda do Mundo
FONTAINE Agora Fabricada no Brasil.

150CI / 163CI




Quinta Roda Fundida em Ferro Nodular
 •Carga Imposta 20.000 / 23.000 kg
 •Altura 138 - 257mm
 •Maior área de contato do semi-reboque;
 •Maior segurança / sem contato = sem acoplamento;
 •Maior capacidade técnica de carga.

150CILM




Quinta Roda Fundida em Ferro Nodular Balço Manutenção
 •Carga Imposta 20.000 kg
 •Altura 138 - 257mm
 •Só necessita lubrificação no sist. de travamento;
 •Peças de reposição facilmente substituíveis.

135SF / 150SF



Quinta Roda com Base Deslizante
 •Valor "D" 135 / 150kN
 •Carga Imposta 18.000 / 20.000 kg
 •Peso 265 kg completo
 •Altura 173 - 292mm
 •Aclonamento pneumático com comando na cabine;
 •Diminuição do comprimento total do veículo.

E20000



Aparelho de Levantamento para Reboque
 •Capac. estática de carga 80.000 kg
 •Capac. de levantamento 28.000 kg
 •Linha completa de sapatas e modelos;
 •Baixa manutenção;
 •Design de alta resistência;
 •Maior capacidade de carga do mercado.

F
FONTAINE
 INTERNATIONAL
 DO BRASIL

Rua Pe. Anchieta 2454, Cj. 1505 - Bigorriho - CEP 80730-300 - Curitiba - Paraná
 Fone: (41) 339-6565 / 3029-6565 - Fax: (41) 339-6554 - www.fontaineintl.com.br

marksell
 Tecnologia que eleva



Plataforma Elevatória de Carga Veicular

Com milhares de equipamentos em operação e uma rede de mais de 50 distribuidores em todo o país, a Marksell produz os mais modernos equipamentos do mercado brasileiro. Só a líder em toda a América Latina pode oferecer tanta qualidade e vantagens para seus negócios e sua carga.

20 ANOS

(11) 4789 3690
www.marksell.com.br
 MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

EMPRESAS INVESTEM EM NOVO CONCEITO DE SERVIÇOS

Fabricantes de autopeças como a Garrett, Bosch e Delphi apostam em novos conceitos de atendimento e na expansão da rede para ampliar seus market shares no setor de veículos comerciais

As fabricantes de autopeças estão investindo na sua rede de pós-venda para ampliar a participação no segmento de veículos comerciais. A Garrett, que produz sistemas de turboalimentação de motores, aposta em um programa denominado Rally 2004 para aumentar seu market share no mercado de reposição, que atualmente está em torno de 13%.

Segundo a super/sora de marketing da empresa, Daniela Oliveira, o programa que terá duração até o final do ano, tem por objetivo motivar os integrantes da rede. O programa será realizado em duas etapas: a primeira até 30 de setembro e a segunda, com encerramento em 15 de dezembro. A classificação terá como base o resultado das vendas, às

quais serão atribuídos pontos. Cada etapa será composta por três trechos e por duas "provas especiais", com pontuação extra. As quatro melhores equipes serão reconhecidas com premiações.

No Brasil a Garrett atende aos seus clientes por meio de quatro distribuidores – Bodipasa, Laguna, Autc Americano e Pacaembu –, que possuem filiais e administram 67 postos de serviços autorizados nomeados pela fabricante. Para melhor servir aos seus clientes, a Garrett pretende dobrar seus postos de serviços até 2005, segundo o diretor comercial da empresa, Cesio Samea.

Além da rede própria, a Garrett também está adotando um novo conceito de oficina criado pela Bosch, a Rede Bosch Service, que oferece completa prestação de serviços técnicos aos proprietários de veículos pesados.

Neste ano a Bosch investiu cerca de R\$ 15 milhões no desenvolvimento e treinamento da sua rede de serviços dentro do conceito Bosch Service – que consiste na reparação total do veículo. Recentemente a empresa inaugurou a milésima oficina e cederá credenciar 1.100 oficinas nos conceitos Car e Truck Service até o final do ano. Para 2005, a meta é ter 1.500 postos em todo o território nacional.

Para o diretor comercial da Garrett, a Rede Bosch Service vai complementar a assistência técnica oficial prestada pela empresa, com as suas redes de distribuidores, postos de serviços e o Centro de





CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

O tema será desenvolvido pelo Prof. Dr. Manoel de Andrade e Silva Reis, Engenheiro Naval, mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP, Ph.D pelo Massachusetts Institute of Technology, Professor de Logística da Fundação Getúlio Vargas e Sócio-Diretor da Mare Logística.



OBJETIVO:

O Curso de Introdução à Logística Empresarial, que deverá ser ministrado em um único dia, tem por objetivo expor aos participantes os principais conceitos da Logística Empresarial.



PÚBLICO ALVO:

Profissionais iniciando-se na área de Logística Empresarial e outros profissionais com interesse no assunto.



PROGRAMA

1. O conceito e a evolução da logística
2. O Conceito da cadeia de suprimentos ("suplly chain")
3. Administração de Suprimentos
4. Conceitos básicos sobre distribuição
5. Terceirização - o conceito de operador logístico
6. Considerações sobre transportes terrestres no Brasil e intermodalidade
7. Termos mais utilizados em Logística



Manoel de Andrade e Silva Reis

Engenheiro Naval e Mestre em Engenharia pela Escola Politécnica da USP. Ph.D pelo MIT - Massachusetts Institute of Technology.

Professor de Logística da FGV-EAESP - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Atua na formação e reciclagem de profissionais, ministrando cursos e palestras sobre Logística Empresarial, Logística Internacional e Transportes.

É Sócio-Diretor da MARE Logística, a qual desenvolve planejamento de sistemas logísticos nas áreas de administração de suprimentos, distribuição física, armazenagem, gestão de estoques, transportes e logística internacional, incluindo operações portuárias, para empresas como Copersucar, CPShips, Duke Energy International, Editora Abril, Kwikasair Cargas Expressas, Red Bull do Brasil Ltda., OPP Petroquímica, Souza Cruz e Unilever, entre outras.

É membro do Council of Logistics Management - CLM.

Atuou como Diretor da Divisão de Engenharia Naval e Oceânica do Instituto de Pesquisas Tecnológicas - IPT, Diretor de Sistemas de Engenharia da Ductor Implantação de Projetos S.A., Diretor de Logística do Grupo Libra de Navegação, Diretor Superintendente da Grancarga Marítima Ltda.

Foi Professor do Departamento de Engenharia Naval da Escola Politécnica da USP (1969-1996), Assessor do Secretário de Transportes do Estado de São Paulo para assuntos de Transportes e Portos (1997 a 2002), Coordenador do Grupo de Implantação da Regionalização do Porto de Santos durante o ano de 2002, representante do Governo do Estado de São Paulo no CAP - Conselho de Autoridade Portuária dos Portos de Santos e São Sebastião e no Conselho de Administração da FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.

Data: 19/11/04

Valor: R\$ 400,00

Carga horária: 8 horas

Local: Hotel Transamérica Flat Congonha

Rua Vieira de Moraes, nº 1.960 - Próximo ao

Aeroporto de Congonhas - São Paulo SO - (11) 5094-3377

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos



Assistência Técnica (CTTA), instalados em todo o País.

O objetivo da Rede Bosch Service é oferecer padrão mundial de atendimento, com qualidade, praticidade, rapidez e economia na manutenção do veículo "de pára-choque a pára-choque". Os serviços incluem diagnóstico e reparo de sistemas elétricos (baterias, faróis e pequenos motores), injeção, ignição, freios, embreagem, rodagem (rolamento e pneu), assim como turboalimentação, direção, arrefecimento e climatização.

Todas as oficinas recebem treinamento sobre as novas tecnologias e as modernas técnicas de reparação, além de gestão administrativa, padrões de atendimento, marketing, comercialização de produtos e serviços. Celso Samea considera que com a tradição da empresa, elevado nível dos parceiros e padrões de qualidade dos produtos, serviços e de atendimento, a Rede Bosch Service constituiu-se em modelo inédito para o setor automotivo brasileiro e referência aos usuários de veículos.

A BorgWarner, outra fabricante de sistemas de turboalimentação, também vai aumentar sua rede de assistência técnica até o final de 2005, para 150 postos de serviços, de acordo com o gerente de vendas e reposição da América do Sul, David Dias Patrício. Atualmente a empresa atende seus clientes por meio de 22 distribuidores e uma rede com 85 postos de assistência técnica. Nas outras regiões da América Latina a empresa mantém dois postos de atendimento por país.

Segundo Patrício, a rede de assistência técnica da BorgWarner está preparada para fazer avaliação imediata sobre a garantia dos seus produtos. Além disso, a empresa dá suporte aos seus clientes por meio do telefone 0800 ou via e-mail.

Para oferecer serviço com qualidade, a empresa também investe em treina-

mento. Recentemente a Borg Warner preparou a equipe de 13 postos de assistência técnica na fábrica de Campinas, interior de São Paulo, além de realizar o treinamento local. Na fábrica o treinamento é aplicado durante quatro dias em seis horas diárias. No local o trabalho de preparo da equipe é feito em dois dias, com oito horas diárias de atividades.

A Eletromecânica Dyna, fabricante brasileira de limpadores de pára-brisa, que em 2005 vai completar 50 anos de atividades no País, atua fortemente no segmento de veículos comerciais leves e pesados, atendendo às marcas Fiat, Ford, Iveco, Mercedes-Benz, Scania e Volkswagen. Tanto no mercado original quanto no de reposição, os produtos seguem os mesmos padrões de qualidade. No mercado de reposição, a Dyna cobre 100% da frota de caminhões e comerciais leves. É a única fabricante a oferecer hastes originais de limpadores para o mercado brasileiro. A distribuição dos produtos no mercado nacional e em toda a região do Mercosul cabe aos principais distribuidores da linha pesada.

Para o início de 2005, a empresa prepara o lançamento simultâneo no mercado original e de reposição da nova linha de palhetas DH3G, Dyna Terceira Geração para Linha Pesada.

A divisão de aftermarket da Delphi – a Delphi Soluções em Produtos e Serviços (DSPS) – traz para o consumidor do tradicional canal pós-venda (distribuidores,



revendedores e instaladores) um completo serviço para o mercado de reposição de autopeças. No Brasil a DSPS possui uma vasta rede de clientes, entre distribuidores, varejistas e instaladores, localizados em todas as regiões.

A Delphi Soluções em Produtos e Serviços da América do Sul, desenvolveu algumas atividades exclusivas para seus distribuidores, como treinamento, certificação de centros autorizados, serviços de apoio e ações de marketing.

Os treinamentos aos distribuidores, lojas de varejo e instaladores são realizados tanto na sede do cliente, quanto nas fábricas da Delphi. O procedimento de certificação das oficinas leva em conta alguns requisitos, como profissionais especializados, equipamentos necessários para atender aos veículos atuais, excelência em atendimento, gestão e limpeza. ■

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas** e **Planejamento na Formação de Frotas** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

01 de Dezembro de 2004

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

02 de Dezembro de 2004

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

03 de Dezembro de 2004

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Planejamento de frota**
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:

IBIS São Paulo Congonhas - Rua Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas.

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
AAG Brasil Indústria e Comércio de Autopeças Ltda. Av. Pres. Médici, 939, Jd. Mutinga, CEP 06268-000, Osasco, SP Tel.: 11-3604-4455 - Fax.: 11-3686-0195 alo@dana.com.br - www.dana.com.br	Jorge Cerveira Schertel (Vice.Pres.), Antônio Carlos de Paula (Ger.Vendas Nac.), Marcelo Tonon (Ger.Prod.Merc.), Marco Antônio Silva (Controller), Marco Calabresi (Ger.Vendas Exp.)	15	n.d.	4.200	Amortecedores e componentes de suspensão Nakata, eixos-cardãs, diferenciais Spicer, juntas de motor Victor Reinz, componentes internos de motor Perfect Circle, bombas d'água e de combustível Urba/Brosol
Acumuladores Moura S/A R. Diário de Pernambuco, 195, Boa Vista, CEP 55150-000, Belo Jardim, PE Tel.: 81-3726-1044 Fax.: 81-3726-2032 moura@moura.com.br - www.moura.com.br	Edson Mororó Moura (Dir.Pres.), Maria Conceição Viana Moura (Dir.Super.), Edson Viana Moura (Dir.Vice-Pres.), Pedro Ivo Viana Moura (Dir.Vice-Pres.Secret.), Sérgio Viana Moura (Dir.Vice-Pres.Ind.), Paulo José G. de Sales (Dir.Vice-Pres.Fin.), Luiz José de Azevedo Melo (Dir.Com.Mont.)	5	72.264 m ² total 21.776 m ² constr.	1.000	Bateria Moura com prata, bateria tração Moura LOG e a bateria inteligente Moura
Agrostahl S/A Indústria e Comércio Rod. Raposo Tavares, km 67, Dist. Ind., CEP 18120-970, Mairinque, SP Tel.: 11-4718-2655 Fax.: 11-4718-2058 vendas@stahl.com.br - www.stahl.com.br	João Augusto P. C. MacDowell (Dir.Pres.), Luiz Alberto P. N. Franco (Dir.Super.), Paulo F. Barcellos (Dir.Com.), Egidio Buso (Dir.Ind.)	1	24.000 m ² total 8.000 m ² constr.	210	Cruzetas e componentes de cardã, juntas de câmbio e direção, forjados e usinados
Aksys do Brasil Ltda. Av. Leste 3.200, Campo Largo da Roseira, CEP 83005-970, São José dos Pinhais, PR Tel.: 41-2106-2300 Fax.: 41-2106-2310 vicenzo.marezzi@aksys.com.br	Vicenzo Marozzi (Dir.Geral), Luciano Dalla Nora (Ger.Ind.)	Brasil (1) Alemanha (11) Espanha (1) E.U.A (1) México (1)	25.000 m ² total 8.000 m ² constr.	70	Suporte frontal para radiador, fechadura, buzina, farol, protetor de cárter, enclausuramento de motor, caixa de estepe, suporte de bancos
Amsted Maxion Fundação e Equipamentos Ferroviários S/A R. Othon Barcellos, 77, Centro, CEP 12730-010, Cruzeiro, SP Tel.: 12-3184-1000 - Fax.: 12-3144-4018 marcio@amsted-maxion.com.br www.amsted-maxion.com.br	José Antônio Rodrigues (Dir.Pres.), Pedro Nístico (Dir.Fin.), Vicente Abate (Dir.Vendas), José Paulo G. Silva (Dir.Oper.), José G. Machado Padovani (Dir.Manut.), Werner Siebenkaess (Dir.Ind.Log.)	1	164.000 m ² total 47.257 m ² constr.	3.152	Quinta-roda e engate automático
Aplic Com. e Ind. de Auto Peças Ltda. R. Almeida, 100, Cruz Preta, CEP 06417-020, Barueri, SP Tel.: 11-4161-2011 marcos@aplicresolit.com.br www.aplicresolit.com.br	Oswaldo D. Peres (Sóc.Ger.), Marcos A. Peres (Ger.Vendas), Vilma Dias Peres (Sóc.Tesour.), Henrique Ferreira (Ger.Comp.)	n.d.	n.d.	n.d.	Comandos de válvulas, balancins, engrenagens, tuchos de válvulas, varetas de válvulas
Arpe Ind. Elet. Ltda. R. Vilela, 208, Tatuapé, CEP 03068-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6942-8087 - Fax.: ramal 208 arpe@arpe.com.br - www.arpe.com.br	Reinaldo Usberco (Dir.Geral), Wellington Yamada (Ger.Log.), Laércio Barbosa (Ger.Eng.)	2	850 m ² total 850 m ² constr.	28	Conversores de tensão de 24 para 12 volts, relés auxiliares, relés pisca, relés temporizadores e relés especiais 12 ou 24 volts, reatores para lâmpadas fluorescentes 12 ou 24 volts, relés para injeção eletrônica
ArvinMeritor do Brasil Ltda. Av. João Batista, 825, Centro, CEP 06097-105, Osasco, SP Tel.: 11-3684-6628 Fax.: 11-3684-6600 www.arvinmeritor.com.br	Sílvio Nogueira Barros (Dir.Vendas e Mkt.), Francisco Ribeiro (Ger.Mkt. e Serviços)	1	42.300 m ² total 35.220 m ² constr.	800	Eixos traseiros e dianteiros
Atelier Mecânico Morcego Ltda. Av. Santos Dumont, 3.055, Cumbica, CEP 07220-000, Guarulhos, SP Tel.: 11-6487-3255 Fax.: 11-6487-3250 diretoria@amm.com.br - www.amm.com.br	José Fernandes (Dir.Pres.), Roberto Fernandes (Dir.Ind.Com.), Denise Fernandes (Dir.Fin.Adm.)	2	n.d.	400 e 150 terceirizados	Chaves, maçanetas, tampões de combustível, fechaduras, ignições

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 50% Reposição 35% Exportação 15%	Terceirizada: Carn. Central, Dal, DPK, Pacaembu, Pellegrino	Não	0800-118022	Auto Norte, Carn. Central, Cobra, Comdip, Dal, DPK, Ginjo, Pacaembu, Pellegrino, Real Moto Peças
Montadora 30% Reposição 50% Exportação 20%	Própria: 43	Sim	0800-7012021	Ford, Iveco, Nissan, Volkswagen, Fiat, Renault, Telemar, Viação Itapemirim, Viação Asa Branca
Montadora 12% Reposição 70% Exportação 18%	n.d.	Não	0800-122655	n.d.
Montadora 55% Reposição 5% Exportação 40%	n.d.	Não	41-2106-2311	Volkswagen, Valeo, PSA, DaimlerChrysler
Montadora 69,5% Reposição 4% Exportação 26,5%	Própria:1 Terceirizada: Prolind e Concessionárias Guerra	Sim	12-3144-2412	Scania, Volvo, Ford, DaimlerChrysler, Iveco, Guerra, Noma, Facchini, Caterpillar, CVRD, MRS, ALL Logística
n.d.	Terceirizada: Grupo Comolati, Real Motopeças, Pellegrino, Shark, DPK	Não	11-4161-2011	n.d.
Montadora 25% Reposição 60% Exportação 15%	Própria:1	sim	11-6942-8087	Volkswagen, Daphy, TCA, Dijo, Marcopel, Campeças, Jabur, Dapel
n.d.	n.d.	Não	0800-555530	Volkswagen, Ford, Volvo, Iveco
Montadora 85% Exportação 15% Reposição 0%	n.d.	n.d.	n.d.	Moto Honda da Amazônia, Honda Automóveis do Brasil, GM, GM México, HUF do Brasil

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
BorgWarner Brasil Ltda. Estrada da Rhodia, km 15, Barão Geraldo, CEP 13084-970, Campinas, SP Tel.: 19-3787-5700 - Fax.: 19-3287-4989 sbossert@borgwarner.com.br www.borgwarner.com	Sérgio Castione Veinert (Ger.Geral), Rosana Mariano (Controller), Arnaldo Lezzi Jr. (Ger. Manuf.), Lauro Takabatake (Ger.OEM), Reinaldo Paulino (Ger.Qual.), David Dias Patrício (Ger.Vendas)	Brasil (1) Exterior (10)	152.196 m ² total 8.596 m ² constr.	320	Turboalimentadores para motores a diesel e ventiladores e embreagens viscosas
Brooks Selos de Segurança do Brasil Ltda. Rod. BR 262, km 6,5 n° 976, Anel Rod., Caiçara, CEP 31950-640, B. Horizonte, MG Tel.: 31-3415-8660 - Fax.: 31-3415-8788 vendas@brooks.com.br - www.brooks.com.br	Luiz Roberto Barcellos Gonçalves (Dir.), Maria do Carmo Barcello Gonçalves (Assess.Adm.), Marinete Saraiva Ferreira (Assist.Vendas), Marcelo Balbino da Silva (Chefe.Adm.)	Brasil (1) Exterior (8)	888 m ² total 888 m ² contr.	51	Selos (lacres) de segurança de plástico, metálicos e eletrônicos, etiquetas lacre, etiquetas de detecção de choque para embalagem, fechaduras para caminhões, equipamentos para controle de chaves e ferramentas
Butuem Ind. Autopeças Ltda. Al. Afonso Schimidt, 375, Santana, CEP 02450-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6236-0770 Fax.: 11-6236-0790 butuem@uol.com.br	Yutaka Butuem (Dir.), Tomyo Butuem (Dir.), Yukio Butuem (Dir.), Ênio Butuem (Dir.)	1	n.d.	n.d.	Embuchamento da manga de eixo, pinos de pistão, pinos diversos
Ciamet Com. e Ind. De Artefatos de Metal Ltda. R. Rogério Giorgi, 674, V. Carrão, CEP 03431-000, São Paulo, SP Tel.: 11-296-9111 - Fax.: 11-296-9278 ciamet@ciamet.com.br - www.ciamet.com.br	Moyses Elias Sahad (Dir.Com.Adm.), Eduardo Haddad (Dir.Ind.), Cláudio Sahad (Ger. Qual.), Moacir Jesus de Moraes (Ger.Adm.), César Marcondes Senciales (Enc.Vendas)	1	3.800 m ² total	100	Buchas, arruelas especiais de encosto e outras peças estampadas, ligas de aço, inóx, bronze e latão.
Cinpal - Cia. Industrial de Peças para Automóveis Av. Paulo Ayres, 24, V. Lase, CEP 06767-220, Taboão da Serra, SP Tel.: 11-4701-4111 - Fax.: 11-4701-6266 dir.comercial@cinpal.com.br www.cinpal.com.br	Vitor Luiz Taddeo Mammana (Pres.), Riccardo Arduini (Vice-Pres.), Harry Eugen Josef Kahn (Dir.Com.), Akiyoshi Tabata (Dir.Ind.), Marcos Praça (Dir Fin.), Antonio Afonso Simões (Dir.Jur.)	1	100.000 m ² total 85.000 m ² constr.	1.600	Componentes de câmbio, componentes de diferencial, componentes de motor
Cummins Brasil Ltda. R. Jati, 266, Cumbica, CEP 07180-900, Guarulhos, SP Tel.: 11-6465-9811 falecom@cummins.com www.cummins.com.br	Ricardo Chuahy (Dir.Pres.), Roberto G. Torres (Dir.Com.)	n.d.	n.d.	n.d.	Motores mecânicos e eletrônicos
Dana Albarus S/A R. Ricardo Bruno Albarus 201, Dist. Ind., CEP 94045-400, Gravataí, RS Tel.: 51-489-3000 www.dana.com.br	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Acionamentos hidráulicos para embreagem, carburadores, bombas de combustível, bombas d' água, componentes para sistema de freios, direção hidráulica, bronzinas para motores
Danval Indústria de Equip. Ltda. R. Enéas de Barros, 593, Penha, CEP 03613-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6684-7000 - Fax.: 11-6684-5577 danval@danval.com.br www.danval.com.br	Giuliano Savattero (Dir.)	1	2.000 m ² total	50	Campainhas, relés, botão de parada para ônibus, relógio digital, itinerário eletrônico
Delga Indústria e Comércio Ltda. R. Álvares Cabra, 1.501/59, Serraria, CEP 09980-160, Diadema, SP Tel.: 11-4053-4215 - Fax.: 11-4053-4218 comercial@delga.com.br www.delga.com.br	Antonio Augusto Delgado Junior (Pres.), Tarcisio Gueler (Dir.Com.), Luís Nogueira (Controller), Alexandre Pimentel (Dir.Suportamentos)	6	24.068 m ² total 10.761 m ² constr.	1.777	Cárteres, carrocerias, conjuntos soldados de médio a grande porte

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 42% Reposição 18% Exportação 40%	Própria: 64	Não	0800-7709123	DaimlerChrysler, Cummins, MWM, Iveco, Valtra, John Deere e International
n.d.	Própria: 1 Representantes nos estados fora de Minas Gerais	Sim	31-3415-8660	Cemig, Brinks Segurança, Norsergel, Nensen, Elster, Prosegur, Sabesp, Landis Gyr, Escelsa, Basf
Reposição 80% Exportação 20%	n.d.	Não	11-6236-0770	n.d.
Montadora 60 % Reposição 35% Exportação 5%	n.d.	Não	11-296-9111	Volkswagen, DaimlerChrysler, Fiat, CNH Latinoamericana, Agco, Valtra, John Deere, Agrale, Agritech Lavrale
Montadora 70% Reposição 25% Exportação 5%	n.d.	Não	n.d.	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	0800-123300	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	0800-118022	n.d.
Montadora 50% Reposição 45% Exportação 5%	Terceirizada: Pacaembu Autopeças, Real Ônibus, Calil, Só Ônibus, Porthus	Não	11-6684-7000	Marcopolo, Busscar, Ciferal, Caio, Neobus, Maxibus, San Marino, MB, Pacaembu Autopeças, Real Ônibus
n.d.	n.d.	Não	n.d.	Volkswagen, MWM, Cummins, DaimlerChrysler, Scania, Audi, Ford, GM, ArvinMeritor, Dana, Springer, Carrier, Bosch, Volvo

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Delphi Systems Av. Goiás, 1 860, Barcelona, CEP 09550-050, São Caetano do Sul, SP Tel.: 11-4234-9500 - Fax.: 11-4234-9415 www.delphi.com	Juliana Frata (Comunicação)	n.d.	n.d.	n.d.	Baterias, injeção eletrônica, ar-condicionado
Detroit Plásticos e Metais Ltda. Av. Antônio Panga, 2.788, Canhema, CEP 09942-000, Diadema, SP Tel.: 11-4360-6700 - Fax.: 11-4075-1717 vennac@detroit.ind.br www.detroit.ind.br	Manoel Simão da Luz Telo (Pres.), Ruy Rubens Leme de Souza (Ger.Com.), José Rubens da Fonseca (Controller), Cláudio Villar (Ger.Téc.), Odair Demarchi (Ger.RH), Rubens Lessa (Ger.Ind.)	1	16.000 m ² total 8.000 m ² constr.	220	Válvulas, tubos termoplásticos, mangueiras hidráulicas termoplásticas, engates pneumáticos
Duroline S/A R. Gerson Andreis, 366, Dist. Industrial, CEP 95112-130, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-2101-5000 - Fax.: 54-2101-5005 duroline@duroline.com.br www.duroline.com.br	Ivo Roberto Dallagnor (Dir.Exec.), Carlos Roberto Mazzochi (Dir.Pres.), Geraldo Pasquali (Ger.Com.), Carlos Alberto Benech (Ger.Téc.)	1	10.000 m ² total 6.000 m ² constr.	135	Lonas para freios
Eaton Ltda. Divisão Transmissões R. Clark, 2.061, Macuco, CEP 13279-400, Valinhos, SP Tel.: 19-3881-9444 - Fax.: 19-3881-9650 rosemsacc@eaton.com	Carlos Alberto Briganti (Pres.), José Roberto Morato (Dir.Fin.), Antônio Sanches (Dir.Com.), Virgílio M. Castro Jr. (Dir.Transm. Agríc.), Marcelo Della Coletta (Dir.Comp.), Adilson Divino (Dir.Eng.), Ernesto D. Fantini (Dir.Medun.Heavy & Passenger)	5	390.000 m ² total 100.000 m ² constr.	2.600	Caixas de câmbio, embreagens e peças de reposição, produtos para pneus e serviços.
Ellen Metalúrgica e Cromação Ltda. R. Danilo Valtuza, 237, Laranjeiras, CEP 07700-000, Caieiras, SP Tel.: 11-4441-7700 - Fax.: 11-4441-7729 ellen@ellen.com.br www.ellen.com.br	Élcio Vassao de Paula (Pres.), Roberto di Pierri (Dir.Fin.), Luiz Antonio Toniuzzi (Dir.Com.)	1	20.000 m ² total 5.000 m ² constr.	150	Maçanetas internas e externas, manivelas, cilindros de ignição, comutadores, batentes e chaves
Enertec do Brasil Ltda. Av. Independência, 2.757, Éden, CEP 18103-000, Sorocaba, SP Tel.: 15-235-3066 - Fax.: 15-235-2737 telemarketing@enertec.com.br www.enertec.com.br	Carlos Vitorio Zaim (Dir.Geral), Joseph F. Matthews (Dir.Fin.Adm.Am.Sul), Eduardo Nardinelli (Dir.Com.), Carlos Banzato (Dir. Export.), Osvaldo C. Monsanto (Dir.Oper. Ind.)	1	618.000 m ² total 34.000 m ² constr.	600	Baterias automotivas
Engrecon S/A Estrada dos Romeiros, 42.501, Centro, CEP 06501-001, CX.P. 031, Santana de Parnaíba, SP Tel.: 11-4154-3000 - Fax.: 11-4154-9022 engrecon@engrecon.com.br	José Carlos Andrade Nodalini (Dir.Pres.)	n.d.	n.d.	n.d.	Peças para diferenciais de automóveis, caminhões e tratores
Engretécnica Ind e Com Ltda. R. dos Tucanos, 395, V. Silviânia, CEP 06340-385, Carapicuíba, SP Tel.: 11-4186-5444 - Fax.: 11-4186-1063 et@engretecnica.com.br www.engretecnica.com.br	Euclides Borgas Alves (Dir.Com.), Zbigniew Feliks Hartwig (Dir.Ind.)	1	12.000 m ² total 6.000 m ² constr.	80	Engrenagens cônicas e cilíndricas (diferencial e câmbio), peças para implementos agrícolas e tratores, eixos para automóveis, picapes, caminhões e tratores, engrenagens, eixos e luvas para câmbio e transmissão
Expandra Estamparia e Molas Ltda. R. Antônio Raposo, 186, Conj 121, Lapa, CEP 05074-020, São Paulo, SP Tel.: 11-4591-3309 - Fax.: 11-4591-1515 vendas@expandra.com.br www.expandra.com.br	Wanderley Kulpa (Sóc.Dir.), Osamu Kameoka (Sóc.Dir.), Alessandro Gregori (Dir.Geral), Cleverson Dias (Ger.Vendas)	2	90.000 m ² total 25.000 m ² constr.	600	Estamparia de metais em prensas de até 800 toneladas e molas técnicas com bitola de arame de até 6 mm

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Montadora 90% Reposição 0% Exportação 10%	Própria: 1 Terceirizada: Detron, Fopil, Imperial Bahia, Conectudo, Dismag	Sim	11-4360-6700	Volkswagen, Scania, International, Agrale, GM, John Deere, Valtra, Petrobras
Montadora 0% Reposição 65% Exportação 35%	n.d.	Não	0800-7031112	ABC Diesel, Frandiesel, Autonorte, Bam Diesel, Porthus, GC Gusscar
Montadora 50% Reposição 20% Exportação 30%	Terceirizada: Barra, Grupo Sama, Odapel, Pacaembu Autopeças, Pellegrino	Não	n.d.	Agco, DaimlerChrysler, Ford, GM, Volkswagen
Montadora 0% Reposição 65% Exportação 35%	n.d.	n.d.	11-4441-7700	Comercial Jahu, Universal Maçanetas, Monte Carlos Dist., Furacão Dist., CHG, BAP
n.d.	Terceirizada: Auto Com. Eletromag, Jide Com. de Baterias, Auto Baterias	Não	0800-161644	GM, Volkswagen, Fiat, Carrefour, Magnetti Marelli, Bosch
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Montadora 0% Reposição 70% Exportação 30%	n.d.	n.d.	11-4186-5444	Toyomax, Minhocão, Dinattec, Odapel
n.d.	Própria: 1	Não	11-4591-8309 47-2101-7806	Embraco, Bosch, Black & Decker, TRW, Autoliv, Weg, Faurecia

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Fábrica Boechat Ltda. Av. Franklin Roosevelt, 350, Pres. Costa e Silva, CEP 28300-000, Itaperuna, RJ Tel.: 22-3826-9200 - Fax.: 22-3826-9229 boechat@boechat.com.br www.boechat.com.br	José Messias Boechat (Dir.Com.), Ana Carolina Boechat (Dir.Fin.), Rogério Boechat (Dir.Ind.), Jânio Boechat (Dir.RH)	1	16.476 m ² total 7.400 m ² constr.	350	Alavanca para regulação, sapatas de freio a ar, eixo expensor "S", câmaras spring brake, câmaras comuns
Fanavid Fábrica Nac. Vidros Seg. Ltda. Av. José Miguel Ackel, 3A, Pq. Ind. Cumbica, CEP 07241-090, São Paulo, SP Tel.: 11-6462-2717 - Fax.: 11-6462-2704 marketing@fanavid.com www.fanavid.com	José Mansur Farhat (Pres.), Carlos Eduardo Gianini (Dir.Superint.), André Berno (Ger.Com.), Geralda Moreira (Ger.Mkt.)	nd	nd	nd	Pára-brisas laminados, laterais laminados, vidros blindados
Faróis Vinco Ind. e Com. Ltda. Av. Nova Trabalhadores, 3.551, José Bonifácio, CEP 08260-001, São Paulo, SP Tel.: 11-6521-2585 sac@faroisvinco.com.br www.faroisvinco.com.br	Flávio Vinco (Dir.), Maria Aparecida Vinco (Dir.), Marco Fábio Vinco (Dir.)	1	4.900 m ² total	76	Faróis
Fibam Companhia Industrial Av. Humberto de Alencar Castelo Branco, 39, Piraporinha, CEP 09850-300, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4393-5300 - Fax.: 11-4343-4030 reverda@fibam.com.br www.fibam.com.br	Luiz Fernando Dias da Silva (Dir. Pres.), Márcio Dias da Silva (Dir.Vice.Pres.), Fábio Dias da Silva (Dir.Ger.), Reinaldo do Amaral e Silva (Dir. Adm.), Antônio Carlos Dias da Silva (Dir.Com.)	1	25.343 m ² total 13.030 m ² constr.	240	Kits para fixação de rodas e cardãs de caminhões e ônibus (parafusos, porcas, arruelas) e fixadores para veículos leves, normalizados e especiais
Flexfab South America Ltda. R. André Rosca Copini, 160, Jd. Calux, CEP 09895-310, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4393-0274 - Fax.: 11-4394-0290 flexfab@terra.com.br - www.flexfab.com	Daniel Bortali (Ger.Geral), Antônio Arildo (Ger. Prod.), Graziela Pio (Customer Services)	5	750 m ² total 500 m ² constr.	10	Mangueiras de silicone para intercooler e para tubos e motores diesel e mangueiras extrusadas de silicone para indústria alimentícia
Freics Farj Ind. e Com. Ltda. Av. Dracena, 283/303, Jacuare, CEP 05329-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3766-3356 - Fax.: 11-3719-0964 info@farj.com.br - www.farj.com.br	Moacir Bonassa (Pres.), Moacir Bonassa Júnior (Dir.Adm.Fin.), Fábio Bonassa (Dir.Com.)	1	n.d.	100	nd
Godks Ind. de Plásticos Ltda. Av. Maria Leonor, 500, Pq. Reid, CEP 09920-080, Diadema, SP Tel.: 11-4057-5000 - Fax.: 11-4057-5015 vendas@godks.com.br - www.godks.com.br	Djalma Lobo (Dir.), Evandro Lobo (Dir.), José Afrânio Popolizio (Dir.Ind.)	nd	6.800 m ² total 4.500 m ² constr.	96	Lentes e lanternas automotivas
Grava Industrial Ltda. R. Lucélia, 917, Dist. Ind. Chácaras Reunidas, CEP 12238-450, São José dos Campos, SP Tel.: 12-3931-7990 - Fax.: 12-3934-9440 grava.industrial@uol.com.br	Valter Baldi (Ger.Geral.Fin.), Osmar Garcia Rodrigues (Ger.Com.Qual.), Tânio Alves Peixoto (Ger.Compras.PCP.RH), Carlos Henrique Steffen (Ger.Ind.Prod.)	1	1.500 m ² total 800 m ² constr.	40	Abraçadeiras, conjuntos de medidores de nível de combustível (metálicos), tubos para tanques de combustível
Haldex do Brasil Ind. e Com. Ltda. R. Carlos Pinto Alves, 29, Jd. Aeroporto, CEP 04630-030, São Paulo, SP Tel.: 11-5034-4999 - Fax.: 11-5034-9515 info@hbr.haldex.com www.haldex.com.br	João Henrique Botelho (Dir.Pres.), Nelson F. Claro (Controller), Vincenzo Leonetti (Ger.Vendas Implementos), Marcelo Adami (Vendas Afterm.), Fábio Regiani (Ger.OEM), Fernando Maia (Ger.Prod.)	2	n.d.	150	Ajustadores automáticos de freio, Consep, ABS, válvulas diversas
Hubner Ind. Mecânica Ltda. R. Pedro Fial, 210, Thomaz Coelho, CEP 03707-110, Araucária, PR Tel.: 41-641-5000 autolinea@autolinea.com.br www.autolinea.com.br	Nelson Roberto Hubner (Dir.), Nelson Roberto Hubner Junior (Ger.Mkt.), Walter Lopes (Ger.Vendas), Anne-Catrin Vogt (Ger.Exp.),	6	110.000 m ² total 8.000 m ² constr.	225	Blocos e cabeçotes de motor e ajustadores automáticos de freio

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 50 % Reposição 47% Exportação 3%	n.d.	Não	0800-7072305	Facchini, Noma, Pastre, Shiffer, Sama, Shark, Pacaembu, CBA, Odapel, Rochester
nd	nd	Não	11-6462-2731	nd
Montadora 60 % Reposição 30% Exportação 10%	nd	Não	11-6521-2585	John Deere, Fiat, Caterpillar, Caio, Marcopolo, Valtra, Komatsu, Jacto
Montadora 50 % Reposição 40% Exportação 10%	nd	Não	11-4393-5311	Sama, Rochester, Presidente Autopeças, F. Confuorto, Cirasa, Paramar, Dinpar, Paulibras, Porthus
Montadora 65 % Reposição 30% Exportação 5%	nd	Não	nd	DaimlerChrysler, Volkswagen, Iveco, Agrale, Cummins, Garret, Holset, Scania
nd	nd	nd	11-3766-3356	nd
Montadora 0% Reposição 70% Exportação 30%	Terceirizada: Montecarlo, Fabrauto, Centerparts, Castrepress	nd	11-4057-5000	Montecarlo, Centerparts, CHG, Fabrauto, T.P.I., Capa Distribuidora
Montadora 80% Reposição 20% Exportação 0%	n.d.	Não	12-3931-7990	DaimlerChrysler, TI Automotive, JVS Ind, Norma Ind.Met., Volkswagen, VDO
Montadora 40% Reposição 40% Exportação 20%	Terceirizada: Pacaembu Autopeças, Guanadiesel, Shark Automotive, Frota Comp., IdealCom.	Sim	nd	DaimlerChrysler, Scania, Volkswagen, Randon, Master, International, Agrale, Guerra, Noma, Facchini
nd	Terceirizada: Dal Dist., Rede Presidente, Pacaembu Autopeças, Reis Peças, Fasa	Não	41-641-5000	Valtra, Rede Presidente, IAP West, Arcore, Rosmead Truck Spares, Dal Dist., Reis Peças, Pacaembu, PT Jaya Inter Motor, Empi, CBPerformance

