

Choque de eficiência no transporte rodoviário brasileiro

ESTRATÉGIA

**Controle das
informações
é a grande vantagem
competitiva**

CAPACITAÇÃO

**Motoristas
são decisivos
para o resultado
do negócio**

COMBUSTÍVEIS

**Gerenciamento
terceirizado
garante a
redução de custos**

CONCORRÊNCIA

**Novos
prestadores
de serviços
disputam frotistas**

GESTÃO AMBIENTAL

**Esforço
concentrado
para tornar o
transporte mais limpo**



VSET. CAMPEÃ NA CATEGORIA PESO PESADO.

A banda VSET da Vipal é uma parceira de peso para encarar cargas igualmente pesadas. Com excelente tração até nas condições mais severas de uso, apresenta resistência a cortes e penetração de objetos pontiagudos como tocos de madeira e pedras. Assim, sua frota não perde a força necessária para percorrer as rotas mais agressivas. VSET da Vipal é força e resistência para você rodar tranquilo.

Vipal. Sempre à frente em reforma de pneus.

ZB011

www.vipal.com.br



Eixo de tração.



Misto e fora-de-estrada.



Reformar pneus preserva a natureza. Esse é o negócio da Vipal.



VIPAL[®]

RENOVANDO A QUALIDADE DO SEU PNEU

Mais inteligência nos transportes

O Anuário de Gestão de Frotas 2008 da revista Transporte Moderno chega ao público em um importante momento para o setor de transporte rodoviário brasileiro. O setor passa por uma grande transformação baseada na qualidade do gerenciamento e na eficiência operacional. A fase heróica, de uso de veículos de baixa tecnologia, improvisado e administração precária, está chegando ao fim e o profissionalismo começa a se alastrar por todo o sistema. O que importa agora é a sustentabilidade do negócio; é transportar bem e melhorar sempre. É o controle da informação e a racionalidade da gestão que passam a fazer a diferença competitiva.

Os próximos tempos serão de expansão da prestação de serviços para o setor de transporte rodoviário. Mas não serão tempos fáceis. Aumenta a escala porque a economia brasileira se desenvolve rapidamente, mas as margens de lucro das transportadoras estão muito apertadas e a operação, cada vez mais complexa. Também aumentou a competição. Se perderem o controle por qualquer momento de suas despesas e processos, os grandes frotistas e mesmo os pequenos podem recuar rapidamente do lucro para o prejuízo. Se quiserem ficar no azul, as empresas do setor precisam reduzir custos com a máxima segurança operacional e com alto desempenho e utilizar mais intensivamente recursos de tecnologia da informação (TI) e avaliar as vantagens e desvantagens dos serviços terceirizados.

Como indicaram as discussões do I Seminário de Gestão de Frotas, realizado em setembro, em São Paulo, no qual se baseia este anuário, há necessidade de uma evolução da gestão das empresas de transporte e nas pe-

quenas e grandes frotas, tanto do setor privado como do público. Há também uma forte tendência de terceirização dos serviços, embora o salto mais importante que está sendo dado no setor de transporte seja o da consciência dos custos. Não existe nenhuma obrigação de terceirizar os serviços de gestão de frota, mas a grande maioria das empresas vai optar cada vez mais por esse caminho em algum momento de sua operação. A decisão deve ser tomada em função da necessidade do negócio e da comparação dos custos e dos resultados. Pressionado pela demanda, o transportador precisa ser mais eficiente se quiser colher os frutos da prosperidade do País.

O mercado apresenta hoje uma grande oferta de serviços especializados de transporte que visam tornar o gerenciamento dos custos variáveis (combustíveis, pneus, manutenção e autopeças) e fixos (mão-de-obra, taxas, etc) mais eficiente. Participam deste negócio montadoras, concessionárias, fabricantes de implementos, de pneus, que incorporam os serviços para frotistas nos seus esforços de pós-venda; e empresas de serviços financeiros, fabricantes de softwares, empresas de telecomunicações, telemetria e de rastreamento, participantes de uma nova frente de negócios relacionada com a tecnologia da informação (TI). Uma rede de prestadores de serviços independentes, como oficinas e postos de combustíveis, também faz parte desse ecossistema de embarcadores, transportadores e frotistas.

A nuvem de serviços se amplia rapidamente no setor e o apelo de todos os fornecedores é o mesmo: melhoria da gestão e do controle de custos nas suas áreas de especialidade, aumento da disponibilidade da frota e maior eficiência operacional. Da mesma forma que existe um conhecido gargalo de infra-estrutura no Brasil, que limita a eficiência do transporte, existe também um gargalo de gestão, que cada empresa, apoiada no conhecimento do seu próprio negócio e em trabalho consultivo, vai conseguir resolver. O que se quer, afinal, é um transporte mais inteligente e lucrativo, capaz de contribuir para essa grande expansão da economia brasileira que se avizinha.

- 6** **Evolução do transporte rodoviário**
Aumento da eficiência das frotas brasileiras depende de investimentos em infra-estrutura, mas também da melhoria da gestão
-
- 12** **Tecnologia da informação**
Controle das informações passa a ser a grande vantagem competitiva dos transportadores e frotistas
-
- 20** **O Big Brother da boléia**
Motoristas entram na era da "condução sustentável" e ganham novas funções como prestadores de serviços
-
- 24** **Gerenciamento de combustíveis**
Soluções terceirizadas melhoram o controle das despesas com abastecimento e garantem importantes reduções de custos
-
- 32** **Planos de manutenção**
Montadoras ampliam oferta de pacotes de serviços customizados e tentam atrair mais clientes para seus contratos de fábrica
-
- 42** **Fabricantes de implementos**
Randon lança contrato de serviços de manutenção e reforça interesse estratégico no pós-venda
-
- 44** **Gestão de pneus**
Fabricantes e reformadores de pneus entram na era da consultoria e ensinam as grandes frotas a gastar menos
-
- 48** **Serviços públicos**
Desempenho e disponibilidade da frota atestam qualidade operacional das empresas de utilities e da administração pública
-
- 54** **Frotas leves**
Vendas para locadoras de veículos, órgãos do governo e empresas com frotas próprias já representam 25% dos negócios das grandes montadoras
-
- 58** **Setor sucroalcooleiro**
Gerenciamento da frota e programas de treinamento garantem redução de custos e recuperação de margens para empresas do setor
-
- 60** **Gestão ambiental**
A Confederação Nacional de Transportes (CNT) acaba de lançar um programa para tomar as frotas brasileiras mais limpas

Ano 4 - Nº 4 - Dezembro de 2007 - R\$ 40,00

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

SEMINÁRIOS E CURSOS

Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Vicente Vilardaga

Colaboradores

Ariverson Feltrin
Cristina Rios
Edson Álvares da Costa

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

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
João Mário
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem

8.000 exemplares

Impressão

Vox Editora

Assinatura Anual: R\$ 140,00 (seis edições e quatro 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.

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. 705, Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:



IVECO

COM VOCÊ, TRANSPORTANDO O NOVO BRASIL.

Iveco. Ferrari. Juntos na mesma paixão.

A Iveco, como a Ferrari, segue uma filosofia e um objetivo muito claros: ser o melhor do mundo. Com uma força mundial que já conquistou a Europa e está presente em mais de 100 países, fornecemos uma completa linha de veículos comerciais para o apoio da Scuderia Ferrari. O resultado é uma parceria dedicada à pesquisa contínua, ao mais alto padrão de qualidade e a uma superioridade técnica inquestionável.

Os campeões andam sempre em boa companhia.



Dimitris Poulkos

Official
Supplier



Scuderia
Ferrari

IVECO: PRODUZIDO NO BRASIL,
COM MUITO ORGULHO.

www.juntosnamesmapaixao.com.br

Choque de gestão no transporte rodoviário

Uma nuvem de inteligência paira sobre as garagens nacionais. Operadores logísticos, transportadores e embarcadores descobriram que o bom gerenciamento é o caminho de eficiência das frotas de veículos de carga e passageiros

Vicente Vilarlaga, de São Paulo

Uma das maiores frotas de caminhões e ônibus do mundo passa, neste momento, por um choque de gestão. Uma nuvem de inteligência paira sobre as garagens nacionais. Operadores logísticos, transportadores e embarcadores perceberam que a baixa qualidade das rodovias

é só uma das causas da baixa eficiência do transporte rodoviário brasileiro. O outro problema, que pode ser resolvido com mais rapidez, é a falta de uma gestão integrada da frota de veículos, apoiada por equipamentos de telecomunicações, recursos de tecnologia da infor-

mação (TI) e relatórios gerenciais consistentes. Muito ainda se pode avançar em termos de redução de custo e melhoria da segurança no sistema de transporte no Brasil.

Se o setor enfrenta hoje um gargalo de infra-estrutura, que chega, inclusive, a perturbar a onda de



crescimento do País, uma forma de driblar as dificuldades, pelo menos em parte, é evoluindo na gestão. São dois espaços de oportunidade, que unem capacidade operacional e conhecimento. Por conta de uma idade média elevada, a frota brasileira peca pela baixa disponibi-

dade e pelo alto custo de operação. Falta manutenção preventiva, por exemplo. E, frequentemente, falta controle adequado sobre o uso dos pneus, o consumo de combustíveis e sobre o estoque de peças de reposição. De centavo em centavo o dinheiro vai pelo ralo, minando a competitividade de transportadoras e de operadores de grandes frotas e elevando irracionalmente as despesas de transportes de empresas de utilities e prestadores de serviços públicos.

Os custos de manutenção são diretamente afetados pelas condições de uso dos veículos, que, no caso brasileiro, sofrem desgaste excessivo por causa da precária infraestrutura rodoviária. Ao longo de sua vida útil, os caminhões se desgastam mais, quebram mais, se envolvem em mais acidentes e passam mais tempo nas garagens por causa dos problemas nas estradas. Cada vez que um veículo de carga ou de passageiros fica fora de circulação, ele diminui a disponibilidade da frota. E a capacidade de transporte varia em função dessa disponibilidade. Atualmente, 63% do transporte no Brasil é feito pelo modal rodoviário.

“Nós só teremos custos de transportes mais competitivos no Brasil se nos aprimorarmos em gestão de frota”, afirma o consultor Piero di Sora, da Fleetcom Serviços e Tecnologia. “É necessário adotar técnicas gerenciais que gerem resultados e procurar o equilíbrio econômico-financeiro do negócio”.

A frota brasileira de caminhões gira em torno de 1,6 milhão de veículos, conforme estimativa da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), com idade média de 15 anos. É uma idade média avançada, em comparação com a de mercados mais desenvolvidos, e se trata de uma frota especialmente desgastada por causa das más condições de operação. “No Brasil, um veículo com oito anos tem custo operacional

muito maior do que um caminhão da mesma idade nos Estados Unidos ou na Europa, por exemplo”, afirma Di Sora. Por conta disso, só resta tomar plena consciência dos custos fixos e variáveis e investir em gestão e capacitação para reduzir os riscos operacionais. “A ordem do dia nas transportadoras e em todos os operadores de grandes frotas é conhecer os custos”.

Levantamento da Fleetcom indica que cerca de 60% da frota nacional de veículos de transporte rodoviário e urbano já seja administrada de uma forma profissional, com os veículos sendo controlados por sistemas avançados de gestão e tratados criticamente como um centro de custo. No caso das frotas de órgãos públicos e de empresas de utilities, este percentual gira em torno de 40%. A gestão eficiente tende a se alastrar rápido no setor de transporte. E não há muitas outras saídas para a prosperidade do negócio além de apostar no caminho do conhecimento. As transportadoras necessitam evoluir em gestão e em TI para reduzir custos e elevar suas margens de lucro, cada vez mais apertadas.

O valor do frete médio no mercado nacional tem se mantido estável nos últimos cinco anos. E os empresários precisam elevar as margens por caminhão, mesmo que residualmente, para se beneficiar do inevitável ganho de escala nos transportes. Um veículo pesado tem que rodar mais de 10 ou 15 mil quilômetros por mês para se tornar uma unidade de custo lucrativa. E o custo do quilômetro rodado por veículo deve ser monitorado com atenção. “A TI passou a ser o diferencial competitivo da gestão de frota”, afirma Fernando Furetti, diretor da Mega Sistemas.

Nos últimos anos, uma rede de prestadores de serviços que apóiam a gestão de frota se desenvolveu no Brasil por iniciativa das montadoras, mas também de for-

CUSTOS DE OPERAÇÃO DO VEÍCULO*

Fonte: Fleetcom



* Veículos Pesados / idade média de 5 anos / média de rodagem de 10.000 km/mês

necedores de implementos, pneus, peças, combustíveis e de empresas de tecnologia da informação e de telecomunicações.

A tecnologia de controle evoluiu rapidamente, assim como a percepção de que há uma camada de negócios de prestação de serviços ainda pouco explorada no mundo dos transportes. Cresceu a oferta de consultoria e a sedução da terceirização, um modelo cada vez mais utilizado que favorece a transparência dos custos e que pode contribuir para a redução de perdas e desvios operacionais. “A tendência geral é de terceirização dos serviços que só representam custos operacionais e não agregam valor”, afirma o engenheiro Elmer John Hartman, analista da Scania.

Também evolui a capacitação profissional. Formam-se mais gerentes de transportes e melhora a formação dos motoristas. Isso porque a parte mais importante da gestão de uma frota é o padrão de trabalho do operador do equipamento. A maneira de operar vai determinar a velocidade do desgaste do veículo. “Um dos maiores problemas na gestão de uma frota é a comunicação dentro da equipe”, afirma Piero Di Sora. “Além de contar com bons profissionais,

uma frota deve adotar técnicas gerenciais que produzam resultados e o comprometimento da equipe, neste caso, é fundamental”.

A gestão de uma frota pode ser feita pelo próprio transportador, de maneira totalmente terceirizada (pela montadora, concessionárias ou prestadores de serviço especializado) ou de maneira híbrida. A escolha do melhor caminho depende, de qualquer forma, da organização operacional e de uma tomada de consciência dos custos. “A empresa de transporte deve operar com qualidade, presteza e confiabilidade e precisa também buscar sempre seu equilíbrio econômico-financeiro”, afirma Di Sora.

Dos custos totais de um caminhão pesado de transporte de carga, cerca de 60%, na média, são variáveis; e 40%, fixos. De acordo com levantamento da Fleetcom, o principal item de custo variável é o combustível, com cerca de 35% de participação nos custos totais. Na seqüência, considerando que o veículo seja gerenciado de maneira eficiente, aparece a manutenção, com 10%; os pneus, com 8%; os lubrificantes, com 3%; e as lavagens e a lubrificação, com 4%. No caso dos custos fixos, a remuneração e os custos trabalhistas dos motoristas se sobressaem com cerca de 17% de participação e em seguida deve ser considerada a depreciação operacional (6%), a remuneração do capital (8%), o licenciamento (2%) e as despesas administrativas (7%).

Algumas empresas tratam, por exemplo, de terceirizar a gestão do abastecimento de combustíveis, mas mantêm o controle interno sobre a manutenção e tratam de integrar as informações sobre o desempenho da frota em uma gerência de transportes apoiada por softwares especializados.

De qualquer maneira, a tendência dominante no transporte de carga é de entregar para terceiros os serviços de apoio à operação, como manutenção, estoque de autopeças, troca de óleos lubrificantes, pneus e abastecimento de combustíveis, itens que representam os custos variáveis de uma frota. Já existe experiência suficiente no mercado para mostrar que os custos de manutenção e, em particular, os de combustíveis podem diminuir rapidamente depois de adotados sistemas de controle eletrônicos por causa da contenção das perdas financeiras e físicas.

“Historicamente, verifica-se uma redução de custo de 20% a 30%, só por conta de um maior controle do abastecimento”, afirma Marcelo Nogueira, gerente de negócios especiais da Ticket Car.

No transporte de carga, uma tendência dominante é de tirar bombas de combustíveis e oficinas de dentro da garagem. Atualmente, menos de 10% das transportadoras mantêm postos internos, segundo estimativas da Fleetcom. O abastecimento e o controle do consumo de diesel são feitos externamente e gerenciados eletronicamente, por meio de cartões ou de recursos de telemetria, e quase sempre terceirizados. Prestadores de serviços como CTF, Good Card e Ticket Car, que administram cartões e meios

JWT

Shell Formula Diesel.
Até 3% de economia,
100% de satisfação.



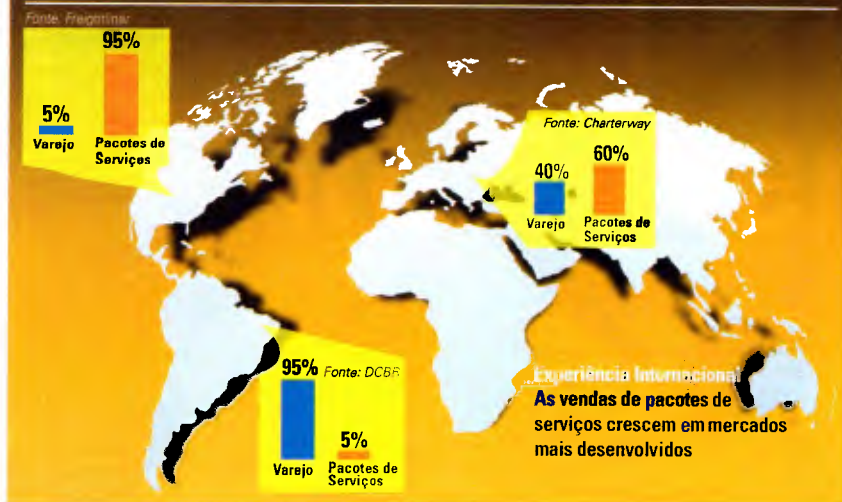
No primeiro abastecimento com **Shell Formula Diesel** você já sente a diferença. Shell Formula Diesel não faz espuma e seus exclusivos agentes dispersantes e anticorrosivos mantêm o sistema de injeção de combustível limpo, permitindo uma queima mais rápida e mais eficiente. Com isso você consegue reduzir o consumo da sua frota em até 3%. E ainda obtém uma maior durabilidade das peças, o que significa menos gastos com manutenção. Escolha o melhor para a sua frota. Entre em contato com a nossa central de vendas e descubra como obter todas estas vantagens para a sua empresa.

www.shell.com.br/transporte • fale@shell.com • 0800 728 1616



PLANOS DE MANUTENÇÃO

RELAÇÃO ENTRE VENDAS DE CAMINHÕES NOVOS E DE PACOTES DE SERVIÇOS (POR REGIÃO)



eletrônicos de controle, já popularizaram suas soluções tecnológicas entre os grandes transportadores do País e agora tratam de crescer entre os pequenos frotistas e os autônomos. Os distribuidores de combustíveis, como Shell, Ipiranga e Petrobrás, oferecem soluções de meios de pagamento eletrônico e de gestão de combustíveis.

No caso do transporte de passageiros, por causa de certas especificidades do mercado, esse processo de terceirização também é verificado, mas a mudança ocorre em ritmo mais lento, principalmente no caso da manutenção. Cerca de 70% das empresas de transporte urbano e rodoviário de passageiros ainda operam oficinas internas e perto de 30% ainda têm bombas de combustível próprias. No caso das empresas de utilities e de órgãos públicos, as bombas próprias foram abandonadas e a manutenção está terceirizada em cerca de 90% das frotas, segundo a Fleetcom.

A barreira para terceirização de manutenção das empresas de ônibus é a falta de assistência técnica especializada dos fabricantes de carroceria. Não há oficinas com especialidade na manutenção da carroceria e as transportadoras são obrigadas a resolver o problema in-

ternamente. A frota brasileira tem cerca de 400 mil ônibus urbanos e rodoviários, segundo estimativa da Anfavea, com idade média entre 8 e 10 anos, consideravelmente menor que a de caminhões.

Devido à maior oferta de serviços qualificados, os transportadores de carga têm maiores possibilidades de terceirizar a manutenção. Não por acaso, entre 40% e 60% da frota de veículos rodoviários de carga já têm a manutenção terceirizada e cada vez mais transportadores seguem esse caminho, com importantes redução de custos. Nos últimos anos, os contratos de manutenção, que são oferecidos pelas concessionárias há décadas, foram incorporados estrategicamente pelas montadoras como serviços de pós-venda e passaram a acompanhar negócios com uma parte dos caminhões novos que varia entre 5% e 10%, dependendo da montadora. A tendência, porém, é de esses percentuais aumentarem bastante nos próximos cinco anos. Algumas montadoras projetam que o volume de contratos triplicará. "O mercado está se profissionalizando e há um ambiente favorável aos negócios com contratos de manutenção", afirma José Mauro Mar-

tins, supervisor de pós-venda da Mercedes Benz.

Uma outra frente de gestão na qual se avança é a do rastreamento e do monitoramento remoto da frota. O fluxo de informações de qualidade, obtidas no tempo certo, aumenta no sistema de transporte e os veículos são acompanhados nas estradas em tempo real. Estimativas do mercado dão conta que entre 50% e 60% da frota de caminhões e ônibus é rastreada e entre 10% e 20% contam com recursos de telemetria. A Volkswagen começa a entregar alguns modelos de caminhões com equipamentos de telemetria, dentro de seu programa Volksnet. E a Mercedes-Benz também prepara o lançamento de modelos com os mesmos recursos, que permitem um controle à distância de todas as ações do condutor. As estimativas da indústria indicam que em um período de até 5 anos todos os veículos novos deverão sair de fábrica com equipamentos de telemetria.