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Ind. e Com. de Auto Peças Rei Ltda. Rod. SP 338 Km 308, São Sebastião, CEP 14240-000, Cajuru, SP Tel.: 16-3667-9400 - Fax.: 16-3667-3257 vendas@suporterei.com.br www.suporterei.com.br	João Constâncio (Dir.), Silvio Constâncio (Dir.), Donizete Constâncio (Dir.), Sílvia Constâncio (Dir.), Walner Constâncio (Dir.)	1	84.000 m ² total 32.000 m ² constr.	210	Suportes para eixos-cardãs, coxins para motores, câmbios e cabines; polias antivibratórias, tampas frontais para câmbios, diafragmas para freios, bu- chas para estabilizadores, flanges para eixo-cardã e garfos para eixo-cardã
Indústria Marília de Auto Peças S/A R. José Campanela, 27, Macedo, CEP 7112-100, Guarulhos, SP Tel.: 11-6468-8477 - Fax.: 11-6440-2474 marketing@marilia-sa.com.br www.marilia-sa.com.br	Flávio Marques Ferreira (Pres.), Augusto Caldini (Dir.), Flávio Rangel (Analista)	1	12.000 m ² total	380	Chave direcional, relé, chave de luz, solenóide, chave de partida
Indústria Metalúrgica Frum Ltda. Rod. Fernão Dias, km 883, Rodeio, CEP 37640-000, Extrema, MG Tel.: 35-3435-1444 - Fax.: 35-3435-1467 frum@frum.com.br www.frum.com.br	Pedro de Sardi (Pres.), Marco de Sardi (Vice- Pres.), Cássio Cheni (Dir.Ind.), Roberto Del Papa (Dir.Com.), Anagib Rubens (Dir.RH.), André Hadad (Assist.Técnica)	1	210.000 m ² total 45.000 m ² constr.	380	Tambor de freio, riscos de freio, su- porte de mola e algema de mola
International Engines South America Av. Guilherme Schell, 10.160 Prédio 2C, CEP 92001-970, Canoas, RS Tel.: 11-4358-8522 - Fax.: 11-4358-5377 international@nav-international.com.br www.nav-international.com.br	Waldey Sanchez (Pres.), Guinel Hernandez (Dir.Peças Reposição), Pêrsio Lisboa (Dir. Ven- das e Mkt.), Paulo Borba (Dir.RH), Otacílio Gomes Júnior (Dir.Planej.Estrat.), Marcelo Geoffroy (Dir. Eng.), Luis Kanan (Dir.Mat.)	n.d.	49.638 m ² total 33.571 m ² constr.	668	Motor diesel Medium Speed (MS), e High Speed (HS) - faixa de 55 a 375 cv
Itaesbra Ind. Mecânica Ltda. R. Edmundo Carvalho, 777, São João Clímaco, CEP 04251-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6948-8899 - Fax.: 11-6948-8883 itaesbra@itaesbra.com.br www.itaesbra.com.br	Luigi Ugo Quarta (Dir.Pres.), Giuseppe Luigi Quarta (Dir.Ind.), Maria Lúcia Quarta Tancetti (Dir.Adm.)	2	n.d.	236	Componentes estampados metálicos para fins automotivos
Keko Acessórios Ltda. R. João Meneghini, 426, Lot Saint Ettiene, CEP 95034-970, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-229-2222 keko@keko.com.br www.keko.com.br	Leandro Scheer Mantovani (Ger.Geral), Juliano Scheer Mantovani (Ger.Exec.), Renato Carpilovski (Ger.Logist.), Rafael Zietolie (Ger.Ind.), Cláudio Sachet (Ger.Com.)	1	n.d.	n.d.	Engates de reboque, estribos, pára- choques de impulsão, santantônios
Kostal Eletromecânica Ltda. R. General bertoldo Klinger, 277, V. Paulicéia, CEP 09688-000, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4174-6000 - Fax.: 11-4174-6007 kostalbrasil@kostal.com www.kostal.com	Werner Schwarz (Dir.Pres.), Ângelo Castiglia (Dir.Ind.), Wayne Alves (Dir.Eng.), Isolde Meinken (Dir.Adm.Fin.), Edson Pedro Furla- netto (Dir.Vendas Mkt.), Hiroki Hiratsuka (Ger RH), Milton Sartori (Ger.Qual.)	n.d.	20.004 m ² total 11.879 m ² constr.	873	Centrais elétricas, chaves de seta, in- terruptores de tecla, relés



**Sistemas de Freio e
Suspensão para
Implementos Rodoviários**



DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 5% Reposição 80% Exportação 15%	Terceirizada: Pacaembu Autopeças, Dal Dist., Olimar, Renavi	Sim	16-3667-9400	Pacaembu Autopeças, Dal Distr., Dinatex, Olimar, Odapel, Medauto, Renavi, Autopeças Nogueiroirol, Fasa, Princesa Autopeças, Mercante
n.d.	Terceirizada: Furacão, Pacaembu, Dijo	Não	0800-120028	Furacão, Pacaembu, Dijo
Montadora 50% Reposição 30% Exportação 20%	Terceirizada: Pacaembu Autopeças, Odapel, CBA, Dipex, Dispeção	Não	35-3435-1444	Ford, Scania, Agrale, Facchini, Noma, New Flyer (Canadá), Pacaembu, Odapel, CBA, Dipex
n.d.	270 no Mercosul	Sim	0800-1993399	Ford Argentina, Ford Brasil, Land Rover, AGCO, Jacto, SDMO, Leon Heimer, Stermac, JCB, Atlas Copco
Montadora 96% Reposição 1% Exportação 3%	n.d.	Sim	11-6948-8899	GM, Johnson Controls, Sofedit, Benteler, Iramex
Montadora 40% Reposição 53% Exportação 7%	n.d.	Não	0800-7030222	n.d.
Montadora 85% Reposição 7% Exportação 8%	Terceirizada: Furacão Auto Peças, Pacaembu, Dal, Calil, Aoki	Não	11-4174-6286	Volkswagen, Ford, GM, DaimlerChrysler, Fiat, Moto Honda, Brose



USE SEMPRE
Haldex
PEÇAS ORIGINAIS



Sistemas de Freio e Suspensão para Veículos Comerciais

Haldex do Brasil
www.haldex.com.br
e-mail: info@hbr.haldex.com
Tel: (11) 5034-4999 Fax: (11) 5034-9515

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Lampauto Indústria e Com. de Peças Ltda. Av. Dr. João Pedro Arruda, 1.743, Área Ind. CEP 88514-000, Lages, SC Tel.: 49-226-0444 - Fax.: 49-226-0222 lampauto@lampauto.com.br www.lampauto.com.br	Luiz Carlos Tridapalli (Dir.), Raquel Guedes Tridapalli (Dir.Sist.Gest.Qual.), Angelina Guedes Tridapalli (Fin.), Daniel Busato Ávila (Ger.Vendas)	n.d.	n.d.	n.d.	Indústria e comércio de peças da linha Ford, Volks, Chevrolet, Scania e Mercedes
Mahle Metal Leve Av. Ernst Mahle, 2.000, Mobassa, CEP 13846-146, Mogi Guaçu, SP Tel.: 19-3861-9100 www.malhe.com.br	Claus Hoppen (Dir.Pres.), Thomas José Carlos (Dir.Com.), Axel Brod (Dir.Fin.)	8	n.d.	n.d.	Pistões, anéis, bronzinas, bielas, sistemas de trem de válvulas, filtros automotivos e componentes de motor
Mann Hummel Brasil Ltda. Al. Filtros Mann, 555, Jd. Tropical, CEP 13344-710, Indaiatuba, SP Tel.: 19-3894-9400 - Fax.: 19-3875-9758 laine.cracco@mann-hummel.com.br www-mann-hummel.com	Francisco Gomes Neto (Dir.Pres.), Hans-Dietmar Schmitz (Dir.Fin.), Luiz Fernando Teixeira da Silva (Dir.Vendas Mkt.), Gilberto Albertini (Gestor Neg.Com.), Marcos Antônio Vanussi (Gestor Neg. Autom.), Luiz Henrique Ferrari (Gestor Suprim.), Mônica Heible (Gerstora Export.)	Brasil (1) Exterior (38)	181.500 m ² total 44.000 m ² constr.	870	Filtros de ar, filtros de óleo, filtros de combustível, filtros separadores, sistemas completos de filtragem
Mastra Ind. e Com. Ltda. Av. Dr. Hipólito P. Ribeiro, 180, Bela Vista, CEP 13486-920, Limeira, SP Tel.: 19-3446-4325 - Fax.: 19-3451-4088 vendasrep@mastra.com.br www.mastra.com.br	Ângelo Lima (Dir.Pres.), Everaldo Sajjoro Júnior (Dir.Superint.), Luís Machado (Dir.Ind.), José Alfredo Primola de Souza (Ass.Pres.)	1	n.d.	360	Sistemas de exaustão, catalisadores automotivos, protetores de cárter e engates
Master Sistemas Automotivos Ltda. R. Atilio Andreazza, 3.520, Interlagos, CEP 95052-070, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-209-2900 - Fax.: 54-209-2922 master@fmaster.com.br www.fmaster.com.br	Sérgio Luiz Onzi (Dir.), Mauro Longa Neto (Ger.Vendas.Mkt.), Renato Peng (Ger.Manuf.), Zomar de Almeida Oliveira (Ger.Eng.)	1	20.000 m ² total 8.500 m ² constr.	495	Freios pneumáticos e hidráulicos nas versões a tambor e a disco, câmaras de serviço e serviço/estacionamento, ajustadores automáticos e manuais
Maxion Componentes Automotivos S/A R. Haekkel Ben Hur Salvador, 100, CEP 32010-120, Contagem, MG Tel.: 31-2191-1500 - Fax.: 31-2191-1507 maxioncomp@maxion.ind.br www.maxion.ind.br	Marcos Luchese (Dir.Superint.), Carlos Vuolo (Ger.Com.), Darwin Nogueira (Ger.Eng.), Marco Carazza (Controller), Alex Bretas (Ger. Compras), Ted Marcel (Ger.Qual.)	1	72.000 m ² total 15.000 m ² constr.	1.035	Mecanismos acionadores de vidros, pedais, maçanetas, cilindros e chaves, travas, fechaduras e portas
Metal Técnica Bonevau Ltda. R. Oswaldo Cruz, 164, Sumaré, CEP 89160-000, Rio do Sul, SC Tel.: 47.: 521-1291 - Fax.: 47-522-1278 vendas@bonevau.com.br www.bonevau.com.br	Carlos Vitor Ohf (Dir.Pres.), Andre Armin Odebrecht (Dir. Superint.), Cláudio Mazzi (Dir.Ind.)	1	5.000 m ² total 2.500 m ² constr.	95	Macacos hidráulicos tipo garrafa
Metalúrgica Saraiva Ind. e Com. Ltda. Rod. SC 408, Km 1,3, Vendaval, CEP 88160-000, Biguaçu, SC Tel.: 48-285.5080 saraiva@saraivaretrovisores.com.br www.saraivaretrovisores.com.br	Ari da Cunha Saraiva (Dir.Pres.), Arlete Saraiva de Paula (Dir.Adm.), Roberto Banks de Paula (Dir.Com.)	1	30.000 m ² total 10.000 m ² constr.	120	Espelhos retrovisores
Metalúrgica Suprens Ltda. Acesso Esquerdo à Av. Otaviano Alves de Lima, 109, Limão, CEP 02518-130, São Paulo, SP Tel.: 11-3959-7400 - Fax.: 11-3959-7411 suprens@suprens.com.br www.suprens.com.br	Nilson Curtolo (Pres.), Eny Curtolo Catelli (Superint.Com.Adm.), Ney Curtolo (Superint.Ind.), Paulo Sérgio Franco (Ger. Adm.), Marcos A. Carvalho (Ger.Com.), Antônio Carlos Pina (Ger.Ind.)	1	4.708 m ² total 5.250 m ² constr.	230	Abraçadeiras de aço

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 0% Reposição 82% Exportação 18%	n.d.	Sim	49-226-0444	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	0800-150015	n.d.
Montadora 43% Reposição 50% Exportação 7%	Terceirizada: Sama, Pacaembu, DPK, Shark, Condip	Sim	0800-7016266	Volkswagen, DaimlerChrysler, Volvo, Fiat, Scania, MWM, Agrale, Toyota, Ford, GM
n.d.	n.d.	Não	0800-7724300	Epoca Dist., Troller, Goldscape, Valtra, Ford, Suporte Com. Autopeças
Montadora 70% Reposição 10% Exportação 20%	12 assistentes técnicos que atendem todo o país	Sim	54-209-2932	Todas as montadoras de caminhões e ônibus e as principais montadoras de implementos rodoviários
Montadora 94 % Reposição 5% Exportação 1%	n.d.	Não	31-2191-1503	Fiat, GM, Volkswagen, Faurecia, Ford, Peugeot, DaimlerChrysler, Iveco, Intier
Montadora 50 % Reposição 30% Exportação 20%	Própria: 70 Terceirizada: Ferramentas Gerais, Casa dos Parafusos, Coferm, Comagran, Dutra Máquinas	Sim	n.d.	DaimlerChrysler, Volkswagen, Mitsubishi, Iveco, Agrale
Montadora 77 % Reposição 8% Exportação 15%	Terceirizada: Incavel, Sulbrave, Transbus	Não	48-285-5080	Marcopolo, John Deere, Comil, Induscar, Irizar, Valtra, Agrale, CNH
Montadora 40% Reposição 55% Exportação 5%	n.d.	Não	11-3959-7400	Volkswagen, Ford, GM, MWM, Cummins, Agco, International Engines, John Deere, DaimlerChrysler, Marcopolo

* n.d. = não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
MKS Equipamentos Hidráulicos Ltda. R. João Dias Ribeiro, 409, Polo Ind. Jandira-Itapevi, CEP 06693-810, Itapevi, SP Tel.: 11-4789-3690 - Fax.: 11-4789-3689 mks@marksell.com.br www.marksell.com.br	Edison Salgueiro Júnior (Dir.), Jorge H. Mota (Dir.)	1	7.000 m ² total 3.500 m ² constr.	60	Plataformas elevatórias de cargas veiculares, plataformas elevatórias para portadores de deficiência física, guindastes hidráulicos veiculares, docas móveis de carga, plataformas niveladoras de doca, cestos aéreos
Mov-Ar Comercial de Autopeças Ltda. R. Catão 544, V. Romana, CEP 05049-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3865-1813 mov-ar@mov-ar.com.br www.mov-ar.com.br	Adriane de Checchi Carvalho (Sóc.Dir.)	n.d.	n.d.	n.d.	Peças de suspensão a ar e suspensores pneumáticos, molas pneumáticas, bolsas de ar (foles), kits de serviços, tampas, bases coxim, flanges, anéis, parafusos para suspensor, válvulas e reparos, descarga rápida, aconamento e bloqueio
MWM Motores Diesel Ltda. Av. das Nações Unidas, 22.002, Jurubatuba, CEP 04795-915, São Paulo, SP Tel.: 11-3882-3441 - Fax.: 11-3882-3594 pecas@mwm.com.br - www.mwm.com.br	José Eduardo Luzzi (Dir.Exec.Vendas), Nicolas Schaeffter (Dir.Fin.), Paulo Lozano (Dir.Serv. Qual.), Prof. Hubert Hitziger (Dir.Exec.Eng. Prod.), José Giannini (Dir.Peças e Aplicações)	1	85.000 m ² total	1.600	Motores diesel MWM série 229, MWM série 10, MWM Sprint, MWM Sprint eletrônico e MWM Acteon
Platodiesel Ind. e Com. de Peças Automotivas Ltda. R. Major Carlo Del Prete, 1.240, Cerâmica, CEP 09530-001, São Caetano do Sul, SP Tel.: 11-4228.6800 - Fax.: 11-4228.6810 platodiesel@platodiesel.com.br www.platodiesel.com.br	n.d.	1	10.000 m ² total	150	Platôs, discos de embreagens
Pradolux Indústria e Comércio Ltda. Av. João Pinheiro, 2.200, V. Cruz, CEP 37701-386, Poços de Caldas, MG Tel.: 35-3714-1711 - Fax.: 35-3714-2708 pradolux@pradolux.com.br www.pradolux.com.br	Luiz Prado Magalhães (Sóc.Ger.), Marcus Vinicius Tucci Prado (Sócio), Mara Luiza Tucci Prado (Sócia)	1	7.000 m ² total 5.000 m ² constr.	96	Lanternas, faróis, triângulos de sinalização, lentes
RCD Autopartes e Vidros Ltda. Av. das Monções, 540, Dist. Industrial, CEP 18540-000, Porto Feliz, SP Tel.: 15-3262-7151 - Fax.: 15-3262-7145 rcd@rcd.com.br - www.rcd.com.br	Valdeci Constantino Dalmazo (Dir.Com.)	5	n.d.	850	Faróis, lanternas, grades, spoilers, aerofólio, calotas e hélices
Robert Bosch Ltda. Rod. Anhangüera, Km 98, CEP 13065-900, Campinas, SP Tel.: 19-3745-1954 www.bosch.com.br	Edgar Silva Garbade (Pres.), Helmut Schwarz (Vice-Pres. Exec.), Ronaldo Reimer (Vice-Pres. Unid.Sist.Diesel), Besaluel Botelho (Vice-Pres. Unid.Sist.Gasolina), José Mauro Pelosi (Vice-Pres.Unid.Sist.Chassis), Gerhard Niebch (Vice-Pres.Unid.Sist.Elét.Eltrôn.Embarcada), Klaus Thunig (Vice-Pres.Unid.Merc.Rep.Automot.)	4	568.290 m ² total 143.944 m ² constr.	10 mil	Componentes e sistemas diesel, componentes de injeção a gasolina e álcool, componentes e sistemas de frenagem, alternadores, motores de partida, sistemas de arrefecimento
Rol Mar Metalúrgica Ltda. Av. Mauá, 3164, Santa Tereza, CEP93020-190, São Leopoldo, RS Tel.: 51-589-7000 - vendas.mar@via-rs.net www.mar-rolamentos.com.br	Miguel Angel Marietta (Dir.), Adriana M. Herckhaert (Dir.), Carlos Herckhaert (Dir.), Luiz Gonçalves (Ger.Geral), Vanderlei da Silva (Ger.Vendas)	2	19.000 m ² total 12.000 m ² constr.	140	Rolamentos de roletes cônicos, rolamentos de roletes cilíndricos, rolamentos de esferas e graxas especiais para rolamentos
Sabó Indústria e Comércio de Autopeças Ltda. Av. Santa Marina, 143, Água Branca, CEP 05036-001, São Paulo, SP vendas@sabo.com.br www.sabo.com.br	Marcus Vinicius Pereira da Silva (Dir. Aftermarket), João Conrado Lucchesi (Ger. Contas), Luiz Freitas (Ger.Mkt.)	3	70.000 m ² constr.	3.060	Retentores, juntas, mangueiras e sistemas de vedação

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Montadora 85% Reposição 5% Exportação 10%	Terceirizada: Rodoparaná (PR), Multieixos (SP), Rodorio (RJ), Centro Oeste (MG), Ciprol (CE)	Não	11-4789-3690	Marcopolo, Induscar, Busscar, Carrefour, Wal-Mart, Pão de Açúcar, Makro, Granero, Expresso Mercúrio, DaimlerChrysler
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Montadora 8,5% Reposição 61,5% Exportação 30%	Própria: 150 pontos assistência técnica Terceirizada: Auto Americano, Dal, Campinas Diesel, Orbid, Dasa	Não	0800-110229	Volkswagen, AG, GM, Nissan, Ford, Agrale, Valtra, Volvo, Marcopolo, Troller
n.d.	Própria: 1	Sim	11-4228-6800	Transportes Andorinha, Rio Ita, Gontijo, Júlio Simões, Auto Viação Urubupungá, Viação 1001
n.d.	Própria: 1	Não	0800-2830289	n.d.
Montadora 5% Reposição 75% Exportação 20%	n.d.	Não	15-3262-7151	L.Huber, Center Parts, Monte Carlo, CHG, Furacão, Irmãos Hugem Dobler, Veículo Cruzeiro, New Car, Fuscão Preto, Castrauto
17 distribuidores preferenciais que mantêm 100 pontos de venda. 50 distribuidores especialistas regionais	n.d.	Sim (Até o final do ano a rede contará com 1.100 pontos)	0800-7045446	n.d.
Montadora 0% Reposição 80% Exportação 20%	Terceirizada: CBA Diesel, Odapel, Porthus	Não	0800-7070230	CBA Diesel, Odapel, CG Guscar, Troiani
n.d.	Terceirizada: Dal Distr., Real Moto Peças, Barros,DPK, Embrepar, Pacaembu Autopeças, Pellegrino, Ginjo, Platinum, Polipeças	n.d.	0800-7712155	n.d.

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Saint-Gobain Abrasivos R. João Zacharias, 119, CEP 07111-150, Guarulhos, SP Tel.: 11-6464-5068 cmiranda.navarro@saint-gobain.com www.sgabrasivos.com.br	Aleixo Raia Falci (Pres.), Pedro Francisco Apollinari Cury (Dir.Mkt.), Alexandre Brito Santos (Dir.Com.), Paulo Floresto Bandecchi Sá (Ger.Mkt.)	América do Sul (10) Brasil (8)	n.d.	n.d.	Lixas para desbaste e acabamento, acessórios (fitas crepe, suportes, polidores), discos de corte e desbaste, rebolos convencionais e superabrasivos (diamante ou CBN)
SBU - Sociedade Brasileira de Usinagens Ltda. R. Gazeta, 180, Jd. Lourdes, CEP 04327-120, São Paulo, SP Tel.: 11-5588-4499 raul@sbu.com.br - www.sbu.com.br	Raul Inácio (Dir.Adm.), Ricardo Daniel Inácio (Dir.Ind.), Manuel Inácio (Pres.), Kelly Cristina Oliveria (Fin.)	1	1.600 m ² constr.	97	Conexões em latão para vedação de tubos em sistemas pneumáticos (acionamento de portas de ônibus), conexões em latão para vedação de tubos de sistemas de freio a ar e usinagens sob encomenda
Schaeffler Brasil Ltda. (INA) Av. Independência, 3.500, Eden, CEP 18087-101, Sorocaba, SP Tel.: 15-235-1500 - Fax.: 15-235-1960 vendarepauto@br.ina.com www.ina.com.br	Ricardo Reimer (Pres.Am.Sul), Sergio Pin (Vice. Pres.Vendas.Desenv.Autom.), Antônio Marcondes (Vice.Pres.Vendas.Desenv.Ind.), Hugo Ehrentreich (Dir.Fin.), Waldemar Céglio (Dir.Ind.INA.FAG.), Maurício Barbalho (Pres. Afterm.Serv.)	1	660.000 m ² total 65.000 m ² constr.	2.000	Rolamentos de esferas, agulhas e rolos, polias e autotensionadores, rolamentos de roda e embreagem, balancins com pivôs hidráulicos, tuchos hidráulicos
Sika S/A Av. Dr. Alberto Jackson Byington, 1.525, V. Menck, CEP 06276-000, Osasco, SP industry@br.sika.com www.sika.com.br	Luiz da Costa Cruz (Ger.Geral), Daniel Monteiro (Ger.Neg.Ind.), Sônia Rogatto (Ger.Oper.), Rosane C. Lima (Ger.RH), Alexandre Caldas (Controller)	1	34.576 m ² total 13.030 m ² constr.	168	Adesivos e selantes de poliuretano monocomponentes para colagens estruturais, de vidro e vedações; adesivos e selantes de poliuretano bicomponentes, adesivos hot-melt, adesivos de laminação, adesivos base acrílica
SOFAPE - Sociedade Fabricante de Peças Ltda. Rod. Presidente Dutra, km 214, Jd. Cumbica, CEP 07183-904, Guarulhos, SP Tel.: 11-2145-5700 - Fax.: 11-2145-5901	Arthur C. Gurgel (Dir.Com.), Abílio C. Gurgel (Dir.Com.)	1	60.000 m ² total	800	Filtros de ar, de combustível, de ar de cabine, hidráulicos
Sueme-Lunke Ltda. Av. Dom Jaime de Barros Câmara, 70, Jd. Calux, CEP 09895-400, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4351-2244 - Fax.: 11-4351-2027 vendas@suemelunke.com.br	Rudney Morare (Dir.Geral), Ronaldo Valder (Ger.Vendas)	1	6.700 m ² total 5.000 m ² constr.	103	Suporte de estepe para caminhões
Teksid do Brasil Ltda. R. Senador Giovanni Agnelli, 230, Dist.Ind., CEP 32530-487, Betim, MG Tel.: 31-2123-8470 - Fax.: 31-2123-8596 gil.santos@teksid.com.br www.teksid.com	Giácomo Regaldo (Dir.Pres.Super.), Alvimar Tavares de Souza (Dir.Adm.Fin.), Carmine D'agresti (Dir.RH), Jefferson Pinto Villafort (Dir.Ind.)	1	387.287 m ² total 113.089 m ² constr.	2.456	Bloco de motor, cabeçote, virabrequim, coletor e árvore comando de válvulas
Termolite Ind. e Com. Ltda. Estrada Belford Roxo, 1.800, Boa Esperança, CEP 26110-260, Belford Roxo, RJ Tel.: 21-2651-1120 - Fax.: 21-2751-0614 termolite@termolite.com.br www.termolite.com.br	Antônio Carlos Guizzo (Dir.), Luiz Carlos Wandermurem (Dir.), Renato Baldichia (Ger.Com.)	1	n.d.	190	Revestimento de embreagem, sapatas ferroviárias e metroviárias
Thermoglass Vidros Ltda. R. Joaquina Teófilo do Espírito Santo, 284, Jd. Cumbica, CEP 07210-000, Guarulhos, SP Tel.: 11-6413-3100 - Fax.: 11-6412-4238 celso@thermoglass.com.br www.thermoglass.com.br	Joffe Moretti Filho (Dir.Pres.), Fernando Moretti (Dir.Fin.), Marco F. Moretti (Dir.Supri.), Rogério Xavier (Ger.Com.)	3	20.000 m ² constr.	410	Pára-brisas, laterais e vigias para ônibus

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
n.d.	n.d.	n.d.	0800-153322	Volkswagen, GM, Honda, Yamaha, Fiat, Ford, Marcopolo, Mitsubishi, Scania, Induscar, Toyota, Volvo
n.d.	n.d.	Não	11-5588-4499	n.d.
Montadora 55% Reposição 30% Exportação 15%	Terceirizada: Cobra, Roles, DAL, Pellegrino, Pacaembu	Sim	15-235-1568	n.d.
Montadora 50% Reposição 50% Exportação 0%	n.d.	Sim	11-3687-4666	Empresas fabricantes de ônibus, caminhões e implementos rodoviários
Montadora 22% Reposição 67% Exportação 11%	n.d.	Sim	0800-116964	n.d.
Montadora 100%	n.d.	n.d.	n.d.	Volkswagen, GM, Ford, DaimlerChrysler
Montadora 53 % Exportação 47%	n.d.	Não	31-2123-8228	Fiat, GM, Cummins, DaimlerChrysler, Scania, Tritec, MWM, Volks, Renault, Mack Trucks
Montadora 40 % Reposição 40% Exportação 20%	Terceirizada: RevParts, Samir, TF, Platopar	Não	11-5939-6991	Luk, Sachs, Eaton, Platodiesel, Engeauto, Lampauto, RevParts, Platoar, Samir, Mundial
Montadora 3% Reposição 96% Exportação 1%	Terceirizada: Dal, Cobra Rolamentos, Ginjo	Sim	n.d.	n.d.

* n.d. - não disponível

FABRICANTES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	FÁBRICAS	ÁREA DA EMPRESA (total e construída)	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS
Timken do Brasil R. Eng. Mesquita Sampaio, 714, Chácara Santo Antônio, CEP 04711-901, São Paulo, SP Tel.: 11-5187-9200 - Fax.: 11-5187-9633 sac@timken.com www.timken.com	Christelle Orzan (Dir.Exec.Am.Sul e Central), Stefanos Marcouzos (Dir.Oper.), Willian Griffin (Ger.Geral.Adm.Fin.)	2	17.793 m ² total 11.396 m ² constr.	660	Rolamentos, gaiolas e colunas de direção
TRW Automotive Ltda. Via Anhangüera Km 147, CEP 13486-915, Limeira, SP Tel.: 19-3404-1499 www.trw.com.br	Wilson Rocha (Dir.Vendas)	n.d.	n.d.	n.d.	Componentes e sistemas de direção e suspensão, válvulas de motores, sistemas de cinto de segurança, air bags, controle elétrico eletrônico
TWT Retrovisores Automotivos Ltda. R. Paulo de Faria, 104, Tucuruvi, CEP 02267-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6982-1777 - Fax.: 11-6949-8025 twt@twtretrovisores.com.br www.twtretrovisores.com.br	Waldomiro Vasco Topein (Dir.Com.), Walmir Azenha Topein (Dir.Ind.)	1	3.850 m ² total 2.450 m ² constr.	58	Espelhos retrovisores de aplicação interna e externa, refs de vidros espelhados e metalizados, componentes para reparos nos espelhos retrovisores, lentes, lanternas, espelhos convexos
Vitória Autoparts Ltda. R. Paschoal Gianfrancesco, 165, Jd. Bertioga, CEP 13224-700, Várzea Paulista, SP Tel.: 11-4595-0905 - Fax.: 11-4595-0906 brek@brek.com.br www.brek.com.br	Irura Rodrigues (Dir.Com.), Pedro João (Dir.Ind.)	1	1.000 m ² total 750 m ² constr.	22	Cilindro de roda, cilindro de embreagem, cilindro mestre
Voith Turbo Ltda. R. Friedrich Von Voith, 825, Jaraguá, CEP 02995-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3944-4393 - Fax.: 11-3941-1447 info.turbo-brasil@voith.com www.voith.com.br	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Transmissões automáticas e retarders para ônibus
Wolpac Sistemas de Controle Ltda. R. Iijima, 554, Tanquinho, CEP 08533, Ferraz de Vasconcelos, SP Tel.: 11-4674-1777 - Fax.: 11-4674-1778 www.wolpac.com.br	Carlos Alberto Wolf (Pres.), Luiz Fernando Wolf (Dir.Ind.), Christiane Moreno Wolf (Dir.Fin.), Fabiano Wolf (Dir.Mkt.), Sérgio Stanzione (Ger.Ind.), João Guilherme (Ger.Com.)	1	8.000 m ² total 5.000 m ² constr.	110	Catraca eletrônica e manual, mini-bloqueio.
Zen S/A R. Guilherme Steffen, 65, São Luiz, CEP 88355-100, Brusque, SC Tel.: 47-255-2800 - Fax.: 47-255-2801 zen@zensa.com.br - www.zensa.com.br	Bruno Ferrari Salmeron (CEO), Nelson Zen Filho (Dir.Adm.Fin.), André Luiz Zen (Dir.Desenv.)	1	32.000 m ² constr.	1.100	Impulsores de partida, mancais e polias (para motores de partida e alternadores)
ZF do Brasil Ltda. Av. Piraporinha, 1.000, Jordanópolis, CEP 09891-901, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4341-2100 / 0800-194477 sitesachs@zf.com www.zfsachs.com.br	José Carlos Catib (Pres.), Douglas Lara (Dir.Vendas Mkt.), Hélio Sacagami (Dir.Mont.), Milton Antunes Oliveira (Ger.Vendas)	2	n.d.	1.100	Embreagens, cabos, atuadores
ZF Nacam Sistemas de Direção Ltda. Av. Conde Zeppelin, 1.935, Prédio 2, Éden, CEP 18103-905, Sorocaba, SP Tel.: 15-235-5777 Fax.: 15-235-5799 www.zf-lenksysteme.com	Amilcar Debone (Dir.), Roland Friederich Gallbach (Dir.), Afonso Celso Antão Fernandes (Ger.Eng.), Valdir Edson Paschoalini (Ger.Vendas Repos.), Eduardo Miranda Rolim (Ger.Gestão Qual.), Ronaldo A. Alves (Ger.Prod.)	n.d.	40.000 m ² total 18.000 m ² constr.	605	Direções hidráulicas, bombas, colunas de direção e reservatórios de óleo para indústria automotiva

DESTINO	REDE DE DISTRIBUIÇÃO PRÓPRIA / TERCEIRIZADA (pontos de venda)	ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRÓPRIA	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
n.d.	n.d.	Sim	11-5187-9200	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	0800-111100	n.d.
Montadora 0% Reposição 80% Exportação 20%	n.d.	Não	11-6982-1777	CHG Distr., Monte Carlos Distr., Dist. Peças para Autos 27 de Setembro, W4 Dist., Koga & Koga, Grand Duck, MM Distr., GP Car, New Car, MG Ribeiro
Montadora 2% Reposição 78% Exportação 20%	n.d.	Não	11-4595-0905	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Montadora 80 % Reposição 10% Exportação 10%	n.d.	Não	11-6291-6600	Marcopolo, Comil, Ciferal, Neobus, Busscar, Caio, Mascarello
n.d.	Terceirizada: Furacão Dist., Dijo Com. Autopeças, Javali Dist. Toli Distr., Morocar Autopeças	Não	0800-47-1919	Furacão Distr., Dijo Com. Autopeças, Javali Distr. Toli Distr., Morocar Com. Autopeças, Pégasus Autopeças, Soelétrica Autopeças, Tufão Com. de Peças
n.d.	Rede Móvel Sachs, oficina móvel que atua em AL, BA, CE, DF, ES, GO, MG, MT, PB, PE, PR, RJ, RN, RS, SC, SP e TO	Sim	0800-194477	Agrale, Audi, DaimlerChrysler, Ford, GM, Iveco, Scania, New Holland, Volkswagen, Volvo
Montadora 81% Reposição 12% Exportação 7%	Própria: 101	Sim	n.d.	Volkswagen, Ford, Fiat, Honda, GM, Volvo, Scania, Iveco, Agrale

* n.d. - não disponível

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Em parceria com a Bandag, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- 1 - Tipos de Pneus
- 2 - Nomenclaturas
- 3 - Pressão
- 4 - Carga
- 5 - Velocidade
- 6 - Montagem
- 7 - Identificação do Pneu na Frota
- 8 - Armazenagem
- 9 - Controle dos Pneus
- 10 - Legislação e Normas
- 11 - Reforma de Pneus
- 12 - Sistema de Gerenciamento

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

Março de 2005

O INSTRUTOR



Antônio Carlos Pereira - Administrador de Empresas pelo IPEP - Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa, atua como Gerente de Treinamento na Bandag do Brasil, com amplo conhecimento em treinamento voltado para o Gerenciamento de Pneus para Frotas.

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail: otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

DISTRIBUIÇÃO

AGILIDADE E LOGÍSTICA APURADA DETERMINAM O SUCESSO

Uma atividade que lida com grande diversidade de produtos exige sistema logístico eficiente para satisfazer clientes que hoje só compram quando precisam e não mantêm estoques

Katia Souza

O mercado de distribuição de peças automotivas que é composto de mais de 240 empresas com cerca de 360 pontos de estoques e milhares de unidades varejistas vive uma nova realidade, em que a agilidade na entrega e uma boa infraestrutura logística são determinantes para quem deseja ser competitivo e ter sucesso no setor.

Os executivos que atuam na área afirmam a complexidade do negócio está na variedade de itens, por existir dezenas de milhares de peças e centenas de fornecedores nacionais e internacionais que abastecem as empresas do ramo.

As empresas do setor estão reunidas

na Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças (Andap), entidade criada há 32 anos com o objetivo de orientar e regular a atividade de distribuição no País, que, segundo seu diretor executivo Luiz Carlos Vieira, conta reunida atualmente com 80 distribuidores e cerca de 30 fabricantes de autopeças.

Os dados do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) indicam que o mercado brasileiro de reposição – o principal alvo das empresas de distribuição – respondeu por 16% dos US\$ 12,4 bilhões faturados pelas fábricas em 2003.

Para 2004, a estimativa é que o setor detenha os mesmos 16% de um faturamento da ordem de US\$ 14,2 bilhões.

A Medauto Mercado Distribuidor de Autopeças, empresa com 33 anos de atividades no mercado de distribuição da linha diesel, é uma que tira de letra a tarefa de distribuição graças à logística adotada que funciona através de sete filiais instaladas em São Paulo, equipe de vendedores externos e telemarketing.

Segundo Joaquim Leal, diretor da Me-

INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS		
	Faturamento total	Composição do faturamento
2002	US\$ 11 bilhões	Montadoras - 55,6% Reposição - 15,8% Exportação - 22,6% Outros - 6%
2003	US\$12,4 bilhões	Montadoras - 56% Reposição - 16% Exportação - 22% Outros - 6%
2004	US\$14,2 bilhões*	Montadoras - 56% Reposição - 16% Exportação - 22% Outros - 6%
RAIO-X DO SETOR, INCLUINDO DISTRIBUIÇÃO		
493 fábricas - 168 mil funcionários		
240 distribuidores - 5 mil funcionários		
360 pontos de estoques - 5 mil funcionários		
30 mil lojas de autopeças - 50 mil funcionários		
150.200 oficinas - 1 milhão de funcionários		

* - Previsão
Fontes: Andap/Sindipeças/Sincopeças/Sincireca



dauto, a modalidade de transporte para a entrega das peças costuma ser escolhida conforme a distância e a urgência. Normalmente, 90% da distribuição são realizados por terceirizados. "Nós temos seis furgões, o restante são veículos de terceiros, sendo na grande maioria pertencente a motoristas autônomos", diz.

Os grandes frotistas representam 60% do volume de peças movimentado pela empresa mensalmente, ficando os 40% restantes para atender as oficinas pequenas, motoristas autônomos e outros.

Para poder suprir de imediato os clientes, a Medauto precisa manter um estoque de cerca de 45 dias. "É uma atividade complexa, já que são 15 mil itens com os quais trabalhamos e cerca de 200 fornecedores. Foi-se o tempo em que os clientes faziam compras antecipadas para até 90 dias. Hoje, cada vez mais os caminhões são carregados à noite para chegar ao destino pela manhã", afirma Leal.

Entregas distantes até 500 quilômetros são normalmente cobertas em 24 horas. Nos pedidos para o Rio de Janeiro, por exemplo, os caminhões são carregados até as 19 horas para a carga estar nas mãos dos clientes às 7 horas da manhã.

Clientes de menor porte (mecânicas, oficinas, certas transportadoras e empresas de ônibus com unidade de reparo própria) por falta de capital de giro compram somente quando precisam da peça, ou seja, todo o dia. "Anteriormente eles faziam compra para três meses no mínimo. Vendíamos mais de dez peças para cada cliente por mês, mas hoje ele compra na medida da sua necessidade. Chamamos isso de 'sistema caixa de água'. Esse tipo de compra aumenta nosso trabalho em emissão de notas fiscais e entregas.

De acordo com Leal, o comportamento do segmento de distribuição passa por grandes mudanças. Está havendo uma concentração de clientes, até porque os preços aumentam muito mais. Há uma tendência de consolidação da cadeia distribuidora, a exemplo dos grandes supermercados e bancos.

Preparada para aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, a Comercial Automotiva (DPK), empresa do grupo DPaschoal, que está no mercado desde 1987, conta com um dos mais



avancados sistemas de distribuição, com sete depósitos espalhados pelo País, nas cidades de Campinas, matriz da empresa, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Goiânia, Porto Alegre e Fortaleza. Para completar esta infra-estrutura, a DPK possui, também, 35 escritórios regionais, franquias e Postos Avançados de Atendimento ao Cliente (Paac), que estão capacitados para atender prontamente às necessidades dos clientes da linha leve (varejo de autopeças, auto elétricas, serviços autorizados dos seus fornecedores e redes de centros automotivos) e frotistas (pesados e leves).

Com perspectivas de fechar o ano de 2004 com uma participação que pode

chegar a 10% do mercado em que atua (este ano cresce 8% sobre 2003), a DPK possui 12 centros de distribuição espalhados estrategicamente pelo País, os quais estão interligados por um sistema logístico, que permite à empresa ter a maior variedade de produtos à disposição, ou seja, 26 mil itens disponíveis, e fazer entregas conforme a necessidade do cliente em todos os pontos do Brasil.

A DPK, informa seu diretor Armando Diniz, trabalha com 85 fornecedores e utiliza uma rede de entrega de produtos com cerca de 120 transportadoras, que dispõem de veículos para o transporte rodoviário, aéreo e fluvial. A empresa, uma das líderes de mercado no segmento em que atua, atribui seu sucesso ao alto padrão de atendimento a clientes, fornecedores e colaboradores e ao investimento contínuo, com destaque para um relacionamento de comprometimento e interdependência.

"Com um time de vendas de 500 pessoas, a DPK é a distribuidora que conta com mais representantes informatizados, o que torna mais fácil e rápido seu processo de vendas", afirma Diniz.

O departamento de linha pesada da empresa, complementa Diniz, foi criado para atender à demanda de transportadoras e de empresas de ônibus, autopeças e serviços.

O volume de estoques da empresa, segundo Diniz, depende da sazonalidade da linha de produtos e das variáveis internas de cada fornecedor. Suas entregas são feitas de acordo com a necessidade dos clientes. Os caminhões rodam durante o dia e há os que trafegam à noite para que a peça seja entregue em seu destino na hora indicada. ■



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir

os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

Classificação dos clientes
Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

Planejamento de renovação de frota

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

Fevereiro de 2005

O INSTRUCTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial

mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
Especialidade em veículos comerciais e transporte coletivo

INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

DISTRIBUIDORES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS DISTRIBUÍDOS	PRINCIPAIS FORNECEDORES	PONTOS DE VENDA	REGIÃO	SAC
Aoki Distribuidora de Auto Peças Ltda. R. Antônio Fonseca, 543, V. Maria, CEP 02112-010, São Paulo, SP Tel.: 11-6954-1273 Fax.: 11-6967-7486 aoki@aoki.com.br www.aoki.com.br	Ricardo Tomikazu Aoki (Dir.Com.), Mário Maeda (Dir.Adm.), Júlio Higashi (Dir.Fin.), Tomio Aoki (Pres.)	110	Autopeças em geral	Bosch, Sony, PST, Pioneer, Valeo-Cibié, Ardeb, Siemens, Federal Mogul, TG Poli, Siemens	6	Presidente Prudente-SP, Bata-guassu-MS, São Paulo-SP, Porto Alegre-RS, Belo Horizonte-MG, Recife-PE	0300-789-3209
Auto Cidade Produtos Automotivos Ltda. Av. Abílio Machado, 611, CEP 30830-000, Belo Horizonte, MG Tel.: 31-3419-3000 Fax.: 31-3419-3030 autocidade@autocidade.com.br www.autocidade.com.br	Conrado Ronalde de Melo (Dir.), Cláudio Romero de Melo (Dir.), Carla Antunes Cordeiro (Ger. Fin. Adm.), Denis Roberto C. Caldas (Superv. Compras)	56	Autopeças em geral	Tenneco, Ind. Ardeb, Federal Mogul, Continental do Brasil, Valeo, Metagal, Collins & Aikman, Magneti marelli, Alliedsignal	n.d.	n.d.	0300-313-3800
B A P Automotiva Ltda. R. Laura Albani de Barros, 157, Saúde, CEP 13800-970, Mogi Mirim, SP Tel.: 19-3805-7200 Fax.: 19-3862-2758 barros@barros.com.br www.barros.com.br	Wilson Fernandes de Barros (Dir.), José Antonio F. Barros (Dir.), Fernando Fernandes Barros (Dir.)	218	Autopeças em geral, elétrica, componentes elétricos	Sabó, Varga, Dana, Efrari, SKF, Metal Leve, Bosch, Gates, Sachs, Valeo	1	Mogi Mirim	19-3805-7205 19-3805-7206
CDI - Centro de Dist. Ind. Ltda. R. Sume, 237, Cumbica, CEP 07224-030, Guarulhos, SP Tel.: 11-6412-9730 Fax.: 11-6481-6503 cdi.sampa@terra.com.br	Indianara Tamm Dias (Ger. Geral), Osvalmir Henrique Viviani (Ger.Vendas)	4	Aplicação em ônibus: pára-brisas e vidros	Fanavid, Thermoglass, Vitrotec, Templex, Menedin	15 filiais	São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Paraná	11-6412-9730
Comercial Automotiva Ltda. R. Edmundo Navarro de Andrade, 1.700, Pq. Industrial, CEP 13031-765, Campinas, SP Tel.: 19-3772-8600 dpk@dpk.com.br www.dpk.com.br	Armando Diniz Filho (Dir.), Hélio José Casamassa (Ger. Com.), Carlos Alberto Alves da Silva (Superv. Op.), Alexandre Feletti Dias (Ger. Mkt.), Elisabeth Katia Lopes Silva (Ger. Adm.)	660	Autopeças em geral	Bosch, TRW, Cofap, PST, Metal Leve, Valeo, Tecfil, Luk, Sabó, Dana, Goodyear, SKF	13	P. Alegre, Curitiba, Ribeirão Preto, Pres. Prudente, Campinas, S. Paulo, R. de Janeiro, B. Horizonte, Goiânia, Brasília, Salvador, Recife, Fortaleza	19-3772-8600
Comercial Jahu Borrachas e Auto Peças Ltda. R. Robert Bosch, 280, Barra Funda, CEP 01141-010, São Paulo, SP Tel.: 11-3619-0000 Fax.: 11-3619-0027 jahu@jahu.com.br www.jahu.com.br	Edeward P. Acerbi (Dir. Com.), Alcides Acerbi Neto (Dir.), Pedro Galle (Ger. Vendas)	220	Autopeças em geral, (suspensão, motor, acabamento, vedação, arrefecimento)	Monroe/Axios, Goodyear, Dyna, Fania, Visconde, Dana, 3M, Sabó, Gates, Mangotex	1	São Paulo	11-3619-0000
Eletropar Autopeças Ltda. Av. Marechal Floriano Peixoto, 4707, Hauer, CEP 81610-000, Curitiba, PR Tel.: 41-2106-8000 Fax.: 41-2106-8001 pr@eletropar.net www.eletropar.net	Roberto Jorge (Superint), Rosana Jorge (Dir.Fin.), Márcio Rosa (Dir.Adm.), Adilson Hinselmann (Dir. Com.)	226	Autopeças em geral	Ardeb, Bosch, Borg Warner, Carto, Cofap, GF, Lanternas, Kostal, Marília, Metagal, Osram, Rossi, Siemens, TG Poli, Valeo-Cibié e VDO	8	Curitiba, Florianópolis, Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília e Recife	31-2125-8000 61-2103-8000 41-2106-8000 48-2107-8000 51-2125-8000 81-2102-8000 21-2125-8000 11-2125-8000

n.d. = não disponível

DISTRIBUIDORES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS DISTRIBUIDOS	PRINCIPAIS FORNECEDORES	PONTOS DE VENDA	REGIÃO	SAC
Ginjo Auto Peças Ltda. R. Catão, 275, V. Romana, CEP 05049-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3670-3000 Fax.: 11-3670-3050 comercial@ginjo.com.br www.ginjo.com.br	Frederico dos Ramos (Dir.), Antônio dos Ramos (Dir.), João Batista dos Ramos (Dir.)	205 e 110 rep.	Autopeças em geral	Bosch, Cobreq, Dana, Delphi, Dyna, Cofap, Ina, Luk, Metal Leve, Tecfil	6	São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Distrito Federal, Salvador e Porto Alegre	SP 0800-553000 MG 0800-318782 RJ 0800-995848 DF 61-384-8687 BA 0800-284-6757 RS 0800-541-0034
Incavel Ônibus e Peças Ltda. R. Del. Leopoldo Belzack, 77, Cristo Rei, CEP 80050-570, Curitiba, PR Tel.: 41-264-1122 incavel@incavel.com.br www.incavel.com.br	Olavio Vieck Dias (Dir.Geral), Elizabeth Dias (Ger.Adm.), Boris Dias (Ger.Com.), Flávio Dias (Ger.Proj. Desenv.)	25	Peças para ônibus: lanternas farol, borrachas, fibras, peças acabamento, perfis AL, perfis PVC, reatores, tapetes e tecidos	n.d.	n.d.	n.d.	41-264-1122
Luporini Distribuidora Ltda. R. Anhaia, 995, Bom Retiro, CEP 01130-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3224-2900 Fax.: 11-3224-2917 vendas@luporini.com.br www.luporini.com.br	Guido Maria Luporini (Pres.), Ingrid Luporini (Ger.Mkt.), Lucilene Machado (Ger.Fin.), Newton do Couto Valentim (Ger. Com.)	60	Autopeças em geral	FAG, INA, Rolmax, Dana, Pantera, Axial, Ajusa	n.d.	n.d.	11-3224-2900
Montan Dist. De Peças para Caminhões e Autos Ltda. R. João Borba, 136, V. Bertioga, CEP 03181-050, São Paulo, SP Tel.: 11-6605-9066 Fax.: 11-6605-7258 montan@terra.com.br	Carlos Eduardo Bonadio (Dir.), Romeo Bonadio (Dir.)	42	Autopeças em geral	Dana, Nakata, Urba, Albarus, Spicer, TEW, Varga, Metal Leve, Sachs, Bosch, Magnetti Marelli, Bosch Freios	2	São Paulo e Joinville	11-6605-9055 47-453-1617
Nelser Distribuidora de Auto Peças e Serviços Ltda. R. Benedito Zingari, 440-A, Jd. Monte Alegre, CEP 37640-200, Extrema, MG Tel.: 0800-150363 Fax.: 11-4812-7777 nelser@nelser.com.br www.nelser.com.br	Sérgio Dias Lanza (Sóc.Adm.), Néelson Pozzi Junior (Sóc.Adm.)	20	Mecânica: embreagens novas e remanufaturadas para linha leve e pesada, disco de freios, bombas de água, óleo e combustível, amortecedores, pivôs, terminais barras de direção	Luk do Brasil, Tenneco Automotive, Driveway Auto Peças, Vigorelli do Brasil, Dana, L&S Ind, Metalúrgica Schadek	6	Rio de Janeiro, Mato Grosso, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, São Paulo, Bahia	0800-150363
Pacaembu Autopeças Ltda. R. Hélio de Barros, 154, Barra Funda, CEP 01141-050, São Paulo, SP Tel.: 11-3618-5800 Fax.: 11-3618-5858 www.pacaembuautopecas.com.br	Luiz Cassorla (Pres.), Ana Paula Cassorla Malusardi (Dir. Compras e Mkt.), Sandra C. Cassorla Camargo (Dir. Adm.), Luis Alexandre Cassorla (Dir. Vendas), Eduardo F. Sá de Camargo (Dir. vendas)	500	Autopeças para linha pesada	Mahle-Metal Leve, Fag, Ina, Sachs, TRW-Vaega, Bosch, Gates, Mann, Garret, Eaton, Meritor, TMD-Cobreq, Timken, Sabó, Corteco, Dana, Haldex, Cabovel, Siemens VDO, Wabco	13	S. Paulo, S. José do Rio Preto, B. Horizonte, Uberlândia, Curitiba, Recife, P. Alegre, R. de Janeiro, Brasília, Salvador, Londrina, Campinas	11-3618-5872
Polipeças Com. Imp. e Rep. Ltda. Av. Castelo Branco, 11338, Setor Rodoviário, CEP 74430-130, Goiânia, GO Tel.: 62-272-2500 Fax.: 62-272-2525 polipeças@cultura.com.br	Odilon Walter Santos (Dir. Pres.), Lázaro Moreira Braga (Dir. Super.), Ronaldo Camilo Lôbo (Dir. Fin.), Neomar G. Costa (Dir. Com.), Celso G. Camilo (Ass. Dir.), Marcos Diniz (Ger. Compras), Edno da Silva Cardoso (Ger.)	350	Autopeças em geral	Bosch, Metal Leve, Cofap, Dana, Fag, Ina, Mann, Garret, Sachs, Sabó, Fras- Le, Wabco, Knorr, Goodyear, TRW	9	Goiânia, Brasília, Araguaína, Uberaba, Belo Horizonte, São Paulo, Cuiabá, Campo Grande, Belém	62-272-2500 11-4006-2500

n.d. = não disponível

DISTRIBUIDORES DE AUTOPEÇAS

EMPRESA	DIRETORIA	Nº de FUNCIONÁRIOS	PRODUTOS DISTRIBUÍDOS	PRINCIPAIS FORNECEDORES	PONTOS DE VENDA	REGIÃO	SAC
PPL Distribuidora de Peças Ltda. Av. Pires Fernandes, 51, Setor Aeroporto, CEP 74070-030, Goiânia, GO Tel.: 62-219-5500 Fax.: 62-219-5534 ppl@pplpecas.com.br www.ppl.com.br	Renato Passaglia (Dir. Fin.), Luiz Augusto Passaglia (Dir. Com.), Ricardo Passaglia (Dir. Com.), Antônio Carlos Passaglia (Dir. Com.)	202	Autopeças em geral	Bosch, Magneti Marelli, Cofap, TRW, Sachs, Sabó, ZF, ATH, Albarus	6	Goiânia e Aparecida de Goiânia	62-272-2000
Real Ved Com. De Vedações Ltda. R. Domingos Rodrigues, 239, Lapa, CEP 05075-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3837-9615 Fax.: 11-3837-0733 realved@realved.com.br www.realved.com.br	Francisco Valter Carrara (Dir. Adm.), Mário de Assis (Dir. Com.)	8	Reparos para bomba e caixa de direção hidráulica, gaxetas, raspadores, anéis.	HMC Hidráulicos, Dipar Diesel, JLC, Gazzoni	n.d.	n.d.	11-3837-9615
Retentores Vedalone Ind. e Com. Ltda. R. Cel. José Venâncio Dias, 75 Jaraguá, CEP 05160-030, São Paulo, SP Tel.: 11-3904-3388 vedalone@vedalone.com.br www.vedalone.com.br	Francisco Valter Carrara (Dir. Adm.), Mário de Assis (Dir. Com.)	30	Vedação industrial, automotiva leve e pesada, agrícola	Aço Flórida, Stick Rubber, Blend Tec. Ind., Oroslin Borracha	1	n.d.	11-3904-3388
Rochester Auto Importadora S/A R. Visconde de Parnaíba, 499/523, CEP 03045-000, São Paulo, SP Tel.: 11-2167-5300 Fax.: 11-2167-5333 vendas@rochester.com.br www.rochester.com.br	Cláudio Gilberto Marques (Dir. Com.), Jaime Augusto Paniza Sanches (Dir. Fin.)	86	Autopeças em geral	Boechat, HDS Mecpar, Incodiesel, Piloto, Radiadores Visconde, Fibam, Rigitec, Denismol, Cabovel	1 matriz e 65 representantes comerciais	São Paulo	0800-707-0101
Soccol, Barbieri & Cia. Ltda. R. Valentim Zambonato, 181, CEP 99700-000, Erechim, RS Tel.: 54-520-9500 Fax.: 54-520-9517 soccol@soccolbarbieri.com.br www.soccolbarbieri.com.br	Elio Darci Barbieri (Dir. Geral), Roberto Carlos Soccol (Dir. Fin.), Rogério Paulo Soccol (Dir. Vendas Varejo), Elaine Viero (Dir. Adm.), Luciano André Barbieri (Dir. RH), Alessandro Soccol Barbieri (Dir. Compras)	68	Autopeças em geral	NGK, Sachs, SKF, Ina, Timken, Controil, TRW, Sana, Cofap, Tiph, Fras-le, Metal Leve, Gates, Bosch, Rayton	2	Erechim e Porto Alegre	54-520-9500 51-2121-1000
Transbus Comércio de Peças Ltda. Av. Gov. Ivo Silveira, 2.716, Capoeiras, CEP 88085-000, Florianópolis, SC Tel.: 48-244-2688 transbusp@ativanet.com.br www.transbus.biz	Pedro Curcio (Dir.), Gilberto N. Faria (Dir.)	n.d.	Carrocerias de ônibus, faróis, lanternas, borrachas, canaletas, vidros e pára-brisas, perfis e chapas de alumínio, perfis de pvc, forrações, tapetes, tecidos, hastes	n.d.	1	Santa Catarina	48-244-2688
Vedapecas Vedações e Peças Ltda. R. João Pereira, 328, Lapa, CEP 05074-070, São Paulo, SP vedapeças@vedapeças.com.br www.vedapeças.com.br	Francisco Valter Carrara (Dir. Adm.), Mário de Assis (Dir. Com.)	25	Vedação em geral	Sabó, San, DBH, Firmo, Winner, Pak, Wyllerson	1	São Paulo	11-3836-4111

n.d. = não disponível



Sua frota chega mais longe acelerando com SACHS!

O nome da embreagem para ônibus e caminhões



A SACHS é fornecedora original das maiores montadoras em todo o Brasil. A qualidade de ponta, a durabilidade imbatível de seus produtos e a confiança por trás do nome SACHS levam sua frota mais longe, gerando muita economia. Na hora da troca, faça um excelente negócio e instale novamente a embreagem original.



SACHS



CAMINHÕES

CONTRATO, LONGE DO CONSENSO

Diz a regra moderna de administração de negócios que a empresa deve ter foco, concentrar-se no coração do seu negócio e delegar o resto para quem é especializado. Os transportadores de carga, na maioria, ainda operam oficinas próprias para fazer a manutenção de suas frotas

No levantamento realizado por este anuário junto a 120 transportadores, pelo menos dois terços deles informaram que só utilizam concessionária durante a vigência da garantia. Depois disso, migram para oficina própria ou de terceiros. Ter manutenção própria estaria dentro do foco principal do transportador?

As fábricas de caminhões estão interessadas em virar esse jogo e tornar suas concessionárias aptas para assumir a manutenção dos frotistas. Enxergam nisso o fu-

turo de seu negócio – já que o fortalecimento de peças e serviços alivia a pressão por metas de vendas, concentradas por demais sobre veículos novos e usados.

O vigor em peças e serviços beneficia, além da montadora, o concessionário. Um dos mundos ideais seria de um faturamento irrigado em partes iguais por peças, serviços e vendas de veículos. Chegar a esse ponto é fundamental para a sobrevivência das fábricas e redes. Nunca é bom esquecer que a frota em uso



Mercurio prefere ter manutenção própria por entender que seu relógio trabalha diferente do ritmo das concessionárias

de caminhões é pelo menos 20 vezes maior que o volume de vendas anuais de caminhões novos.

O fato é que as concessionárias autorizadas, as bandeiras das marcas dos veículos, são procuradas em geral apenas durante a vigência da garantia dos caminhões. Longe, ainda, de ser regra, há casos de frotistas, no entanto, que negociam com as concessionárias contratos de manutenção cobrindo intervenções parciais e específicas.

Duas das principais empresas de transportes do País, a gaúcha Expresso Mercúrio e a paranaense Empresa Ouro Verde, têm decisões opostas quanto à prática de manutenção. A Mercúrio não abre mão de sua oficina própria, com 107 pessoas, 99% delas alocadas na matriz, em Porto Alegre. Já a Ouro Verde eliminou completamente as oficinas e só compra manutenção contratada das concessionárias.

Alcir Antônio Fração, diretor operacional da Mercúrio, frota de 750 caminhões entre leves, médios, semipesados e pesados, tem uma explicação para assumir a manutenção própria. "Nossa oficina trabalha três turnos, 24 horas por dia, seis dias por semana. As concessionárias não têm esse ritmo. Costumo dizer que nosso relógio é diferente do das concessionárias", afirma.

Já a Ouro Verde Transporte e Locação, frota de 300 caminhões, segundo seu presidente Celso Frare, dispensou a oficina própria, com 80 pessoas, para deixar tudo na mão das concessionárias.

"Temos contrato de manutenção que cobre tudo (exceto pneus). Para isso, pagamos valor fixo mensal. A experiência tem sido boa, mas estamos propensos a não pagar mais um fixo mensal, mas um valor variável, de acordo com o serviços e peças aplicados", conta ele.

A Pacto Transportes, uma pequena empresa com oito caminhões, não tem oficina própria. Opera com oficinas sem bandeira. "O fato é que depois da garantia fica caro o custo de manutenção na concessionária", acentua a empresa.

"Temos oficinas próprias para atender às regiões de maior concentração da frota. Onde não compensa, credenciamos oficinas para execução dos serviços. Nada impede que seja concessionária, contudo, não mantemos contrato com este tipo de fornecedor", é a posição do Rapidão Cometa, como é conhecida a Transportadora Cometa, com frota de cerca de 400 equipamentos, entre caminhões e carretas.

Na DM Transporte e Logística Internacional, também com mais de 400 equipamentos na frota, contrato com concessionária cobre toda manutenção preventiva: "Já a manutenção corretiva é feita em oficina própria ou em oficina autorizada. Neste caso, há uma negociação, caso a caso".

A Expresso Araçatuba, vencido o prazo de garantia, assina contrato de manutenção preventiva com concessionárias. Nos acordos são cobertos serviços preventivos. "As corretivas acidentais são tratadas caso a caso", informa a empresa.

Outra grande empresa do País, a Júlio Simões Transportes e Serviços, com frota superior a 1.500 equipamentos entre caminhões e carretas, no tocante à manutenção toma decisão de acordo com a conveniência operacional. Em geral, utiliza as concessionárias durante a garantia. Mas tem também contrato por qui-

lômetro rodado, por exemplo, com a concessionária da bandeira Volvo, onde a frota tem operação dedicada. "Estamos, neste momento, estudando outro contrato, com revenda de bandeira VW, para que ela instale uma oficina dentro de nosso estabelecimento", diz o vice-presidente Fernando Simões, ao admitir ser expressiva a estrutura atual de sua oficina própria, com 400 pessoas, 10% do quadro da empresa.

A Transportadora Itapemirim também tem estrutura própria de oficina. Em geral, recorre aos serviços de concessionária autorizada apenas durante a garantia dos veículos. Quando há excesso de trabalho nas oficinas de São Paulo e Cachoeiro de Itapemirim (ES) ou se existe necessidade de ferramentas especiais, a empresa pode recorrer à oficina de concessionárias.

A Transportadora Americana, incluída no rol das mais bem organizadas do País, é um caso raro de transportador que aboliu a oficina própria. Utiliza as concessionárias sob contrato que estabelece preços especiais de peças e mão-de-obra e valores fixos para pacotes de manutenção preventiva, esclarece a empresa. Fora da rotina, "todos os serviços são realizados nas concessionárias mediante aprovação de orçamentos".

A Expresso Jundiá São Paulo, com sede em Jundiá (SP), também prefere a modalidade de contrato de manutenção com concessionária, cobrindo as fases preventivas e corretivas. "As principais vantagens são economia com mão-de-obra, redução do estoque de peças e menor tempo de imobilização do veículo", assinala a empresa.

A Transportes Diamante, com sede em Curitiba (PR), há cinco anos mantém contrato de manutenção terceirizado por entender que o custo aliado à disponibilidade dos veículos está dentro de níveis aceitáveis de preços.





TRANSPORTADORAS

DICAS PARA CHEGAR AO MILHÃO DE KM

Transportadoras obtêm longevidade da frota seguindo à risca manutenção prescrita pelas montadoras, além de usar diesel de boa procedência e manter os motoristas bem treinados

Na frota da Transportadora Gobor, de Campo Largo, na região metropolitana de Curitiba, vários caminhões passaram de um milhão de quilômetros

rodados sem a necessidade de abrir o motor. São caminhões que rodam o país inteiro levando carga fracionada, carga geral, carga refrigerada. Ou seja, não há rotina operacional na vida do empresário Hélio Gobor, com um quarto de século no ramo de transportes, cinco deles no volante.

A longevidade é o que se espera de um caminhão pesado, que custa R\$ 300 mil, patrimônio que alguns milhões de empresas brasileiras não dispõem. Mas, o fato é que poucos caminhões conseguem chegar a um milhão de quilômetros mantendo o motor virgem. A falta de resistência é potencializada principalmente pela conhecida adversidade do trânsito e pelas estradas brasileiras.

O empresário Gobor não tem receitas milagrosas para a longevidade, mas, simplesmente, segue à risca recomendações dos fabricantes. Com frota de 52 caminhões, sete deles da marca Volvo têm mais de um milhão de quilômetros rodados. São quatro FH de 1998 e três EDC de 1997 que operam no transporte de cargas fracionadas e refrigeradas em rotas de longas distâncias, partindo do Paraná na direção de Rondônia, Acre e Amazonas, na inóspita região Norte.

Dos 52 caminhões, 30 são Volvo. A frota roda mais de 750 mil quilômetros por mês. O pique é forte. Cada veículo faz 14,5 mil quilômetros mensais. Segundo o fundador Hélio Gobor, a longevidade dos motores Volvo tem vários motivos. "Mas uma condução correta por parte do motorista e a manutenção adequada dos veículos são fundamentais", enfatiza.

Gobor diz que a utilização de filtros e óleos genuínos nos prazos recomendados pela fábrica e o treinamento de motoristas são muito importantes para alcançar a longevidade. "Além de pouparem o motor, os motoristas treinados diminuem a média de consumo de óleo diesel e garantem a economia de lonas de freios", justifica.

O empresário afirma que nesses 25 anos de empresa os sete Volvo não se constituem em exceção na superação do milhão de quilômetros rodados. "Tivemos



Transportadora Gobor: longevidade do motor mesmo com ampla diversidade de rotas

outros caminhões que chegaram a essa quilometragem", lembra, para especificar: "Tivemos Scania da série 3, por exemplo, que rodou 1,3 milhão de quilômetros".

Alguns mandamentos para a longevidade da máquina, Gobor obedece com rigor. "Abastecemos com óleo diesel de procedência qualificada. Ou seja, escolhemos os postos sérios na rota que fazemos. Disso, não abro mão", diz.

O empresário assinala que mesmo com todos os cuidados nem todas as fábricas de caminhões conseguem ter motor longo. "Tivemos uma marca que por volta de 500 mil quilômetros precisávamos abrir o motor", comenta.

A Transportadora Gobor, além dos cuidados com filtros, combustível, óleo de motor "recomendado pelo fabricante do

veículo", faz questão de manter uma oficina própria, com dois mecânicos – "é gente de confiança e competente".

O profissional do volante, fundamental para se alcançar longa vida dos motores, é alvo de grande atenção do empresário. "Faço questão de reciclar os motoristas com cursos disponíveis no mercado, nas concessionárias. Além disso, no processo de admissão, saio com o motorista, subimos e descemos serras, analiso habilidades, potenciais, aproveitando a experiência que acumulei nesses 25 anos de estrada", explica.

OUTROS RECORDES – A Expresso Mercúrio, uma das maiores transportadoras do País, com 760 caminhões entre leves, médios, semipesados e pesados, coleciona várias marcas de 1 milhão de

quilômetros rodados em sua frota. Pelo menos vinte veículos, a maioria Scania, depois Volvo e um caso Mercedes, superaram essa quilometragem. Rigorosa manutenção e motorista constantemente treinados e reciclados garantem a longevidade dos motores. A também gaúcha Busato Cargas teve um Iveco Daily 35.10, ano 1999, que acumulava no início deste ano 1,15 milhão de quilômetros rodados sem apresentar qualquer tipo de problema no motor. Márcio Biazus, diretor-presidente da concessionária Bivel, conta que a longevidade foi possível graças ao rigoroso plano de manutenção oferecido pela revenda. "Desde o início, a transportadora confiou toda manutenção preventiva e corretiva à concessionária, o que garantiu alcançarmos essa quilometragem", observa. ■

Conte com a Tietê Veículos quando precisar de Serviços e Peças para Caminhões, Microônibus e Ônibus VW.



- 3 Oficinas Completas
- 60 Boxes de Serviços
- Mecânicos Treinados pela fábrica
- 16 mil itens de Peças no Estoque
- Despachamos as Peças para todo Brasil
- Televendas de peças: (11) 3622.2030

Tietê Veículos é vezes escolhida pela Volkswagen como a melhor Concessionária da região.



Tietê Oeste

3622-2000

Av. Marg. Direita do Rio Tietê, 700
(oposto à ponte da Anhanguera sentido Casaça)

Tietê Sul

5521-1777

Av. Robert Kennedy, 179
(próximo à ponte do Sacorro)

Tietê Campinas

3729-3000

Av. Aníbal Vin Zuben, 1731
(paralela à Rod. Santos Dumont
sentido Bandeirantes/Anhanguera)

Tietê Leste

Inauguração em breve

Av. Salim Farah Maluf com
Marginal Tietê
(próximo à ponte do "tatuapé")



COMOLATTI



TIETÊ
Caminhões e Ônibus

LIÇÕES DE CASA

Treinamento próprio ou terceirizado, não importa. Cada vez mais transportadores reciclam os funcionários, em especial o motorista que pilota um caminhão mais sofisticado e valioso

Pelo menos dois dos muitos interesses pecuniários podem remover montanhas. Um é a necessidade de reduzir custos. O outro é a necessidade de agradar, encantar e manter o cliente, que é aquele que paga as contas.

Pois esses dois interesses estão removendo a teoria de que a estrada é a me-

lhor escola da vida. Os transportadores, para cortar custos e seduzir seus clientes, estão mandando os motoristas para a escola.

E não é sem motivo. Com o desenvolvimento frenético da tecnologia, tudo evolui e com os caminhões não é diferente. Estão a oferecer conforto cada vez mais refinado, gastam menos combustível, rodam no ritmo dos automóveis e, por essas e outras, não é justo que seu condutor, embora competente no ofício de dirigir, fique no acostamento dessa evolução.

A maneira mais fácil de ajustar o homem à máquina moderna é promover condições para que a reciclagem profissional saia da teoria e se faça na prática. É o que cada vez mais e de maneira sistemática estão fazendo transportadores com seu pessoal.

Essa nova realidade aflora do conjunto de respostas fornecidas pelas trans-

portadoras quando perguntadas, no quesito treinamento, se fazem, como fazem, com qual frequência e quais os resultados obtidos pelo treinamento.

A Empresa de Transportes Sopro Divino, por exemplo, promove reciclagem mensal de seu pessoal. São instruções que visam reduzir custos operacionais por meio de direção econômica e, ao mesmo tempo, prevenir acidentes. Os resultados, segundo a empresa, são uma redução de custos de 5%.

A Transportes Brasfrio, com sede em Caxias do Sul, informa ter contabilizado sensíveis ganhos com treinamento. "Implantamos o treinamento em 1994 e, gradativamente, fomos aperfeiçoando o método. Com isso conseguimos reduzir em 90% a ocorrência de acidentes e roubos de veículos", acentua a empresa. Ao lado disso, a Brasfrio informa que obteve 6% de redução de consumo com a adoção do curso de direção econômica complementado por regulagem nos motores e demais ajustes na rotina da manutenção.

A Expresso Jundiá São Paulo, com sede na cidade paulista de Jundiá, informa que o treinamento ministrado semestralmente tem por objetivos informar o profissional e formar o cidadão.

A Transportes Diamante, instalada em Curitiba, para avaliar os cursos semestrais que ministra com estrutura própria, instituiu um método de avaliação do programa à base de pontuação. Com isso, tem as ferramentas para premiar os melhores profissionais do mês e o melhor do ano.

A Expresso Araçatuba também tem estrutura própria de treinamento que semestralmente programa cursos envolvendo noções sobre procedimentos operacionais, legislação de trânsito, primeiros socorros, movimentação de produtos perigosos, direção econômica. A empresa destaca que ganha com a economia de combustível e menor incidên-



Expresso Araçatuba tem estrutura de treinamento e ministra cursos semestralmente

cia de multas de trânsito.

A Júlio Simões Transportes e Serviços ministra treinamento anual de no mínimo 18 horas por funcionário operacional e 10 horas para nível administrativo. As empresas também recorrem aos fabricantes de veículos para programas de treinamento. Caso da Locar Transportes Técnicos e Guindastes.

A Transportadora Itapemim informa que enfatiza no treinamento aspectos que promovam qualidade e produtividade. "Procuramos conscientizar nossos motoristas que valorizamos o esforço individual. Nosso programa se manifesta por meio de resultados implícitos (mais motivação, melhor relacionamento interpessoal), mas que se traduzem em resultados explícitos (redução de custos e aumento de produtividade).

PETROBRÁS HABILITA – O embarcador, aquele que paga a conta, tem papel preponderante para motivar o transportador a adotar treinamento como fontes de conhecimento sobre o potencial dos equipamentos que opera, produtos que movimenta e o meio ambiente que habita.

Nessa linha, a Petrobras Distribuidora (BR) está implantando um programa de treinamento para um total de 10 mil motoristas que trabalham para 120 transportadoras contratadas pela distribuidora para distribuir combustíveis.

Essa, que é uma ação gigantesca de treinamento desde setembro, pelos próximos cinco meses se propõe a capacitar os motoristas com uma carga de 80 horas de cursos ministrados por uma equipe de 120 psicólogos com formação em recursos humanos e orientados por pro-

fessores com vivência na área de engenharia automotiva.

A Petrobras sabe que é o prestígio da marca que está sendo contabilizado quando um motorista – embora terceirizado – chega ao posto para entregar combustível. A empresa, por isso mesmo, tem claros seus compromissos. Por isso, trata de conscientizar os motoristas da relevância de sua profissão e a responsabilidade que ela (Petrobras) tem em relação à segurança, meio ambiente e saúde, visando à redução dos acidentes nas estradas.

O programa batizado de Salto de Qualidade dos Transportes BR, pela proporção que tem, é pouco comum de ser levado adiante, mas a evolução regida pela transformação tecnológica torna obrigatória a reciclagem dos motoristas.

Na Nelser você encontra embreagens LuK para ônibus e caminhões.

Embreagens para veículos: Agrale, Ford, Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen, Volvo.

Bombas de Direção Hidráulica para ônibus e caminhões: Agrale, Scania, Volvo, Mercedes-Benz.