Neste ano, serão vendidos cerca de 100 mil caminhões novos no mercado brasileiro e outros 40 mil ônibus. É um número que situa o País entre os cinco maiores mercados do mundo para veículos de transporte rodoviário de carga e passageiros. Esses veículos que se agregam agora à frota circulante nacional já chegam ao mercado com novas tecnologias, maior eficiência ambiental e integrados em uma rede de serviços terceirizados, que garante a gestão da manutenção, combustíveis e pneus. São equipamentos de última geração que renovam a frota nacional e melhoram a sua eficiência. Nos próximos anos, se espera que a vida média da frota circulante caia e que a infra-estrutura melhore significativamente. Outra expectativa é que o gerenciamento da frota atinja níveis de excelência. A evolução do transporte rodoviário brasileiro pode até ser lenta, mas é irrefreável.



“Nosso ônibus já foi sucesso de público.
Hoje é sucesso de multidão.”

Fábio Cançado – Auto Omnibus Floramar Ltda.



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Aqui tem confiança de geração em geração.

Aqui tem chassis urbanos OF-1418 e OF-1722 M.



► Quer fazer sucesso nas paradas?
Use os chassis urbanos Mercedes-Benz.

► Qualidades estes chassis têm de sobra: durabilidade, economia, conforto, excelente desempenho do motor eletrônico e alto valor de revenda. Afinal, nem tudo na vida é passageiro: a confiança dos clientes na nossa

marca passa de geração em geração.

Porque aqui tem Mercedes-Benz.

► Para mais informações sobre estes chassis de sucesso, acesse www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 970 90 90.



Mercedes-Benz

Controle das informações é a grande vantagem competitiva

Softwares de gestão entram na rotina das frotas de caminhões e ônibus, melhoram a organização das informações e garantem indicadores de desempenho no momento certo

É nos centésimos de centavos que mora o perigo. É pela quarta casa depois da vírgula que se medem os gastos de uma frota e se controlam as despesas por caminhão. Sem esse nível de controle não se alcança uma gestão eficiente. E dependendo do tamanho da frota, o que parece eventualmente um custo marginal pode, sem um monitoramento fino, se tornar uma perda relevante, que faz a diferença entre uma operação equilibrada e uma mal administrada. As transportadoras estão reforçando o controle de suas informações e

buscando melhorar a qualidade da gestão de suas frotas com softwares especializados e acompanhamento de relatórios gerenciais.

A evolução na gestão das frotas rodoviárias brasileiras está agora diretamente associada ao uso de soluções de tecnologia da informação (TI). Para se obter rapidez, segurança e credibilidade no uso das informações é necessária a automação dos processos e um monitoramento permanente dos custos fixos e variáveis. São necessários também sistemas integrados e, de preferência com funcionalidades

e bases de dados acessíveis pela internet (web) e recursos de mobilidade, para receber e transferir dados no tempo certo. A consciência dos custos é o primeiro passo para a gestão apropriada de uma frota de veículos. Sem esse conhecimento é impossível evoluir na operação e manter a qualidade do transporte.

O principal indicador de uma frota é o custo por quilômetro rodado de seus veículos. É esse o número que tem que baixar em função do melhor uso do equipamento. A partir do conhecimento



Datasul escolhe setor de transportes para oferecer software “on demand”

A Datasul escolheu o setor de transportes para abrir uma nova frente de negócios internacionais. A empresa lançará, nos próximos meses, simultaneamente no Brasil, México e EUA, uma solução de manutenção de frota acessível através da internet, que se baseia no conceito de software como serviço (SaaS). O lançamento será feito em parceria com a salesforce.com, que disponibilizará sua plataforma “on demand” Force.com. O software é oferecido sob demanda, fica hospedado em servidores externos, e o cliente paga pelo seu uso e não pela licença. A solução SaaS dispõe de indicadores de desempenho dos veículos em tempo real e contempla todos os processos fundamentais da frota, como a gestão da manutenção, estoque de autopeças, pneus e do abastecimento de combustíveis.

“Por conta da forte tendência de terceirização de serviços para gestão de frota, a Datasul elegeu a vertical de transporte para fazer sua primeira oferta on demand”, afirma Paulo Caputo, diretor de desenvolvimento de negócios da Datasul. “O mercado de transportadoras ainda não tem uma solução no modelo SaaS e, além disso, os fabricantes de caminhões, carrocerias e ônibus têm interesse em gerir a manutenção de seus clientes. E o conceito dessa gestão é semelhante em todos os países, tanto para autônomos como para frotistas”. A Datasul, segundo o executivo, é a primeira empresa da América Latina a desenvolver uma oferta SaaS. Do ponto de vista do cliente, essas ofertas significam a transformação dos investimentos em TI em gastos de custeio. Muitas vezes essa mudança é vantajosa e segura.

Empresa multinacional de capital aberto com quase 30 anos de existência, a Datasul tem contribuído bastante para tornar o transporte brasileiro mais eficien-

te, sustentando tecnologicamente a conversão das transportadoras em operadoras logísticas e trazendo um visão integrada do transporte, como um serviço que apóia a cadeia de suprimentos. “O contínuo crescimento do país depende da sua competência para fazer logística e transporte tanto interno quanto internacional”, afirma o gerente de desenvolvimento de mercado da Datasul, Sergio Barros Grisa. “E o uso intensivo da tecnologia de informação é prioridade para tornar o setor competitivo”.

A Datasul é um tradicional fornecedor de soluções para transportadoras e grandes frotistas. E atende os segmentos de cargas, passageiros, valores, coleta de resíduos, agroindústrias, mineradoras e construção civil. “Logística e Transporte desde alguns anos têm sido uma das competências em que a Datasul mais colocou seu foco”, afirma Grisa. “Entendemos como ajudar as empresas a suprir, distribuir e colaborar numa cadeia de valor complexa e carente de sincronização”.

A Datasul dispõe de soluções especializadas para o gerenciamento de frotas rodoviárias de carga e passageiros. Dezenas de empresas de transporte de todos os portes, como o grupo Águia Branca, Del Rey, Transportes Imediato e Small utilizam suas ferramentas de gestão de abastecimento de combustível, manutenção, pneus e componentes. Na lista de ofertas para o setor, a empresa conta com o sistema de gerenciamento de transporte (TMS), que permite aos embarcadores administrar as principais funções relacionadas com o transporte de carga. A Datasul também dispõe de um sistema para gestão de armazenamento e centros de distribuição (WMS). A empresa, que tem cerca de 3 mil funcionários, deve fechar 2007 com faturamento de R\$ 220 milhões.

da aplicação, das especificações técnicas do modelo de caminhão ou ônibus, das condições da infraestrutura e da média de desempenho do operador deve ser possível conhecer o custo por quilômetro rodado de qualquer veículo e descobrir de que maneira, mantendo a segurança da operação, é possível reduzi-lo. Olhar esses números passa a ser a rotina de um gerente de frota.

Um veículo semi-pesado da Mercedes-Benz de uma prestadora de serviços de utilities, por exemplo, que rode 5 mil quilômetros por

Microsiga põe as fichas nos sistemas colaborativos

A Microsiga, outra gigante do software nacional, avança no segmento de transportes com a proposta de oferecer sistemas colaborativos e serviços de gestão, que melhoram a coordenação dos processos em toda a cadeia e integram clientes com fornecedores e outros prestadores de serviços. As frotas rodoviárias terão muito a ganhar com isso. A partir da integração entre os vários atores da complexa rede de transportes perdas imensas podem ser eliminadas. Aprimora-se a logística e ganha-se com a melhor utilização da frota.

Na lista de clientes da Microsiga no setor de transportes entram empresas como Expresso Araçatuba, Luft, Martins Atadista, Usifast e Gtec. Recentemente, a Microsiga integrou a Martins Atacadista com a Repom, garantindo comunicação e troca de informações entre seu sistema de gestão de frotas e os softwares das operadoras de gestão de contratação de fretes e frotas que prestam serviços para a Martins.

A Repom oferece, justamente, uma solução para a contratação e gerenciamento dos serviços dos motoristas que acaba com a necessidade da carta-frete e permite o rastreamento do veículo e o controle eletrônico da viagem, desde o carregamento até a quitação do frete. O sistema da Repom, que se

mês poderia custar R\$ 1,5238 por quilômetro rodado. Se ele rodar 10 mil quilômetros no período, o custo cairia para R\$ 1,3622, com a

integração com o Microsiga via web, abrange operações como abastecimentos, saques em dinheiro, rastreamento e recolhimento de documento e fornece indicadores para medir o desempenho dos motoristas.

“Com os sistemas colaborativos, as empresas integram soluções para obterem melhores resultados”, afirma Oswaldo Procópio da Silva, arquiteto de soluções da Microsiga. Da gestão de uma frota podem participar as montadoras dos veículos, as concessionárias, prestadores de serviços especializados e, evidentemente, o próprio transportador ou frotista, que vai definir o nível de terceirização que lhe interessa. Cada um desses participantes têm seus softwares e serviços e é importante que os sistemas troquem informações entre si.

A Microsiga é uma empresa nacional com presença em outros cinco países latino-americanos (México, Argentina, Chile, Paraguai e Porto Rico) e cerca de 8,5 mil clientes. Os softwares de gestão da Microsiga estão muito presentes em setores como transportes, utilities, varejo, distribuição, governo e agronegócio. Ela compõe, junto com outros grandes fornecedores de softwares brasileiros, como Logocenter e RM Sistemas, o grupo Totvs, de capital aberto, com 15,5 mil clientes.

diluição das despesas fixas. A automação dos processos torna esse controle simples e natural e os custos variáveis (combustíveis, pneus,



Orestes Rosólia, consultor de negócios da Datasul

manutenção e óleos lubrificantes) são permanentemente monitorados. É possível saber qualquer coisa sobre o veículo a todo momento. Além disso, há uma produção permanente de análises gerenciais que vão apoiar uma administração correta.

“Todos os transportadores querem que sua frota dê lucro e isso, cada vez mais, depende de uma boa gestão”, afirma Orestes Rosólia, consultor de negócios na área de frotas da Datasul, uma das maiores fornecedoras nacionais de softwares. “O melhor negócio que uma empresa faz é conhecer bem a sua operação”. Qual é realmente o custo da frota? Qual é a rentabilidade de cada veículo? Qual é a produtividade da minha categoria de veículos e como minha frota está em relação à média? Como está a produtividade da oficina? Estou gastando demais com combustíveis? São informações aparentemente fáceis de se obter, mas, em um passado recente, sem o apoio de sistemas de gestão, a situação era bem complicada.