NELSER

NELSER DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS LTDA.
Fone: (11) 6965 9138 / (11) 6128 3632

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRES (NOVOS-REFORMADOS)
A C Lira Transportes Ltda. R. Jornalista Edson Regis, 809, Ibura, CEP 51220-000, Recife, PE Tel.: 81-2125-1800 Fax.: 81-2125-1801 ricardolira@aclira.com.br www.aclira.com.br	Luiz Ricardo Caldas Lira (Dir.), Eduardo Caldas de Lira (Dir.), Maria Helena Caldas Lira (Dir.)	150	Citroën Ford GM Peugeot Scania Toyota VW Volvo	1 17 15 1 23 2 21 20	4	2.916.000	n.d.	n.d.	1.440 novos 1.560 reformados
ANR Transportes Rodoviários Ltda. R. Marcos Arruda, 909, Belenzinho, CEP 03020-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6099.4900 Fax.: 11-6099.4930 anr@anr.com.br www.anr.com.br	Nelson Giorgi (Dir.Fin.), Roberto Palhares (Dir.Op.), Dario Palhares (Dir.Com.)	98	Scania Volvo	96 4	3	4.600.000	n.d.	Não há	300 novos 300 reformados
Argos Transportes Ltda. Av. Arunã, 700, Tamboré, CEP 06460-010, Barueri, SP Tel.: 11-4133-2255 Fax.: 11-4133-2266 argos@grupoargos.com.br www.grupoargos.com.br	Manoel Sousa Lima Júnior (Dir.Pres.), Paula Fonseca Sousa Lima (Dir.)	35	n.d.	n.d.	n.d.	70.000	n.d.	Os motoristas agregados abastecem os veículos nos postos credenciados pelo grupo Argos e o pagamento é descontado do frete	n.d.
Brasil Transportes Intermodal Ltda. R. Coronel Marques Ribeiro, 225, V. Guilherme, CEP 02068-050, São Paulo, SP Tel.: 11-6224.9000 www.braspress.com.br	Urubatan Helou (Dir.Pres.), Milton D. Petri (Dir.Vice-Pres.), Giuseppe Coimbra (Dir.Adm. Fin.), Giuseppe Lumare Jr. (Dir. Com.), Luiz Carlos Lopes (Dir. Op.), Aguinaldo de Oliveira Ramos (Ger.Adm.Fin.)	520	MB VW	n.d.	2,5	6.000.000	4.500.000	Não há	n.d.
Brasiliense Cargo Ltda. Av. Mercedes-Benz, 170, Dist. Industrial, CEP 13054-750, Campinas, SP Tel.: 19-3246.3632 Fax.: 19-3246.3715 cargo@brasiliense.com.br www.brasiliensecargo.com.br	Jorge Lobarinhas (Dir.), Fernando Tavares (Dir.), Fábio Tavares (Dir.)	45	MB VW	33 67	3	720.000	220.000	Abastecimento interno e repasse aos nossos agregados do preço diferenciado de grande consumidor	18 novos 20 reformados
Brucai Transportes e Armazéns Gerais Ltda. R. Lucélia, 324, Chácaras Reunidas, CEP 12238-450, S. José dos Campos, SP Tel.: 12-3937.1999 - Fax.: 12-3931.5465 edson@brucal.com.br www.brucal.com.br	Wilson A. Sexto (Dir.Geral), José R. Sexto (Dir.Adm.), Edson Depolito (Dir.Com.)	42	MB Scania VW	71 24 5	5	420.000	12.000	Abastecimento imediato com fechamento quinzenal e 10 dias de prazo para pagamento	270 novos 200 reformados
Cargo Ship Transportes e Assessoria Ltda. R. Gen. Câmara, 141 Cj 22, Centro, CEP 11010-121, Santos, SP Tel.: 13-3222-7131 - Fax.: 13-3223-4464 cargoship.group@cargoship.com.br www.cargoship.com.br	Roberto de Oliveira Santos Cláudio (Dir.), Rogério de Oliveira Santos Cláudio (Ger. Adm.)	6	MB Scania	83 17	15	72.000	n.d.	Não há	20 novos
Cattalini Transportes Ltda Av. João Bettega 2376, Portão, CEP 81070-001, Curitiba, PR Tel.: 41-269.6100 Fax.: 41-288.1360 abdel@cattalini.com.br www.cattalini.com.br	Alberto Cattalini (Sóc.Ger.), Marcos Bordean (Dir.Com. Log.), Wilson Vedolin (Dir. Adm.Fin.)	59	MB Volvo	78 22	n.d.	647.750	1.943.935	n.d.	400 novos

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQUÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	Programas de lesões nas costas, carregamento e descarga segura, Mopp, direção defensiva, Smith System, cursos objetivando a prevenção de acidentes, doenças profissionais, formação dos motoristas para o transporte de cargas perigosas. Resultado: baixo índice de acidentes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia, as manutenções corretivas e preventivas são realizadas em nossa oficina própria	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Terceirizado	Direção defensiva, redução de acidentes graves, direção econômica, maior produtividade na operação
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Manutenção feita pela concessionária Sadive (MB)	O contrato de manutenção prevê tanto a manutenção preventiva quanto a corretiva total dos veículos	Terceirizada	Sim	Mensal	Ambos	Treinamentos realizados tanto com os motoristas quanto com os demais funcionários garantem o desenvolvimento pessoal e profissional, bem como garantia da qualidade na prestação de serviços
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Mantém uma estrutura de manutenção em São Paulo para pequenos reparos e manutenção preventiva. Nas demais filiais, utiliza a rede de concessionárias do local	Contratos de manutenção geral com garantias do custo de mão-de-obra e peças aplicadas	Própria	Sim	n.d.	Próprio	Integração contínua de todos os envolvidos com as operações, mantendo-os atualizados diante das alterações sistêmicas e de procedimentos, visando a constantes melhorias e uniformidade nas operações
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Todos os veículos fazem manutenção preventiva e corretiva nas concessionárias da marca, conforme intervalos determinados pelo fabricante	Cobre as revisões periódicas preventivas; todos os outros serviços são feitos através de cotações com concessionárias, usando peças originais	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	Com a política de treinamento, principalmente na área de segurança da carga embarcada, obtenção de sinistralidade zero nos últimos 4 anos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Utiliza concessionária para manutenção de veículos novos e serviços mais pesados	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Ambos	A condução econômica traz redução de combustível e de peças de manutenção. A direção defensiva protege o funcionário, o patrimônio da empresa e a carga
Manutenção própria ou terceiros com especialização	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	Qualificação de motoristas com informações de direção defensiva, apresentação pessoal, conversação, consciência de custo/benefício sobre a utilização do veículo. Essas providências permitem que o motorista mantenha bom relacionamento na sua rotina profissional
n.d.	Contrato de manutenção com prestadora terceirizada desde a data de aquisição dos veículos	Cobre totalmente manutenção corretiva, manutenção preventiva e reforma	Terceirizada	Sim	Mensal	Ambos	O treinamento de motorista de cargas perigosas envolve conhecimentos comportamentais, primeiros socorros, direção defensiva, legislação e manutenção. Os resultados são menos acidentes e maior comprometimento do profissional

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEIC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Cesa S/A Rod. Vereador Joaquim Costa, 1.795, Campina Verde, CEP 32150-240, Contagem, MG Tel.: 31-2191.3500 - Fax.: 31-2191.3594 cesa@cesa.com.br www.cesa.com.br	Max Gilbert Filho (Dir. Super.), Anderson Lages Diniz (Dir.), João Polati Filho (Dir.) Walter Wanderley Vighy (Dir.Plan.)	503	Ford MB Scania Volvo VW	28 49 2 17 4	3,3	10.846.640	n.d.	Não há	1.800 novos 4.200 reformados
Concórdia Transportes Rodoviários Ltda. Av. Raul Seixas s/nº, Jd. Imperial, CEP 42850-000, Dias D'Ávila, BA Tel.: 71-625-7400 - Fax.: 71-625-1076 secretaria@concordiatransportes.com.br www.concordiatransportes.com.br	Rogério Leodegário Caetano Filho (Sócio), Benedito Teles Santos (Sóc.Ger.), Roberto Waxman Caetano (Sóc.Ger.)	85	Ford MB Scania VW Volvo	8 15 26 5 46	2,7	1.980.000	n.d.	Não há	400 novos 700 reformados
Cotresc-Cooperativa de Transporte do Estado de Santa Catarina R. Marechal Deodoro, 36, 3º andar, CEP 89700-000, Concórdia, SC Tel.: 49-444.7000 coopercarga@coopercarga.com.br www.coopercarga.com.br	Dagnor Roberto Schneider (Pres.), Osni Roman (Vice-Pres.), Adenir José Basso (Dir.Adm.Fin.)	1.300	MB Scania VW Volvo	5 67 24 4	3	n.d.	n.d.	Negociações são feitas pela cooperativa	n.d.
DM Transporte e Logística Internacional S/A Rod. BR 290, km 108, Medianeira, CEP 92990-000, Eldorado do Sul, RS Tel.: 51-481.7100 - Fax.: 51-481.7155 dm@dminternacional.com www.dminternacional.com	Ricardo Mincarone (Dir. Geral), Rosa Maria Mincarone (Dir.Adj.), Fernando Alano (Dir.Com.), Luiz Alberto Mincarone (Pres.Cons.Adm.)	210	MB Scania Volvo	8 62 30	2,8	8.000.000	n.d.	n.d.	700 novos 1.000 reformados
Empresa de Transportes Covre Ltda. R. Vito Modesto Mastrorosa, 350, Jd. São Pedro, CEP 13486-005, Limeira, SP Tel.: 19-3404.4688 - Fax.: 19-3451.1619 transportes@covre.com.br www.covre.com.br	Antônio A. Covre (Dir.Pres.), João Covre Filho (Dir.Manut.), Sérgio R. Covre (Ger.Transp.), Marco Antônio Covre (Ger.Com.), Selma Roque (Ger.Adm.), Valdir Pereira dos Santos (Ger.Manut.)	95	Ford Iveco Scania VW Volvo Outros	21 8 9 36 11 15	3	3.500.000	n.d.	Não há	600 novos 600 reformados
Empresa de Transportes Sopro Divino S/A R. Cel. André Ulson Júnior, 350, Centro, CEP 13600-690, Araras, SP Tel.: 19-3543.1600 - Fax.: 19-3543.1608 scosta@aas.soprodivino.com.br www.soprodivino.com.br	Marco Antonio Logli (Dir. Pres.), Rui Cesar Alves (Dir. Sup.), Paulo Roberto Fogalle (Dir.Op.), Sérgio Donizeti Costa (Ger.Adm.Fin.)	216	MB Scania VW Volvo Outros	6 42 23 25 4	9	7.510.051	n.d.	Não há	529 novos 1.551 reformado
Estrada Transportes Ltda. Av. Nossa Senhora de Fátima, 353, CEP 11085-203, Santos, SP Tel.: 13-3298.2000 - Fax.: 13-3203.1230 estrada@estrada.com.br www.estrada.com.br	Acrino Barboza de Freitas (Pres.), Ronaldo de Souza Meira (Dir.Exec.)	72	MB VW	86 14	4	2.351.348	1.386.757	Não há	80 novos 360 reformado
Expresso Araçatuba Ltda Av. Alexandre Colares, 500, V. Jaguara, CEP 05106-901, São Paulo, SP Tel.: 11-3622.2800 Fax.: 11-3622.2866 exata@exata.com.br www.exata.com.br	Oswaldo Dias de Castro Júnior (Dir.Geral), Álvaro Fagundes Júnior (Dir.Com.), Mário Sérgio Rodrigues de Souza (Dir.Adm.Fin.)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	5.065.000	n.d.	Não há	1.689 novos 1.858 reformado

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Manutenção preventiva	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	O treinamento Autotrak permite segurança no transporte e rapidez na comunicação. O treinamento de direção econômica melhora a conservação do veículo, dos pneus e reduz o consumo de combustível. O treinamento de atendimento a clientes aperfeiçoa a política de relações públicas e humanas
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	Os contratos só não cobrem danos provenientes de quebras acidentais, faróis, pára-brisas e pneus	Própria	Sim	Semestral e anual, conforme o curso	Ambos	Melhorias: na qualidade do atendimento aos clientes, na operação dos equipamentos e no nível de conscientização ambiental
n.d.	Cada transportador associado à cooperativa define individualmente sua política de manutenção	n.d.	n.d.	Sim	Semestral	Terceirizado	Cursos ministrados pela Fabet/CETT. Os resultados do treinamento são nítidos e vão desde a valorização do profissional até a conscientização que ele adquire sobre os custos do veículo
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Mediante contrato de manutenção preventiva, nos quais todas as revisões periódicas são realizadas nas concessionárias	O contrato cobre toda manutenção preventiva. Já a manutenção corretiva é feita em oficina própria ou em oficina autorizada, analisando e negociando caso a caso	Própria	Sim	Anual	Ambos	Treinamentos técnicos e de comportamento: Mopp, direção econômica e defensiva, conhecimento básico de pneus, Autotrak, mecânica, lógica, procedimentos aduaneiros e legislação. Relações humanas, qualidade no atendimento ao cliente, história e geografia do Mercosul, espanhol e negociação
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Tem um plano de manutenção preventiva e corretiva dentro da empresa	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Ambos	Resultado: melhor desempenho em todas as atividades
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Manutenção preventiva	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	Instruções para melhor utilização de veículos (direção econômica), prevenção de acidentes, consumo de óleo, lubrificante diesel, peças e componentes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após o término da garantia dos veículos, a empresa busca no mercado fornecedores qualificados para efetuar o serviço	n.d.	Própria	Sim	Anual	Próprio	Treinamento dos motoristas para lidar com produtos perigosos, com explicação de todo o trâmite, desde o ponto de saída da carga até o ponto de chegada
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	O acordo é mantido a partir do encerramento das garantias fornecidas pela montadora	Nos acordos são cobertos os serviços preventivos de manutenção. Corretivos e acidentais são tratados caso a caso	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	Procedimentos operacionais: cumprir prazos e horários, proteger a carga contra avarias, proteger a documentação, direção defensiva, legislação de trânsito, primeiros socorros, combate a incêndios, movimentação de produtos perigosos, gerenciamento de risco. Resultados: economia de combustível, e proteção da carga e do caminhão, entre outros

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Expresso Itajaiense Transporte e Logística Ltda. Av. Ver. Abraão Francisco, 2.700, Sl. 9, CEP 88307-300, Itajaí, SC Tel: 47-248 8200 comercial@expressoitajaiense.com.br www.expressoitajaiense.com.br	Paulo Roberto Schulze (Dir. Adm.), Maria das Graças de Andrade (Dir. Fin.), Jolândir Jacinto (Dir. Com.)	10	Ford	100	1	n.d.	n.d.	Não há	n.d.
Expresso Itamarati Ltda. R. Pedro Amaral, 3.438, V. Erclia, CEP 15014-000, S. J. do Rio Preto, SP Tel.: 17-230.2722 - Fax.: 17-232 2354 logistica@itamarati.com.br www.expressoitamarati.com.br	Affonso Oger (Dir.Pres.), Maria Ignez Cícero Oger (Dir.), Gentil Zanovelli Affonso (Dir.Cont.)	15	MB VW Volvo	67 20 13	7,5	479.373	n.d.	Não há	55 novos 205 reformados
Expresso Javali S/A R. João Meneghini, 428, De Lazzer, CEP 95055-330, Caxias Do Sul, RS Tel.: 54-229.2777 - Fax: 54-229.1150 www.javalisa.com.br	João Victório Berton (Dir.), Eliseu Aleixo Carlin (Dir. Super.)	72	Agrale Chevrolet Ford MB VW	4 29 36 29 2	12	420.000	2.000.000	Não há	50 novos
Expresso Jundiá São Paulo Ltda. Av. Antônio Frederico Ozanam, 6.200, CEP 13214-000, Jundiá, SP Tel./Fax: 11-4583 6001 diretoria@expressojundiai.com.br www.expressojundiai.com.br	Romeu Natal Panzan (Dir. Adm.), Carlos Alberto Panzan (Dir.Com.), Ademir Panzan (Dir.Oper.), Shirley Panzan Manzato (Dir.Adj.), José Manzato (Dir.Adj.)	129	Fiat GM MB Scania VW Volvo	1 12 60 17 9 1	5,8	2.111.123	n.d.	Não há	330 novos 531 reformados
Expresso Mega Ltda. R. Picharra Miguel, 920, V. Matilde, CEP 37270-000, Campo Belo, MG Tel.: 35-3832.2540 Fax.: 35-3832.2580 mega@megatransportes.com.br www.megatransportes.com.br	Mac Nelson (Dir.Ger.), Fabiano Ednei (Ger.Com.), Lamarquiane (Ger.Fin.), Laércio Martins (Ger. RH), Wilton (Ger.Inf.), Tarlei (Ger. Filial BH)	n.d.	VW	100	10	n.d.	n.d.	Requisições para abastecimento em postos credenciados. Adiantamentos: recebem antecipadamente metade do valor da viagem para abastecimento	n.d.
Expresso Mercúrio S/A Av. Sertorio, 6.500, São Sebastião, CEP 91060-590, Porto Alegre, RS Tel.: 51-3356.5000 Fax.: 51-3356.5050 diretoria.mz@mercurio.com.br www.mercurio.com	Ademir A. Fração (Dir.Pres.), Adir A. Fração (Dir. Intern.), Luiz O. Fração (Dir. Com.), Aldir A. Fração (Dir. Op.), Emani C. Fração (Dir. Fin.), Gilberto A. Fração (Dir. RH), Hélio M. Fração (Dir. Adm.Téc. Inf.)	687	Fiat Ducato MB Scania Volvo	n.d.	6,9	15.000.000	n.d.	Não há	2.400 novos 5.500 reformados
Expresso Mirassol Ltda R. José Campanella, 400, Jd. Macedo, CEP 07112-100, Guarulhos, SP Tel.: 11-6441.1211 Fax.: 11-64411211 R.209 comercial@expressomirassol.com.br www.expressomirassol.com.br	Celso Rodrigues Salgueiro (Dir.Exec.), José Rodrigues Salgueiro (Dir.Exec.Cons. Adm.), Celso Rodrigues Salgueiro Filho (Dir.Adm.Com.), Dalton Rodrigues Salgueiro (Dir. Op.)	145	Ford MB VW	n.d.	4	n.d.	n.d.	Tem parceria com postos que fornecem o combustível. O reembolso dessa despesa é feito posteriormente pela empresa	1.500 novos 2.500 reformados
Expresso Nepomuceno Ltda R. Alcides Thomás da Silva, 15, CEP 37200-000, Lavras, MG Tel.: 35-3694.9900 comercial@expressonepomuceno.com.br www.expressonepomuceno.com.br	Tânia Mara de Souza Castro (Dir. Adm.Fin.), Agnêsio Carvalho de Souza Castro (Dir. Op.), Agnaldo de Souza Filho (Dir.Com.)	126	Agrale Dodge Ford MB Scania VW Volvo	1 5 46 6 7 33 2	4	3.600.000	n.d.	n.d.	700 novos 1.440 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Anual	Terceirizado	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	n.d.	Próprio e feito em entidades de classe	Treinamentos envolvendo direção preventiva e introdução de condução econômica e qualidade no atendimento a clientes. O retorno tem sido: diminuição do número de acidentes e melhoria nas médias de consumo dos veículos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia são executados por oficinas terceirizadas, não concessionárias	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Prevenção de sinistros e direção econômica. Resultados: baixa sinistralidade no último exercício (7%) e os acidentes ocorridos foram de pouca gravidade e quanto aos cuidados com manutenção dos veículos, os gastos estão dentro dos previstos
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	O contrato cobre manutenção preventiva e corretiva	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Pontos importantes: treinamento profissional e de cidadania. Resultado: colaborador melhor preparado na atividade profissional e pessoal
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	Motoristas mais qualificados, e clientes do seu trabalho bem feito. Satisfação do cliente, diminuição de acidentes e roubos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	Educação no trânsito, redução de acidentes de trânsito
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Treinamentos terceirizados: qualidade e segurança no trabalho, primeiros socorros, cursos Mopop, drogas e álcool, Aids. Todos treinamentos visam à busca de qualidade e segurança
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	n.d.

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT DE VEÍC	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Fertcentro Transp. Gerais Ltda. Rod. Anhangüera, km 327, C.P. 42, Zona Rural, CEP 14680-000, Jardinópolis, SP Tel.: 16-3690.4000 Fax.: 16-3690.4050 fertcentro@fertcentro.com.br	Callil João Filho (Dir.Geral), José Machado Diniz Neto (Dir.Unid.Transp.), Acácio Silva Filho (Sóc.Ger.Contábil), Callil João Neto (Sóc.Ger.Frotas), José Gonzaga Filho (Ger.Transp.)	53	Iveco MB Scania Volvo	7 87 4	3,5	2 890.900	818.000	Normalmente, abastecem na garagem da empresa a preços pré-estabelecidos e menores que dos postos.	100 novos 180 reformados
G. Silva Transp e Logística Ltda. Av. Brasil, 11.875, Penha, CEP 21012-351, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2279.8666 Fax.: 21-2290.1479 gsilva@gsilva.com.br www.gsilva.com.br	Antônio C. Ferreira Chaves (Dir.Geral), Maria Ferreira Chaves da Silva (Dir.Adm.), Ana Maria F. Chaves da Silva (Dir.Comp.), Maurício M. de Souza (Dir.Téc.), Manuel A. de Souza (Dir.Tec.)	n.d.	n.d.	n.d.	10	2.500.000	500.000	Não há	150 novos 50 reformados
Grupo Faster Brasex Av. Tucunare, 818, CEP 06460-020, Barueri, SP Tel.: 0800.7049600 grupofasterbrasex@fasterbrasex.com.br www.fasterroad.com.br www.fasterair.com.br	Antônio José Soares (Dir. Geral Brasex), Karina Araújo (Dir.Geral Faster Road), Roberto Nunes (Dir.Geral Faster Air), Antonio César Andery (Dir.Geral Faster Log)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	O grupo adota o sistema Controle Total de Frota.	n.d.
Irga Lupércio Torres S/A Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535, Pirituba, CEP 02938-000, São Paulo, SP Tel 11-3942 8100 - Fax.: 11-3942.8133 irga@irga.com.br www.irga.com.br	Lupércio França Torres (Dir. Pres.), Dásio de Souza e Silva Júnior (Dir.), Lupércio Torres Neto (Dir.)	67	Euclid Ford Kenworth MB Oshkosh Pacific VW Volvo	1,5 6 1,5 3 3 3 76 6	10	1.517.089	n.d.	Não há	2.489 novos 1.200 reformados
J. Alves Distribuidora e Transportes Ltda. R. Piracicaba, 219, Jd Marilândia, CEP 29112-170, Vila Velha, ES Tel.: 27-3326.2822 - Fax.: 27-3316 0267 jalves vix@terra.com.br www.jalvestransp.com.br	Jairo F. Alves (Sóc.Ger.), Adriano S. Alves (Sóc.Ger.), Jair Alves Filho (Ger.)	18	Ford MB Scania Volvo	28 38 6 28	6	940.000	n.d.	Não há	150 novos 432 reformados
J. Callenzane & Cia. Ltda. R. Dr. Vicente Burian, 207, Camara, CEP 29179-080, Serra, ES Tel 27-3328.2051 Fax.: 27-3318.3886 cadpetro@zipmail.com.br	Joceny S. Callenzane (Adm.), José Luis Callenzane (Fin.), Joacy Callenzane (Oper.)	12	MB VW	75 25	8,5	260.000	n.d.	Compra a prazo e repassa este benefício para os agregados	60 novos 86 reformados
Jaloto Transportes Ltda. Av. Colombo, 800, Pq.Ind.II, CEP 87045-000, Maringá, PR Tel.: 44-261-7716 - Fax.: 44-261-7720 contabil@jaloto.com.br	Joel Sebastião Roberti Jaloto (Sóc.Adm.)	72	MB Scania Volvo	22 25 53	3	7.500.000	3.000.000	Seguem os mesmos critérios da frota própria, treinamento e demais cursos	914 novos 864 reformados
Julio Simões Transportes e Serviços Ltda. Av. São Miguel, 8.719, Sl. 01, CEP 08070-001, São Paulo, SP Tel.: 11-4795-7000 - Fax.: 11-4727-2091 juliosimoes@juliosimoes.com.br www.juliosimoes.com.br	Júlio Simões (Dir.Pres.), Fernando A. Simões (Dir. Vice-Pres.), Irecê Andrade Bezerra (Dir. Gestão Cliente), Mauro T. Postali (Dir.Adm.), Manoel Fernandes Filho (Dir.Fin.), João B. de Almeida (Dir.Oper.)	842	MB VW Volvo Outros	14 66 15 5	3	40.672.742	n.d.	Não há	11.000 novos 28.000 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	Cobre grande parte dos serviços, incluindo peças, mas exclui funilaria e pintura. No caso de acidentes, recorre ao seguro	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Excelentes resultados em economia de combustível, pneus, lona do freio, além da conscientização da política antidroga e antifumo
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	Agilidade, eficiência, qualidade no atendimento
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Treinamento em direção defensiva, regras de trânsito, primeiros socorros e dicas para evitar acidentes. Conhecimento de mais detalhes sobre os produtos que transportam e a importância do trabalho para que a integridade do produto seja mantida
n.d.	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Anual	Próprio	O motorista é treinado para conduzir a carga apropriadamente, para manter a confiança e a fidelidade do cliente que evitam relatórios de não conformidade
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	n.d.	Economia de combustível, diminuição nos índices de acidentes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Tem manutenção preventiva e corretiva próprias	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Terceirizado	Redução de custo de manutenção, de combustíveis, de lubrificantes e ganho de mais personalidade no atendimento ao cliente
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	Mecânica leve (manutenção preventiva própria) motor, câmbio e diferencial (concessionária)	Própria	Sim	Anual	Terceirizado	Prevenção de acidentes, direção defensiva e produtividade
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Utiliza concessionárias durante a garantia e tem contratos de manutenção por km rodado com algumas marcas. Além disso, possui estrutura própria de manutenção	O contrato cobre toda a manutenção preventiva dos veículos e manutenção corretiva decorrentes de desgaste natural de peças	Ambas	Sim	Anual	Próprio	Propiciar à equipe informações pertinentes às atividades desenvolvidas de forma a obter trabalho com alto grau de qualidade que resulte em satisfação para o cliente; investe-se na capacitação das equipes

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRES. (NOVOS-REFORM.)
Kwikasair Cargas Expressas S/A Av. Morvan Dias de Figueiredo, 6.159, Pq. Novo Mundo, CEP 02170-900, São Paulo, SP Tel.: 11-6954.1188 - Fax.: 11-6955.2078 atendimento@kwikasair.com.br www.kwikasair.com.br	José Assumpção Bucci Cafari (Dir.Pres.), José Carlos Solimeu (Dir.Op.), Florivaldo Medeiros (Dir.Fin.), Cláudio Cazarnobai (Dir.Com.)	231	Ford MB Scania	24 75 1	9,3	978.000	812.000	Não há	460 novos 990 reformados
Line Transportes Serviços e Embalagens Ltda. Av. Marg. Direita da Via Anchieta, 2.115, Alemoa, CEP 11090-001, Santos, SP Tel.: 13-3291-2727 - Fax.: 13-3291-2141 falecon@linetransportes.com.br www.linetransportes.com.br	Márcia Nastri de Oliveira (Dir. Adm.Fin.)	13	Scania Volvo	46 54	5	523.387	n.d.	n.d.	153 novos 211 reformados
Locar Transportes Técnicos e Guindastes Ltda. R. João Pedro Blumenthal, 200, Zona Ind., Cumbica, CEP 07224-150, Guarulhos, SP Tel.: 11-6413-6600 - Fax.: 11-6413-6622 locar@locar.com.br - www.locar.com.br	Júlio Eduardo Simões (Pres.)	68	Ford Kia MB Mack Oshkosh Scania VW Volvo	13 3 9 1 3 55 1 15	5	2.916.000	n.d.	n.d.	280 novos 150 reformados
Lord Empresa de Transportes Ltda. Rod. SP 332, km 132,5, C.P. 046, Planalto, CEP 13140-000, Paulínia, SP Tel.: 19-3874.3717 lord@lordempresatransporte.com.br	Benedito Nogueira (Sócio Dir.), Assumpção Gimenez Nogueira (Sócia Dir.), Ariovaldo Nogueira (Sócio Dir.) Dante Nelo Galene (Ger. Geral)	31	MB Scania Volvo	3 74 23	8	1.920.000	n.d.	n.d.	360 novos
Lugamar Transportes Ltda. R. Eli, 484, Vila Maria, CEP 02114-012, São Paulo, SP Tel.: 11-6955.9543 Fax: 11-6954.1248 lugamar@lugamar.com.br www.lugamar.com.br	Marcos Nascimento (Dir. Com.)	8	MB	n.d.	8	100.000	50.000	Pagamento com cheque pré-datado	30 novos 15 reformados
Martinelli & Muffa Ltda. Av. Marginal BR 153, 950, Dist. Ind. III, CEP 15115-000, Bady Bassitt, SP Tel.: 17-3818.5333 martinelli@transpmartinelli.com.br www.transpmartinelli.com.br	Luis Roberto Martinelli (Sóc. Prop.), Olívio Martinelli Júnior (Sóc.Prop.), José Fernando Muffa Martinelli (Sóc. Prop.)	76	Iveco MB Scania Volvo	2 10 17 71	5	4.492.098	420.280	n.d.	n.d.
Mesquita S/A Transportes e Serviços Av. Marginal Via Anchieta, 820, CEP 11095-000, Santos, SP Tel.: 13-3203-2460 - Fax.: 13-3203-2086 mesquita@grupomesquita.com.br www.grupomesquita.com.br	Lúcia Roma (Dir.Inst.), José Roberto França Filho (Dir. Com.), José Luís França (Dir. Adm.Fin.), Ricardo Molitizaa (Dir.Log.), Ângelo Dias (Dir. Log.Dist.)	100	MB Scania VW Volvo	41 33 2 24	4	1.855.968	662.142	n.d.	184 novos 280 reformados
Mira OTM Transportes Ltda. R. São Quirino, 1.090, V. Guilherme, CEP 02056-070, São Paulo, SP Tel.: 11-2142.9000 Fax.: 11-2142.9090 transportes@mira.com.br www.mira.com.br	Roberto Mira (Pres.), Carlos Alberto Mira (Vice-Pres.)	331	Ford GM Iveco MB Scania VW Volvo Outros	14 2 2 27 17 21 14 3	4	3.000.000	n.d.	n.d.	2.000 novos 2.600 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Nos itens motor, câmbio, diferencial	Não cobre funilaria	Própria	Sim	Anual	Próprio	n.d.
n.d.	Serviços pequenos são executados pela manutenção da empresa. Serviços considerados grandes são efetuados pela concessionária	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Ambos	Pontos importantes: saúde, segurança, meio ambiente e qualidade. Resultados: melhor qualificação dos serviços prestados, melhoria contínua para clientes e colaboradores
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Ambos	Todos os motoristas são treinados pelos fabricantes dos equipamentos no que se refere à parte prática de operação. Internamente, passam por treinamentos de direção defensiva, tacógrafo, manobras, prevenção de acidentes, primeiros socorros, atendimento a clientes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Tem plano interno de manutenção preventiva e corretiva	n.d.	Própria	Sim	n.d.	Próprio	Dentro da sua política de segurança, a empresa faz reuniões semanais com os motoristas e mensais com os demais colaboradores
n.d.	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Terceirizado	Visa à qualidade e os resultados estão sendo bastante positivos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Ambos	São realizados cursos de reciclagem Mopp, introdução ou alteração de procedimentos, direção defensiva, qualidade de motoristas
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	n.d.

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Modular Transportes Ltda. R. Santos Ferreira, 3.500, CEP 92030-000, Canoas, RS Tel.: 51-462-3500 - Fax.: 51-462-3520 luciane@modular.com.br www.modular.com.br	Rene Mesquita (Dir.Super.), Maria Inês R. de Mesquita (Dir. Adm.), Batista (Ger. Adm.), Leticia Mesquita (Ger.Oper.), Luiz Alberto (Ger.Com.)	50	Agrale MB Scania VW	n.d.	5	650.000	n.d.	Não há	n.d.
Omnitrans Logística e Transportes Ltda. R. Ana Santos, 234, Chico de Paula, CEP 11085-350, Santos, SP Tel.: 13-3298.4800 - Fax.: 13-3299.3736 omnitrans@omnitrans.com.br www.omnitrans.com.br	Raimundo José Daltro (Dir. Pres.), Victor Maia (Dir.Téc.), Rogério Maia (Dir.Com.), José Reymão (Ger.Log.), Wanderlei da Costa (Ger. Fin.)	24	Ford MB Peugeot Scania VW VW (leves)	21 17 4 33 12,5 12,5	4	900.000	500.000	Negociação direta com posto	n.d.
Ouro Verde Transporte e Locação Ltda. R. João Bettega 5.700, CIC, CEP 81350-000, Curitiba, PR Tel.: 41-239.7000 - Fax.: 41-239.7017 nicole@ouroverdetl.com.br www.ouroverdetl.com.br	Celso Antônio Frare (Dir. Pres.), Luiz Roberto Braga Silva Pinto (Dir.Adm.), Hélio Mathias (Dir.Com.), Luiz Alberto Bassan (Cont.Fin.)	389	MB Scania VW Volvo Outros	16 36 20 17 11	4	20.000.000	n.d.	Está implantando este sistema	3.000 novos 500 reformados
Pacto Transportes Ltda. R. da Balsa, 1.010, Freg. Do Ó, CEP 02910-001, São Paulo, SP Tel.: 11-3931.6130 pacto_transporte@uol.com.br www.pactotransportes.com.br	Josemar S. Portugal (Dir.), Ilmar S. Portugal (Dir.)	8	MB VW	50 50	3	240.000	n.d.	Não há	90 novos
Primax Transportes Pesados Ltda. R. Marina Ciufuli Zanfelice, 440, Lapa, CEP 05040-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3611.8660 Fax.: 11-3611.7670 primax@primax.com.br www.primax.com.br	Antônio Luiz Leite (Sóc.Dir.), Sérgio Carbone (Sóc.Dir.), José Carlos Generoso (Sóc. Dir.), Adalto Moreira (Ger. Com.), Cláudio Rizzuti (Ger. Op.)	22	Ford GMC MB Volvo	14 4 32 50	6	237.000	n.d.	Tem bomba de com- bustível interna e contrato com a Shell. Utiliza o Shell Card para os agre- gados	115 novos 156 reformados
Radial Transportes S/A Av. Prestes Maia 660, Centro, CEP 09930-270, Diadema, SP Tel.: 11 4056.5511 Fax.: 11-4057.4411 cargas@transradial.com.br www.transradial.com.br	Luiz Fernando Dias da Silva (Dir.Pres.), Márcio Dias da Silva (Dir.Více-Pres.), Fábio Dias da Silva (Dir.Ger.), Reinaldo do Amaral e Silva (Dir.Adm.), Antônio Carlos Dias da Silva (Dir.Com.)	36	Fiat/Iveco MB VW	17 28 55	5	384.000	612.000	Não há	300 novos
Rápido 900 de Transportes Rodoviários Ltda. R. Soldado João Américo da Silva, 170, Pq. Novo Mundo, CEP 2186-010, São Paulo, SP Tel.: 11-6632.0900 Fax.: 11-6955.0588	José Carlos Santos Ferreira (Dir.Com.), Nelson Luiz Be- lotti dos Santos (Dir. Adm.), Flávio Pereira Furtado (Dir. Frota)	422	MB Scania Volvo Outros	47 19 17 17	6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Real Encomendas e Cargas Ltda. STRC Sul, Trecho 2, Conj. B, nº 2, Guara, CEP 71225-500, Brasília, DF Tel.: 61-362.3700 Fax.: 61-233.6662 manoel.costa@realcargas.com.br www.realcargas.com.br	Francisco de Assis F. Cabela (Dir. Sup.), Pedro Gomes (Dir. Adm.Fin.Ti), Antônio Ma- chado (Dir.Log.), José Ma- noel Ferreira (Dir. Com.)	326	Chevrolet MB VW	1 82 17	8	8.366.263	662.890	Os veículos abaste- cem em bomba in- terna ou em postos credenciados com CTF; no pagamento do frete ao agrega- do efetua-se o des- conto	870 novos 2.118 reformado

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOPTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Anual	Ambos	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio e terceirizado	Redução de atrasos, cumprimento das normas de motoristas
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Contrato de manutenção	Não inclui erros operacionais e sinistros	Terceirizada	Sim	Anual	Ambos	Desenvolvimento profissional, aperfeiçoamento técnico em vários níveis, curso de formação de motoristas com 40 horas, curso de Mopp com 40 horas realizado com objetivo de informar os motoristas ou reciclar seus conhecimentos sobre direção defensiva, legislação de trânsito, cidadania e meio ambiente
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após o término da garantia, fica extremamente alto o custo de manutenção na concessionária; efetua revisões em oficinas já cadastradas	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Acompanhamento constante, com orientação imediata quando necessário. Reciclagem e aprimoramento quanto a procedimentos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Não	n.d.	n.d.	n.d.
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Maior produtividade do veículo e redução de acidentes
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após o vencimento da garantia alguns itens são verificados pela concessionária, outros ficam por conta da manutenção própria	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Resultados significativos na performance da empresa e na qualificação do pessoal que executa trabalhos que afetam a qualidade de nossos serviços

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Recris Transportes e Logística Ltda. BR 101, km 2, 1.070, V. São João, CEP 95563-000, Torres, RS Tel.: 51-605-2333 matriz@recris.com.br www.recris.com.br	Reni Roxo Pinho (Dir.), Iolanda Hauer Gomes (Vice-Dir.), Fernando Paz (Ger. Com.)	23	GMC MB Scania VW Volvo	17 44 17 17 5	2	928.500	353.600	Não há	168 novos
Reunidas Transportadora Rodoviária de Cargas S/A R. Dr. Herculano Coelho de Souza, 555, CEP 89500-000, Caçador, SC Tel.: 49-561.5500 - Fax.: 49-561.5526 vendas@reunidas.com.br www.reunidas.com.br	Sandoval Caramori (Dir.Pres.), Silvino Caramori Filho (Dir. Vice-Pres.), Rui Caramori (Dir. Fin.), Mário Staskowian (Ger. Com.), Ismael Braggio (Ger. Adm.)	445	Fiat Ford MB Scania VW	8 3 56 2 31	7	n.d.	n.d.	Não há	n.d.
Rio Lopes Transportes Ltda. R. Felisberto Freire, 810, Ramos, CEP 21021-250, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2560-0689 Fax.: 21-2560-5210 riolopes@riolopes.com.br www.riolopes.com.br	Jorge Manuel Lopes (Dir.), Luís Cláudio de Oliveira (Ger. Geral), Nilson Valoa de Souza (Coord. Geral), José Bento Ferreira (Coord. Transp.)	51	MB Scania VW	90 4 6	6	264.000	210.000	Adota o critério de fornecer requisição de abastecimento para os agregados e descontar nos seus pagamentos	60 novos 40 reformados
Rios Unidos Transp. de Ferro e Aço Ltda. Estação Ferrov. Eng. Manoel Feio s/n, Itaquaquecetuba, CEP 08577-390, São Paulo, SP Tel.: 11-4640.1296 - Fax.: 11-4640.1844 riosunidos@riosunidos.com.br www.riosunidos.com.br	n.d.	49	MB Scania	64 36	11	1.500.000	1.500.000	Utiliza sistema CTF	400 novos 800 reformados
RKM Transportes Ltda. Rod. do Aço, 368, Dist. Ind. Antônio CEP 13454-188, Sta. Bárbara D'Oeste, SP Tel.: 19-3459.9001 - Fax.: 19-3459.9007 rkm@rkmtrans.com.br www.rkmtrans.com.br	Artur Mendes de Souza (Dir.)	18	Fiat Ford MB VW	11 17 44 28	4	252.000	25.000	Abastecimento interno, com repasse do valor de compra	25 novos 40 reformados
Rodocargo Express Ltda. Pça. Visconde de Mauá, 29, 2º andar, Sl. 202 e 203, Centro, CEP 11010-000, Santos, SP Tel.: 13-3216.2466 - Fax.: 13-3219.5996 contato@rodocargoexpress.com www.rodocargoexpress.com	Ericio de Almeida Silva (Dir. Adm.), Everton de Almeida Silva (Dir. Com.)	5	Volvo	100	5	n.d.	n.d.	Não há	60 novos 20 reformados
Rodomodal Locações e Logísticas R. Papa I, 45, Jd. Menino Deus, CEP 83420-000, Quatro Barras, PR Tel.: 41-2169.20000 Fax.: 41-2169.2014 rodomodal@rodomodal.com.br www.rodomodal.com.br	Gilmar Fatuche (Dir.), Ramon Henche (Ger. Log.), Stela Maris Castanheira (Ger. Com.)	199	Ford MB Scania Volvo Outros	9 18 12 17 44	5	3.804.299	n.d.	Não há	780 novos 1.560 reformados
Rodorei Transportes Ltda. Av. Pastor Martin Luther King Jr., 126, Gr. 432, Del Castilho, CEP 20765-000, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-3083.1616 - Fax.: 21-3083.1617 rodorei@rodorei.com.br www.rodorei.com.br	Reinaldo Lima Barreto (Dir. Adm.), Antônio Pizzo Giovanni (Dir. Com.), André Guilherme B. de Pinho (Ger. Exec.), Roberto Ferreira (Ger. Op.)	80	VW	100	3.8	1.793.000	n.d.	Não há	72 novos 360 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após expirado o prazo de garantia, a manutenção de cada veículo é realizada em oficinas autorizadas, sem contrato fixo	n.d.	Terceirizada	Sim	Anual	Próprio	Aulas de nutrição auxiliam na educação alimentar, sobretudo durante os períodos de viagem. Resultados: melhor performance na direção, evita sonolência e proporciona maior disposição física. A empresa fornece manual do motorista com itens como segurança e conduta pessoal, entre outros
Manutenção em oficinas próprias	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Segurança e atendimento
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	A manutenção de nossos veículos é realizada basicamente na empresa. Somente revisões de garantia são feitas em concessionárias	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Ambos	Economia de combustível e manutenção da frota, qualidade no atendimento a clientes, diminuição do nível de reclamações de clientes, maior satisfação dos funcionários com o aprendizado
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Planejamento de treinamento anual, elaborado a critério da chefia	Ambos	Os treinamentos resultam em melhorias nos processos e no aumento da satisfação dos clientes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Veículo com manutenção em concessionária durante a garantia; após isso a manutenção é realizada em oficina terceirizada	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Os treinamentos tomam os motoristas mais críticos e atentos aos detalhes dos veículos e da carga
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Todos serviços são feitos em concessionárias autorizadas, por motivo de segurança, agilidade, qualidade e garantia dos serviços prestados	n.d.	Terceirizada	Sim	Anual	Terceirizado	Os motoristas recebem treinamento de direção defensiva, de bons modos e atendimento ao cliente, visando a oferecer mais qualidade aos clientes
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Contrato com as concessionárias com pagamento por km rodado, cobrindo manutenção corretiva e preventiva	Não cobre funilaria e acidentes. Abrange toda parte de manutenção, peças e serviços	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	Diminuição de gastos, motivação e pontualidade nas operações
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Ambos	Melhor aproveitamento do potencial do profissional e dos equipamentos, economia de combustível

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS - REFORMADOS)
Rodoviário Bedin Ltda. RS 122 km 1,5, 7.402, N. Sra. de Fátima, CEP 95042-550, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-224.8900 - Fax.: 54-224.2042 panex@transpanex.com.br www.transpanex.com.br	Paulo Luiz Bedin (Dir.), Sueli Bedin Lovatel (Dir.Adm.), Suzete Bedin (Fin.), Suzana Bedin (Dir.Corp.), José P. Steiner (Dir.Com.)	128	Agrale MB Scania VW	16 18 47 19	3	3.500.000	1.500.000	Não há	1.000 novos
Rodoviário Líder Ltda. Av. Monteiro de Castro, 660, Barra, CEP 36880-000, Muriaé, MG Tel.: 32-3729.3577 glauco_braz@rodoviariolider.com.br www.rodoviariolider.com.br	José Braz (Dir.Pres.), Glauco Braz (Dir.Com.), Renzo Braz (Dir.Adm.Fin.), Ricardo Caldas (Dir.Transp.), José Manoel Caldas (Dir.Fin.)	180	MB	100	3	12.960.000	5.760.000	Não há	2.000 novos 3.500 reformados
Rodoviário Ramos Ltda. Av. Visconde do rio Branco, 931, Centro, CEP 03980-118, Teófilo Otoni, MG Tel.: 33-3522-2144 - Fax.: 33-3522-1024 ramos@ramos.srv.br www.ramos.srv.br	Marcelo Ramos (Pres.), Luciano Ramos (Vice-Pres.), Jacinto Júnior (Vice-Pres.), Aguinaldo Claret (Dir.Com.), Klebson Campos (Dir.Com.)	187	Ford MB VW Volvo	1 88 7 4	7	n.d.	21.600.000	Vale Diesel negociado com diversos postos pelo Brasil	600 novos 1.800 reformados
Rodoviário Schio Ltda. Av. Cândido Portinari, 1.188, V. Piauí, CEP 05114-001, São Paulo, SP Tel.: 11-3621-7211 Fax.: 11-3621-9035 schio@schio.com.br www.schio.com.br	José Pio X Schio (Sóc.Dir.), Francisco J. Schio (Sóc.Dir.), Luis Eduardo Schio (Sóc.), Moacir J. Schio (Sóc.)	484	Chevrolet Ford Iveco MB Scania VW Volvo	4 1 1 27 32 1 34	8	12.940.696	n.d.	Não há	n.d.
Rodoviário Transbueno Ltda. Av. Getúlio Vargas, 3.060, Jd. Luiza, CEP 12305-010, Jacareí, SP Tel.: 12-3955.1100 Fax.: 12-3955.1012 comercial@trans	Benedicto Bueno (Pres.), José Roberto Bueno (Dir. Com.), Luís Antônio Bueno (Dir.Fin.), Renata Bueno (Dir. RH)	n.d.	n.d.	n.d.	5	500.000	200.000	Não há	60 novos 80 reformados
Sad Transportes Ltda. R. Diogo de Vasconcelos, 37, Manguinhos, CEP 21041-180, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2573-1548 sadtransportes@uol.com.br	n.d.	13	Asia Fiat Kia MB Peugeot Scania Volvo	8 8 8 23 8 8 37	5	n.d.	n.d.	Não há	n.d.
Sistema Transportes S/A R. Boris Kauffmann, 323, CEP 11085-400, Santos, SP Tel.: 13-3298.3300 comercial@sistemtransportes.com.br www.sistemtransportes.com.br	Izete Matos dos Santos (Dir. Pres.), Sulimar dos Santos (Dir.Fin.), Márcio Matos dos Santos (Dir.Oper.)	27	MB Scania Volvo	37 37 26	5	1.500.000	2.000.000	Qualidade do combustível e prazos para pagamento	500 novos 1.500 reformados
Solecargas Transportes Ltda. Av. Marginal do Rio Jundiá, s/n, Ponte Seca, CEP 13220-970, Várzea Paulista, SP Tel.: 11-4595.7300 solecargas@solecargas.com.br www.solecargas.com.br	Edegar de Souza (Dir. Pres.) (Dir.Exec.)	n.d.	n.d.	n.d.	10	180.000	n.d.	Não há	n.d.

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Terceirizado	Redução do número de acidentes, melhora no rendimento km/litro dos veículos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Mantém as revisões exigidas pela fábrica. Ao término da garantia adota um programa de manutenção preventiva em que cada carro tem dia/hora/mês para estar na oficina	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Melhora significativa no consumo do óleo diesel, na redução de acidentes e no relacionamento com o cliente
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após o término da garantia, a manutenção é preventiva (própria)	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Ambos	A empresa investe no treinamento de seus funcionários, visando à eficiência e à segurança das operações; os resultados são pessoas capacitadas a uma prestação de serviço eficiente, assegurando ainda o respeito à vida e ao meio ambiente
Concessionária mas só durante a garantia dos veículos	Durante a garantia e pós-garantia	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	Ter profissionais mais qualificados, buscar melhoria contínua para aprimoramento da eficiência
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
n.d.	Concessionária durante a vida útil do veículo	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	Menor índice de manutenção corretiva com veículo, menor índice de retorno de mercadoria por erro fiscal, melhor desempenho nas coletas e entregas e maior satisfação do cliente

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS - REFORMADOS)
Sólida Transporte Ltda. Av. Independência, 343, V. Morais, CEP 74620-040, Goiânia, GO Tel.: 62-261.5232 solida-go@brturbo.com	Ênio Ribeiro de Moraes (Sóc. Dir.), Alexandre Aires Ribeiro (Sóc.Ger.)	15	Fiat MB Scania VW Volvo	13 27 13 20 27	5	369.000	n.d.	Não há	144 novos 72 reformados
TNT Express do Brasil Ltda. R. Rishin Matsuda, 569, V. Sta. Catarina, CEP 04371-000, São Paulo, SP Tel.: 11-5564-8600 Fax.: 11-5564-8852 www.tnt.com	Abílio Varela (Pres.), Roberto Rodrigues (Dir.Vendas)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	80 novos
Tora Transportes Industriais Ltda. Via Ápio Cardoso, 20, Parque São João, CEP: 32341-490, Contagem, MG. Tel. 31-3359.2466 Fax: 31-3359.2441 tora@tora.com.br www.tora.com.br	Paulo S. Ribeiro da Silva (Dir. Pres.), João Bueno de Carvalho (Dir.Com.), Edson Eustáquio Fernandes (Dir. Adm.), Altair Alvim Jr. (Dir. Div. Intern.), Juarez P. Peixoto (Dir.Op.)	556	Scania VW	35 65	3	30.000.000	n.d.	Negocia preços com os postos, além do abastecimento interno onde o agregado tem melhores condições de pagamento	1.950 novos 2.505 reformados
Tquim Transportes Químicos Especializados Ltda. R. Bernardo Wrona, 389, Limão, CEP 02710-060, São Paulo, SP Tel.: 11-3857.5233 - Fax.: 3857.5788 tquim@tquim.com.br www.tquim.com.br	Walter Lopes de Almeida (Dir.)	18	MB Scania VW Volvo	61 17 17 5	5	n.d.	930.000	Negocia com a Sol Diesel, em parceria com a Esso, condições especiais de abastecimento; o desconto é feito no mês seguinte ao uso do combustível	96 novos 120 reformados
Transac Transporte Rodoviário Ltda. R. Sara Helena Mantello, 50, Nova Aparecida, CEP 13069-133, Campinas, SP Tel.: 19-3281.4788 transac@transac.com.br	Oswaldo Vieira Caixeta Júnior (Sóc.Dir.), Marcos Ferretti (Ger.Adm.), Odair Lendimuth (Ger.Op.), José Luiz Ferreira (Contador)	53	Ford GMC MB Scania VW Outros	4 4 51 15 5 21	8,7	3.000.000	180.000	Repassa a preço de custo	600 novos 1.000 reformados
Transbrasiliana Encomendas e Carga Ltda. Av. Perimetral Norte, 3.442 Sl. 80, V. João Vaz, CEP 74445-190, Goiânia, GO Tel.: 62-295.6100	Odilon Walter Santos (Dir.), Lázaro Moreira Braga (Dir.)	87	Fiat MB Scania VW Volvo	7 8 38 46 1	4	2.419.351	n.d.	Contrato com distribuidora. Bombas próprias	724 novos 1.275 reformados
Transdef Transp. De Def. Agric. Ltda. Est. Dos Remédios, 1.821, Afogados, CEP 50750-000, Recife, PE Tel.: 81-3226.0036 trnsdef@transdef.com.br www.transdef.com.br	Adonias Cavalcanti Neves (Dir.), Felipe Cavalcanti Neves (Dir.), Josmar Fernando Neves (Dir.)	15	MB VW	93 7	2	147.329	509.985	Não há	48 novos 62 reformados
Transdepe S/A Rod. Washington Luiz, 12.700, Jd. Primavera, CEP 25214-000, Duque de Caxias, RJ Tel.: 21-2676.1500 transdepe@transdepe.com.br www.transdepe.com.br	Euvaldo José Ferreira (Dir. Pres.), Euder José Ferreira (Dir.Vice-Pres.)	34	MB Scania Volvo VW	3 41 53 3	8	2.400.000	n.d.	Não há	240 novos 60 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQUÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Não faz contrato de manutenção com concessionária	n.d.	Terceirizada	Não	n.d.	n.d.	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Contratos com multi-marcas	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Ambos	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Fora do período de garantia, faz manutenção com terceiros em nosso terminal; alguns serviços específicos são realizados em concessionárias	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	Cuidado com a carga (manuseio, carregamento, enlunamento, amarração), atendimento ao cliente, direção defensiva, planos de contingências. Resultados: menor incidência de acidentes e reclamação de clientes, gerando maior satisfação e resultado
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia, a manutenção é feita internamente ou em oficinas qualificadas	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Os treinamentos têm o objetivo de qualificar, reciclar, desenvolver e aperfeiçoar os funcionários e colaboradores visando à melhoria do sistema de qualidade da empresa
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	Cobre funilaria e consertos em geral	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Economia de combustíveis, pneus e, principalmente, melhoria da segurança
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	A manutenção é realizada na garagem com estrutura própria	Funilaria própria e retífica própria	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Técnicas de condução de veículo, atuação do motorista como diferencial competitivo da empresa no mercado, condução econômica, conservação do veículos
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Como se trata de caminhões novos, utiliza os serviços da concessionária	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Direção defensiva, meio ambiente, manuseio dos produtos transportados e postura de relacionamento comercial
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Prevenção de acidentes, controle de consumo de pneus e controle de consumo de diesel

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADOS)
Transemba Transportes Rodoviários Ltda. R. Olímpio Trombini, 51, Cascatinha, CEP 82020-040, Curitiba, PR Tel.: 41-331.5900 - Fax.: 41-331.5929 ana@transemba.com.br www.transemba.com.br	Julio Barddal (Ger.Geral)	59	MB VW Volvo	29 30 41	6	3.000.000	n.d.	Não há	110 novos 670 reformados
Trans-Iguaçu Empresa de Transportes Rodoviários Ltda. R. Antônio Lacerda Braga, 530, CIC, CEP 81170-240, Curitiba, PR Tel.: 41-347-1655 secretaria@transiguacu.com.br www.transiguacu.com.br	Douber Cardoso (Sóc.Ger.), Waldomiro Koialanskas Filho (Sóc.Cotista), Farid Sauaf Júnior (Ger.Adm.), Antônio So-cha Netto (Sóc.Cotista)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	2.179.848	1.486.260	Não há	222 novos 390 reformados
Transportadora Ajofer Ltda. Av. Guaianazes, 535, V. Homero Thon, CEP 09111-110, Santo André, SP Tel.: 11-4998.6600 Fax.: 11-4474.7113 ajofer@ajofer.com.br www.ajofer.com.br	Antônio de Oliveira Ferreira (Sóc.Dir.), Luís Sérgio Ferreira (Ger.Supr.), José Roberto Bezerra Paes (Ger.Com.)	138	Ford MB Scania VW Volvo Outros	10 65 14 5 3 3	11	3.000.000	500.000	Não há	50 novos 70 reformados
Transportadora Americana Ltda. Av. Com. Thomaz Fortunato, 3.466, Praia dos Namorados, CEP 13475-010, Americana, SP Tel.: 19-3471.9000 - Fax.: 19-3471.9001 contato@tanet.com.br www.tanet.com.br	Celso Delle Donne Luchiarri (Dir.Adm.), Carlos Panzan (Dir. Op.), Luiz Carlos Pozzer Rosa (Dir.Com.), Carlos Roberto Zútin (Dir. Compras)	115	GMC MB Scania Volvo	17 24 49 10	3,4	2.778.218	n.d.	Não há	370 novos 460 reformados
Transportadora Augusta SP Ltda. R. Ottmar Benno Schultz, 3.638, Dist.Industrial, CEP 95800-000, Venâncio Aires, RS Tel.: 51-3741.3104 matriz@augustaway.com.br www.augustaway.com.br	César Augusto Schultz (Ger. Mkt. e Log.), Alexandre Luís Schultz (Ger.Adm.Fin.), José Vinícius Verdi (Ger.Met. e Proc.)	17	Ford Scania Volvo	10 30 60	2	1.000.000	n.d.	Não há	400 novos 200 reformado
Transportadora Beira Rio Ltda. Rod. BR-040, km 272, Beira Rio, CEP 39250-000, Três Marias, MG Tel.: 38-3563.3080 Fax.: 38-3563.3120 breno@grupobeirario.com.br	Breno Zucconi (Sócio), Mucio Zucconi (Sócio), José Zucconi (Sócio), Ailton Medeiros (Sócio), Aroldo Guimarães (Sócio)	25	MB VW	72 28	4	1.350.000	n.d.	A transportadora tem posto de combustível que fornece diesel aos agregados	550 novos 700 reformado
Transportadora Binotto S/A R. Major Bibiano R. de Lima, 194, CEP 88509-720, Lages, SC Tel.: 49-221.1800 - Fax.: 49-225.1882 comercial@binotto.com.br www.binotto.com.br	Djalma Miranda (Dir.Com), Elizabeth Bazzo (Dir.Adm. Fin.), Edilson Binotto (Dir. Op.), César Arruda (Ger. Adm.), Cleber Carvalho (Ger.Op.), Paulo Roberto (Ger.Com.)	694	Ford Scania VW	12 29 59	2	1.123.608	n.d.	Não há	3.528 novos 6.912 reformados
Transportadora Brasil Central Ltda. Rod.BR-060, km 383 s/nº, Setor Alvorada, CEP 75903-270, Rio Verde, GO Tel.: 64-612-1595 Fax.: 64-612-0451 transporte@brasilcentral.com.br www.brasilcentral.com.br	Glorivan Parreira França (Dir.), Lourivan Parreira França (Dir. Fin.)	7	MB Scania	14 86	5	485.000	816.000	Não há	98 novos

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Anual	Ambos	Atualização de conhecimentos sobre novos equipamentos, e técnicas e procedimentos no transporte de cargas perigosas
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Terceirizado	Direção defensiva, Mopp e relações humanas
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Temos acordos de manutenção com as concessionárias com preços especiais de peças e mão-de-obra, e valores fixos para "pacotes de serviços" de manutenção preventiva	Como mantém acordos de manutenção, todos os serviços são realizados na concessionária mediante aprovação de orçamentos	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	A TA, percebendo a importância e resultados obtidos com os treinamentos internos de pessoal administrativo e operacional criou a Universidade do Transporte que hoje, além de treinar e desenvolver os colaboradores da holding TA, também oferece cursos, palestras, workshops e eventos ao público externo
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Sim	Semestral	Ambos	Economia de combustível, vida útil dos veículos, segurança dos motoristas, transporte seguro de mercadorias
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Só utiliza concessionárias durante a garantia e para a execução de serviços mais complexos	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Motoristas treinados com as normas da empresa, além de diversos cursos como Mopp, direção defensiva, economia de combustível
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	Os contratos cobrem toda manutenção preventiva e corretiva, exceto casos de acidentes	Terceirizada	Sim	Mensal	Ambos	Durante a integração, após a contratação, todos os motoristas passam por treinamento em condução eficaz. Resultados: crescimento no faturamento anual de 40%, redução no índice de acidentes por quilômetro rodado de 17%
Concessionária mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	Melhorias na manutenção dos veículos, consumo de combustíveis, segurança nas estradas

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEIC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS - REFORMADOS)
Transportadora Cardoso Minas Ltda. R. Eng. Albert Leimer, 550, Term. 02, CEP 07041-020, Guarulhos, SP Tel.: 11-6406.7000 - Fax.: 11-6406.6333 tcmronald@terra.com.br www.cardosominas.com.br	Flávio Parente (Pres.), Ronald Vieira (Dir.Geral), Lairton C. O. Rocha (Dir.Com.), Flávia Parente (Dir.RH)	35	n.d.	n.d.	1	1.200.000	5.000.000	Não há	70 novos 230 reformados
Transportadora Colatinense Ltda. Rod. BR 262, km 5, nº 5.812, CEP 29140-907, Cariacica, ES Tel.: 27-2122.8000 Fax.: 27-3336.2606 colatinense@colatinense.com www.colatinense.com	Fábio R. Dávila (Sóc. Ger.Com.), Luiz J. de Araújo (Sóc. Ger.Fin.), Fernando C. Fonseca (Sóc. Ger. Op.), Antônio Cardoso S. Pimentel (Dir. Op.), Paulo N. Zatta (Super. Com.), Josias da S. Santos (Super. Inform.)	69	Ford MB VW Volvo	2 46 33 19	8	1.297.500	n.d.	Não há	315 novos 1.054 reformados
Transportadora Cometa S/A Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2.525, Imbiribeira, CEP 51150-001, Recife, PE Tel.: 81-3464.5288 - Fax.: 81-3471.3111 rapidaocometa@rapisaocometa.com.br www.rapidaocometa.com.br	Américo Pereira (Dir.Pres.), Sebastião de Barros Soares (Dir.Fin.), Américo Pereira Filho (Dir.Com.), Edward Montarros (Dir. Vendas), Rafael Mansilla (Dir.Planej e Inf.), Manoel Leite (Dir.Op.)	270	Fiat GM MB Scania Volvo VW	5 1 74 9 1 10	n.d.	2.700.000	n.d.	Não há	300 novos 380 reformados
Transportadora Contatto Ltda. Rod. Anhangüera, km 136, CEP 13480-970, Limeira, SP Tel.: 19-3446.7500 Fax.: 19-3441.5256 mregina@contatto.com.br www.contatto.com.br	Marcelo Contatto (Dir.), Atilio Contatto Jr. (Dir.), Maria Regina Contatto Gasparini (Ger.Com.), Wellington R. Carrenho (Controller), Adão Alves (Ger. Log.), Antônio C. Cavinatto (Ger. RH)	227	Scania	100	8,5	13.200.000	n.d.	Não há	1.250 novos 3.600 reformados
Transportadora Cruz de Malta Ltda. Av. Guilherme Cotching, 346, V. Maria, CEP 02118-000, São Paulo, SP Tel.: 11-6632.0700 Fax.: 11-6955.9573 cruzdemalta@cruzdemalta.com.br www.cruzdemalta.com.br	José Doutel Lopes (Dir.Pres.), José Manuel Antunes Lopes (Dir.Adm.), Francisco do Sacramento Doutel Lopes (Dir. Fin.), Albino da Cruz Lopes (Dir.Com.), Antônio Marcos Pereira (Ger.Geral)	200	Ford MB Scania VW Volvo Outros	3 21 29 4 38 5	3	7.858.800	n.d.	n.d.	2.000 novos 4.000 reformados
Transportadora Fantinati Ltda. Est. Particular Eiji Kikuti, 111, CEP 09852-040, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4109.6277 fantinati@fantinati.com.br www.fantinati.com.br	Disnei Fantinati (Dir.Com.), Roberto Fantinati (Dir. Adm.Fin.), Marcos Fantinati (Dir.Op.)	100	Ford MB Volvo VW	6 55 10 29	3	1.500.000	n.d.	Não há	260 novos 600 reformados
Transportadora Fiorot R. Anésio José Simões, 30, São Torquato, CEP 29114-350, Vila Velha, ES Tel.: 27-3326.1400 Fax.: 27-3326.0249 fiorot@transportadorafiorot.com.br www.transportadorafiorot.com.br	José Antônio Fiorot (Dir. Pres.), André Stelzer Fiorot (Dir.Fin.)	36	Ford MB Scania VW Volvo	11 64 11 8 6	8	500.000	150.000	n.d.	80 novos 60 reformados
Transportadora Grande ABC Ltda. R. Álvaro Alvim, 801, V. Paulicéia, CEP 09693-000, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4360.6000 - Fax.: 11-4360.6002 comercial@tgabc.com.br www.tbabc.com.br	Antônio Caetano Pinto (Dir. Pres.), Leandro Carvalho Pinto (Dir.Inf.), Luís Augusto Camanducci (Dir.Fin.), Marcelo Covizzi Alvarez (Dir.Log.), Marcos Niciolli (Ger.Com.)	387	Ford GMC MB Scania VW Volvo	13 4 20 2 58 3	3,8	6.563.239	n.d.	Não há	1.251 novos

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	Manutenção e socorro geral; reposição de peças sob aprovação, o mesmo com serviços de funilaria e pinturas	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Motivação, aumento do conhecimento do motorista e redução de custo
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Oficinas próprias para atender as regiões com maior número de veículos; nas demais localidades credenciamos executores de serviços.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Melhor capacitação dos profissionais permite melhoria da performance e ganhos de produtividade com retorno imediato
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Manutenção própria	n.d.	Própria	Sim	Anual	Ambos	Com motoristas mais cautelosos, há menos acidentes graves, já que passam a dirigir dentro das normas de trânsito (com segurança) e sabem como atuar em emergências
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Terceirizado	Checkagem de produção média da frota, consumo de óleo diesel e pneus, conservação do veículo, visando oferecer qualidade ao cliente
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Manutenção corretiva é feita em oficinas cadastradas	n.d.	Terceirizada	Não	n.d.	n.d.	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Tem plano de manutenção preventiva sistemática; conta com plano semanal de execução de inspeção em 10 veículos	n.d.	Própria	Sim	De acordo com a necessidade	Ambos	Objetiva a redução de custo, qualificação dos profissionais para operação, qualidade nas operações em geral, capacitação e desenvolvimento das pessoas e serviços oferecidos

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEIC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS REFORMADOS)
Transportadora Itapemirim S/A Av. Monteiro Lobato, 4.492, Cumbica, CEP 072180-000, Guarulhos, SP Tel.: 11-6413.4400 Fax: 11-6413.4413 tisasacgeral@itapemirimcorp.com.br www.itacargas.com.br	Hugo Aurélio de Faveri (Vice-Pres.), Anísio Fiorese (Vice-Pres. Adm. Fin.), José de Souza (Dir. Com.), Marcíus de Lucca Braga (Dir. Op.), Galdino Ferreira (Dir. Fin.)	589	Ford Itapem. Clip Iveco MB Scania VW	7 15 1 60 16 1	10,3	n.d.	n.d.	Emissão mensal de controle de consumo de combustível dos agregados fixos e o departamento administrativo negocia as condições de venda de combustível	1.155 novos 2.579 reformados
Transportadora Londrifruti Ltda. R. João de Barro, 375, Pq. Das Ind. Leves, CEP 86030-320, Londrina, PR Tel.: 43-3325.4200 Fax.: 43-3325.4082 londrifruti@sercomtel.com.br	Yasuo Ohara (Sóc. Prop.), Mitsuyuki Kaji (Sóc. Prop.)	13	MB Scania	70 30	4,5	250.000	25.000	Não há	50 novos 150 reformados
Transportadora Maestrelli Ltda R. do Camping 69, V. Maria do Rosário, CEP 83412-410, Colombo, PR Tel.: 41-675.6852 maestrelli@maestrelli.com.br www.maestrelli.com.br	Pedro Maestrelli (Pres.), Cezar Castro (Dir. Oper.), Marilda Maestrelli (Dir. Fin.), Eduardo Castro (Dir. Log.), Solange Comiran (Dir. Com.), José Simonete (Ger. Filial), João Henrique (Ger. Filial)	20	MB Scania Volvo	15 65 20	5	750.000	n.d.	Não há	100 novos 300 reformados
Transportadora Mantello Ltda R. Sara Helena Mantello, 495, Jd. Nova Aparecida, CEP 13110-583, Campinas, SP Tel.: 19-3281.1716 - Fax: 19-3281.2146 administração@mantello.com.br www.mantello.com.br	Luiz Fernando Mantello (Dir. Pres.), Luiza Maria da Silva B. Mantello (Dir. Fin.)	31	MB Scania VW	58 32 10	15	42.407	n.d.	n.d.	123 novos 165 reformados
Transportadora Meca Ltda. R. Riachuelo, 121, 8º andar, Centro, CEP 11010-911, Santos, SP Tel.: 13-3219.6103 / 3361.1322 Fax.: 13-3361.3073 cubatao@mecatransportes.com.br www.mecatransportes.com.br	Raul do Nascimento Pinto (Dir.), Raul Elias Pinto (Dir.)	46	Ford MB Scania Volvo	2 54 7 37	8	720.000	n.d.	Não há	180 novos 600 reformados
Transportadora Soberana Ltda. R. Benedito Costa, 566, V. Batista, CEP 12720-020, Cruzeiro, SP Tel.: 12-3144.0610 tsoberana@uol.com.br www.soberana.com.br	Adriano Braz Henrique (Dir. Op.), Manoel Henrique (Dir. Adm.), José Carlos F. Mota (Ger. Tráf.), Maria Luiza Vieira (Ger. Adm.)	18	MB Volvo	78 22	7	433.521	n.d.	Não há	122 novos
Transportadora Tebas Ltda. Av. Eng. Washington Martoni, 320, Pq. Ind. Inês Alves, CEP 37950-000, São Sebastião do Paraíso, MG Tel.: 35-3531.3166 tebas@transportadortebras.com.br www.transportadortebras.com.br	José Basílio de Queiroz (Sóc. Dir.), Tecla da Matta Queiroz (Sóc. Dir.), Renata Queiroz (Dir.), Milton B. Neves (Ger.)	14	Fiat GM MB Scania	14 7 7 72	5	600.000	150.000	Não há	50 novos 40 reformados
Transportadora Tegon Valenti S/A Rod. RS 470, km 216,33, CEP 95700-000, Bento Gonçalves, RS Tel.: 54-455.2100 contabilidade@tegonvalenti.com.br www.tegonvalenti.com.br	Walter Valenti (Pres. Cons. Adm.), Nelson Tegon (Memb. Cons. Adm.), Waldir Victorio Valenti (Memb. Cons. Adm.), Marcelo Martinico Maia (Sup. Com. Oper.), Heinz Sagmeister (Sup. Adm. e Fin.)	351	Agrale Chevrolet Fiat Ford MB Scania VW Volvo	1 1 8 1 43 23 17 6	8	8.400.000	2.000.000	Não há	1.200 novos 3.600 reformados

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Contrato com concessionárias quando há excesso de serviços em nossa oficina	Terceirização de serviços nos reparos de funilaria; utilização de autorizadas para reforma e manutenção no caso de caixa de direção	Própria	Sim	Anual	Ambos	Conscientização dos motoristas de suas responsabilidades, valorizando o esforço individual e enfatizando a necessidade de se realizar um trabalho dentro dos critérios da qualidade e produtividade
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	n.d.	n.d.	Não	n.d.	n.d.	n.d.
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após o vencimento da garantia, a manutenção é realizada internamente por contar com pessoal especializado	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	próprio	Conhecimento das políticas e procedimentos internos, atendimento ao cliente, e direção defensiva e econômica. Com esses treinamentos é garantido um transporte seguro e eficiente, além de bons resultados para a empresa
n.d.	Possui manutenção própria; em alguns casos o veículo é encaminhado à concessionária	n.d.	Própria	Sim	Anual	Terceirizado	É dada importância à reciclagem dos funcionários, principalmente motoristas e ajudantes, que prestam serviços externos, de maior visibilidade para os clientes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia, a manutenção é feita em oficina própria	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Terceirizado	Treinamentos focados em como se proceder no caso de acidente e na direção econômica
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	Os treinamentos estão centrados na área de segurança das operações. Diminuição de acidentes e contaminações estão entre os resultados positivos alcançados
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Tem oficina própria	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Terceirizado	Melhora no rendimento dos veículos, economia de combustível, atendimento ao cliente, aumento na segurança para os motoristas
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Curso de transporte de produtos perigosos, direção defensiva, curso de preservação de equipamentos

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEIC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS - REFORMADOS)
Transportadora Transfinal Ltda. Rod. BR 101, km 291, Rod. do Contorno, Nova Valverde, CEP 29148-680, Cariacica, ES. Tel.: 27-3346.2777 - Fax.: 27-3346.2780 diretoria@transfinal.com.br www.transportadoratransfinal.com.br	Mário Orlandi Júnior (Dir.)	60	Iveco	100	5	2.000.000	n.d.	n.d.	n.d.
Transportadora Transmiro Ltda. R. Ary Rosa dos Santos, 233, Distrito Industrial, CEP 94930-605, Cachoeirinha, RS Tel.: 51-471.5550 - Fax.: 51-471.1199 luciano@transmiro.com.br www.transmiro.com.br	Volmir C. Bortoncello (Dir. Pres.), Geltrudes C. Bortoncello (Dir. Adm.), Leandro Bortoncello (Dir. Log.) Lu-	47	Agrale Chevrolet Ford Iveco MB Volvo VW	4 2 2 2 35 51 4	3	2.200.000	n.d.	Não há	150 novos 250 reformados
Transporte Carvalho Ltda. Rod. Washington Luiz, 5.049, V. São Sebastião, CEP 26065-007, Duque de Caxias, RJ Tel.: 21-2775.1700 - Fax.: 21-2671.4609 comercial@carvalho.com.br www.carvalho.com.br	Sílvia Ferreira de Carvalho Júnior (Dir. Super.), Miriam Sílvia Ferreira de Carvalho (Dir. Com.), Daisy Maria de Carvalho Calheiros Boite (Dir. Adm. Fin.)	124	MB Renault Scania	30 2 68	10	765.000	n.d.	n.d.	400 novos 700 reformados
Transporte Excelsior Ltda. R. Ver. Evang. Delgado, 976, São Lucas, CEP 27264-432, Volta Redonda, RJ Tel.: 24-3348.1330 Fax.: 24-3348.1681 transporteexcelsior@grupoloureiro.com.br www.grupoloureiro.com.br	Sérgio Sales Loureiro (Dir. Pres.), Alvani T. G. Loureiro (Dir. Adjunto), Rogério Loureiro (Dir. Com. Fin.), Roberto Loureiro (Dir. Adm.) Ronal-	219	GMC Iveco Scania	20 3 77	4	n.d.	n.d.	Não há	600 novos 840 reformado
Transportes AFF Ltda. R. Bom Jesus de Iguape, 1.019, CEP 81610-040, Curitiba, PR Tel.: 41-376.7655 Fax.: 41-376.3788 aff@mps.com.br www.afftransportes.com.br	Marcello Fiolic Faleiro (Sóc. Ger.)	8	MB VW Volvo	25 25 50	4	144.000	48.000	Não há	25 novos
Transportes Brasfrio Ltda. Av. Júlio de Castilhos, 425, Sl. Térrea, Lourdes, CEP 95010-000, Caxias do Sul, RS Tel.: 54-228.1466 Fax.: 54-228.2185 brasfrio@trbrasfrio.com.br	Carlos Zan Andrea (Dir.), Luiz Vizioli (Ger.)	130	Scania	100	10	6.600.000	n.d.	Não há	1.200 novos 4.000 reformado
Transportes Cordenonsi Ltda. R. Antônio Cordenonsi Filho, 778, CEP 89825-000, Xaxim, SC Tel.: 49-353.2402 Fax.: 49-353.2158 fernando@cordenonsi.com.br www.cordenonsi.com.br	Luiz Alberto Cordenonsi (Sóc. Dir.), Volmir Antônio Cordenonsi (Sóc. Dir.), Fernando Cordenonsi (Com.), Felipe Cordenonsi (Manut.), Fábio Cordenonsi (Manut.)	65	MB Scania Volvo	35 61 4	3	2.796.000	n.d.	n.d.	300 novos 720 reformado
Transportes Della Volpe S/A Comércio e Indústria R. Lidice, 22, Pq. Novo Mundo, CEP 02174-010, São Paulo, SP Tel.: 11-6967.8500 - Fax.: 11-6967.8564 tdv.diretoria@dellavolpe.com.br www.dellavolpe.com.br	José Della Volpe Filho (Dir. Pres.), Rafael Della Volpe (Dir. Exec. Gerencial), Gilberto Della Volpe (Dir. Exec. Adm.)	164	Scania VW	71 29	3,5	6.300.000	18.000.000	Repasso do óleo diesel no mesmo preço comercializado para a transportadora	1.800 novos 1.260 reformado

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	n.d.	Sim	Mensal	Próprio	Economia de combustível, baixo índice de sinistro, alto índice de pontualidade nas entregas
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia, a manutenção é feita em concessionária e oficinas credenciadas	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Direção defensiva, índice de acidentes de trânsito, atendimento a clientes, melhoria do nível de satisfação dos clientes, condução econômica, economia de consumo por veículo
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral e anual, conforme o curso	Próprio e terceirizado	Direção defensiva, Mopp, relação interpessoal, primeiros socorros
contrato de manutenção em concessionária desde o veículo zero	Programa Scania-Plus	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Próprio	Qualificação e adequação: redução de acidentes e custos, melhoria de atendimento e de rendimento
n.d.	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Redução de custos com manutenção e redução de contaminação por manuseio indevido de produtos
concessionária, mas só antes a garantia dos veículos	Oficina própria	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Próprio	Com o aperfeiçoamento, atingiu-se uma redução de 90% na ocorrência de acidentes e roubos de veículos. Os resultados positivos se fizeram sentir a partir do segundo ano da sua implantação, que ocorreu em 1994
concessionária mas só antes a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Semestral	Ambos	Aprendizado em direção defensiva, econômica, mecânica em geral, relações humanas, redução de gastos. A empresa sempre busca mais segurança para o funcionário
concessionária, mas só antes a garantia dos veículos	Oficina própria para atendimento da frota geral depois da garantia	Cobre a parte mecânica do veículo (trem-de-força), e exclui funilaria ou quebras de componentes por mau uso	Própria	Sim	Semestral	Ambos	Índice de acidentes tendendo a zero, economia de consumo, baixo índice de quebra de veículos, boa performance no prazo de atendimento das empresas

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEIC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS-DA EMPRESA (NOVOS-REFORMADO)
Transportes Diamante Ltda. R. Anne Frank, 2.695, Boqueirão, CEP 81650-020, Curitiba, PR Tel.: 41-376.1754 Fax.: 41-276.6241 diamante@diamante.com.br www.diamante.com.br	Gilberto Antonio Cantú (Dir. Geral Com.), César Luiz Cantú (Dir. Adm. Fin.), Sidnei Cantú (Dir. Op.)	99	MB Volvo	87 13	3	2.160.000	n.d.	Não há	150 novos 250 reformado
Transportes FS Ltda. Av. Pres. Antônio Carlos, 475, Campos Eliseos, CEP 25215-180, Duque de Caxias, RJ Tel.: 21-2676.1872 grupofs@grupofs.com.br www.grupofs.com.br	José A. Ferreira Serrano (Dir. Com.), Amauri Ferreira Serrano (Dir. Fin.), Manoel da Fonseca Serrano (Dir. Op.), Sylvio K. da Rocha (Ger. Op.), Amadeu P. da Silva Serrano (Dir. Manut.), David P. Serrano (Dir. Manut.)	50	MB Scania VW Volvo	45 23 16 16	7	1.267.000	1.080.000	Não há	400 novos 650 reformado
Transportes KM e Montagens Ltda. R. Olímpia, 1.015, Pq. Industrial, CEP 15803-025, Catanduva, SP Tel.: 17-3531.2121 Fax.: 17-3531.2120 km@grkm.com.br www.grkm.com.br	Kagio Miura (Dir. Pres.), Fumiko Makino Miura (Dir. Adm.), Frank Kanemitsu Miura (Dir. Com.)	84	Fiat/Iveco Ford GM MB Scania Valmet VW Volvo	4 2 4 21 37 6 11 15	3,2	3.275.131	n.d.	Não há	420 novos 384 reformado
Transportes Montone Ltda. Av. Leonardo da Vinci, 1.624, V. Guarani, CEP 04313-001, São Paulo, SP Tel.: 11-5011.5311 transmontone@transmontone.com.br www.transmontone.com.br	Norberto Aparecido Montone (Sóc. Dir.), Maria Lúcia G. Montone (Sóc. Dir.), Sérgio Rubens Busse (Ger. Geral), Ronaldo de Luccamano (Ger. Adm.), Cláudio César Camozzi (Ger. Op.)	44	VW	100	8	240.000	n.d.	Não há	50 novos 50 reformado
Transportes Pesados Minas Ltda. Rod. BR 262, km 21,5 s/nº, São Gabriel, CEP 31950-640, Belo Horizonte, MG Tel.: 31-3493.1411 Fax.: 31-3493.2911 transpes@transpesminas.com.br www.transpesminas.com.br	Tarcísio G. Fernandez (Pres.), Sandro de Castro Gonzalez (Dir. Com.), Alfonso de Castro Gonzalez (Dir. Log.), Tarsia de Castro Gonzalez (Dir. Adm.), Marcelo M. Silva Gonzalez (Ger. Com.)	68	MB Scania VW	9 88 3	6	120.000	n.d.	Troca de carta-frete e abastecimento em postos credenciados	450 novos 820 reformado
Transportes Rodor Ltda. Av. Marginal Esquerda, 777, Centro, CEP 14.620-000, Orlandia, SP Tel.: 16-3826.1222 Fax.: 16-3826.0009 rodor@rodor.com.br	Aparecido Buzzi Rodrigues (Dir. Transp.), João C. Buzzi Rodrigues (Dir. Fin.), Paulo S. Buzzi Rodrigues (Dir. Com.), Luís H. Paioli (Ger. Geral), Claudio Romano (Ger. Com.), Ronei Camijo (Ger. Filial)	40	Agrale Ford MB VW	3 50 35 12	5	568.013	204.000	Com abastecimento nas bombas próprias, o custo é descontado do pagamento do frete	179 novos 89 reformado
Transportes Rodov. Michigan Ltda. R. João Roberto Thut 425 Freguesia do Ó, CEP 02751-010, São Paulo, SP Tel.: 11-3936.1230 - Fax.: 11-3936.4070 contato@transportesmichigan.com.br www.transportesmichigan.com.br	Jorge Fernandes Lino (Dir.), Gerson Cicarelli (Dir.), Marcelo Avelino de Souza (Ger. Op.), Robeson Vieira Pedrosa (Ger. Manut.)	16	MB VW Utilitários	61 28 11	6	130.000	n.d.	Não há	18 novos 40 reformado
Transportes Toniato Ltda. Rod. Pres. Getúlio Vargas, 175, Monte Cristo, CEP 27340-310, Barra Mansa, RJ Tel.: 24-3323.3032 - Fax.: 24-3323.4075 bma@toniato.com.br www.toniato.com.br	Antônio Teodoro de Oliveira (Dir. Fin.), José Marciano de Oliveira (Dir. Com.), Raimundo Messias de Oliveira (Dir. Op.)	248	Iveco MB Scania VW Volvo	4 50 17 27 2	5	3.980.000	n.d.	Não há	540 novos 1.200 reformado

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Foi adotada há cinco anos política de manutenção totalmente terceirizada por ter bom custo/disponibilidade do veículo	Não cobre funilaria; quando contratado desde novo, cobre o trem-de-força completo	Terceirizada	Sim	Semestral	Próprio	Treinamento de motoristas com estrutura própria, enfatizando na direção defensiva, economia de combustível e relacionamento interno. Programa de pontuação mensal que premia os melhores no mês, e o melhor no ano, com resultados muito bons
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Terceirizada	Sim	Mensal	Próprio	Programas voltados para a área de segurança, saúde e meio ambiente. Resultados: melhoram a qualidade profissional dos funcionários e garantem conscientização como forma de se evitar danos ao meio ambiente
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	Manutenção preventiva contratada junto à concessionária; manutenção corretiva terceirizada, porém sem contrato	No contrato de manutenção, as revisões incluem troca de óleo e todo o plano de manutenção preventiva sugerido pelo fabricante	Própria	Sim	Anual	Próprio	Direção defensiva e condução econômica
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	O contrato de manutenção cobre peças básicas, não cobre funilaria nem retífica	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Aumenta a produtividade, a segurança e os cuidados com o veículo
Contrato de manutenção com concessionária desde o veículo zero	n.d.	n.d.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Atendimento ao cliente, cuidado com os equipamentos, procedimentos de carregamento e descarga, conduta, direção econômica e defensiva
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.d.	Ambas	Sim	Mensal	Terceirizado	Desenvolvimento e aperfeiçoamento dos motoristas para aprimoramento, credibilidade e confiabilidade da empresa para o mercado e seus clientes
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Manutenção terceirizada	n.d.	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Treinamento próprio para: direção defensiva, chefia de expedição, sistemas de transportes urbanos, condução econômica, motorista de caminhão urbano e ajudante de caminhão, além de cursos na área comercial e administrativa
Concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Manutenção própria preventiva a cada 20.000 km; também faz manutenção corretiva	n.d.	Própria	Sim	Mensal	Próprio	Cursos de RH, direção defensiva, direção econômica, prevenção a roubos, acomodação da carga na carroceria; obtenção de ótimos resultados com índice de acidentes próximo a zero

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE CARGA

EMPRESA	DIRETORIA	FROTA							
		QUANT. DE VEÍC.	MARCA	%	IDADE MÉDIA (ANOS)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DA EMPRESA (LITROS/ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL DE AGREGADOS FIXOS (EM LITROS/ANO)	FORMA DE CONTROLE DE COMPRA DE COMBUSTÍVEL PELOS AGREGADOS FIXOS	CONSUMO DE PNEUS DA EMPRESA (NOVOS-REFORM.)
Transportes VT Ltda. Av. Manoel Inácio Peixoto, 1.383 A, Industrial, CEP 36770-000, Caraguases, MG Tel.: 32-3422.2488 - Fax.: 32-3421.3899 sac@transportesvt.com.br www.transportesvt.com.br	Marcos Leite de Sousa (Dir. Adm.), Marco Antônio Cadeite de Souza (Dir.Com.), Renato Assemany (Dir.Fin.), Alexandre L. de Sousa (Ger.Log. Desenv.Com.), Gilberto B. Neves (Ger. Op. Filiais)	n.d.	n.d.	n.d.	3	900.000	180.000	Opera com o sistema CTF, em que os motoristas podem abastecer nos postos da empresa ou em qualquer outro da rede Petrobras	480 novos 290 reformados
Ultracargas Transportes Ltda. Rod. BR 499, km 3, Santo Antônio, CEP 36240-000, Santos Dumont, MG Tel.: 32-3251.5151 ultracargas@sdnet.com.br	Silvania Cecília de Freitas Duarte (Sóc.Ger.), Sandro André de Freitas (Sóc.), Sebastião José de Freitas (Dir.), Sílvio Maximiano de Freitas (Ger.Op.)	18	Fiat MB Volvo	6 55 39	15	300.000	n.d.	Não há	20 novos 35 reformados
Unimodal Transportes e Logística Integrada Ltda. R. Padre Gastão de Moraes 73, CEP 11020-400, Santos, SP Tel.: 13-3278.3001 - Fax.: 13-3278.3003 unimodal@unimodal.com.br www.unimodal.com.br	Rangel Custódio Bassani (Dir.Log.), Arno Bassani (Dir. Adm.), Sidney Calabrez (Dir. Adm.), Virgílio Basílio Basseto (Dir.Com.)	17	MB Scania	70 30	5	360.000	540.000	Não há	40 novos 120 reformados
Viação Santa Cruz S/A R. Padre Roque, 999, Centro, CEP 13800-330, Mogi Mirim, SP Tel.: 19-3891.9011 Fax.: 19-3861.4052 ucar@viacaosantacruz.com.br www.gruposantacruz.com.br	Laércio Fernando Mazon (Pres.), Francisco Carlos Mazon (Sup.), Albino Luís Mantovani (Ger.Unid.Cargas)	20	MB	100	2	3.840.000	n.d.	Não há	37 novos 87 reformados
Winston Transportes R. Euclides da Cunha, 41, Paraíso, CEP 29304-130, Cachoeiro de Itapemirim, ES Tel.: 27-3521.7903 clientes@winstontransportes.com.br www.winstontransportes.com.br	Winston Roberto S.V. Machado (Dir.), Ricardo T. Machado (Ger.Com.), Lauro T. Machado (Ger.Adm.)	27	MB Scania Volvo	11 85 4	5	1.100.000	n.d.	Não há	300 novos 200 reformados

CONVERSORES DE 24 V PARA 12 V

Inversores de 12 V ou 24 V para 110 V

A maior linha de relés auxiliares e de pisca com alta potência. Amplificadores e sirenes. Temporizadores e relés de injeção eletrônica com exclusiva garantia de 3 anos.