O mercado brasileiro exhibe hoje uma grande oferta de softwares de gestão de frota, que já foram exaustivamente testados e atendem às necessidades de controle e integração das transportadoras. Muitos já dão acesso aos serviços pela internet. Todos são divididos em vários módulos, que contêm os



Oswaldo Procópio da Silva, arquiteto de soluções da Microsiga

Segurança para sua frota, economia para sua empresa.

Good Card. Líder absoluta em gestão de frotas empresariais.

Em 7 anos de atuação no mercado, a tecnologia da Good Card em gestão empresarial já alcançou mais de 1 milhão de cartões emitidos para 5 mil clientes corporativos, que geram 12 milhões de transações por ano através de uma rede com mais de 50 mil estabelecimentos credenciados em todo o Brasil. Quer um bom exemplo do que a Good Card pode fazer pela sua empresa?



O sistema de gerenciamento de frotas via internet exclusivo da Good Card, que realiza o monitoramento completo dos veículos e de seus condutores em tempo real, em todo o território nacional, aumentando o controle de despesas e reduzindo custos.



Único sistema de monitoramento de frotas em tempo real.



Mais de 230.000 veículos administrados



Redução de até 35% nas despesas de abastecimento e manutenção.



Mais de 8.000 postos de combustível e 5.000 oficinas conveniadas.



Procure a Good Card e seja mais uma empresa beneficiada.
Ligue 4002.4900 ou envie e-mail para economize@goodcard.com.br

www.goodcard.com.br

Só quem tem sabe como é bom.

Especialista em frotas, BGM Rodotec prega endurecimento dos controles

A BGM Rodotec é uma empresa de softwares altamente especializada no setor de transportes. Seu sistema Globus, composto por mais de 30 módulos de gestão padronizados e integrados, conta com 9 mil usuários que gerenciam 60 mil veículos e a rotina de 250 mil funcionários em todo o País. Mais de 1,2 mil empresas de transporte de passageiros e de carga utilizam seus sistemas, incluindo o Grupo Julio Simões, Galo Branco, Rápido São Paulo, Expresso União e Viação Passaredo.

Gestão de frotas é o negócio da BGM, que prega o endurecimento do controle das operações como o caminho do equilíbrio econômico-financeiro. “É necessário endurecer os sistemas de controle, monitorar o motorista em tempo real e gerenciar a manutenção dos veí-



culos com eficiência”, afirma o gerente geral da BGM, Valter Silva. O Globus garante o monitoramento de todas os custos fixos e variáveis e permite que se estabele-

ça diariamente a posição financeira do estoque de autopeças e o consumo de combustível da frota. São produzidos relatórios gerenciais que apontam desvios e desperdícios na utilização dos veículos.

Entre os módulos que compõem o Globus está o de pneus, que permite o controle efetivo das vidas dos pneus, desde a sua compra até o sucateamento ou a venda. O sistema apura, através de critérios definidos, o cálculo do custo por Km de cada pneu, analisa e identifica a melhor recapeadora, melhor marca e melhor modelo de pneu. Fornece estatísticas de utilização e controle da quilometragem de todas as posições onde os pneus foram utilizados.



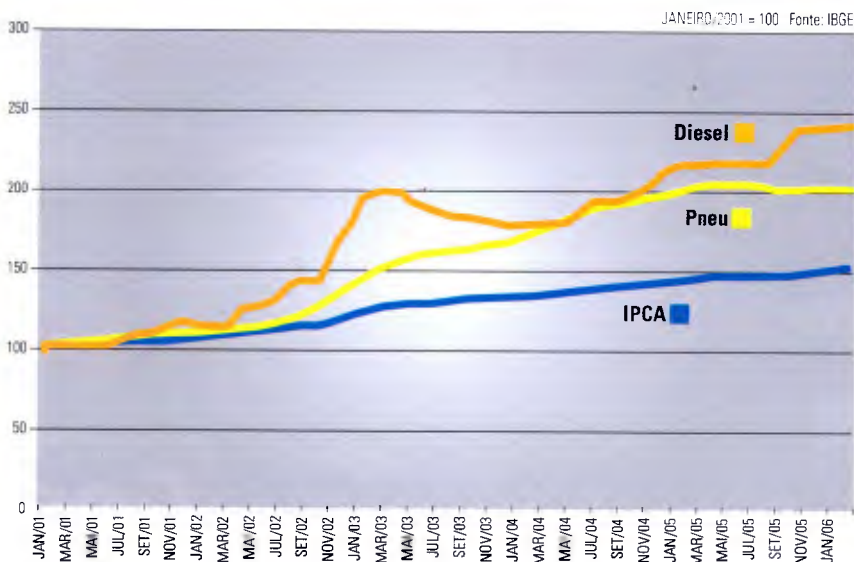
Valter Luiz da Silva, gerente geral da BGM

principais indicadores de desempenho operacional e acompanham os custos variáveis e fixos dos veículos, garantindo a gestão do estoque de autopeças, do abastecimento de combustível, dos pneus e dos serviços de manutenção, por exemplo. Os fornecedores cuidam da integração do novo software com os sistemas legados e estão orientados para a prestação de serviços de consultoria e suporte para os clientes.

O diretor da fornecedora de softwares Mega Sistemas, Fernando Furetti, identifica uma intensificação dos investimentos das empresas de transportes em TI e também uma maior especialização na oferta de sistemas. Essa tendência está associada ao fato da inclusão digital do setor ser recente. “Empresas informatizadas investem entre 0,7% e 1% do seu faturamento em TI, enquanto aquelas empresas pouco informatizadas gastam entre 1,5% e 3%”, diz Furetti. A maior parte das transportadoras está na segunda situação. Os poucos investimentos em TI do passado estão sendo compensados agora, quando a busca da competitividade virou palavra de ordem.

O aumento do controle sobre as operações tem efeito imediato sobre o negócio de transporte, que trabalha com margens apertadas e preços de fretes estáveis há vários anos. Os ganhos da atividade virão da elevação das margens por veículo e do ganho de escala. O co-

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DE INSUMOS DO TRANSPORTE



nhecimento sobre a operação limitará as perdas físicas e financeiras e permitirá que melhores resultados sejam alcançados. “A nossa aposta é em sistemas colaborativos, que integram soluções em toda a cadeia e melhoram a coordenação dos processos”, afirma Oswaldo Procópio da Silva, gerente da Microsiga, que também disputa o mercado das frotas rodoviárias. “Damos condições para que a gestão da frota seja feita pelo próprio transportador como a integração de sistemas através de serviços de web”.

Especializada no setor, a BMG Rodotec vê o negócio de transporte mudar rapidamente em função do aumento do controle das informações. Grandes frotas urbanas e rodoviárias brasileiras já são monitoradas por sistemas de rastreamento (GPS ou telefonia celular) e têm o percurso de seus veículos mapeados. Recursos de telemetria já são utilizados nos ônibus para controlar o consumo de combustível e outras operações. Os motoristas passam a ser controlados em tempo real e há um endurecimento geral da operação para torná-la mais rigorosa e equilibrada. Os softwares de gestão se tornaram indispensáveis. As informações chegam de várias fontes e precisam ser integradas e compartilhadas com os administradores da frota.

“Nossos sistemas mostram rapidamente as torneiras abertas, por



Fernando Furetti, diretor da Mega Sistemas

Mega Sistemas aposta na TI como diferencial competitivo

O transporte rodoviário é uma das especialidades da Mega Sistemas, empresa com mais de 20 anos de atuação no mercado de softwares e orientada para apoiar os negócios de seus clientes. A convicção da Mega

é que a tecnologia da informação (TI) é hoje um grande diferencial competitivo em qualquer segmento, inclusive em uma frota de caminhões ou ônibus. “Investir em TI é se preparar para a competição acirrada que se verifica no setor de transportes”, afirma Fernando Furetti, diretor da Mega Sistemas. “Não basta mais saber o que aconteceu no negócio. É preciso saber o que está acontecendo”.

As informações gerenciais precisam estar disponíveis no tempo certo. O sistema de gestão da Mega acompanha os principais indicadores diários de uma frota, como a disponibilidade, o apro-

onde o dinheiro está indo sem que o gestor perceba”, afirma Valter Luiz da Silva, gerente comercial nacional da BMG Rodotec. “É preciso conter o desperdício e aumentar o controle sobre itens até então não controlados”. O óleo lubrificante do remonte, por exemplo, tem um custo médio por quilômetro de R\$ 0,0236 quando controlado e de R\$ 0,0269 quando não controlado. Isso representa uma perda de R\$ 4,30 a cada mil quilômetros. Um veículo que rode dez mil quilômetros por mês terá despesas adicionais anuais de R\$ 516. Se a frota tiver 100 veículos, os gastos desnecessários com o lubrificante vão para mais de R\$ 50 mil por ano.

O controle dos combustíveis e dos gastos de manutenção estão cada



veitamento da capacidade, as horas extras, os índices de retrabalho, e as horas de serviços atrasadas. O que está em jogo é o aumento do controle sobre a operação e a eliminação de desvios operacionais que só ele-

vam o custo da frota.

A Mega tem três mil clientes e 50 mil usuários em todo o Brasil. Atua em cinco segmentos: transporte, construção, agronegócio, empresarial e manufatura. Entre seus clientes estão Rápido Araguaia, Transportadora Pontual, Expresso de Prata, Brasil Ecodiesel, Itupetro e Usina Cucaú. Nos planos de curto prazo da empresa está o início de uma oferta “on demand” de sistemas de gestão empresarial, no modelo de venda de softwares como serviços. O oferta, feita em parceria com a CorpFlex, terá como alvo as pequenas e médias empresas.

vez mais rigorosos. Com a receita por veículo tendendo à estabilidade, só resta intensificar seu uso, ganhando eficiência na operação e aumentando a disponibilidade da frota. “Só se pode obter um lucro maior na operação trabalhando a redução de despesas”, afirma Silva. “É necessário, por exemplo, verificar diariamente a posição financeira para não perder dinheiro”. É preciso também evoluir em manutenção e diminuir a necessidade de reparos nos equipamentos. As equipes internas precisam ser gerenciadas e a repetição de serviços deve ser evitada a todo custo. Deve-se buscar a transparência dos custos e avaliar, com precisão, as vantagens e desvantagens de se

Transoft integra a garagem digital

Os softwares de gestão de frotas da Transoft, empresa especializada em soluções para transportes, estão instalados hoje em 250 garagens e contam com cerca de três mil usuários simultâneos. Ao todo, 20 mil veículos – 18 mil ônibus urbanos e 2 mil caminhões para transporte de carga – são monitorados pelo sistema Transnet, que permite que todo controle seja feito via web e incorpora na sua base de dados arquivos não estruturados, como pdfs, arquivos de áudio e de vídeos.

“Nossa empresa se posiciona na quinta geração do mercado, caracterizada pelo uso de recursos multimídia e pela integração com o cliente final”, afirma Alexander Hammerschmidt, presidente da Transoft. “Quem despachou a mercadoria deve ter possibilidade de acompanhar o transporte até o destino”. Os recursos multimídia, acessíveis por computadores de mão e smartphones, servem para melhorar a qualidade das informações gerenciais e garantir acesso rápido a depoimentos de motoristas ou fotografias e filmes em casos de acidentes, por exemplo.

Criada em 1986, em Brasília, a Transoft oferece soluções customizadas e busca desenvolver

manter uma oficina interna e também se vale a pena terceirizar os serviços.

A Transoft, outra especialista em sistemas para o setor de transporte, tem seus softwares instalados em 250 pontos ou garagens e conta com três mil usuários simultâneos. Cerca de 20 mil veículos, sendo 18 mil de transporte urbano de passageiros, sua maior especialidade, e dois mil de transporte rodoviário de carga, são monitorados pelo

TRANSOFT

Tecnologia de Resultados

sistemas específicos para as empresas, em função de suas necessidades e objetivos. A empresa conquistou uma posição firme em frotas de ônibus urbanos, mas cresce de maneira consistente no transporte de carga. O Transnet reúne todos os módulos necessários para a gestão de uma frota, como compras, controle de estoque, contabilidade, gestão de combustível, de tráfego e controle da operação do veículo.

“Terceirizar a gestão da manutenção e de outros serviços não significa abrir mão do controle da operação. São os controles que podem aferir, por exemplo, se a terceirização é um bom negócio”, afirma Hammerschmidt. Para o executivo, todos os esforços se somam em busca da condução econômica do veículo. Sistemas próprios de TI podem ser combinados com a prestação de serviços terceirizados sempre com o objetivo de melhorar a eficiência da frota e reduzir os custos da operação. Cada transportador deve encontrar a solução adequada para impulsionar o seu negócio.

software de gestão da empresa, que utiliza sistema operacional de código aberto (Linux), sem custos proprietários, e trabalha com arquivos multimídia não estruturados, como áudio, vídeo e pdf. “Oferecemos um sistema de quinta geração, 100% web, que permite a integração com os clientes finais da empresa”, diz Alexander Hammerschmidt, presidente da Transoft. “Queremos garantir o acesso do usuário à cadeia de suprimentos e



Alexander Hammerschmidt,
presidente da Transoft

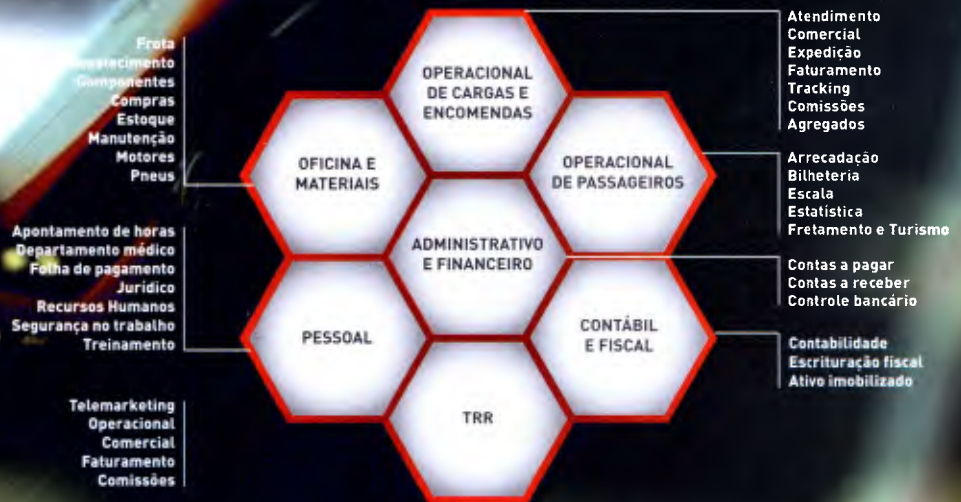
permitir que quem despachou a mercadoria possa acompanhá-la até o destino”.

As soluções da Transoft, como a de outros fornecedores, buscam cada vez mais favorecer a fluidez da informação, fazer com que ela chegue rapidamente ao gerente de frota para que as providências sejam tomadas diante de qualquer imprevisto. No caso de uma parada não programada, por causa de uma falha mecânica ou de um acidente, por exemplo, é possível rapidamente colher um depoimento do motorista ou uma foto do veículo e colocá-la no sistema usando computadores de mão ou “smartphones”. O acesso imediato às informações operacionais e financeiras é um fator que pode gerar ganho de eficiência e redução de perdas.

O uso de sistemas de gestão de frotas não é conflitante com as tendências de terceirização de serviços de gerenciamento verificada no setor. O controle interno vai ser sempre indispensável e deve conviver e se integrar com soluções terceirizadas. “Terceirizar a manutenção ou a gestão de combustíveis não significa abandonar os controles internos, pois são esses controles que aferirão se a terceirização é realmente um bom negócio”, afirma Hammerschmidt.

Do peso da carga
ao descanso do
motorista, você fica
por dentro de
tudo na sua
empresa.

Sistema Globus Principais módulos



Desenvolvido pela BgmRodotec, que há 25 anos fornece tecnologia e soluções para o segmento de transportes, o Sistema Globus é o mais completo e moderno sistema para gerir empresas transportadoras. Hoje, a BgmRodotec já conta com mais de 1.200 empresas transportadoras, de carga e passageiros, como clientes usuários do Globus. São mais de 30 módulos integrados, que também podem ser adquiridos separadamente, que atendem de forma simples e abrangente às necessidades operacionais, logísticas, financeiras, fiscais, comerciais e administrativas da sua empresa. O Sistema Globus automatiza processos e é perfeito para ajudar na produtividade e eficiência dos seus negócios, mantendo você no controle absoluto de todas as operações. Os bons resultados estão em suas mãos. Entre em contato com a gente.

www.bgmrodotec.com.br • comercial@bgmrodotec.com.br • 0800 600 2255
São Paulo - SP • Rio de Janeiro - RJ • Blumenau - SC • Porto Alegre - RS • Belo Horizonte - MG



BgmRodotec

TECNOLOGIA E INTELIGÊNCIA PARA O TRANSPORTE

O Big Brother da boléia

No final das contas, é a capacitação dos motoristas e dos gerentes de frotas que vai fazer a diferença no negócio e contribuir para a diminuição dos custos dos veículos

A engrenagem da gestão de frota só vai funcionar plenamente se houver capacitação profissional. No final das contas, é a formação dos motoristas e dos gerentes de frotas que vai fazer a diferença no negócio e contribuir para a diminuição dos custos dos veículos, com uma boa operação e segurança. Pouco se pode fazer, do ponto de vista técnico, para reduzir o consumo de combustível, por exemplo. Os motores que equipam os novos modelos estão no limite da eficiência máxima. Agora, só uma condução econômica, sustentável e segura pode trazer os resultados que as transportadoras buscam. A diminuição de

acidentes com os veículos reduz o número de paradas e garante o aumento da disponibilidade da frota.

A responsabilidade do motorista e o nível de conhecimento exigido para a atividade de transporte estão aumentando. Há uma busca de profissionais mais especializados e existe grande pressão para capacitar a mão-de-obra no uso de novas tecnologias. O treinamento dos motoristas pode tornar os veículos mais produtivos e diminuir os custos de combustível e manutenção. “O combustível é o maior item de custo do veículo e, do ponto de vista técnico, atingiu-se o limite na questão da redução de consumo”, afirma Diogo Nogueira Filho, gerente executivo de serviços e as-

sistência técnica da Volkswagen Caminhões. “O que vemos, no geral, é que qualquer melhoria adicional do consumo está ligada à capacitação dos motoristas”.

Todas as grandes frotas de transportadoras e de empresas têm realizado treinamentos regulares e estão com atividades programadas para aproximar seus motoristas dos novos recursos de comunicação, rastreamento e telemetria que apóiam o transporte de carga e passageiros e orientá-los sobre a melhor forma de conduzir os veículos e treiná-lo no uso dos novos modelos. O investimento na qualidade da mão-de-obra é o caminho mais curto para se alcançar padrões de operação mais rigorosos e atin-



gir os objetivos de gestão de frota e redução de custo.

“O motorista é parte importante da operação e qualquer erro que ele cometa pode comprometer os custos”, afirma Elmer John Hartman Jr, analista da Scania. Dentro do esforço geral de conscientização dos profissionais do setor de trans-

portes, a Scania realiza uma grande competição nacional chamada o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, que está agora na sua segunda edição. A montadora também apóia iniciativas de treinamento de suas concessionárias, como a paraense P.B.Lopes.

Existem estudos que mostram a

relação direta entre a melhoria da capacitação dos motoristas e a redução dos custos operacionais dos transportadores de carga. A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Frest), por exemplo, incentivando permanentemente programas de treina-

Veículos absolutamente controlados

Rastreamento de veículos entra na rotina dos frotistas, contribuindo para a redução de custos e para a melhoria da governança do transporte

O rastreamento de veículos de transporte rodoviário e urbano virou algo corriqueiro. O que parecia uma tecnologia futurista há algum tempo, entrou definitivamente na rotina dos frotistas e tornou-se algo determinante para a redução dos custos e a boa governança dos transportes. Em breve, todos os caminhões e ônibus que circulam no País estarão conectados à rede de transmissão de dados e serão rastreados por satélite ou pela rede de telefonia celular. Recursos de telemetria também se banalizarão. Já não se pode mais prescindir dessas tecnologias, que estão integradas com os sistemas de gestão de frotas.

Um dos esforços atuais da Autotrak, empresa líder no mercado de rastreamento de veículos, é a universalização desse tipo de serviço. Tenta-se alcançar, por exemplo, o motorista autônomo, que pode agregar valor à sua oferta e se tornar mais competitivo se equipar seu caminhão com computadores de bordo, antenas e sensores. Pelo programa Autotrak Caminhoneiro, o autônomo

adquire apenas o equipamento, financiado em condições especiais, e não tem custo mensal de comunicação. É o embarcador ou o transportador que cobre o custo de comunicação no período em que a utiliza.