ARPE
GERANDO TECNOLOGIA

Solicite catálogo: 11 6942-8087/arpe@arpe.com.br
ou visite www.arpe.com.br



Medidas: 9,6 x 4,0 x 1,4 cm
Peso: 880 gramas
Garantia de 1 ano



ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



- * Cabo alumínio até 3m.
- * Cepas plásticas anti-mofo.
- * Dispensa escada.
- * Fios florados de PET, com espuma.
- * Parabrisas, corredores e carrocerias.
- * Tamanho de 30X9 cm.

51.6351555

ODJM
Desde 1933

São Sebastião do Cal/RS-BRASIL

e-mail: oderichv@terra.com.br site: www.odjm.com.br

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS				TREINAMENTO DE PESSOAL			
POLÍTICA DE MANUTENÇÃO ADOTADA	FORMA DE MANUTENÇÃO	ABRANGÊNCIA DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO	OFICINA PRÓPRIA OU TERCEIRIZADA	PROGRAMA DE TREINAMENTO	FREQÜÊNCIA DO TREINAMENTO	PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO	PONTOS IMPORTANTES E RESULTADOS DO TREINAMENTO
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.c.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	O motorista recebe orientações sobre direção defensiva e normas para o transporte de produtos químicos, bem como orientações sobre manutenção e conservação do veículo para reduzir os custos na operação
n.d.	Não tem contrato com nenhuma concessionária ou oficina	n.c.	Terceirizada	Sim	Anual	Terceirizado	Só foi feito para transporte de cargas perigosas
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	Após a garantia, em oficinas credenciadas, quando existentes na região	n.c.	Terceirizada	Sim	Semestral	Terceirizado	Melhoria no atendimento ao cliente, no rendimento e na manutenção do veículo
n.d.	n.d.	n.c.	Própria	Sim	Semestral	Próprio	Direção defensiva, reciclagem para diminuir acidentes e evitar roubos
concessionária, mas só durante a garantia dos veículos	n.d.	n.c.	Própria	Sim	Anual	Próprio	Formação de profissionais e qualificação dos funcionários e, como resultado, confiança e segurança nos recursos humanos

n.d. = não disponível

A Incavel - Ônibus e Peças, possui uma estrutura dinâmica, composta de profissionais altamente especializados, com 25 anos de experiência em peças de reposição e acessórios para carrocerias de ônibus.



Incavel
ônibus e peças

25 anos
Desde 1979



R. Delegado Leopoldo Belczack, 77 - CEP 80050-570 - Cristo Rei - Curitiba - PR - Fone: (41)264.1122 - Fax: (41)263.2211 - www.incavel.com.br - incavel@incavel.com.br



ÔNIBUS

POR QUE OFICINA PRÓPRIA

Plantão 24 horas, custos menores, confiabilidade, tradição. As justificativas para a manutenção interna são as mesmas que inviabilizam e dificultam terceirização e contratos com as concessionárias

As empresas de ônibus andam na contramão do horário comercial. Seus clientes aparecem quando cessa a atividade rotineira da maioria das pessoas. O ônibus faz o ir e vir dos estudantes, dos trabalhadores, dos viajantes de final de semana ou férias. Para resumir: o ônibus tem que estar na "ponta dos cascos", em ordem para agüentar o que der e vier e, para isso, precisa de retaguarda e suporte de manutenção por tempo integral.

Dois argumentos decisivos são utilizados pelas empresas de ônibus para a utilização da estrutura própria de manutenção. Preço mais em conta e disponibilidade do equipamento. Definitivamente, os operadores de ônibus pouco usam o pós-vendas e serviços das concessionárias. E quando utilizam a estrutura das autorizadas, na maioria das vezes é para treinar motoristas e mecânicos ou para se valerem dos contratos enquanto o veículo está na garantia. Para quase tudo o mais preferem os serviços domésticos, feitos nas garagens próprias.

A Empresa Gontijo de Transportes, com a compra da Cia. São Geraldo de Viação, decidiu operar a manutenção das duas empresas com controle único, porém preservando preferências de cada operadora. A intenção com isso é fazer comparações de desempenho.

"A empresa tem manutenção interna, resultado de 18 anos de prática. Com isso, temos a confiança dos clientes", assinala a Auto Viação Carvalho, de Sorocaba, interior paulista. "Temos mecânico, eletricista, pintor, tapeceiro, funileiro

altamente capazes na empresa", enfatiza a Bontur Turismo, de Porto Alegre, com frota de 100 ônibus.

A manutenção interna é indispensável, justifica a maioria dos frotistas. "É mais seguro fazer, ter o controle. Precisamos contar com manutenção 24 horas", assinala a Viação Itapemirim, frota de 1.700 ônibus. Um dos vários motivos alegados pelas empresas de ônibus para não terem contratos de manutenção nas concessionárias é a disponibilidade. "As concessionárias não conseguem nos atender principalmente no que tange ao tempo de serviço", informa a mineira



Gontijo e São Geraldo: controle centralizado, garagens autônomas

Empresa Gontijo de Transporte, frota de 1.208 carros. Além disso, as justificativas, regra geral, resvalam nos preços. "Não compensa o custo", alega a Auto Viação Chapecó, da cidade catarinense do mesmo nome e frota de 56 ônibus. Outro motivo colocado para não usar concessionária é a demora ou a dificuldade logística. A paulista Viação Brasil Real, de Campinas, e a mineira Viação Formiga, da cidade de igual nome, juntam os dois motivos – demora no atendimento e preço – para não assinar contrato de manutenção com as revendas autorizadas. A Expresso Amarelinho, de Capão Bonito, interior paulista, frota de 36 ônibus, é taxativa. "Para empresa de ônibus o que as concessionárias oferecem em termos de custo não compensa". A Max Tour Turismo, com 11 carros e instalada na capital paulista, crava outra crítica: "O custo do contrato é absurdo". A Pomptur Turismo, também de São Paulo e com sete carros, é questionadora:

"Até o momento só se falou em contrato, mas não se ofereceu nada de prático".

Quando a pergunta é se a manutenção interna é vantajosa, não faltam argumentos para justificar o serviço doméstico. "A manutenção interna permite trabalhar com custo menor", entende a mineira Tripui Transportes, frota de 72 ônibus. Hábitos e costumes estão arraigados. "Temos por tradição, desde nossa fundação, estar em dia com a manutenção. É um fator que contribui para a redução dos riscos de acidentes", assinala a carioca Transporte e Turismo Real Brasil, com 50 ônibus.

A tônica que justifica a manutenção própria é a presteza e os custos. "As concessionárias não têm como competir em custo e qualidade de serviço para frotas com mais de 100 veículos", entende a Viação Acari, que faz operação urbana com 163 ônibus no Rio. "As concessionárias não dispõem de recursos para atendimento imediato uma vez que o vo-

lume é grande e às vezes em horários não convencionais", assinala a União Transporte Interestadual de Luxo, a Útil, com frota de 455 ônibus que rodam 15 milhões de km por ano. "O mercado oferece boas condições de serviços de assistência técnica, o problema é sua falta de agilidade para acompanhar o ritmo da operação urbana",

comenta a Empresa de Ônibus Guarulhos, frota de 500 ônibus e sede em Guarulhos, na região metropolitana da Grande São Paulo.

A terceirização é praticada, em geral com fornecedores de serviços especializados, nem sempre concessionários autorizados. "Fazemos fora retífica de motor, regulagem de bomba injetora e recapagem de pneus", informa a Turismo Três Amigos, de São João do Meriti (RJ), com frota de 190 ônibus. A Viação Belém Novo, de Porto Alegre, recorre à terceirização para serviços pontuais como manutenção de tacógrafo, câmbio, diferencial, retífica de tambor de freio. A Viação Caprioli, de Campinas (SP), com 191 carros, adquire de fora, por exemplo, serviços de funilaria e pintura.

Há, é certo, contratos de manutenção. Mas, são esporádicos. "Temos contrato com a frota Volvo. Dos 323 ônibus que temos, 66 são Volvo, e a manutenção é terceirizada porque atualmente a empresa não possui espaço físico para comportar e fazer manutenção de todos os ônibus da frota. Mas, não há dúvida que a terceirização serve de parâmetro de desempenho para manutenção própria", avalia a gaúcha Cia. Carris Porto-Alegrense. "O mercado oferece boas e más condições de manutenção terceirizada. As boas são em geral caras. Já a considerada de preço acessível geralmente é de baixa qualidade", acrescenta a Carris.

O que as empresas de ônibus usam, efetivamente, é a estrutura de treinamento oferecida pelas revendas e fábricas. "Nossos funcionários são treinados nas concessionárias com padrão das fábricas", acrescenta a Univale, com frota de 137 ônibus e sede na cidade mineira Coronel Fabriciano. Busca-se, também, a concessionária durante o tempo de garantia dos veículos. "Fazemos as revisões de garantia", assinala a Empresa de Ônibus Guarulhos.



MENOS CUSTO, MAIS AUTO-ESTIMA

Política de treinamento reduz de fato as despesas de peças, consumo de combustível, além de ser eficiente terapia para valorizar o motorista

Está ficando para trás tempos em que motorista era marginalizado e passageiro tido por "boneco" e outras expressões depreciativas. O clima de qualidade total, ainda bem, contaminou as garagens, e o motorista passou a ser tratado de colaborador e o passageiro se transformou em cliente.

Para encantar esse novo passageiro, as empresas passaram a ministrar cursos de treinamento a seus funcionários, sobretudo motoristas e trocadores, que estão no corpo-a-corpo com os clientes e se tornam, quando conscientizados, os avalistas de qualquer política de qualidade implementada.

Com treinamento, a empresa colhe três bons frutos: satisfação do cliente,

valorização do colaborador e redução de custos. "Nossa experiência mostra que treinamento traz economia de combustível e de peças e melhora o atendimento ao usuário", depõe a Rápido Araguaia, de Goiânia, com frota de 544 ônibus urbanos.

Outra empresa urbana, a Rápido D'Oeste, de Ribeirão Preto, interior paulista, com frota de 172 carros, entende que, além de economia de peças e combustível, a reciclagem dos motoristas traz duas vantagens bastante palpáveis. "Menos acidentes e multas de trânsito". A Bontur Turismo, de Barretos, (SP), adiciona outra vantagem. "Nossos funcionários treinados demonstram mais interesse, dedicação e amor pela empresa".

A Útil, empresa rodoviária do Grupo Jacob Barata, frota de 137 ônibus, entende que a prática de reciclar motoristas é fonte para dizimar mitos e medos. "O funcionário passa a conhecer novas tecnologias e, com isso, há minimização de perdas e maximização de resultados". A valorização do pessoal é a tônica da

política de treinamento da Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, de Curitiba, com 265 carros. "O treinamento é fator diferencial do profissional. Por isso, não abrimos mão de constantemente aperfeiçoar o pessoal".

A Expresso Adamantina, de Capão Bonito (SP), entende que o treinamento é vital para a afinação das relações humanas. "Além da melhora da condição do veículo e redução de acidentes, houve ganhos no relacionamento do motorista com os passageiros", afirma a empresa. A Pomptur Pompéia Turismo notou aumento de auto-estima do pessoal pelo diferencial que "nosso motorista passou a ter no mercado".

Os ganhos são efetivos e justificam a estrutura criada dentro das empresas para treinar o pessoal. Das seis dezenas de operadoras que responderam ao questionário (ver guia a seguir), a maioria promove cursos periódicos que englobam as matérias de relações humanas, direção defensiva, e legislação de trânsito, entre outros temas. ■

SOLUÇÕES DE GERENCIAMENTO NA PRÁTICA

Tecnologia Automotiva, Pioneirismo em CFTV BUS

**Sistema de logística no coletivo – uma solução de gerenciamento eficaz.
Relatório, posicionamento em real time - 24 horas por dia**

**Solicite um representante sem compromisso
55 (11) 6693-7449 / 6694-3290
www.gruposatelite.com.br**



ANUNCIE AQUI.

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

**VEÍCULOS, PEÇAS
SERVIÇOS**

BROOKS
Desde 1873

**BROOKS SELOS DE
SEGURANÇA DO
BRASIL LTDA.**

SELOS (LACRES) DE SEGURANÇA PLÁSTICOS, METÁLICOS, DE CABO-DE-AÇO, ETIQUETAS-LACRE, PARA TODO TIPO DE APLICAÇÃO. ETIQUETAS PARA DETECÇÃO DE CHOQUES, INCLINAÇÃO E TEMPERATURAS PARA EMBALAGENS E EQUIPAMENTOS.



- Maior variedade de escolha - Mais soluções.

VENDAS PARA TODO O BRASIL

site: www.brooks.com.br

e-mail: vendas@brooks.com.br

Rod BR - 262, Km 6.5 nº 976 - Anel Rodoviário - Belo Horizonte - MG

Tel: (31) 3415-8660

Fax: (31) 3415-8788

SIT
Sistema Integrado
de Transportes

Saiba porque somos a empresa
mais premiada em "Sistemas para
Transportes no Brasil."



MAIS DE 16 ANOS, TRANSPORTANDO INFORMAÇÕES.

SISTEMAS

Sistemas de bagageiro - Sistemas de armazéns gerais -
Sistema Aéreo - Sistema de Carga em geral - Sistema EDI

TODOS RODANDO NA INTERNET.
FÁCIL QUANDO SE TEM A SOLUÇÃO!!!



Sistemas e Computadores Ltda
www.sistglobal.com.br (11) 69547725

Rua Dr. Afonso Vergueiro, 1292 Vila Maria - CEP 02116-002 - São Paulo - S.P.
Tel. (11) 6954-7725 Fax (11) 6954-5423 E-mail: sistglobal@sistglobal.com.br
Marketing.: mary@ghsix.com.br

IMPERSEAL Sua frota sempre brilhando
Mesmo lavando mantém o brilho intenso!

LINHA PROFISSIONAL DE POLIDORES

SUPER POLIDOR
CERA AUTO BRILHO.
CERA CRISTALIZADORA C/ PROTEÇÃO
HIDRATANTE DE COURO
IMPERMEABILIZANTE PARA BANCOS



Solicite nosso representante
ou amostra para teste.

LIGUE JÁ : Pabx: (11) 5565.1917

www.imperseal.com.br

NÃO DÊ CARONAS INDESEJÁVEIS.
SEGURANÇA E QUALIDADE EM TRANSPORTE É COM A AICO.

Soluções completas para carroceria industrial

- Dobradiças
- Fechos
- Varoes
- Mancais,
- Trilhos para Fixação
- Engates



AICO
Alianza International Company

Rua Herbert Kremer, 718 - CEP 88305-200 - Itajaí (Santa Catarina)
Tel/Fax: 47 3481773 - e-mail: aico@aico.com.br - www.aico.com.br

**MECANIZADOS
RODRIGUEZ
FERNANDEZ, S.L.**

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

- ✓ CTRC, Faturamento, Contas a Pagar/Receber, Fluxo de Caixa, Bancos.

Operacional

- ✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoarifado.

Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!

PARA OTIMIZAR OS RECURSOS DE SUA EMPRESA
CONTE COM A GENTE!

A mais completa Consultoria em Transportes

- ✓ Auditoria nos Sistemas de Gestão, Manutenção e Operação da Frota de Veículos.
- ✓ Manutenção própria ou terceirizada?
- ✓ Dimensionamento, Adequação e Renovação de Frota.
- ✓ Normas de Utilização da Frota.

Treinamento especializado

- Técnicas para Direção Segura e Econômica de Veículos.
- Movimentação de Materiais (Empilhadeiras, Guindautos, Tratores)

VISITE NOSSO SITE: www.fleetcom.com.br

FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.

Rua Mazel, 107 Sala 04/B - 06708-235 - Cotia - São Paulo - Fone (012) 9723-9777.
Rua Espirito Santo, 219 (altos) - 01526-020 - São Paulo - Fone (011) 3207-9191.

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	FROTA								
			QUANT. DE VEÍC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Auto Viação 1001 Ltda. Rod. Amaral Peixoto, km 2,5, Figueira, CEP 24140-130, Niterói, RJ Tel.: 21-2625.1001 - Fax.: 21-2625.0577 telemarketing@autoviacao1001.com.br www.autoviacao1001.com.br	Jelson da Costa Antunes (Dir.Pres.), Alexandre Antunes de Andrade (Vice-Pres.Exec.), Carlos Otávio Souza Antunes (Vice. Pres. Patrimônio), Márcio Coelho Barbosa (Superint.)	2.376	655	MB Scania Outros	15 75 10	4	Busscar Ciferal Marcopolo	45 5 50	86.205.000	29.200.000	3.000 (novos) 5.100 (recuper.)
Auto Viação Carvalho EPP. R. Dep. João Cunha, 555, Jd. Boa Vista, CEP 14150-000, Serrana, SP Tel.: 16-687.2288 aivicar@terra.com.br	Joaquim Borges de Carvalho (Sóc.Dir), Lucimar Lório de Carvalho (Ger.)	18	20	MB Scania	85 15	20	Marcopolo	100	493.000	192.000.00	50 (novos)
Auto Viação Catarinense Ltda. Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 111, Estreito, CEP 88070-120, Florianópolis, SC Tel.: 48-271.1000 - Fax.:48-271.1080 catarinense@catarinense.net www.catarinense-viacao.com.br	Jelson C. Antunes (Dir. Pres.), Carlos Otávio de S. Antunes (Dir.) Amaury de Andrade (Dir), Heinz Wolfgang Kumm Jr (Superint.), Anuar Escovedo Helayel (Ger Adm.), Hélio José Baileir (Ger Control.)	950	366	MB Scania Volvo	15 20 65	5	n.d.	n.d.	30.072.034	14.500.000	1.088 (novos) 2.176 (recuper.)
Auto Viação Chapecó Ltda. R. Brasília, 325 D, Jd. Itália, CEP 89802-320, Chapecó, SC Tel.: 49-323.4166 avc@avcchapeco.com.br www.avcchapeco.com.br	João Carlos Scopel (Dir. Com.) Humberto Ciro Scopel (Dir.Adm.Fin.)	265	56	Volks Volvo	98 2	4	Busscar Comil	95 5	3.605.785	1.545.781	171 (novos) 359 (recuper.)
Auto Viação Jataí Ltda. R. 111, nº 664, Setor Industrial, CEP 75802-225, Jataí, GO Tel.: 64-632.1955 - Fax.: 64-632.1545 avj@jatainet.com.br	Custódio Jerônimo de Oliveira Neto (Sóc.Ger.), Maria das Graças Lopes de Oliveira (Sóc.Ger.), Remy de Souza Lima (Ger), Philippe Custódio Lopes Oliveira (Sóc.Ger.)	45	28	Agrale MB	25 75	6,5	Busscar Caio Ciferal Comil Marcopolo Volare	3 33 11 11 17 25	1.100.000	480.000	60 (novos) 240 (recuper.)
Bontur Turismo Ltda. Rod. Brig. Faria Lima, km 420, Nova América, CEP 14783-150, Barretos, SP Tel.: 17- 3322.3800 bontur@bol.com.br www.bontur.com.br	Clóvis Sarri (Sóc.Dir.)	115	100	MB Scania Volvo Volks	23 48 14 15	6	Busscar Comil Marcopolo Mascarello	18 6 72 4	2.480.830	992.332	100 (novos) 160 (recuper.)
Cia Carris Porto-Alegrense R. Albion, 385, São José, CEP 91530-010, Porto Alegre, RS Tel.: 51-3289.2100 - Fax.: 51-3289.2104 carris@carris.com.br www.carris.com.br	Daniel Maia (Pres.), Fábio Estorti (Dir.Adm.), Paulo Machado (Ger.RH.)	1.578	323	MB Scania Volks Volvo	20 22 38 20	5	Busscar Caio Comil Marcopolo Maxibus	17 37 34 11 1	21.452.008	10.376.60	750 (novos) 1.572 (recuper.)
Coletivo Rodovel Ltda. R. Gov. Jorge Lacerda, 3.030, Velha, CEP 89045-001, Blumenau, SC Tel.: 47-328.1233 - Fax.: 47-325.2795 rodovel@rodovel.com.br www.rodovel.com.br	Valdeci Adolfo Roza (Dir.), Eliana Maria Bogo (Proc.), Eduardo Krause (Ass.Adm.)	298	60	Agrale MB Volks Volvo	2 42 27 29	5,4	Busscar Caio Comil Marcopolo Neobus	35 6 11 43 5	3.532.572	1.381.316	124 (novos) 159 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTOCICLISTAS	FREQÜÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	Custos e logística	Boa qualidade, porém não atende às necessidades da empresa	Limpeza e recuperação de componentes elétricos e mecânicos	Não	Sim	Mensal	Maior qualificação de pessoal gerando satisfação dos clientes	Ambos
Sim. A empresa dispõe de oficina mecânica completa	Qualidade e preços das peças a serem utilizadas e controle de cada item. Rapidez e garantia nos serviços executados	Serviços oferecidos são analisados	Retífica de motor, resolução de pneus, borracharia, funilaria, pintura e partes elétricas	Não	Sim	Anual	Pessoal responsável, sem índice de sinistros	Terceirizado
Sim	Por atender à diversidade de veículos, vários modelos de carrocerias e de chassis, e marcas diferentes	Para empresas de ônibus de transporte rodoviário ainda está difícil a terceirização completa	Retífica de motor, recuperação de componentes elétricos e mecânicos	Não, por ter manutenção própria e base de manutenção nas cidades-tronco	Sim	Anual	Melhor atendimento aos passageiros e melhor condução do veículo	Ambos
Sim	Custos menores	n.d.	Retífica e recapagem	Não compensa, custo muito alto, é preciso deslocar o veículo até a concessionária, demora nos serviços	Sim	Trimestral	Melhoria no atendimento aos usuários, menos manutenção	Próprio
Sim	Estrutura montada para diminuir custos	n.d.	Recapagem de pneus e retífica de motor	Não	Sim	Mensal	Melhor atendimento ao usuário	Sim, com o Senac, SMT e outros
Sim. A empresa tem profissionais altamente capacitados, como mecânicos, eletricitas, pintores, tapeceiros e funileiros	Qualidade do serviço é melhor	Entende que seus profissionais são mais capacitados em relação aos oferecidos pelo mercado	Sistema elétrico, borracharia e pintura	Não	Sim	Semestral	Nossos colaboradores demonstram mais interesse, dedicação, cuidado e amor pela empresa	Próprio
Sim. Internamente dá manutenção a 257 ônibus.	Opera com indicadores de melhoria contínua. Por experiência de terceirização no passado, verificou-se que a manutenção interna é mais econômica	O mercado oferece boas e más condições. Em geral a manutenção boa é muito cara. A de preço acessível tem baixa qualidade	Chassis e algumas peças e componentes	É terceirizada a manutenção de 66 Volvos. Há falta de espaço para manutenção própria total	Sim	Diária	Desenvolvimento humano e profissional, garantindo o melhor índice de aprovação dos serviços prestados à população	Ambos
Sim	Garantia da qualidade dos serviços nas revisões preventivas e corretivas	A terceirização é aceitável, mas se torna inviável economicamente	Motor e bomba injetora	Não. Devido ao custo elevado	Sim	Semestral	Agilidade nos processos de trabalho, redução da quebra de veículos, aumento da quilometragem média	Consultoria externa para treinamento

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	QUANT. DE VEÍC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	FROTA				
							MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Empresa Caiense de Ônibus Ltda. Rod. RS 122, km 13,5, n° 135, Centro, CEP 95760-000, S. Sebastião do Cai, RS Tel.: 51-635.1599 empcaiense@terra.com.br	Anderson Kreuz (Sóc.Ger.), Gilberto T. Hallmann (Ger. Geral)	89	30	MB	100	n.d.	Comil Marcopolo	3 97	1.922.967	555.634	74 (novos) 82 (recuper.)
Empresa de Ônibus Guarulhos S/A R. Dep. Ulisses Guimarães, 270, Taboão, CEP 07140-230, Guarulhos, SP Tel.: 11-6402.9544 - Fax.: 11-6402.3820 guarubus@terra.com.br www.onibusguarulhos.com.br	Paulo Roberto L. Monteiro (Dir. Adm.), Paulo Roberto Arantes (Dir. Fin.), Jefferson Silva Filho (Dir. Téc.), Augusto E. Guilherme Kuhlen (Dir. Adj.)	2.007	500	MB	100	2	Caio Ciferal Comil Marcopolo Sprinter	24 20 9 42 5	42.000.000	15.000.000	800 (novos) 2.980 (recuper.)
Empresa de Ônibus N. Sra. da Penha S/A Trevo Rodov. do Atuba s/n°, Atuba, CEP 82590-100, Curitiba, PR Tel.: 41-351.1611 - Fax.: 41-351.1680 secexepenha@itapemirimcorp.com.br www.nspenha.com.br	Camilo Cola Filho (Dir. Pres.), José Valmir Casagrande (Dir. Super.), Ademir Ferreira dos Santos (Dir. Fin.), Camilo Cola Neto (Dir. Adm.)	1.101	265	MB Tecnobus Scania	53 1 46	8	Busscar Marcopolo MB Superbus SVK Tribus	19 3 27 6 5 40	34.763.163	10.937.062	2.358 (novos)
Empresa de Transp. Andorinha S/A R. Antônio Rodrigues, 1.670, V. Formosa, CEP 19013-221, Presidente Prudente, SP Tel.: 18-229.4000 - Fax.: 18-223.4477 andorinha@andorinha.com www.andorinha.com	Walter Lemes Soares (Pres.), Walter Lemes Soares Jr. (Dir.), Paulo Humberto Nunes (Dir.), Celso Mitsuru Oishi (Dir.)	1.443	393	MB Scania Volvo	69 6 25	7,3	Marcopolo	100	55.140.888	19.125.133	3.267
Empresa de Transportes Flores Ltda. Av. Automóvel Clube, 990, Centro, CEP 25515-126, São João do Meriti, RJ Tel.: 21-2755.9200 - Fax.: 21-2755.9204 flores@transportesflores.com.br	Sérgio Luiz dos Reis Lavoras (Sóc. Adm.), Cláudio José dos Reis Lavoras (Sóc. Adm.), José Carlos Reis Lavoras (Sóc. Adm.), Armando Roberto dos Reis Lavoras (Sóc. Adm.)	1.743	375	MB	100	4,2	Busscar Ciferal Comil Marcopolo	16 35 21 28	39.245.416	12.955.112	1.707 (novos) 544 (recuper.)
Empresa Gontijo de Transp. Ltda. R. Professor José Vieira de Mendonça, 475, Engenho Nogueira, CEP 31310-260, Belo Horizonte, MG Tel.: 31-3419.1100 - Fax.: 31-3419.1126 gontijo.contabilidade@gcsnet.com.br www.gontijo.com.br	Abílio Pinto Gontijo (Dir. Pres.), Abílio Gontijo Junior (Dir. Super.), Luiz Carlos Gontijo (Dir. Adm.), Marco Antônio B. Gontijo (Dir. Suprim.), Júlio César Gontijo (Dir. Manut.)	4.729	1208	MB Scania Volvo	3 95 2	6	CMA Comil Marcopolo MB Nielson	1 1 1 1 96	138.299.480	42.703.000	6.303 (novos) 6.090 (recuper.)
Empresa Santo Anjo da Guarda Ltda. Av. Getúlio Vargas 1.965, CEP 88704-300, Tubarão, SC Tel.: 48-621.5000 - Fax.: 48-621.5018 santoanjo@santoanjo.com.br www.santoanjo.com.br	Ruy Genovez Damiani (Dir.), Cid Genovez Damiani (Dir.), Leo Genovez Damiani (Oper.), Itamar Rebelo da Silva (Encomendas)	392	110	MB Scania Volks	68 29 3	6	Busscar Comil Marcopolo	3 3 94	9.065.356	2.878.399	396 (novos) 720 (recuper.)
Empresa Unida Mansur & Filhos Ltda. R. Américo Lobo, 437, Manoel Honório, CEP 36045-050, Juiz de Fora, MG Tel.: 32-3249.7200 - Fax.: 32-3249.7225 unida@empresaurunida.com.br www.empresaurunida.com.br	João Miguel Mansur (Dir. Pres.), Eduardo de Souza Mansur (Dir. Adm.), Fernando de Souza Mansur (Dir. Manut.), Edson de Souza Mansur (Dir. Op.), Maria Ap. Mansur Araújo (Dir. Cargas)	370	81	MB Volks	94 6	6	Busscar Caio Comil Marcopolo MB	22 2 33 41 2	6.881.490	2.610.000	368 (novos) 634 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORISTAS	FREQÜÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	Tem departamento de manutenção	Fora da nossa oficina somente o que não conseguimos fazer	Reforma de motores e grandes consertos de carroceria	Não	Sim	Sempre que for considerado necessário	Melhor atendimento ao usuário, além de o funcionário se sentir valorizado	Ambos
Sim	Há estrutura e qualificação dos funcionários (programa de treinamento)	O mercado oferece boas condições, porém não tem agilidade suficiente para acompanhar o ritmo de operação urbana	Setor de lavagem	Não	Sim	Semestral	Profissionalização, valorização do funcionário, mudanças positivas de comportamento, melhoria da produtividade e qualidade de vida	Ambos
Sim. A manutenção interna visa ao atendimento integral das necessidades e possibilita serviço criterioso	As despesas com manutenção são reduzidas pela negociação direta com fornecedores de componentes, porém o principal foco da empresa está na qualidade do serviço executado	Mercado oferece boas condições, mas há melhor resultado na operação interna. Exigimos critérios que superam possibilidades do mercado	Todas as necessidades da empresa são atendidas internamente	Não	Sim	Anual	Treinamento é o diferencial dos profissionais; desenvolve o potencial e promove reciclagem, senso crítico e motivação	Ambos
Sim	Devido ao número de veículos, há necessidade de controles rígidos de manutenção	Em nossa região o mercado não oferece boas condições	Retífica de motor, recapagem de pneus	Não	Sim	Anual	Qualidade no atendimento ao passageiro, economia e segurança na operação do veículo	Ambos
Sim	A empresa possui uma frota muito grande e precisa que ela fique disponível para a área de operação o mais rápido possível	A experiência com outros serviços terceirizados demonstra que o seu custo é mais alto	Retífica de motores, caixa de direção, recauchutagem de pneus, ar-condicionado, enrolamento de motores elétricos	Sim	Sim	Mensal	Aumento da competência, redução de acidentes, melhoria da média de consumo de combustível, redução do desperdício	Ambos
Sim	Menor custo e total controle sobre a qualidade	Tem volume e escala que permite fazer recuperação e manutenção integral, com menor custo, melhor qualidade e em menor tempo	n.d.	Não. Porque as concessionárias não conseguem atender principalmente no que tange ao tempo de serviço	Sim	Semestral	Capacitamos motoristas para dirigir de maneira segura e econômica, visando preservar a vida e o patrimônio	Possui centro de formação de condutores com toda a estrutura
Sim	n.d.	A terceirização da manutenção total ainda é inviável devido aos custos, horários de atendimento e outras variantes ainda não equacionadas	Motor, caixa diferencial, bomba injetora	Não	Sim	Anual	Economia em consumo e manutenção, melhoria no atendimento ao público, correção de fatores de risco	Ambos
Sim	A empresa tem know how necessário para a cuidar da manutenção	Não existem opções em nossa região	Ar-condicionado, retífica de motor, recondição de radiadores e turbinas, recapagem de pneus	Não	Sim	Semestral e anual	Uniformização de procedimentos, conscientização sobre como agir, segurança na condução, melhoria no atendimento	Ambos