Os motoristas já estão familiarizados com os novos recursos de controle dos veículos e são conscientes das suas vantagens. O rastreamento e o acesso remoto a dados do caminhão trazem muitos benefícios, como a redução de sinistros, a redução dos gastos com seguros, a redu-

ção dos custos de comunicação, o ajuste das operações just-in-time, o incremento do quilômetro carregado, a redução da ociosidade, o controle da frota e a auditoria eletrônica, além de garantir ao cliente acesso às informações online e a possibilidade de acompanhar detalhadamente todas as operações.

A Autotrak, criada em 1994, conta hoje com 5 mil clientes e 80 mil veículos rastreados no Brasil. A empresa dispõe de uma estação terrestre que monitora seu próprio sinal de satélite. Seus serviços permitem o gerenciamento pela internet e são integrados com Google Earth. Atualmente, a Autotrak oferece serviços de localização por satélite ou pela rede de telefonia celular e de gestão de frotas, apoiados pelo software Supervisor. Os serviços de rastreamento por celular, que utilizam os mesmos softwares e recursos dos seguros do Autotrak Satélite, foram lançados há dois anos e são direcionados principalmente para as frotas urbanas.



mento e capacitação de motoristas para melhorar a qualidade dos seus serviços. O setor de fretamento tem cerca de 16 mil postos de trabalho só no Estado de São Paulo.

Todas as concessionárias de caminhões e ônibus, como a Vocal, revendedora Volvo de São Paulo ou a Servopa, da Volkswagen Caminhões, de Curitiba, oferecem cursos de capacitação para operação dos novos modelos. A Rodobens Seguradora também oferece treinamento para motoristas como fator de redução de riscos de acidentes. Empre-

sas de transporte urbano e grandes transportadores e atacadistas, como a Martins, apostam firme na capacitação dos funcionários para desenvolver seus negócios. A montadora Iveco conta com uma equipe de oito pessoas dedicada aos programas de capacitação dos motoristas no uso de seus produtos.

O fato é que a boléia tornou-se um lugar altamente sofisticado, com equipamentos de última geração e conectividade. E o motorista tem mais consciência de que seu trabalho é indispensável para

a fluidez da cadeia logística. Entregas just-in-time exigem grande comprometimento profissional e todo transporte de carga passa a ser monitorado em tempo real 24 horas por dia e todos os dias. Há uma comunicação permanente entre a empresa e o motorista e um controle total sobre o veículo, com garantia de maior produtividade nas jornadas de trabalho. Qualquer desvio operacional é rapidamente detectado e todas as entregas são rapidamente confirmadas.

Daqui para frente, a rotina de

Academia Martins investe na formação de motoristas

Empresa quer treinar motoristas-vendedores, que conhecem técnicas de direção econômica e defensiva, mas também apóiam a área comercial

Embora também dirijam, eles são mais do que simples motoristas. Tiram pedidos, ajeitam os produtos nas gôndolas, enfim, são decisivo elo na cadeia de ligação entre fornecedor e varejista. Essa mão-de-obra de elite precisa de constante motivação e capacitação.

É o que faz a Martins Comércio e Serviços de Distribuição, de Uberlândia (MG), que associa

ao seu ramo, **atacadista**, uma frota própria de mil caminhões operada por 900 motoristas, que além de técnicas de volante, recebem capacitação para se relacionar com universo de 240 mil varejistas.

Há cerca de um ano a empresa criou o que denomina Academia



Frota da Martins Distribuidora: equipe treinada e gestão eficiente

Martins de Distribuição, programa concebido para atingir quatro alvos certos:

- Reduzir consumo de diesel, peças e pneus – três maiores itens de custos – através de cursos de direção econômica;
- Aumentar a segurança e redu-

zir acidentes com adoção de técnicas de direção defensiva;

- Reforçar a importância da carga chegar com rapidez e sem avarias às mãos dos varejistas;

- Enfatizar o papel do motorista-vendedor como elo de ligação entre a Martins e seus milhares de clientes.

Marcos Amaral, gerente de gestão de frotas da Martins, entende

que a reciclagem do pessoal de campo é uma maneira de reforçar a fidelidade do cliente. “A Academia Martins busca conscientizar o operador sobre a necessidade de reduzir o consumo de diesel, peças e pneus. Mas, além de motorista, ele é vendedor e tem que saber

trabalho dos motoristas tende a ser acompanhada mais de perto e em tempo real. Os equipamentos de telemetria, com sensores no acelerador, no freio e no câmbio, poderão fornecer todos os dados da operação do veículo para os gestores da frota via web. As falhas na condução serão imediatamente identificadas e comunicadas. Começa a se instalar uma espécie de “Big Brother” na bo-léia, que tudo controla e é capaz de detectar cada movimento feito pelo condutor e impor as melho-

res práticas de operação.

As transportadoras têm feito um esforço permanente para comprometer sua equipe de motoristas com a qualidade dos serviços. Os casos de sucesso são exibidos internamente, assim como o ranking dos melhores e piores operadores. “Sistemas de incentivo e premiação podem contribuir muito para o desempenho da frota”, afirma Nogueira, da Volkswagen. Sabe-se, por exemplo, que o ranqueamento dos motoristas tem um grande impacto psicológico sobre a equipe e

também pode contribuir para a evolução operacional. Mas o ranqueamento deve estar atrelado a um sistema de incentivos e a planos de capacitação.

O certo é que o treinamento e o desenvolvimento profissional estão na ordem do dia nos transportes porque já se sabe que nenhum investimento dá um retorno tão rápido como o que é feito em capacitação. Só o desenvolvimento das capacidades profissionais permitirá que o setor atinja o alto nível de eficiência que persegue.

lidar com o cliente, apresentar-se bem vestido e de barba feita”, destaca Amaral.

Os motoristas da Martins têm segundo grau completo, recebem remuneração mensal que chega a R\$ 2 mil e dirigem caminhões leves, médios e pesados. Além dos mil caminhões de três marcas – Volkswagen, Mercedes-Benz e Iveco – a empresa trabalha com contingente igual de veículos pertencentes a agregados.

A frota própria da Martins gasta por ano R\$ 20 milhões com óleo diesel. Em volume, isso representa um consumo em torno de 11 milhões de litros. Marcos Amaral trabalha com a perspectiva de que a academia possa contribuir para economizar R\$ 440 mil por ano. “Isso representa cerca de 250 mil litros de diesel não utilizados e 672 mil quilos de monóxido de carbono não lançados no meio ambiente”, destaca.

Nas salas da Academia Martins de Distribuição os motoristas vêem motores abertos, pneus e outros componentes do veículo para que entendam sua estrutura e funcionamento.

O gerente de frota da Martins diz que a reciclagem desse pessoal, espalhado em todo Brasil, exige programação para não desfalcicar as equipes. “Nosso motorista res-



ponde pela entrega dos produtos aos pequenos e médios varejistas de todo o País”, diz o executivo. “E como operamos nacionalmente, reforçamos no treinamento abordagem sobre cuidados que devem ser levados em conta na hora de dirigir em estradas em más condições de conservação e até mesmo sobre o perigo de ‘caronas’ e do tráfico de animais silvestres”.

Há dois depoimentos de alunos sobre as vantagens dos cursos de reciclagem. Pedro Paulo Freitas, motorista do pólo de Ribeirão Preto, interior paulista, e Josenilson

Cunha Pontes, do pólo de Brasília, destacam o conteúdo do treinamento. “Visitamos a sede da empresa, saímos com o caminhão na rua, assistimos a filmes. Estou satisfeito com o que aprendi. Agora, vou passar meus novos conhecimentos para os colegas lá de Ribeirão”, diz Pedro. “A Academia veio numa hora muito boa. Acharmos sempre que sabemos de tudo, mas é só assim que percebemos o quanto há para melhorar. Saio daqui um motorista mais completo e respeitoso no trânsito”, destaca Josenilson.

Gerenciamento terceirizado do abastecimento é ganho certo para a frota

Tecnologia da CTF, adotada nos postos da BR Distribuidora e da Ipiranga, controla abastecimento de combustível em tempo real pela internet e garante um monitoramento rigoroso do consumo dos veículos

O maior ganho de eficiência nas frotas nos últimos anos foi verificado, certamente, no consumo de combustíveis. No caso das frotas leves, surgiram os motores flex e a concorrência permanente, na bomba, entre a gasolina e o álcool. Isso melhorou a equação de preços e criou um mercado de oportunidades. No caso dos veículos pesados, o ganho foi mesmo de gestão e capacitação de pessoal. Para os motoristas, a melhoria do desempenho passou a estar associada à condução econômica do veículo. E para as empresas, o investimento

em sistemas e soluções de gestão de abastecimento passou a ser uma rotina. As perdas foram reduzidas e o controle do consumo de combustíveis passou a ser rigoroso graças aos novos recursos de tecnologia da informação (TI).

A gestão de combustíveis tornou-se o mais óbvio dos caminhos de terceirização de serviços de frota no Brasil. É onde se vêem, em geral, mais resultados imediatos. A integração online das informações dos postos e dos veículos com os sistemas de gestão das empresas terceirizadas e dos próprios frota-

tas virou uma realidade. Empresas de meios de pagamento eletrônicos, como a Ticket e a Embratéc Good Card, agregaram softwares e serviços de gestão e análise às suas ofertas. E o desenvolvimento das telecomunicações e a telemetria fi-

zeram o resto: garantir uma medição precisa e uma transmissão das informações dos veículos em operação para os sistemas gerenciais no tempo certo.

A pedra de toque da gestão de combustíveis nas frotas locais é a CTF, empresa que utiliza uma tecnologia originariamente de uso militar em Israel para monitorar o abastecimento e o consumo de combustível nos veículos rodoviários brasileiros. A empresa, que combina meio de pagamento com sistemas de controle, tem 3,5 mil clientes no País e parcerias sólidas com a BR Distribuidora e a Ipiranga, por exemplo. “Somos a única companhia do mundo que controla uma bomba de combustível remotamente via internet”, afirma Arie Halpern, presidente da CTF. “Também existe a possibilidade de receber a informação via SMS (serviço de mensagens curtas), 30 segundos depois do abastecimento do veículo”. A vantagem dos serviços da CTF, além da conectividade, é que toda coleta de dados é automática, feita sem intervenção humana.

As grandes integradoras dos serviços de gestão de combustível são as empresas distribuidoras, que, em seus postos, centralizam as transações de abastecimento. É ali que estão os terminais da rede de pagamentos eletrônicos e os sensores telemétricos da CTF, instalados no bico das bombas. O grande interesse dos distribuidores na rede de serviços terceirizados que se forma em torno dos transportadores e frotistas é a fidelização dos clientes. Quanto maior o nível de

compromisso que eles conseguem obter do cliente com sua bandeira, melhor. Seus acordos com os fornecedores de serviços de pagamento e gestão de abastecimento visam consolidar a base de clientes e atrair novos.

A CTF fornece soluções para as maiores frotas do País, como a do governo do Estado do Rio de Janeiro, com 12 mil veículos. “Temos casos de clientes, como o governo da Bahia, que registraram uma economia de 50% nas despesas com combustíveis depois que implantaram o sistema”, afirma Halpern.

O principal serviço para frotista oferecido pela BR Distribuidora é o monitoramento e a gestão do abastecimento e do consumo de combustível em frotas rodoviárias através do CTF. Na prática, o CTF terceiriza a gestão do abastecimento e garante a produção de relatórios analíticos que permitem a rápida identificação de desvios de consumo e perdas operacionais. Todo o processo é automático e se utilizam recursos de telemetria para controlar o volume de combustível colocado dentro do tanque e identificar o veículo que vai abastecer. “A BR Distribuidora é tradicionalmente a maior fornecedora de combustíveis para os grandes grupos industriais do País”, afirma o gerente de marketing de transporte da BR, José Carlos Domingos de Oliveira. “É a qualidade dos serviços que reforça nossa posição neste segmento”.

Atualmente, segundo Oliveira, 45% do diesel vendido pela distribuidora para veículos de transpor-

te de passageiros e 32% do diesel vendido para veículos de carga utilizam o sistema CTF. “Trata-se de um percentual bastante expressivo, já que se trata de um serviço diferenciado, que envolve a fidelização dos clientes”, afirma. “O crescimento, a partir de agora, tende a ser mais lento, mas ainda assim sustentável”.

Ainda que não seja um fator de atração de novos clientes corporativos, o CTF, de acordo com Oliveira, acaba funcionando como um programa de fidelização, que agrega valor aos serviços de abastecimento e consolida a posição da BR junto aos grandes clientes. Historicamente, os clientes que aderem ao sistema conseguem uma redução média no volume de combustível consumido de pelo menos 10%. A BR Distribuidora conta hoje com cerca de 600 postos, de um total de 6,5 mil, equipados com o CTF. Os cinco maiores clientes da parceria BR/CTF são a Gafor, a Transportes Dalçoquio, a Votorantim Celulose e Papel, a Cenibra e a Transportes Belmok.

O grupo Ipiranga foi adquirido em março pela Petrobras, Ultrapar e Braskem. Seus ativos de distribuição de combustíveis e lubrificantes foram divididos entre a Ultrapar, que ficou com as operações nas regiões Sul e Sudeste, e a Petrobras, agora dona da rede no Norte, Nordeste e Centro-Oeste. A BR deve integrar os postos da Ipiranga das três regiões gradualmente às suas operações e conectar mais bombas com CTF à sua rede.

A Ipiranga aposta em uma adesão maior ao CTF Frete Digital,



Rod. Marechal Rondon, km 252,5 - Botucatu/SP - Brasil
Tel. +55 (14) 3811 8000 - Fax: +55 (14) 3811 8001
irizar@irizar.com.br

Visite o novo site www.irizar.com.br e conheça nossa seção de produtos, representantes de vendas e assistência técnica em todo Brasil e exterior.



***Conquistando mercados
Conquistando confiança
Marcando tendências
Inovando sempre***

O tempo passou rápido. Suficientemente lento para que cada fração fosse devidamente investida em novos projetos, pesquisa e tecnologia. Agradecemos a todos que tiveram sua participação, seja há 10 anos ou hoje pela manhã.

Good Card perto de romper barreira de R\$ 1 bi de faturamento

Empresa estima que existe um mercado potencial de gestão de frotas de 800 mil veículos leves

Com uma carteira de 3,5 mil clientes, que inclui empresas como Ambev, Sabesp, Nestlé, 3M, Telefônica e Votorantim, a gaúcha Embratec Good Card espera romper a barreira do R\$1 bilhão em faturamento em 2008. A empresa, que obteve receita de R\$ 600 milhões em 2006, vem registrando um aumento de 20% na carteira ao ano, segundo Wilson Alves, diretor comercial de frotas da empresa. A Good Card é uma tradicional fornecedora de soluções de gestão de abastecimento e transações eletrônicas.

Alves estima que há um mercado potencial de gestão de frotas de 800 mil veículos leves, sendo que 35% do mercado público no Brasil ainda está inexplorado. Segundo o executivo, cada vez mais os clientes demandam produtos de qualidade, baixo preço, customizados e com alta tecnologia.

dentro de um modelo de negócio que o torne mais acessível aos menores frotistas. A Ipiranga foi a distribuidora que introduziu o serviço no Brasil, há dez anos. Atualmente, ela conta com 1,1 mil transportadoras contratadas com uma frota de cerca de 30 mil veículos. O diesel comercializado por meio do CTF Ipiranga representa cerca de 20% do volume total do combustível distribuído nos postos credenciados. "As vendas de contratos CTF crescem 10% ao ano e há um po-



tem potencial muito grande para novas contratações à medida que este serviço passa a ser referência no modelo de gestão de frotas", diz Carlos Eduardo Meirelles, gerente nacional de vendas para o mercado de rodovia da Ipiranga. Entre seus maiores clientes estão empresas como Expresso Araçatuba, Expresso Mercúrio e Ouro Verde Transportadora.

O público de pequenos frotistas, que oferece um grande potencial de mercado, nem sempre é atendido adequadamente pelos

Há uma demanda crescente das frotas por serviços de gestão terceirizados. "No próximo ano vamos investir R\$ 11 milhões em tecnologia", diz. Um dos principais objetivos da Good Card, que utiliza o software Good Management, é contribuir para a formação de gestores de frotas, capacitando profissionais para extrair e analisar os indicadores de gestão e agir de maneira correta. Entre os clientes da Goodcard no setor público está a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp). A empresa decidiu terceirizar a gestão do abastecimento há dois anos e obteve uma redução de 9,5% nos gastos com combustíveis. O contrato envolveu toda a frota de 1,6 mil veículos da Sabesp que está distribuída em 22 unidades no estado.



Wilson Alves, diretor comercial de frotas da Goodcard

distribuidores de combustível, que concentram suas atenções nos grandes consumidores. Mais de 83% das frotas brasileiras, porém, são de pequeno porte, com até cinco veículos, e, segundo Meirelles, tem grande necessidade de serviços especializados por um custo acessível. Do ponto de vista da distribuidora, esses serviços são ferramentas de fidelização, que reforçam a relação com o cliente. "Nossos postos são capacitados a prestar um serviço diferenciado com clara vantagem competitiva aos transportadores", afirma Meirelles.

A Ipiranga é bastante desenvolvida na área de atendimento aos frotistas e, conta, além do CTF, como uma ampla oferta de serviços que inclui o Frete Digital Ipiranga, sistema eletrônico, via web, que facilita a contratação de caminhoneiros autônomos pelos embarcadores e transportadoras frotistas e substituiu as antigas cartas-frete. Outros serviços que ainda podem crescer entre as frotas de pequeno porte são o Rodocheck, de controle e gerenciamento dos gastos de manutenção preventiva e corretiva da frota, e o gerador de rotas RodoVia, que contam, juntos, com cerca de 500 clientes.

Ticket investe na diversificação da oferta de serviços

Com uma carteira de 2,9 mil clientes no País e uma rede de 8 mil postos credenciados, a Ticket Car espera encerrar o ano com faturamento de R\$ 950 milhões

Cristina Rios, de Curitiba

Considerada até pouco tempo um grande entrave para o desenvolvimento do transporte, a administração de custos com combustíveis está no topo da lista de preocupações dos transportadores e frotistas e uma gestão automática e eficiente pode significar, na ponta, uma redução imediata de até 20% nos gastos. Essa constatação está fazendo com que muitas empresas terceirizem a administração de custos operacionais de abastecimento e também de manutenção. É realmente uma grande tendência do setor de transportes, tanto em frotas de veículos leves, como em pesados. Só mesmo aquelas empresas que necessitam de bombas de combustível dentro de casa, por causa da viabilidade da operação, deixam de transferir a gestão de combustíveis para terceiros.

“Esse filão de mercado dobrou de tamanho nos últimos três anos” diz Camilo Perez, diretor de produto da Ticket Car, divisão do grupo Accor voltada para gestão de custos de frotas. Segundo ele, esse mercado deve crescer de 20% a 30% nos próximos anos, embalado pelo crescimento do mix de serviços do setor. “Geralmente a luz amarela acende quan-



Camilo Perez, diretor de produto da Ticket Car

do a empresa está crescendo e tem que fazer investimentos. É aí que muitas vezes que fica claro que algo está errado”, diz Perez.

Hoje com uma carteira de 2,9 mil clientes no País e uma rede de 8 mil postos credenciados, a Ticket Car espera encerrar o ano com faturamento de R\$ 950 milhões, 22% mais do que o registrado no ano passado. A empresa, que co-

meçou a oferecer serviços de abastecimento por meio de cartões no mercado nacional em 1994, diz que ainda há muito que ser explorado. Perez calcula que da frota circulante de 4 milhões de veículos de passeio, comerciais leves e pequenos caminhões que hoje

pertencem a empresas no Brasil, apenas 600 mil tenham a gestão de custos terceirizada.

E, a exemplo do que já ocorreu na Europa e nos Estados Unidos, onde esse mercado está mais desenvolvido, a gestão de custos terá que se sofisticar para atender clientes cada vez mais exigentes e com foco em uma redução de custos ainda maior.

A tendência, de acordo com Perez é ampliar a abrangência da gestão terceirizada. Empresas do setor que até agora faziam a administração exclusiva de custos isolados, como combustíveis e manutenção, estão criando novos serviços e soluções, como avaliação de ativos, consultoria sobre compra de novos veículos, desempenho de motoristas, produtividade.

“O foco passa a ser a redução do custo total da operação”, diz Perez. De acordo com ele, não basta mais apenas disponibilizar informações, deixando as análises sob responsabilidade do cliente, afinal nem todos os gestores são especialistas na administração de veículos. Apesar de ter acesso a informações, muitos não conseguem identificar o que é melhor para a frota. Ainda mais porque a maior parte da frota leve corporativa no País está nas mãos de empresas que não têm o transporte como atividade principal.

Laboratórios farmacêuticos, bancos, companhias de telecomunicações, saneamento e energia e indústrias de bebidas têm no trans-

TICKET CAR EM NÚMEROS

- Volume de Negócios R\$ 800 MM/ano
- Cartões Ativos 200.000
- Veículos com Manutenção 15.000
- Estabelecimentos Credenciados 10.000 (8.000 Postos e 2.000 Oficinas)

porte um importante item na composição dos seus custos, mas não são, ao contrário das transportadoras, especialistas na área. “As empresas sabem que não dá para fazer tudo bem e preferem se concentrar no seu negócio principal”, diz Perez.