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	QUANT. DE VEÍC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	FROTA		KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
							MARCA DA CARROCERIA	%			
Executiva Transportes e Turismo Ltda. R. Alves do Burge, 470, Pq. São Vicente, CEP 11355-350, São Vicente, SP Tel.: 13-3464 9681 executur@uol.com.br	João Luiz Furlani (Dir.Oper.), José Antônio Furlani (Dir. Fin.), Sílvio Sperandeo de Oliveira (Dir.Com.)	84	58	Agrale Ford MB Volks Volvo	5 2 86 5 2	8	Busscar Caio Comil Marcopolo MB	19 2 15 36 28	2.359.633	842.726	120 (novos) 200 (recuper.)
Expresso Adamantina Ltda. R. Dep. Salles Filho, 120, Centro CEP 17800-000, Adamantina, SP Tel.: 18-3522.2000 - Fax.: 18-3522.2525 financeiro@expressoadamantina.com.br www.expressoadamantina.com.br	Missao Matuoka (Dir.Vice-Pres.), Adalton T. Matuoka (Dir.Adm.), Celso Takeo Matuoka (Dir.Com.), Valtor M. Matsuka (Dir.Fin.), Sebastião Garcia Lopes (Dir.Patrim.)	230	62	Ford MB Volks Volvo	13 37 23 27	7	Busscar Caio Ciferal Comil Marcopolo MB	32 19 6 6 31 6	8.523.880	2.527.424	190 (novos) 240 (recuper.)
Expresso Amarelinho Ltda. Rua. João Antunes Rodrigues, 295, Nova Capão Bonito, CEP 18304-000, Capão Bonito, SP Tel.: 15-3542.2033 - Fax.: 15-3542.1247 adm@expressoamarelinho.com.br www.expressoamarelinho.com.br	Hercule Francatto (Sócio Gerente)	75	36	MB Scania Volks Volvo	16 51 28 5	4,5	Busscar Comil Marcopolo	69 28 3	3.360.000	1.100.000	n.d.
Expresso Itamarati Ltda. R. Pedro Amaral, 3438, V. Ercília, CEP 15014-000, São José do Rio Preto, SP Tel 17-232-2722 - Fax.: 17-232 2354 diretoria@expressoitamarati.com.br www.expressoitamarati.com.br	Affonso Oger (Sóc.Dir.), Maria Inez Cícero Oger (Sóc. Dir.), Valdeir Aparecido Zanin (Dir.), Gilmar Gino Ferreira (Ger.Geral)	635	235	MB Scania Volks Volvo	39 39 1 21	5	Busscar Ciferal Comil Marcopolo MB	5 5 2 80 8	31.170.000	10.094.000	1.080 (novos) 1.300 (recup.)
Expresso Medianeira Ltda Av. Maurício Sirotsky Sobrinho s/nº, Patronato, CEP 92020-440, Santa Maria, RS Tel.: 55-222 3600 expresso.medianeira@expressomedianeira.com.br www.expressomedianeira.com.br	Victorino Aldo Saccol (Dir. Adm.), Valdir Saccol (Dir.Fin.), José Luiz Saccol (Dir.Manut.)	511	122	Ford MB Scania Volks	4 88 2 6	3,2	Busscar Comil Marcopolo Thamco	3 36 60 1	8.130.689	3.011.855	364 (novos) 357 (recuper.)
Expresso Real Rio Ltda. Estrada Antiga Rio São Paulo, 484 km 47, Centro, CEP 23890-000, Seropédica, RJ Tel 21-2755.9200 - Fax.: 21-2755 9204 flores@transportesflores.com.br www.transportesflores.com.br	Sérgio Luiz dos Reis Lavouras (Sóc.Adm.), Cláudio José dos Reis Lavouras (Sóc. Adm.), José Carlos Reis Lavouras (Sóc.Adm.), Armando Roberto dos Reis Lavouras (Sóc.Adm.)	498	110	MB	100	3,9	Ciferal Comil Marcopolo	36 18 46	18.945.074	4.991.153	615 (novos) 116 (recuper.)
Expresso São Bento Ltda. Av. Dr. Dário Lopes dos Santos 2.251, Jd. Botânico, CEP 80210-370, Curitiba, PR Tel.: 41-262 0262 saobento@netpar.com.br	Dorival Piccoli (Sóc.Ger.), Donato Palmieri (Sóc.), João M. Mossanek (Sóc.)	30	13	MB Volvo	84 16	7	Busscar Marcopolo	84 16	801.807	254.308	68 (novos) 72 (recuper.)
Expresso Transamazonas S/A Av. Estre a D Alva, 111, Jd. Riacho das Pedras, CEP 32241-260, Contagem, MG Tel 31-3395.9800 transamazcnas@uol.com.br	Paulo César Barreira (Dir. Super.), Cândido Alves Neto (Dir.Adm.), Nelson Henrique Queiroz Barreira (Dir.Téc.), Paulo César Barreira Júnior (Coord.Tráf.)	800	191	MB Volks	52 48	5	Busscar Caio Comil Marcopolo	75 22 2 1	8.252.263	5.969.760	445 (novos) 755 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORISTAS	FREQÜÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	Custo, supervisão e disponibilidade de tempo	n.d.	Reformas	Não. Além do custo mais elevado, a manutenção não é disponível a qualquer tempo	Sim	Anual	Conscientização e reciclagem	Sest/Senat e montadoras
Sim	Opera em feriados e a manutenção é feita fora de horário comercial	Oferece boas condições quando se trata de serviços localizados em componentes em conjuntos do veículo. Câmbio, diferencial, motor	Câmbio, diferencial, bombas em geral, compressor, parametrização dos veículos eletrônicos, borracharia, retífica, manutenção de ar-condicionado	Sim, para algumas tarefas	Sim	Semestral	Melhoria na condução dos veículos, redução de sinistros e melhor relacionamento entre motoristas e passageiros	Terceirizado quando se trata de direção defensiva, direção econômica e outros.
Sim	Disponibilidade de oficina todos os dias; é muito mais econômica, tanto em mão-de-obra quanto na aquisição de peças	n.d.	Ar-condicionado, molas e sistema elétrico	Não. Para empresas de ônibus os contratos de manutenção existentes no mercado têm alto custo	Não	n.d.	n.d.	n.d.
Sim	Por tem estrutura e experiência	n.d.	Retífica e recapagem	Não	Sim	Semestral	Capacitação, qualificação e comprometimento	Ambos
Sim	Tem pessoas capacitadas e mecânicos treinados para fazer os serviços internamente; o custo é menor	n.d.	Motor, sistema elétrico e recapagem	Não há contratos. Caso necessário, é feito contato com a concessionária para realização dos serviços	Sim	Em 2003 foram mais de 16 mil horas/homem investidas em qualificação.	n.d.	Próprio
Sim	É uma estratégia usada pela alta administração e a experiência com serviços terceirizados demonstra que seu custo é mais alto	n.d.	Retífica de motores, caixa de direção, recauchutagem de pneus, ar-condicionado, enrolamento de motores elétricos	Sim. Concessionária do nosso grupo	Sim	Mensal	Aumento da competência das pessoas, redução de acidentes, melhoria da média de consumo de combustível, redução do desperdício	Ambos
Sim	Tradição e confiabilidade no serviço	n.d.	n.d.	Não temos contratos, mas eventualmente é realizado serviço em concessionária	Sim	Na admissão	n.d.	Terceirizada
Sim	Custo inferior e tempo menor de manutenção	n.d.	n.d.	Não	Sim	Mensal	Melhor qualificação e motivação da mão-de-obra; economia de custos e melhor aproveitamento dos recursos	Próprio

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	FROTA								
			QUANT. DE VEÍC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Francovig Transportes Coletivos R. Bélgica, 2.215, Três Marcos, CEP 86046-250, Londrina, PR Tel.: 43-3341.1704 londrina@francovig.com.br www.francovig.com.br	Francisco Henrique Francovig (Dir. Adm.), Sylvana Francovig Menegazzo (Dir. Fin.), Walter Menegazzo Jr. (Ger. Op.)	400	100	Volvo	95,5	4	Caio Comil Marcopolo	70,255	7.200.000	2.900.000	n.d.
Jandaia Transportes e Turismo Ltda. R. Antônio Rodrigues, 609, V. Industrial, CEP 19013-220, Presidente Prudente, SP Tel.: 18-3902.3333 - Fax.: 18-222.8155 jandaia@jandaiatransportes.com.br www.jandaiatransportes.com.br	Raul Pinto Magalhães (Dir.), Fábio Pereira Magalhães (Ger. Adm.), Fernando Antônio Magalhães (Ger. Op.)	154	58	MB	100	3,5	Marcopolo	100	4.200.000	1.400.000	180 (novos) 300 (recuper.)
José Marciel Neis & Cia. Ltda. EPP. R. Luis Fagundes, 1.115, Flor de Nápolis, CEP 88106-030, São José, SC Tel.: 48-247.7104 - Fax.: 48-247.9906 alexantur@uol.com.br www.alexandreturismo.com.br	José Maciel Neis (Sóc. Ger.), Rosimere Hermes Neis (Sóc.)	21	15	Volvo	85,15	3	Comil Marcopolo	70,30	800.000	320.000	30 (novos) 70 (recuper.)
Leste Transporte Coletivo Ltda. Av. 24 de Outubro, 3.367, 2º andar, Sl. 2, Setor Aeroviário, CEP 74433-220, Goiânia, GO Tel.: 62-272.5500 rapido@ral.com.br www.lestetransporte.com.br	José Alves Fernandes Filho (Dir.), Odilon Walter dos Santos (Dir.), Odilon Santos Neto (Dir.)	49	22	Scania	100	4,8	Caio Nielson Marcopolo	36,1945	2.242.992	704.244	120 (novos) 130 (recuper.)
Max Tour Turismo Ltda. R. Porto de Palos, 01, Pirituba, CEP 02977-080, São Paulo, SP Tel.: 11-4412.7444 maxtour@rodomax.com.br www.maxtour.rodomax.com.br	Ângelo Calderani Filho (Dir. Adm.), Meuzza Pereira Calderani (Dir. Fin.), Bárbara Pereira Calderani (Ger. RH), Ângelo Pereira Calderani (Ger. Op.), Rita de Cássia Pereira Calderani (Ger. Rel.)	18	11	MB Scania	70,30	8	MB Marcopolo	60,40	120.000	240.000	100 (novos) 100 (recuper.)
Metra Sistema Metropolitano de Transportes Ltda. R. Joaquim Casemiro, 290, Planalto, CEP 09890-050, São Bernardo do Campo, SP acs@metra.com.br www.metra.com.br	Fernando Vicenzo (Dir.), Flávio Giantomaso (Ger. Op.), Armando Gullo (Ger. Manut.), Thomaz Alberto Bajo (Ger. Fin. Adm.), Cristina Marchesano (Coord. RH.), José R. Calixto Abdo (Ass. Eng. Civil)	763	189	Volvo	100	n.d.	Caio Cobrasma Marcopolo	59,2417	15.986.324	5.700.000	600 (novos) 960 (recuper.)
Organização Guimarães Ltda. R. Coronel Correia, 2.214, Centro, CEP 61600-900, Caucaia, CE Tel.: 85-342.1299 - Fax.: 85-342.1279 empresavitoria@empresavitoria.com.br www.empresavitoria.com.br	Dalton Lima de Freitas Guimarães (Dir. Super.), Celina Lima de Freitas Guimarães (Dir. Adm.), Alaide Lima de Freitas Guimarães (Dir. Fin.)	750	218	MB	100	3,8	Busscar Caio Ciferal Marcopolo	101,2663	19.095.176	5.535.311	728 (novos) 1674 (recuper.)
Pomptur Pompéia Turismo Ltda. Av. Pompéia, 64, V. Pompéia, CEP 05022-000, São Paulo, SP Tel.: 11-3931.6334 - Fax.: 11-3932-0805 pomptur@pomptur.com.br	Boanerges dos Santos (Dir.)	25	7	Scania	100	4	Marcopolo	100	315.000	150.000	20 (novos) 30 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORIZISTAS	FREQÜÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	Alguns processos custam menos se forem executados em oficinas próprias	n.d.	Usinagem de motor	Não	Sim	Semestral	Curso de direção econômica e defensiva que resultam em menor incidência de acidentes e manutenção	Ambos
Sim	Por deter controle sobre custos e garantir a qualidade dos serviços	n.d.	Serviço de torno, bomba injetora, retífica de motor, ressolagem de pneus	Não	Sim	Semestral	Maior conscientização do pessoal sobre a qualidade no atendimento, redução de acidentes e de problemas mecânicos	Ambos
Não	n.d.	n.d.	Todos	Não	Sim	Semestral	Melhora a qualidade dos serviços prestados	Terceirizado
Sim	Como tem melhor desempenho, resulta em menor custo	O custo é mais alto	n.d.	Não	Sim	Semestral	Economia no consumo de combustível, peças e melhor atendimento ao usuário	Ambos
Sim	n.d.	Oferece, mas a opção adotada pela empresa é de manutenção interna	Manutenção de carroceria	Não, porque o custo é excessivo e a empresa tem plena confiança na manutenção interna	Sim	Trimestral	Melhoria na capacidade e competência dos funcionários, resultando em trabalho mais profissional e de qualidade	Próprio
Sim. Manutenção de tróleibus requer profissionais não disponíveis fora da empresa. Tem manutenção própria também no Ciclo Diesel	Temos conhecimentos para avaliação e substituição de componentes e maior e melhor gestão sobre os insumos	n.d.	Retífica de motor, câmbio manual, usinagem, alinhamento de eixo, pneu, rodas	Não, devido aos custos elevados	Sim	Anual	Capacitação para desenvolver o trabalho, menos falhas, conhecimento sobre todo o sistema e funcionamento do veículo	Próprio
Sim	É mais econômica e mais rápida	n.d.	Retífica de motores e bombas injetoras, recapagem de pneus e pintura de frota	Não	Sim	Semestral	Menor número de acidentes, menor consumo de diesel, redução de faltas do pessoal	Próprio
Sim	Em muito itens, é mais econômica	O custo é mais alto e, em alguns casos, o serviço prestado não atende às expectativas	Aqueles que oferecem vantagens comparativas em termos econômicos e financeiros	Não	Sim	De 2 a 3 vezes por ano	Melhoria do nível dos colaboradores e também de sua auto-estima	Terceirizado

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	QUANT. DE VEÍC.	FROTA							
				MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Príncipe Transporte e Turismo Ltda R. Tubarão, 205, América, CEP 89204-340, Joinville, SC Tel.: 47-422.1922 - Fax: 47-422.1777 principeturismo@bol.com.br	Luiz Roberto Dressel (Dir. Pres.), Eliana Maria Dressel (Dir.Exec.), Roberto Dressel (Dir.Adm.), Felipe Dressel (Dir.Fin.), Fabiana Dressel (Dir.Com.)	30	25	Volks	100	2	Busscar Comil	5 95	600.000	180.000	100 novos
Rápido Araguaia Ltda. Av. 24 de Outubro, 3367, Setor Aeroviário, CEP 74433-222, Goiânia, GO Tel.: 62-272.5500 rapido@ral.com.br www.ral.com.br	Odilon Walter dos Santos (Dir.), Odilon Santos Neto (Dir.Super.), André Vinicius da Silva (Dir.Adj.), José Alves Fernandes Filho (Dir.Adj.)	1.809	544	MB Scania Volks Volvo	23 42 31 4	7,85	Busscar Caio Nielson	1 42 57	42.277.500	19.560.096	960 (novos) 5.400 (recuper.)
Rápido D'Ceste Ltda. Av. Alvaro de Lima, 340 V. Virgínia, CEP 14030-060, Ribeirão Preto, SP Tel.: 16-5253101 - Fax: 16-6367206 www.rapidoeste.com.br	Roque Felício Netto (Dir.), Christiane Iasbek Felício Manaf (Dir.)	540	172	MB Volks Volvo	93 1 6	5	Busscar Comil Irizar Marcopolo Neobus	36 1 1 61 1	13.668.192	480.000	350 (novos) 450 (recuper.)
Rouxinol Viagens e Turismo Ltda. Av. Gal. David Sarnoff, 2850, Inconfidentes, CEP 32210-110, Contagem, MG Tel.: 31-3333.7744 rouxinol@vni.com.br www.rouxinolturismc.com.br	Júlio Cezar Diniz (Dir.), Clever de Castro Júnior (Dir.Fin.), Yara Vieira Rabelo (Dir.Com.)	104	58	MB	100	3,9	Busscar Comil Marcopolo	20 10 70	3.600.000	1.565.000	100 (novos) 284 (recuper.)
Seta - Serviços Especiais de Transportes do Amazonas Ltda. Av. Timbiras, 2. Cidade Nova I, CEP 69090-010, Manaus, AM Tel.: 92-645.1313 - Fax.: 92-645.1566 setatransportes@uol.com.br	Celso Rezende (Dir.Pres.), Márcia Rezende (Dir.Fin.), Wigner Rezende (Dir.Op.)	230	130	Agrale MB Volks	2 8 90	4	Caio Comil Marcopolo Mascarello	1,5 50 48 0,5	8.000.000	n.d.	480 (novos) 600 (recuper.)
Taguatur Taguatinga Transp. e Turismo Ltda Estrada de Ribamar, 2.200, Saramanta, CEP 65110-000, S. José de Ribamar, MA Tel.: 98-245.5253 - Fax.: 98-245.4652 taguatur.mz@taguatur.com.br www.taguatur.com.br	Ana Carolina Medeiros (Dir. Adm.Fin.), José Medeiros (Dir.Pres.), Luis de Oliveira Medeiros (Dir.Neg.), José Medeiros Filho (Dir. Op.), Alberto Medeiros (Dir. Manut.)	1.447	409	Ford MB Volks	11 79 10	6,48	Busscar Caio Comil Marcopolo	73 11 1 15	30.354.637	10.598.802	820 (novos) 2.013 (recuper.)
Translitoral Transportes Turismo e Participações Ltda. Al. Das Vicletas, 700, Jd. Primavera, CEP 11432 270, Guarujá, SP Tel.: 13-3344.0000 diretoria@translitoral.com.br www.translitoral.com.br	José Roberto Sobral (Dir.), Francisco Januário Xavier (Ger.Geral), Luiz Antonio Nunes Conceição (Ger. Oper.)	862	197	Marcopolo MB Renault Scania Volks Volvo	0,5 68 0,5 6 24 1	4,4	Busscar Caio Comil Marcopolo Nielson Thamco	8 23 1 63 3 2	16.000.000	5.157.543	189 (novos) 2.028 (recuper.)
Transporte Coletivo Estrela Ltda. R. Cândido Ramos, 550, Capoeiras, CEP 88090-800, Florianópolis, SC Tel.: 48-244.1568 - Fax: 48-244 4033 estrela@tcestrela.com.br www.tcestrela.com.br	Sônia Maria Peres de Amorim (Dir.Pres.), Maria Cláudia Peres de Amorim (Dir. Fin.), Elza Maria Peres de Amorim Hubbe (Dir.Adm.), Elza Batista Peres (Dir.Com.), Gildo Formento (Dir.Ger.)	586	131	MB Volks Scania	78 18 4	8	Busscar Comil Marcopolo Neobus	4 11 84 1	9.418.547	4.060.332	240 (novos) 252 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORISTAS	FREQUÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Não. A qualidade da manutenção em concessionária é excelente	n.d.	Devido a quantidade de veículos da empresa e do acordo feito com a concessionária, a terceirização torna-se mais econômica	Desde a troca de óleo até as peças	Sim	Sim	Anual	Qualidade no atendimento aos passageiros e capacitação técnica	Próprio
Sim	Por ter um melhor desempenho	O preço é alto e, como a empresa possui frota grande e há espaço disponível, fica mais em conta não terceirizar	n.d.	Não	Sim	Semestral	Economia no consumo de combustível, peças e melhor atendimento ao usuário	Ambos
Sim	Como a frota é grande, não compensa serviços de terceiros	n.d.	Não tem terceirização	Não	Sim	Semestral	Mais durabilidade de peças, economia de combustível, menos acidentes, menos multas de trânsito	Ambos
Sim	Entende que ao investir nos funcionários e em equipamentos, tem maior controle dos trabalhos e confiabilidade no resultado	n.d.	Elétrica, funilaria, borracharia, ar-condicionado, molas e bombas injetoras	Não	Sim	Semestral	Melhor aproveitamento do equipamento e mais segurança para o profissional envolvido	Ambos
Sim, para serviços que não requerem mão-de obra especializada	n.d.	n.d.	Plano de revisão das montadoras, menos retífica, funilaria e suspensão	Sim. Nossa empresa ganha em agilidade e custo	Sim	Semestral	Redução de custo e aperfeiçoamento dos colaboradores	Ambos
Sim	Por questões de segurança, dando ênfase à manutenção preventiva	n.d.	Retífica de motor, bomba injetora, caixa de direção, bomba HD	Não	Sim	Semestral	Qualificação do funcionário, qualidade no atendimento, profissionais mais capacitados, condução econômica	Próprio
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Sim	Semestral	n.d.	Próprio

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	FROTA								
			QUANT. DE VEIC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Transp. e Turismo Real Brasil Ltda. Estrada São Pedro de Alcântara, 3.770, Magalhães Bastos, CEP 21735-210, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2401.9982 - Fax.: 21-3331.9959 real@realbrasilturismo.com.br www.realbrasilturismo.com.br	Elimar Machado de Vasconcelos (Sóc.Dir.), Erasmo Machado de Vasconcelos (Sóc.Dir.)	110	50	MB Scania Volvo	58 28 14	5	Busscar Comil Marcopolo	24 20 56	1.620.000	960.000	260 (novos) 700 (recuper.)
Tripuí Transportes Ltda. R. Hudson Gouthier, 12, Santa Mônica, CEP 31565-360, Belo Horizonte, MG Tel.: 31-3495.4404 secretaria@tripui.com.br www.tripui.com.br	Cléia Terezinha de Andrade (Dir.Pres.), Harley L. Andrade Carvalho (Dir.Exec.)	316	72	MB Scania Volvo	77 7 16	n.d.	Caio Busscar Ciferal MB Marcopolo	13 16 39 22 10	4.052.501	1.730.374	125 (novos) 368 (recuper.)
Turismo Transmil Ltda. R. Virgílio, 121, Mesquita, CEP 26255-200, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2696.1000 gtt1000@hotmail.com	Marcelo Azevedo (Dir.), Cláudio da Silva (Dir.)	551	114	MB	100	5,4	Busscar Ciferal Marcopolo Neobus	30 39 9 22	15.214.854	4.905.971	480 (novos) 300 (recuper.)
Turismo Três Amigos Ltda. Est. Municipal São João do Meriti, 2.433, Pq. Araruama, CEP 25585-020, São João do Meriti, RJ Tel.: 21-2671.0045 - Fax.: 21-2772.2021 tta@tresamigos.com.br www.tresamigos.com.br	Armando Roberto dos Reis Lavouras (Dir.), José Carlos Reis Lavouras (Dir.), Sérgio Luiz dos Reis Lavouras (Dir.), Cláudio José dos Reis Lavouras (Dir.)	305	190	MB	100	3,8	Busscar Comil Marcopolo	30 10 60	10.247.870	2.083.407	594 (novos) 249 (recuper.)
União Transporte Interestadual de Luxo S/A R. Tietê, 185, Caiçara, CEP 30770-490, Belo Horizonte, MG Tel.: 31-2105.4646 - Fax.: 31-3464.3095 faleconosco@util.com.br www.util.com.br	Jacob Barata (Pres.), Jacob Barata Filho (Pres.), David Ferreira Barata (Pres.), Rosane Ferreira Barata (Pres.), Cláudio Luís Gomes Flor (Dir.), Eduardo Meggiolaro de Castro (Dir.)	455	137	MB Volvo	61 39	4,5	Marcopolo	100	14.250.086	4.984.000	622 (novos) 1.112 (recuper.)
Univale Transporte Ltda. Av. Presidente Tancredo de Almeida Neves, 3.741, Caladinho, CEP 35171-302, Coronel Fabriciano, MG Tel.: 31-3842.6500 - Fax.: 31-3842.6236 univale@univale.com www.univale.com	Luiz Mendes Peixoto (Dir. Exec.), Sandra Lúcia Chieppe Moura (Dir.), Lauro José Soares (Ger.Op.)	447	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8.431.891	2.719.844	203 (novos) 662 (recuper.)
Viação Acari S/A R. Miguel Rangel, 493, Cascadura, CEP 21350-200, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-3359.5125 - Fax.: 21-3359.5188 viacaoacari@viacaoacari.com.br www.viacaoacari.com.br	Valmir Fernandes do Amaral (Dir.Pres.), Cassiano Antônio Pereira (Dir.Vice-Pres.), Sérgio Luiz dos Reis Lavouras (Dir. Vice-Pres.), Cláudio José dos Reis Lavouras (Dir.Op.), Manoel João Pereira (Dir. Com.), Maria José Pereira Pinto (Dir.Fin.)	895	163	MB	100	3	Caio Ciferal Marcopolo	6 26 68	14.351.976	5.622.385	792 (novos) 445 (recuper.)
Viação Anapolina Ltda. Al. Odilon Santos, 200, St. Ind. Aeroporto, CEP 75104-320, Anápolis, GO Tel.: 62-314.1388 - Fax.: 62-314.1788 www.viacaoanapolina.com.br	Francisco J. Santos (Dir.Adj.), Osvanda S. Giovanucci (Dir. Adj.)	2.064	429	Ford MB Scania Volvo	1 81 2 16	7,9	Busscar Caio Ciferal Comil Marcopolo MB Neobus	24 52 6 1 11 1 5	n.d.	11.500.000	196 (novos) 2.150 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORISTAS	FREQUÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	A empresa tem por tradição estar em dia com a manutenção. É um fator que contribui para a redução dos riscos de acidentes	A única vantagem oferecida pela terceirização é a "transferência" de responsabilidade	n.d.	Não	Sim	Anual	Aperfeiçoamento do profissional, redução de custos, melhor desempenho, comportamento seguro na direção	Ambos
Sim, por poder controlar todos os componentes do veículo e garantir mão-de-obra mais qualificada	Com profissionais bem treinados, o resultado é uma manutenção de qualidade e de baixo custo	n.d.	Motor, cabeçote, turbina, bomba injetora, pneus	Não	Sim	Mensal	Economia de combustível, melhor operação dos veículos, menos acidentes de trânsito	Próprio
Sim	Facilita a revisão preventiva, feita em carros a cada 15.000 km e a lubrificação, a cada 5.000 km	n.d.	n.d.	Não	Sim	Semestral	Maior satisfação dos colaboradores e dos passageiros, menor índice de acidentes e melhora no consumo de combustível	Próprio
Sim	Reduz custos e oferece agilidade na manutenção, além de garantir bom trabalho com os funcionários treinados	n.d.	Retífica, regulagem de bomba injetora e recapagem de pneus, alinhamento e balanceamento de rodas	Não	Sim	Mensal	n.d.	Ambos
Sim. É de fundamental importância para a qualidade dos serviços prestados quanto à segurança e ao conforto no veículo	Oferece controle dos serviços quanto a prazos de entrega (disponibilidade do veículo) e situações adversas imprevisíveis, que exigem agilidade operacional	Impossibilidade de atendimento imediato, principalmente em horários alternativos, como de madrugada ou nos feriados	Serviços de limpeza em geral (manutenção e administração)	Não	Sim	Anual	Domínio de tecnologias para operar máquinas ou veículos, direção segura, melhor atendimento ao cliente	Próprio
Sim, conforme a política interna que estabelece um padrão de revisão dos veículos, proporcionando resultados adequados	Com a manutenção interna, consegue-se reduzir custos sem prejudicar a frota	n.d.	Bombas injetoras e válvulas pneumáticas	Não (seus funcionários são treinados nas concessionárias com padrões das próprias montadoras)	Sim	Mensal	Motoristas capacitados e orientados sobre atendimento e condução dos veículos de forma segura e econômica	Ambos
Sim. Com equipe própria o comprometimento com metas é maior	Permite controle da frota (execução de serviços), da aplicação e opção de novos produtos, dos custos e, até mesmo, do tempo de parada dos veículos	n.d.	Não há terceirização	Não	Sim	Mensal	Qualidade e desempenho exigem treinamento. Resultados: baixos níveis de rotatividade, absenteísmo e acidentes	Próprio
Sim	Permite o controle operacional da frota e aproveita a abundância da mão-de-obra para serviços mecânicos na região	n.d.	Usinagem de motor, usinagem de peças, reparo em sistema de injeção diesel, reparo de direção hidráulica	Não	Sim	Semestral	Melhor qualidade no atendimento ao cliente, menos acidentes e menor consumo de combustível	Ambos

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	FROTA								
			QUANT. DE VEÍC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Viação Aragarina Ltda. Av. Industrial, 105, Setor Aeroviário, CEP 74435-050, Goiânia, GO Tel.: 62-272.5500 rap do@ral.com.br www.aragarina.com.br	Odiilon Walter dos Santos (Dir.), Odilon Santos Neto (Dir.Super.)	622	129	MB Scania Volks	51 40 9	5,8	Busscar Caio Marcopolo	57 11 32	23.177.752	7.617.506	900 (novos) 1.700 (recuper.)
Viação Belém Novo Ltda. Av. Beira Rio, 175, Belém Novo, CEP 91780-010, Porto Alegre, RS Tel.: 51-3259.1103 - Fax.: 51-3259.1580 belem@viacaobelemnovo.com.br www.viacaobelemnovo.com.br	Edgard D. Pinheiro (Dir. Pres.), Marly Anna Pinheiro (Dir.), Celso Pinheiro (Dir. Téc.), Cintia P. de Marchi (Dir.Adm.)	382	92	MB Scania Volvo	52 29 19	4	Busscar Comil Marcopolo	2 14 84	6.508.818	3.043.865	580
Viação Bertioga Ltda. Roc. Manoel Hipólito do Rego s/nº, km 220,8, Vista Linda, CEP 11250-000, Bertioga, SP Tel.: 13-3311.9018	José Roberto Sobral (Dir.), Francisco Januário Xavier (Ger.Geral), Luiz Antônio Nunes Conceição (Ger. Oper.)	188	47	MB Volks Scania	17 70 13	4,4	Busscar Caio Marcopolo	17 40 43	6.000.000	2.404.443	374 (novos) 939 (recuper.)
Viação Brasil Real Ltda. R. João Batista Alves de Souza, 84 Pq. Industrial, CEP 13031-680, Campinas, SP Tel.: 19-3272.2422 financeiro@brasalturismo.com.br www.brasalturismo.com.br	Maurício Marques Garcia (Sóc.Dir.)	75	33	MB Volks	n.d	10	Comil Marcopolo MB	n.d.	n.d.	800.000	n.d.
Viação Caprioli Ltda. Av. Gov. Pedro de Toledo, 869, Bonfim, CEP 13070-751, Campinas, SP Tel.: 19-3743.3000 - Fax.: 19-3743.3020 caprioli@caprioli.com.br	Antônio A. Gomes dos Santos (Ger. Geral), Pedro Celso Longo (Ger.Com.), Bernardo José Pinto (Ger.Tráf.), Caetano F. Caprioli (Ger. Manut.), João B. Mendes (Ger.TI.), Dimas T. Beato (Ger. Control.)	490	191	MB	100	5	MB Marcopolo	45 55	25.628.532	6.601.000	406 (novos) 1.080 (recuper.)
Viação Cometa S/A R. Nilton Coelho de Andrade, 772, V. Maria, CEP 02167-900, São Paulo, SP Tel.: 11-6632.2500 - Fax.: 11-6954.1841 administracao@viacaocometa.com.br www.viacaocometa.com.br	Jelson da Costa Antunes (Dir.Pres.), Carlos Otávio de S. Antunes (Dir.), Amaury de Andrade (Dir.), Heloisa Helena de Andrade (Dir.), Ivan Comodaro (Superint.)	2.136	722	MB Scania	15 85	n.d.	Marcopolo	n.d.	74.506.526	24.363.494	2.301 (novos) 3.760 (recuper.)
Viação Formiga Ltda. Av. Vereador José Higino Filho, 674, Jose Honorato de Castro, CEP 35570-000, Formiga, MG Tel.: 37-3322.2865 vfli@netfor.com.br	Milton Saraiva Duarte (Dir.), Giovanni Nogueira Duarte (Sóc.Ger.Fin.), Ronaldo Nogueira Duarte (Sóc.Ger. Adm.)	68	20	MB Volks	80 20	9,4	Caio Comil	85 15	1.401.138	449.584	40 (novos) 70 (recuper.)
Viação Goiânia Ltda. Av. Industrial, 103, Setor Industria, CEP 74435-050, Goiânia, GO Tel.: 62-272.5500 rapido@ral.com.br www.ral.com.br	Ronaldo Camilo Lobo (Dir.), Abrão Abdo Izacc (Dir.), André Vinicius da Silva (Dir.)	38	6	MB	100	2,5	Marcopolo	100	1.290.384	442.434.36	20 (novos) 72 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORIZISTAS	FREQÜÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim	Melhor desempenho e menor gasto	O preço é alto e, como a empresa tem frota grande, fica mais em conta não terceirizar	n.d.	Não	Sim	Semestral	Economia no consumo de combustível, peças e melhor atendimento ao usuário	Ambos
Sim	n.d.	Baixa qualidade dos serviços terceirizados disponíveis no mercado, embora a manutenção de alguns componentes seja terceirizada	Tacógrafos, caixa de câmbio e diferencial, válvulas de ar, retífica de tambor de freio, letreiros, recapagem de pneus	Não. O custo do contrato não se torna atraente	Sim	Mensal	Maior produtividade e qualidade; mudança de comportamento do pessoal, favorecendo mudança e inovação	Ambos
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sim	Com profissionais qualificados, a manutenção interna garante bom desempenho e segurança dos passageiros	Custo mais elevado	Bomba injetora, retífica de motores, caixa de direção, limpeza de radiador, revisão de turbina	Não	Sim	Mensal	Melhor qualidade de serviço	Ambos
Sim	Pelos requisitos de confiança e segurança exigidos pelos proprietários	n.d.	Funilaria e pintura, motor e câmbio	Não	Sim	Semestral	Redução de acidentes, melhora no atendimento aos clientes, melhora do relacionamento interpessoal	Ambos
Sim	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Sim	Mensal	n.d.	n.d.
Sim	Devido ao custo, comodidade, praticidade e confiabilidade	n.d.	n.d.	Não, devido ao preço por km rodado e indisponibilidade imediata de socorro e atendimento	Sim	De 2 em 2 anos	Capacitar o profissional e cumprir a legislação do transporte	Terceirizado
Sim	Apresenta melhor desempenho e representa menor custo	O preço é alto e, como a empresa possui frota grande, fica mais em conta não terceirizar	n.d.	Não	Sim	Semestral	Economia no consumo de combustível, peças e melhor atendimento ao usuário	Ambos

n.d. = não disponível

TRANSPORTADORAS DE PASSAGEIROS

EMPRESA	DIRETORIA	FUNCIONÁRIOS	FROTA								
			QUANT. DE VEIC.	MARCA DO CHASSI	%	IDADE MÉDIA	MARCA DA CARROCERIA	%	KM RODADOS (ANO)	CONSUMO DE COMBUSTÍVEL (ANO)	CONSUMO DE PNEUS (ANO)
Viação Graciosa Ltda. R. Jôquei Clube, 188, Prado Velho, CEP 80215-220, Curitiba, PR Tel.: 41-332.5511 - Fax.: 41-332-5351 graciosa@viacaograciosa.com.br www.viacaograciosa.com.br	José Nolar Schaedler (Dir.Op.), Deodato Alves Pereira (Dir.Fin.), Eluiza H. Schaedler (Dir.Inf.), Matheus Schaedler Uhlmann (Dir.Adj.Inf.), José N. Schaedler Jr. (Dir. Adj.), Lincon A. Pereira (Dir. Adj.)	461	97	Ford Mafersa MB Scania Volks Volvo	1 5 39 13 7 35	n.d.	Busscar Caio Comil Mafersa Marcopolo Thamco Outros	52 4 7 2 25 5 8	8.441.348	2.641.335	340 (novos) 1.300 (recuper.)
Viação Itapemirim S/A Rod. Pres. Dutra, km 217,9, Cumbica, CEP 07180-903, Guarulhos, SP Tel.: 11-6465.8322 - Fax.: 11-6465.8526 di@itapemirimcorp.com.br www.itapemirimcorp.com.br	Camilo Cola (Pres.), Marcos Percisi (Vice-Pres.Fin.), Ron- aldo Fassarella (Super.), An- drea Cola (Dir.Com.)	5.245	1.700	n.d.	n.d.	7	Busscar Marcopolo Monobloco Superbus Tribus	11 5 21 3 60	152.952.572	52.292.009	9.800 (novos) 11.386 (recuper.)
Viação Paraty Ltda. R. Otto Ernani Müller, 10, Jd. Tamcio, CEP 14800-630, Araraquara, SP Tel.: 16-222.6422 gustavo@vparaty.com.br www.vparaty.com.br	Mauro Artur Herszkowicz (Dir.), Gustavo Herszkowicz (Dir.)	594	347	Agrale MB Volks Volvo	2 75 14 9	8,5	Busscar Caio Ciferal Comil MB Marcopolo	9 30 25 2 12 22	14.817.000	5.186.000	660 (novos) 1.100 (recuper.)
Viação Santa Cruz S/A R. Padre Roque, 999, Centro, CEP 13800-330, Mogi Mirim, SP Tel.: 19-3806.2000 - Fax.: 19-3862.4071 vscz@viacaosantacruz.com.br www.viacaosantacruz.com.br	Laércio Fernando Mazon (Dir.Pres.), Vivaldo Mazon (Dir.Ger.), João Luís Mazon (Dir.Ger.), Eugênio Mazon Jú- nior (Dir.Op.), Francisco Carlos Mazon (Dir.Super.), Cláudio Nelson C. R. de Abreu (Dir. Exec.)	1.495	482	MB Scania Outros	90 9 1	4	Busscar Comil Marcopolo Outros	40 5 54 1	40.951.730	18.670.756	2.665 (novos) 3.515 (recuper.)
Viação Sertaneja Ltda. Av. Simão da Cunha, 69, Centro, CEP 35620-000, Abaeté, MG Tel.: 31-3541.1584 - Fax.: 31-3201.4755 vaserta@abaetemg.com.br	Waldomir Mendes Morato de Andrade (Sóc.Pres.), Edvar Morato (Sóc.Dir.)	680	200	Scania Outros	90 10	5	Marcopolo Outros	90 10	700.000	240.000	500 (novos) 300 (recuper.)
Viação Teresópolis Cavalhada Ltda. Av. Cavalhada, 2.655, Cavalhada, CEP 91740-001, Porto Alegre, RS Tel.: 51-3249.9911 vscpoa@vtcpoa.com.br	n.d.	565	127	MB Scania Volvo	41 26 33	4	Marcopolo	100	8.892.606	4.243.499	254 (novos) 516 (recuper.)
Viação Urbana Ltda. Av. Maestro Lisboa, 1.211, Lagoa Redonda, CEP 60832-400, Fortaleza, CE Tel 85-4011-1788 - Fax.: 85-4011-1743 viaurbana@viacaourbana.com.br www.viacaourbana.com.br	Gustavo Alencar Porto Lima (Dir.Exec.), Paulo Alencar Por- to Lima (Sóc.Dir.), Dalton Lima (Sóc.Dir.), Dalton Lima de Freitas Guimarães (Sóc.Dir.), David Lopes de Oliveira (Sóc. Dir.)	884	209	MB	100	3,9	Marcopolo Ciferal Busscar	67 32 1	17.909.982	5.891.427	608 (novos) 1.380 (recuper.)

MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS					TREINAMENTO DE PESSOAL			
MANUTENÇÃO INTERNA	VANTAGENS DA MANUTENÇÃO INTERNA	PRÓS E CONTRAS DA MANUTENÇÃO TERCEIRIZADA	SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO QUE PODEM SER TERCEIRIZADOS	CONTRATO DE MANUTENÇÃO COM CONCESSIONÁRIA (EXCLUINDO GARANTIA)	TREINAMENTO DE MOTORISTAS	FREQUÊNCIA	RESULTADOS OBTIDOS	TREINAMENTO PRÓPRIO OU TERCEIRIZADO
Sim, para ter o pessoal treinado e qualificado em tempo integral e de forma exclusiva	Maior confiabilidade e agilidade, deixando o veículo disponível à operação com mais antecedência, além de serviço com garantia	Nem sempre o tempo para execução dos serviços é compatível com a necessidade de utilização da frota pela empresa	Serviços de reparos e revisão em bomba injetora, transmissão automática, recapagem de pneus e retífica de motores	Não	Sim	Mensal	Melhor relacionamento com clientes e redução de acidentes, quebras, custos com combustível, pneus e manutenção	Ambos
Sim, pela necessidade de serviços e atendimento de manutenção 24 horas por dia	Segurança e especialização dos serviços; ganhos nas aquisições de peças e componentes pela padronização e volume	Para revisão e assistência em campo, o mercado não é viável para atendimento imediato, independente de horário e dia da semana	Recuperação de componentes mecânicos e elétricos	Não	Sim	Anual	Reciclagem dos motoristas em cursos de 28 horas. Treinamento admissional de motoristas, com 32 horas de duração	Ambos
Sim	Atendimento imediato e disponibilidade de veículos, porque a frota de reserva é limitada	Não	Retificas, bomba injetora e ar-condicionado	Não	Sim	Variável	Menor consumo, qualidade no atendimento, integração do funcionário, redução dos índices de manutenção, pontualidade	Ambos
Sim	n.d.	A logística e a localização dos veículos em diversas cidades impede que a manutenção (mecânica) seja feita por terceiros	Serviço de limpeza nas próprias garagens	Não	Sim	Mensal	Redução de acidentes de trânsito, operação realizada de forma correta, melhor atendimento ao público	Próprio
n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sim	n.d.	A manutenção externa é de difícil controle	Retífica de motores	Não	Sim	Mensal	No caso de motoristas a redução do número de ocorrências e o aumento da satisfação do usuário	Ambos
Sim	Ganhos em parcerias com fornecedores de peças e serviços, além de os funcionários estarem comprometidos e treinados	O custo é muito alto	Recapagem de pneus, retífica de motor, de bomba injetora, de caixa de direção e de transmissão	Não, devido ao alto custo	Sim	Mensal	Capacitação do operador, operação eficiente do veículo, melhoria do atendimento aos clientes	Ambos

n.d. = não disponível



PNEUS

NO CENTRO DAS ATENÇÕES

O pneu cresceu de importância com o impulso da produção de caminhões e ônibus. Sobrevieram escassez, aumento de preços, expansão física das quatro fábricas e a chegada da quinta marca

As vendas internas de caminhões, em 2004, serão de 80 mil caminhões, não é o recorde, título que pertence a 1977, com 90 mil unidades. Mas é um equívoco se compararem unidades. Nos anos 70, caminhões pesados eram minoria, 7% das vendas – hoje representam 30% do total.

A exigência por mais produtividade mudou o mix. Em 1977 a média de carga útil por caminhão vendido era 10 toneladas. Em 2004, subiu para 16 toneladas. Ou seja, um caminhão atual transporta 60% mais.

Mais carga por caminhão, mais pneus para suportar. Em 1977, foram vendidos 6 mil caminhões pesados. Os pesados (na época com 18 pneus por composição, sem considerar estepes) foram calçados com 108 mil pneus. Em 2004, os pesados serão 24 mil unidades. Mas, diferentes de 1977: dos 24 mil pesados, 60% são bitrens, 40% convencionais. Um mix de 14,4 mil bitrens (26 pneus cada) mais 9,6 mil pesados convencionais (18 pneus cada) está demandando 547,2 mil pneus.

Trata-se de um crescimento gigantesco. Em relação a 1977, o ano de 2004 exige, só para calçar os caminhões pesados novos, 407% a mais de pneus.

Está aí certamente uma das razões para a escassez que permeou o mercado de pneus de veículos comerciais em 2004. Mesmo operando em tempo integral, 24 horas, as quatro indústrias – Pirelli, Goodyear, Bridgestone e Michelin – tiveram dificuldades para atender à demanda. Tanto que todas estão investindo em aumento de capacidade e vem aí uma quinta marca, a alemã Continental, que lançou dia 4 de outubro a pedra fundamental da futura fábrica, prevista para funcionar em 2006 em Camaçari, na Bahia.

Até aqui se falou, apenas, em caminhões para o mercado interno. Deve-se levar em conta que exportação de caminhões, produção de automóveis e ônibus estão igualmente aquecidos. Tais

veículos também são calçados com pneus feitos pelas quatro fábricas.

No ano passado foram produzidos 6,1 milhões de pneus novos para caminhões – em torno de 1 milhão para calçar caminhões e carretas zero km.

Montadoras de caminhões, principalmente, previam menos para 2004. O fato é que o mercado de pneus explodiu e os preços foram atrás. Até musculosas montadoras cederam à pressão dos preços. “Em dado momento do ano tivemos que ceder para ter o produto. Tínhamos uma cota a preço antigo, outra a preço novo. O que fizemos para minorar o problema? Passamos a fornecer caminhões novos com menos pneus que os exigidos. Dávamos um desconto para o con-

CONSULTOR ALERTA PARA ALGUNS PERIGOS

Há três décadas vivenciando o setor de reforma e consultoria de pneus, o engenheiro paulista Anselmo Gelli já viu muitas transformações econômicas afetar a vida dos frotistas e, agora, presencia outra, segundo ele, não menos preocupante. “É urgente repensar metodologias de gerenciamento para garantir desenvolvimento sustentável dos negócios. Principalmente o pneu, que há pouco representava, na maioria dos transportadores, o terceiro ou quarto item nos custos operacionais e hoje ostenta a primeira ou segunda posição”.

Para Gelli, a maioria das empresas precisa rever métodos se quiser sobreviver. “Muitos empresários, vejo isso no dia-a-dia, ainda gerenciam pneu como se fosse o quinto ou sexto item no ranking dos custos”.

O consultor, a título de sugestão, lista “ingredientes básicos que devem ser questionados, analisados e repensados”:

- Você sabe com certeza absoluta quanto dura um pneu, uma câmara, um protetor?
- Você está certo da capacitação do pessoal que cuida dos pneus?
- Você conhece o histórico de qualidade da empresa para onde envia o pneu para ser reformado?
- Quantas auditorias específicas na área de pneus foram realizadas em sua empresa?
- Você sabe analisar a relação custo-benefício sem se influenciar apenas pelo aspecto do preço inicial?

O que Anselmo Gelli tem notado é que a maioria do transportador, “engolido pela tecnologia dos controles em computadores, apenas analisa números sem acompanhar o pneu físico. “Todo cuidado é pouco. Quando se trata de pneus, o mercado está oferecendo mais e mais para agradar o cliente, sem que, realmente, haja a contrapartida de resultados”.

GRANDES USUÁRIOS DE PNEUS

EMPRESA	NOVOS	REFORMADOS	TOTAL
Júlio Simões	11.000	28.000	39.000
Viação Itapemirim	9.800	11.386	21.186
Empresa Gontijo	6.303	6.090	12.393
Binotto	3.528	6.912	10.440
Viação 1001	3.000	5.100	8.100
Expresso Mercúrio	2.400	5.500	7.900
Viação Santa Cruz	2.665	3.515	6.180
Viação Cometa	2.301	3.760	6.061
Cruz de Malta	2.000	4.000	6.000
Cesa S.A.	1.800	4.200	6.000

Fontes: Anuário do Transporte de Carga e Anuário do Ônibus, publicações da OTM Editora.

cessionário comprar o restante dos pneus. A conta saiu mais barata do que se comprássemos”, confia o diretor de fábrica de caminhões que esteve envolvido nas negociações.

Se há pneus novos, existe, também, maior demanda de reformas. O Brasil, com ruas e estradas, na maioria em estado lamentável, é o “paraíso” da recuperação. O País tem um Produto Interno Bruto 20 vezes menor que o norte-americano, mas em consumo de banda de rodagem só é duas vezes menor (nós

FABRICANTES DE PNEUS

EMPRESA	DIRETORIA	PRODUTOS	MODELOS DE PNEUS	SAC
Bridgestone Firestone do Brasil Ind. E Com. Ltda. Av. Queirós dos Santos, 1717, Casa Branca, CEP 09015-901, Santo André, SP Tel.: 11-4433-1666 www.bfbr.com.br	Eugenio Deliberato (Pres.), Manasses Mota (Dir. Fin.), Carlos Eduardo de Araújo (Dir. Com.)	Pneu rodoviário radial, diagonal, pneu misto radial/diagonal	24 modelos para caminhões e ônibus: M714, R152, R250, R227, R192, M729, FS 567, FS557, FS511, CTRz-city transport, FD663, T546, T593, T545, CUH-2000, HP2000. SHOGun, BFT595, T-615, Transporte reboque M840, T819, UT2000, T831	0800-161718
Continental do Brasil Produtos Automotivos Av. 9 de Julho, 2960, CEP 13208-056, Jundiaí, SP Tel.: 11-4583-6161 Fax.: 11-4583-6166 conti@conti.com.br www.conti.com.br	Renato Sarzano (Dir.Superint.), Rogério C. Aguiar (Ger.Vendas. Mkt.), Renê Marzagão (Controller)	Pneu radial de carga (Tubeless).	Para caminhões: modelos HSR1, HDR, HTR, HSC, HDC, LSR, LDR. Para ônibus: modelos HSU, HSR1, LSR. Para comerciais leves: modelo Vanco 8 para van	0800-170061
Goodyear do Brasil Produtos Borracha Ltda. Av. Paulista, 854, 9andar, Cerq. Cesar, CEP 01310-169, São Paulo, SP Tel.: 11-3281-4300 www.goodyear.com.br	Eduardo Fortunato (Pres. America Latina), Chris Corcoran (Pres. do Brasil), Paulo Cadena (Dir. Mkt.), Luiz Carlos Martins (Dir. Assuntos Corporativos)	Pneu radial e convencional para caminhões e ônibus	24 modelos para caminhões e ônibus, incluindo G357, G358, G359, G356, G291, G159, G167, G367B, G124, G324, G362, G465, RHS, RHD, G386MSS, G377OTR, G362OTR, PLG8, CT150, G1005&G	0800-161654
Pirelli Pneus S/A Av. Giovanni Batista Pirelli, 871, CEP 09540-120, Santo André, SP Tel.: 11-4998-5522 Fax.: 11-4998-5113 www.pirelli.com.br	Nicola Tommasini (Dir.Bussines Truck), Carlos Redondo (Dir.Pirelli Am. Latina)	Pneu radial: segmento H baixa severidade, segmento R média severidade, segmento C alta severidade. segmento G on/off. Pneu convencional: trafegam em percursos pavimentados e mistos de média e alta severidade de abrasão	18 modelos para ônibus e caminhões, incluindo FH55, ST35, FR25, TH25, MC85, MC45, FG85, TG85, CT75, LD35, CT65, RG10, CT52, LT84, RT59, AS22, LU78	0800-787638
Sociedade Michelin Participação Ind. e Com. Ltda. Av. das Américas 700 Bl 4 Barra da Tijuca, CEP 22640-100, Rio de Janeiro, RJ Tel.: 21-2429-4764 Fax.: 21-2429-4636 www.michelin.com.br	Luís Fernando Beraldi (Pres. América do Sul)	Pneu rodoviário, rodoviário uso especial, urbano, fora-da-estrada, misto	18 modelos para ônibus e caminhões: XDE1, XDE2, XDE2+, XT5, XTE2, XZE1, XZE2, XTA, XZA1, XZA2, XZU2, XZU2T, XZH2R, XDY, XDY+, XZE2*, XZY*, XZY2	0800-909400



EMPRESA	DIRETORIA	PRODUTOS	APLICAÇÃO	SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	GARANTIA	REDE DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA
Bandag Bras I Ltda. Av. Mercedes-Benz, 530, Dist. Ind., CEP 13754-750, Campinas, SP Tel.: 19-3725-4864 Fax.: 19-3725-4831 comunicacao@bandag.com.br www.bandag.com.br	Roberto Ducatti (Pres.), Plínio Deluca (Ger. Entrega. Valor Serv.), Edgar Piovezan (Ger. Adm. Fin.), Adriano Conter Filho (Ger. Mkt.)	Bandas de rodagem, material para conserto e reforma de pneus, além de toda linha de prestação de serviço ao usuário final	Veículos de transporte de carga e passageiros	19-3725-4894	Garantia de acordo com as especificações da empresa	140 postos no Brasil
Borrachas Drebcor Ltda. Av. V, 502-A, Dist. Ind., CEP 73098-480, Curitiba, PR Tel.: 65-667-1414 Fax.: 55-667-1223 drebcor@drebcor.com.br www.drebcor.com.br	Manoel Dresch (Dir. Superint.)	Bandas pré-moldadas, camelback, perfil, ligação, manchão, envelope, cola, solvente	Veículos de transporte de carga e passageiros e máquinas agrícolas	0800-704-4314	Garantia conforme regras da empresa	65 concessionárias em 22 estados no Brasil
Borrachas Tipler Ltda. Av. Parobé, 225C, CEP 93140-000 São Leopoldo, RS Tel.: 51-568-2222 Fax.: 51-568-2221 marketing@tipler.com.br	Remy Moller (Dir. Pres.), João Francisco Moller (Dir.), Eduardo Moller (Dir.), Paulo Henrique Moller (Dir.)	Produtos para recapagem de pneus, bandas pré-moldadas, camelback e compostos para terceiros	Veículos de carga e de passageiros e máquinas agrícolas	51-568-2242	n.d.	97 postos no Brasil
Borrachas Tortuga Av. Cristóvão Colombo, 2830 S/1 90319-04, Higienópolis, Porto Alegre, RS Tel.: 51-3343-7006 www.borrachastortuga.com.br	Arlindo Paludo (Pres.), Ênio Provenzi (Dir. Com.), Renan Lima (Dir. Adm.), Orivaldo Dall'Agnol (Dir. Ind.)	Produtos para reforma de pneus e bandas pré-moldadas	Veículos semipesados e pesados	51-3343-7006	Não tem garantia específica	45 reformadoras autorizadas
Borrachas Vipal R. Barque de Macedo 365, Centro, CEP 95320-000, Nova Prata, SC Tel.: 54-242-1666 Fax.: 54-242-1735 vipal@vipal.com.br www.vipal.com.br	Arlindo Paludo (Pres.), Ênio Provenzi (Dir. Com.), Renan Lima (Dir. Adm.), Orivaldo Dall'Agnol (Dir. Ind.)	Produtos para reforma de pneus: toda a linha de pré-moldados, camelback, remendos, manchões, perfis, cola	Veículos leves, pesados, semipesados, e ultrapesados	54-242-1666	Garantia da reforma com reposição imediata em caso de falha de produto ou de processo	192 postos no Brasil
Marangoni Brasil Ltda. Rod. MG 300, Km 1, Dist. Ind. Genesio Aparecido de Oliveira CEP 33400-000, Lagoa Santa, MG Tel.: 31-3689-9200 Fax.: 31-3689-9201 marangoni.brasil@marangoni.com www.marangoni.com	Gian Piero Zadra (Superint.), Dary Fernando Bernardo de Figueiredo (Dir. Com.), Marconi Gambogi Alvarenga (Dir. Ind.), Abés Alcici Salomão (Dir. Adm.)	Bandas de rodagem	Veículos de carga em geral	31-3689-9200	n.d.	26 postos no Brasil

n.d. = não disponível

consumimos 132 mil toneladas de banda de rodagem para cobertura de pneus por ano, e as 276 mil toneladas).

O 1º Censo de Reforma de Pneu no Brasil feito pela Associação Brasileira dos Recalçadores, Reformadores e Remendadores (ABR) mostrou que as 1.257 empresas especializadas recuperaram 8.557.200 pneus por ano — so-

mente para ônibus e caminhões. É sete vezes mais que o total de pneus colocados nos caminhões e ônibus zero km produzidos no ano passado. Ou mais de duas vezes o total de pneus novos para veículos comerciais (somando zero e reposição) colocados em 2003.

Paulo Fernando Moreira, presidente da ABR, nota que cada pneu, utilizado

em ônibus ou caminhão, permite até três reformas. É uma maneira de economizar e administrar a alta dos custos operacionais. Uma recapagem pode custar em torno de 25% a 30% de um pneu novo. Quem também ganha é a natureza na medida que a reforma retarda o sucateamento do pneu e seus efeitos negativos ao meio ambiente. ■

RECAUCHUTAGEM

CONJUGAÇÃO DE FATORES FAVORECE A EXPANSÃO

Redução de custos nas transportadoras, conservação ambiental e aumento do preço do petróleo aliam-se para impulsionar o crescimento da indústria de recauchutagem

Denis Carvalho

As principais empresas da indústria de recauchutagem são unânimes: o setor está em franca expansão. A necessidade cada vez maior de redução de custos pelas empresas de transporte, o aquecimento da atividade econômica e a falta de pneus novos reforçam a tendência de crescimento. Porém, há também um consenso de que, para o mercado se consolidar, será preciso um choque de profissionalização.

"É necessário maior profissionalismo, melhorando cada vez mais a qualidade do produto final, aumentando a vida útil da carcaça e o custo de vida por quilômetro rodado, o que beneficia frotistas e empresários de transporte", afirma Dary Fernando Figueiredo, diretor comercial da Marangoni do Brasil, uma das principais companhias do ramo.

A empresa prevê um aumento de 62% nas vendas este ano, para 6,5 mil toneladas de pneus recauchutados para caminhões, ante as 4 mil obtidas em 2003.

No geral, o aumento para o setor é calculado em 10% para 2004 – no ano passado foram negociadas 8,5 milhões de unidades.

Para Figueiredo, há diversos fatores favoráveis ao crescimento, que vão desde questões ambientais até o aumento desenfreado do petróleo. "Além do problema de meio ambiente, em que a reforma de pneus é responsável por uma fatia de reciclagem das carcaças utilizadas, o setor tem um papel importante nesse momento de crescimento da economia. A falta de matéria-prima para a

confecção de pneus e o custo cada vez maior do barril do petróleo coloca a reforma de pneus recauchutados como uma possível solução para o setor, já que 70% do transporte no Brasil é rodoviário", argumenta.

Segundo Sérgio Levorin, gerente da unidade RPN (Recuperação de Pneus) da Industrial Levorin, empresa com 100% de capital nacional, "o pneu atrai todo tipo de consumidor, desde caminhoneiros a proprietários de carros de passeio". "Isso ocorre devido à constante melhoria de qualidade dos materiais de recauchutagem e, principalmente, da ótima relação custo e benefício", diz.

A Levorin, que está no ramo de recauchutagem de pneus de carga desde a década de 60, calcula um faturamento de R\$ 180 milhões em 2004, com 42 mil recauchutagens/mês e 504 mil/ano. A companhia não divulgou os números de 2003, mas, segundo Levorin, no ano passado, a companhia registrou crescimento superior a 20%.

O preço do pneu recauchutado, que varia entre 12% e 20% do pneu novo (de acordo com o tamanho e o modelo), é o grande trunfo das empresas do setor para ganhar o maior número de clientes. Mesmo assim, há companhias que esperam um aumento desses valores, assim que ficar comprovada a qualidade do sistema de recapagem.

"A Marangoni considera esses valores absurdos, afinal a qualidade proporcionada pelas melhores marcas de material para reforma a frio é igual ou superior

Continua na página 162

RECAUCHUTADORAS DE PNEUS

EMPRESA	DIRETORIA	SERVIÇOS OFERECIDOS	PRODUTOS DE FABRICAÇÃO PRÓPRIA	GARANTIA PARA PNEUS RECAUCHUTADOS
Comércio e Recapagem de Pneus Aliança Ltda. R. Aquidaban, 130 (BR 116), Rio Branco, CEP 93310-380, Novo Hamburgo, RS Tel.: 51-525-2345 aliancapneus@aliancapneus.com.br	Carlos Ronei Santos (Sóc.Ger.), Geir Marco Gruenevald (Sóc.Ger.), Roberto Roxo (Sóc.Ger.)	Recapagem de pneus de caminhão, caminhonete, máquinas agrícolas, industriais e de terraplanagem; comércio de pneu novo, recapado e acessórios; assessoria à frota para controle de pneus; assistência técnica; reforma com garantia total	n.d.	Garantia de recapagem, garantia total (recapagem e carcaça), desde que o pneu se enquadre em alguns critérios técnicos
Itucap Renovadora de Pneus e Comércio Ltda. Av. Primavera, 86, VI. Progresso, CEP 13313-500, Itu, SP Tel.: 11-4022-4878 Fax.: 11-4022-6130 itucap@itucap.com.br www.ituca.com.br	João Augusto Moreira (Dir.)	Recapagem, recapagem e consertos de pneus para caminhões, ônibus, tratores e máquinas de terraplanagem	n.d.	Garantia no padrão da rede autorizada VÍPAL
Javi Pneus Ltda. Av. José Fortunato Molina, 2155, Dist.Ind., CEP 17034-310, Bauru, SP Tel.: 14-3203-1450 slpneusbauru@bd.com.br	Alexandre Levi Cardoso (Dir.), Markus Ferri Nunes (Dir.), Eduardo Cervone (Ger)	Recapagem de pneus	Não possui fabricação própria	Por km rodado, incluindo carcaça
Pauliceia Renovadora de Pneus Ltda. R. California, 219, Jd. Rancho Alegre, CEP 06515-240, Santana de Parnaíba, SP Tel.: 11-4151-3710 Fax.: 11-4151-3718 pauliceiapneus@terra.com.br	Antonio Melo de Santana (Dir.Com.), José Raimundo da Fonseca (Dir.Oper.), José Rivaldo da Fonseca (Dir.Oper.), Maria do Carmo Bazani (Fin.)	Recapagem e remoldagem de pneus	Não possui fabricação própria	Garantia total dos serviços
Renovadora de Pneus SL Ltda. Av. Pres. Wilson, 2006, Mooca, CEP 03107-002, São Paulo, SP Tel.: 11-6215-4400 pneussl@pneussl.com.br www.pneussl.com.br	José Levi Cardoso (Dir.), Alexandre Levi Cardoso (Dir.), Markus R. Ferri Nunes (Dir.)	Recapagem de pneus	Não possui fabricação própria	Por km rodado, incluindo carcaça
Ressolagem Amparense Ltda. Av. Dr. Carlos Burgos, 2110, Jd. Italia, CEP 13901-080, Amparo, SP Tel.: 19-3807-3129 Fax.: 19-3807-3142 ressolagemamparense@uol.com.br	Paulo Alexandre Cassiano (Prop.), Marcos J.J. Godoy (Ger.Adm.), Paulo Roberto Zandoni (Vendas), Darci Camilotti (Vendas)	Recapagem de pneus de caminhonetes, caminhões, ônibus, máquinas de terraplanagem e empilhadeiras, nos sistemas a quente e frio, serviços gerais de borracharia, gerenciamento e consultoria de pneus	não temos	Garantias na prestação de serviços e na carcaça dos pneus, obedecendo critérios pré-estabelecidos
Ressolagem Marques Pneus Ltda. ME. R. Leonor Miranda, 234, Jd. Bela Vista, CEP 13175-010, Sumaré, SP Tel.: 19-3873-3634 atendimento@marquespneus.com.br	Isaias Marques Moreira (Sócio-Dir.) Israel Marques Moreira (Sócio-Dir.)	Recapagem, serviços de Auto Center	Pneus novos	Garantia de 3 a 6 meses
Rex Pneus Ind. e Com Ltda. R. João Alves 101, CIC, CEP 81350-110, Curitiba, PR Tel.: 41-346-2324 Fax.: 41-245-0118 rexpneus@rexpneus.com.br www.rexpneus.com.br	Nina Maria Fontana (Dir.Adm.), João Cláudio Fontana (Dir.Téc.), João Arthur Mohr (Ger.Com.)	Recapagem de pneus, consertos, controle de pneus, cursos e treinamento (utiliza bandas pré-moldadas Bandag)	Não possui fabricação própria	Sistema de garantia de carcaça BGW

CONTRATO DE MANUTENÇÃO	REDE PRÓPRIA DE SERVIÇOS	NÚMERO DE POSTOS	REGIÕES DE ATUAÇÃO	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
Contrato de exclusividade, contendo com toda a gama de benefícios oferecidos	Uma rede de borracharias que oferecem seus serviços conforme padrão da qualidade estabelecido pela empresa	5	Grande Porto Alegre	51-525-2345	Transp. Irmãos Rombaldi, Movicarga, Tede Transportes, Transmiro, Transbelém, Cranston Transportes, Nutrella, Universal Tabacos, Souza Cruz, Makena
n.d.	Não tem	1	Um estabelecimento que atende as praças de Itu, Salto, Indaiatuba, Porto feliz, Sorocaba, Cabreuva, Jundiaí, Itupeva	11-4022-4878	n.d.
Reconstrução de pneus e terceirização de borracharia	Sim	3	São Paulo	14-3203-1450	Macacari, Buck, Coopercarga
Contrato de prestação de serviços	Não tem	1	São Paulo e Grande São Paulo	11-4151-3710	Viação Real, Viação Capital do Vale, Dama Transportes, Eco-Ita Enob, Independência Transp. Coletivo, Clamak Transp, Durapol Renovadora de Pneus
Reconstrução de pneus e terceirização de borracharia	Sim	3	São Paulo	11-6215-4400	Tomé, Binotto, Kwikasair, Transnovag, Amazon, Essmaga, Viação Miracatiba
Não trabalha com contratos, mas estuda iniciar esta modalidade	Não tem (segue a rede do fornecedor de matéria-prima)	14 pontos de apoio	Atende mais de 25 cidades, por meio de vendedores próprios	19-3807-3129	Química Amparo, B.J Transportes, TIB - Itapira, Trans Ufos, Trans Várzea, Maré Transportes
n.d.	Não tem	n.d.	n.d.	19-3873-4524	Ouro Verde, Anamir, Bigmar, Viação Jundiaense, Rodo Import, Getel, Partner Log., Viação Itatiba, Serrex
n.d.	Coleta e entrega no cliente empresa com veículos próprios	Sede em Curitiba, atende também Ponta Grossa, Guarapuava e respectivas regiões	n.d.	41-346-2324	Viação Sorriso, Carmo, Rimatur, Adorno, Cargolift, Brapelco

n.d. = não disponível

RECAUCHUTADORAS DE PNEUS

EMPRESA	DIRETORIA	SERVIÇOS OFERECIDOS	PRODUTOS DE FABRICAÇÃO PRÓPRIA	GARANTIA
Sodam Recauchutadora de Pneus Ltda. Rod. do Café, Km 01, 330, São Silvano, CEP 29705-200, Colatina, ES Tel.: 27-3721-3132 sodamrecauchutadora@uol.com.br	Braz Damiani (Prop.), Nilso Soella (Prop.), Guido Damiani (Prop.), Benjamin Soella (Prop.), Luiz Damiani (Prop.), Genuino Soella (Prop.)	Recapagem, instalação de rodo-ar, gerenciamento de pneus	n.d.	Garantia do produto oferecido e da recapagem
Solemak Recauchutagem Ltda. Av. Piraporinha, 87, Planalto, CEP 09891-000, São Bernardo do Campo, SP Tel.: 11-4341-5888 Fax.: 11-4341-5157	Alexandre Levi Cardoso (Dir.), Markus Ferri Nunes (Dir.), Matheus Agi (Dir.)	Recauchutagem de pneus	Não possui fabricação própria	Por km rodado, incluindo carcaça
Warmor Renovadora de Pneus Ltda. R. João Pinto Amaral, 108, Barra do Rio, CEP 88305-350, Itajai, SC Tel.: 47-348-1805 beto.pneus@uol.com.br	Warmor de Oliveira (Sóc. Ger. Adm.), Rui de Oliveira (Sóc. Ger. Prod.), Roberto de Oliveira (Sóc. Ger. Com.)	Recapagem de pneus no sistema pré-moldado e tradicional de pneus de carga e passageiros; e de pneus industriais pneumáticos, sólidos e maticos	n.d.	Sistema de garantia de recapagem e de carcaça pelo padrão Pirelli, Vival e Bridgestone/Firestone
Vulcanização Sorocabana Pneus Ltda. Av. Custódio Silva, 800, Centro, CEP 35430-026, Ponte Nova, MG Tel.: 31-3817-2566 sorocabana@terra.com.br	Orfilo Teixeira Pena (Dir.Fin.), Orfilo Henrique T. Pena (Dir. Com.)	Recauchutagem de pneus, serviços de alinhamento e balanceamento, gerenciamento de pneus, inspeção de frota e análise de sucata, serviço de pré e pós-venda, apoio ao gerenciamento de frota	Concessão Tipler	Garantia total para qualquer falha no processo de recapagem, sendo proporcional ao desgaste na época da reclamação
Recuperação e Comércio Americana de Pneus Ltda. R. Waldomiro Aranha Netto, 33, Jd. Helena, Americana, SP Tel.: 19-3468-2289 recap@acia.com.br	Augusto Henrique de Oliveira (Dir.), Aristeu Bruscaçim (Dir.), Eder Henrique de Oliveira (Dir.), José Roberto Bufon (Ger.)	Reforma de pneus de carga, sistema bandag, truck center, centro de treinamento, gerenciamento de pneus	n.d.	Garantia da carcaça e da reforma
Recuperadora de Pneus Espigares Ltda. Rod. Raposo Tavares Km 104, Vereda dos Bandeirantes, CEP 18052-775, Sorocaba, SP Tel.: 15-221-2707 - Fax.: 15-221-3783 es_pares@terra.com.br	Margarete Espigares (Sóc.Prop.), Tomaz Espigares (Sóc.Prop.)	Recapagem e recauchutagem; recapagem a frio, totalmente controlada por computador	n.d.	Garantia do serviço executado
Irmãos Silva Ltda. R. Carlos Antônio Giordani, 1406, Canaan, CEP 35701-970, Sete Lagoas, MG Tel.: 31-3773-6688 Fax.: 31-3773-6008	Arliton S. Machado (Dir.Oper), Ariadne S. Machado (Dir. Adm. Fin.), Airton S. Machado (Dir.Pres.)	Comércio por atacado de pneumáticos e câmaras de ar Pirelli, reforma de pneus, borrachas Tipler, posto de abastecimento, desempenho de eixo e camabgem	Não possui fabricação própria, apenas recicla (reforma)	Garantia total Pirelli e garantia Tipler
Ivo Recap Lotes 3,4,7 e 8 Quadra 17 s/n, Pq. Industrial, CEP 87015-370, Paranavaí, PR Tel.: 44-424-2244 ivorecap@uol.com.br	Ivo Moreno Ruy (Dir.), Adalberto M. Moreno (Dir.)	Recauchutagem de pneus de carga nos sistemas a frio e quente	Não possui fabricação própria	Garantia de recapagem para todos os pneus feitos e garantia de carcaça Vival Master, Pirelli Nova Teck e Bridgestone/Firestone
Caiado Pneus Ltda. Av. Brasil, 1744, VI Miriam, CEP 19013-000, Pres.Prudente, SP Tel.: 18-221-3800 alceu@caiado.com.br www.caiadopneus.com.br	Ricardo Nigro Amendola (Superint.), Isac Moyses Sitnik (Pres. Cons.), Eloes J. Caiado Amendola (Dir. RH), Miriam J. C. Amendola (Dir. Fin.), Antonio R. Silva Jr. (Dir. Cont.), Rubens Cunha (Ger. Vendas), Alceu R. Stencil (Ger. Mkt.)	Recauchutagem, balanceamento, alinhamento, montagem, serviços automotivos	Não possui fabricação própria	Garantia do serviço e das carcaças até a terceira recauchutagem

CONTRATO DE MANUTENÇÃO	REDE PRÓPRIA DE SERVIÇOS	NÚMERO DE POSTOS	REGIÕES DE ATUAÇÃO	SAC	PRINCIPAIS CLIENTES
n.d.	(Pela rede de concessionários Tipler)	1	Capital e noroeste do Espírito Santo	27-3721-3132	Viação Grande Vitória, Viação Joana D'Arc, Viação Pretti, Biazatti Transportes, Unimarka Distribuidora, Moca Transportes, Distribuidora Caife, Comercial e Cerealista Pretti
Reconstrução de pneus e terceirização de borracharia	Sim	3	São Paulo	11-4341-5888	BB Transportes, Trans-Bus, Auto Viação Urubuounga, BD Com Pneus
Não possui	Não	1	Itajaí, abrangendo Joinville, Jaraguá do Sul, Piçarras, Penha, Navegantes, Balneário Camboriú nos pneus de transporte de carga e passageiro. Nos pneus industriais, atende SC, PR, SP e GO	47-348-1805	Transjôia Transportes, Rebesquini, Viação Canarinho, Transportadora Transpezzini, Portobello, Paraná Equipamentos, TNT Logistic
n.d.	Técnicos próprios que atendem as regiões de atuação	n.d.	Ponte Nova, Grande Belo Horizonte, Vale do Aço, Itabira, João Monlevade, Juiz de Fora, Barbacena, Cons. Lafaiete, Ouro Branco, Mariana, Ouro Preto e Viçosa	31-3817-2566	Vitran Transp., Carga e Transp. São Geraldo, VP Transp., Enterpel, Cia Atual de Transp., D'Granel Transp., Tambasa, Grupo Duarte, Univale
Diversas modalidades	n.d.	1	Campinas (SP)	19-3468-2289 19-3478-2965	Transcopa, Super Gasbras, Pepsico, Covre, Transp. Americana, Schincariol, Boni Gatx
Diversas modalidades	n.d.	n.d.	Sorocaba, Mairinque, São Roque, Ibiúna, Piedade, Tapiraí, Itu, Porto Feliz, Tatui, Cerquilha, Sorocaba, Votorantim	15-221-2707	Transpotencial, Daldon Transp., Godibel, Itupetro, Julio, Julio e Cia
n.d.	Sim	17	Sete Lagoas, Uberaba, Uberlândia, Patos de Minas, Montes Claros	31-3773-6688	Transabril, Transirmão, Saulo Transp., Empreend. Rodeiro, Logus Empreend., Nova Rota, Org. Francap, Transp. Aguiar, Transp. Santa Clara, Auto Viação Triângulo
Sem opções fixas; possíveis contratos a serem discutidos com cliente conforme o tamanho da frota	Sim	6	Maringá, Paranavaí, Sarandi, Campo Mourão, Ponta Grossa, São José dos Pinhais	44-424-2244	ATDL, Coamo, Expresso Pavan, G-10, Gazin, Amafil
n.d.	Sim	49	Norte PR, Oeste SP, MS e MT	18-221-3800	Viação Motta, ATDL Transp., Usina Itamaraty, Usina Alto Alegre, Transp. Krakatoa, Sasazaki Transp., Ind. Jacto, Tuti Transp., Transp. Petrocampo

n.d. = não disponível

à oferecida por algumas marcas de pneus novos”, afirma Dary Figueiredo. “Neste caso consideramos o preço ideal para uma reforma de qualidade algo em torno de 30% a 40% do preço do pneu novo”, completa.

Figueiredo aposta na durabilidade do produto para convencer o cliente de que é preciso valorizar mais o mercado de recauchutagem, oferecendo uma margem de lucro maior, que ajudaria aquecer de vez o setor. “O pneu com a nossa tecnologia, uma vez passado por uma atenta inspeção, é reconstruído com um selo de garantia (Garantread), que cobre a vida do pneu reformado, quando utilizado em condições normais e sem acidentes”, afirma o diretor comercial da Marangoni do Brasil.

Primeira empresa do setor a receber a certificação da ISO 9001 – versão 2000, em fevereiro de 2002, a Bandag do Brasil tem investido pesado em tecnologia para mudar o cenário administrativo do segmento, ainda marcado por um certo amadorismo. “Existem muitas indústrias que não se modernizaram, controladas por empresas familiares, com pouco grau de profissionalismo”, afirma Adriano Conter, gerente de inovação da Bandag, que também inovou ao submeter seu processo à avaliação do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial). “Posso assegurar que, com a tecnologia a nosso favor, a durabilidade do pneu recauchutado é igual ou até superior ao pneu novo”, garante Conter, que preferiu manter em sigilo os balanços da Bandag para 2004.

A clientela da Bandag do Brasil é formada por 55% de motoristas autônomos e 45% de frotistas, média, segundo Conter, que se aproxima do mercado de recauchutagem dos dias de hoje. Para convencer o cliente de que o custo-be-



Tecnologia assegura a durabilidade do pneu recauchutado

nefício é alto, empresas do setor têm investido em cursos de treinamento para o usuário.

No caso da Bandag, o cliente pode assistir a palestras sobre “os cinco ladrões de quilometragem do pneu”, classificados da seguinte forma: alinhamento (as rodas desalinhadas desgastam o pneu, reduzindo sua vida útil em 25%), balanceamento (provoca desgaste irregular da banda e perda de 20% no rendimento dos pneus), desenho da banda (a escolha errada do desenho pode gerar uma perda de 40% na quilometragem), emparelhamento (não ajustar os pneus e as rodas com o mesmo diâmetro significa 35% a menos na quilometragem) e o controle de pressão (o uso incorreto não só significa 25% de perda, como aumenta o consumo de combustível).

Fundada em 1973 na cidade de Nova Prata, no Rio Grande do Sul (atualmente possui seis centros de distribuição localizados nos principais Estados brasileiros) a Borrachas Vipal S/A procurou investir no serviço pós-venda. A preocupação com a qualidade resultou na criação, em 1997, de sua rede autorizada, que conta hoje com mais de 200 reformadoras no Brasil e em outros países da América do Sul. O principal programa da empresa é o RQG – Reforma Qualificada & Ga-

rantida, que faz a reposição em caso de falha do produto.

Outro programa importante é o Protrans (Programa de Orientação ao Transportador), como explica o diretor de marketing da Vipal, Leôncio Barão: “O Protrans faz a inspeção nos pneus para detectar problemas de uso e relatá-los com a devida orientação para correção e incremento dos índices quilométricos”, diz Barão. Tudo isso, continua o diretor, feito com o emprego de um software exclusivo, que opera num palm (computador de mão), dando agilidade às ações do técnico. “Esse sistema permite a inspeção de uma carreta e a emissão do respectivo relatório em apenas 30 minutos. Além disso, contamos com uma série de treinamentos composta por mais de 10 títulos voltados para a otimização do desempenho dos pneus”, afirma Barão, que preferiu não divulgar os números de faturamento e as projeções da empresa para 2004.

Os programas de orientação e serviço ao cliente estão cada vez mais sofisticados. A Levorin, por exemplo, criou o SAF, Serviço de Assistência a Frotas, que consiste em um acompanhamento técnico junto aos frotistas para que ocorra um melhor aproveitamento dos pneus reformados. Na empresa, a cada ano surge uma nova tecnologia. Atualmente, a Levorin está investindo R\$ 500 mil na implantação do Tricon-L, sistema para gerenciamento e controle da terceira pressão em autoclaves, que está sendo instalado na rede de concessionárias. O objetivo é oferecer o sistema de monitoramento do processo de vulcanização, que garante maior qualidade ao produto final.

Com tanta tecnologia e investimento, o setor de recauchutagem já é sinônimo de modernidade e eficiência. ■

TIRE ESTE PESO DA SUA CABEÇA. FAÇA UM PROGRAMA DE MANUTENÇÃO VOLVO.

CUSTOS VARIÁVEIS

ADMINISTRAÇÃO E INVESTIMENTOS DA SUA OFICINA

MECÂNICOS INEXPERIENTES

PEÇAS NÃO GENUÍNAS

OFICINAS NÃO ESPECIALIZADAS

Por um custo fixo mensal, você passa a contar com a qualidade, tecnologia e eficiência das Concessionárias Volvo. São quatro opções de Programa, cada uma de acordo com as suas necessidades. Passe em uma Concessionária Volvo e escolha o seu. Você fica tranquilo e o seu investimento não pára mais de rodar.



PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO VOLVO.

VOLVO

Sua frota passa pela BR 040,
BR 101, BR 116, BR... Lógico que
o controle de sua frota também
tinha que passar pela BR.

Fischer/América

**CTF BR - Controle Total de Frotas. Com investimento zero*, você economiza
no gerenciamento e até 30% em combustível.**

Estes são alguns dos benefícios do CTF BR:

Credibilidade - mais de 30.000 veículos já rodam
com CTF BR pelo Brasil.

CTF BR tem controle automatizado de dados
e da quilometragem com total precisão.

CTF BR elimina o desperdício de combustível.

CTF BR disponibiliza os dados dos abastecimentos das
frotas via internet para que você possa controlar diariamente.

CTF BR identifica desvios de rotas.

CTF BR oferece uma linha de crédito para combustível.
Você abastece e paga depois.

CTF BR elimina a necessidade de vales
e adiantamentos.



Abastecimento



Central de Processamento



Cliente



PETROBRAS

O Desafio é a Nossa Energia.

w w w . c t f b r . c o m . b r • S A C 0 8 0 0 7 8 9 0 0 1

* Mediante análise de crédito e volume contratado.