De acordo com ele, as soluções disponíveis no mercado permitem utilizar ferramentas para apontar as principais inconsistências de uso e sugerir ações para otimizar a operação da frota. Informações sobre a performance dos veículos,

gastos por tipo de combustível, ranking dos veículos que geraram maiores despesas e ainda a situação da carteira de habilitação dos motoristas e a produtividade na condução dos veículos podem ajudar a fazer um diagnóstico da área. “Já estamos testando esse modelo em algumas empresas, com resultados muito positivos”, afirma.

Em paralelo, a Ticket diz que está investindo para ampliar sua área de cobertura, hoje de 8 mil postos multibandeira, que cobrem 94% dos municípios com mais de 30

mil habitantes no País, e 2 mil oficinas credenciadas. Há dois anos, a Ticket fez uma parceria com a Shell para fortalecer sua oferta de serviços de gestão de frotas. O acordo garantiu a administração dos cartões da Shell, que passaram a contar com um chip e a trocar informações diretamente com as bombas de combustíveis. Com a parceria, que envolveu investimentos de R\$ 5 milhões, a Shell e a Ticket ganharam mais robustez tecnológica para enfrentar a concorrência da CTF.

Sem Parar gerencia custos das paradas nos pedágios

Uso de sistemas de pedagiamento eletrônico garante economia de tempo e redução de consumo de diesel

A participação do pedágio nos custos do transporte rodoviário só tende a aumentar. Nos próximos anos, a cobrança, ainda muito concentrada no estado de São Paulo, se irradiará por todo o Brasil, no embalo dos novos contratos de concessão e do salto de qualidade das rodovias federais. A infra-estrutura vai ficar melhor, mas trafegar pelo país sairá mais caro e as transportadoras perderão mais tempo nas paradas nas cabines. E não é só a tarifa de pedágio que vai pesar, no bolso das empresas. Os custos operacionais das paradas, relacionados com combustível, peças e pneus, também farão diferença e serão mais sentidos, principalmente pelas grandes frotas. Parar ou passar rapidamente pelas cabines poderá afetar o nível de eficiência no serviço de entrega.

A experiência paulista mostra que a proliferação dos pedágios cria rotinas operacionais e estabe-

lece novas variáveis de custo, que fazem diferença para uma gestão adequada da frota. Um estudo realizado pela STP, principal prestadora de serviços de pedagiamento automático no País, mostra que o tempo médio gasto por um caminhão ou um ônibus para diminuir a velocidade, parar, pagar e reto-

mar a velocidade depois da cabine é de 4 minutos e 40 segundos. Já a passagem por um pedágio eletrônico demora cerca de 40 segundos. Em uma estrada com quatro cabines, como a rodovia dos Bandeirantes, em São Paulo, onde foi feito o estudo, a economia de tempo na viagem soma 16 minutos. Dependendo do número



Sem Parar: economia de 4 minutos por parada em pedágio

de viagens na rota, esse prazo pode se tornar cada vez mais representativo.

Alguns clientes da STP, como a Viação Cometa, conseguiram reduções sensíveis de tempo em suas viagens e de custos operacionais. A Cometa mantinha custos em suas frotas com centenas de ônibus.

O pedagiamento eletrônico já é uma tendência nas estradas brasileiras e deve ganhar cada vez mais importância para transportadores de carga e passageiros ao se atrelar aos serviços de gestão de frota e de rastreamento. "Além de meio de pagamento, o nosso sistema é uma ferramenta de gestão", afirma André Cardoso, gerente comercial da STP. "O cliente pode ter uma importante economia de tempo e de dinheiro". A STP administra os serviços Sem Parar, no estado de



Pedágio eletrônico:
ferramenta de gestão

São Paulo; Via Fácil, no Rio Grande do Sul e do Paraná; e Onda Livre, no Rio de Janeiro. A empresa tem, ao todo, 460 mil clientes e conta com 800 mil veículos cadastrados. Atualmente, os usuários do sistema respondem por 37% das passagens pelos pedágios de São Paulo e do Rio de Janeiro.

A tecnologia usada para detectar os veículos que passam pelo pedágio é a RFID (Radiofrequency

identification), que permite a troca de informações entre o chip e uma antena instalada na cabine, que identifica o cliente e abre a cancela automaticamente.

O sistema está disponível em 12 concessionárias do Estado de São Paulo (AutoBAN, Autovias, Centrovias, Ecovias, Intervias, Renovias, Rodovia das Colinas, SPVias, Tebe, Triângulo do Sol, Vianorte, Via-

Oeste), nas rodovias administradas pela Dersa e pelo DER-SP; na NovaDutra, que liga o Rio de Janeiro a São Paulo; em duas concessionárias no Rio de Janeiro (Ponte Rio-Niterói e ViaLagos); nas balsas que fazem o percurso Santos-Guarujá (SP); nas concessionárias Convias, Sulvias e Metrovias, pertencentes ao consórcio privado Univias, no Rio Grande do Sul, e, no Paraná, na concessionária Ecovia e na RodoNorte.

APTA. Agilizando o futuro da sua empresa.



Oficina Volante
Atendimento na
empresa do cliente



Guincho 24h



**Horário
Estendido Oficina***



**Pátio para
pernoite e
dormitório****



**Contrato
VolksTotal**
Manutenção sob medida
Custos reduzidos

E ainda: entrega rápida de peças em toda Grande SP e Litoral.

* Litoral até 22h00, S.Bernardo até 03h00. **Dormitório somente em S.Bernardo.

www.aptacaminhoes.com.br

Litoral

Rua João Alves Ferreira, 79
Vila Margarida - São Vicente - SP
13 - 3465-2000

Grande SP

Estr.Galvão Bueno, 6597 - SBCampo
Trevo km 26 Rod.dos Imigrantes (sentido Santos)
11 - 4359-9000

APTA
Caminhões e Ônibus



Montadoras turbinam vendas de pacotes de serviços

Evolução dos negócios de manutenção terceirizada passa por contratos plenos e customizados com garantia de máxima disponibilidade da frota e remuneração por nível de serviço

A indústria automobilística mal começou a explorar a camada de serviços que cerca a venda de seus veículos. E é desta camada que ela deve tirar todo aumento de seus lucros de agora em diante, principalmente no caso dos caminhões e dos ônibus. Ficou difícil extrair mais rentabilidade dos produtos. As grandes oportunidades de negócios passaram a se concentrar na prestação de serviços de pós-venda. É aí que se consegue, por exemplo, conquistar a fidelidade dos clientes, algo tão cobiçado neste novo mercado. Mas a concorrência é forte. Além de competirem

entre si, as montadoras concorrem no pós-venda com prestadores de serviços independentes, que também oferecem soluções terceirizadas. As concessionárias atuam diretamente no mercado e disputam os serviços de manutenção das transportadoras.

As montadoras já não se diferenciam tanto pelos produtos, nivelados em qualidade e em custo operacional, mas pelos serviços agregados e pela eficiência no atendimento ao cliente. O comprador de um caminhão ou de um ônibus quer segurança para seu ativo e o suporte do fornecedor. E quem

vende tem interesse em contribuir para o aumento da disponibilidade e da vida útil do equipamento, apoiando seu bom uso e fazendo negócios de pós-venda. Não por acaso, os contratos de prestação de serviços de manutenção de veículos novos, assumidos diretamente pela fábrica, entraram na rotina do mercado.

“Precisamos ser tão bons nos contratos de manutenção e na eficiência na prestação de serviços como somos na produção de caminhões”, afirma o engenheiro e analista da Scania, Elmer John Hartmann. “E devemos contribuir para

Contratos de “full service” da Mercedes-Benz oferecem flexibilidade e personalização

A Mercedes-Benz nunca apostou tão firmemente em um aumento dos negócios com contratos de manutenção no mercado brasileiro como agora. Só há dois anos a montadora passou a oferecer os contratos diretamente de fábrica, mas sua visão é clara: os planos de manutenção agregam valor ao produto e à marca. O ambiente de negócios tornou-se mais favorável à terceirização de serviços e o que os transportadores e frotistas mais querem é reduzir custos sem comprometer sua eficiência operacional. Serviços de gestão terceirizados estão na ordem do dia.

A Mercedes-Benz oferece dois planos de manutenção de fábrica: Basic Service, que inclui um plano de revisões e manutenção preventiva, e Full Service, com manutenção preventiva, controle e troca de itens de desgaste e manutenção corretiva. Mas sua oferta de serviços envolve consultoria e análise das condições de rodagem e das necessidades do frotista. “É necessário flexibilidade para gerir a manutenção e oferecer pacotes de serviços personalizados para os clientes”, afirma José Mauro Martins, supervisor de pós-venda da Mercedes-Benz.

Os principais benefícios que a

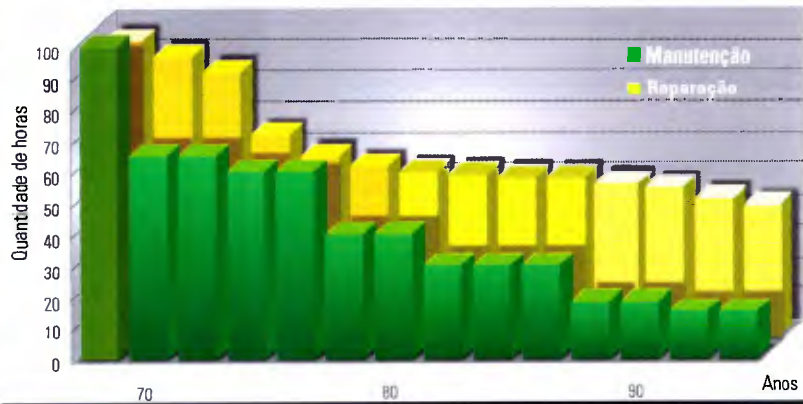
montadora garante ao assumir a gestão dos serviços de manutenção dos seus clientes são disponibilidade da frota, transparência dos custos do quilômetro rodado, cobrança por quilômetro efetivamente rodado, cobertura nacional e assistência técnica 24 horas. Todos os processos são controlados por sistemas de gestão. “O processo de compra de um veículo mudou completamente e não se fazem mais compras por questões sentimentais”, afirma Martins. “Antes de fechar um negócio o cliente avalia os serviços de pós-venda com rigor”.



Mozart Jana Murier, gerente de planos de manutenção da Iveco a mudança da cultura de gestão e de negócios do cliente”. O caminho da Scania é o da especialização e da oferta de soluções de manutenção que incorporem a experiência do cliente e a realidade de uso da frota. Buscam-se soluções customizadas e confiáveis que favoreçam o negócio das transportadoras.

“Há um ambiente favorável aos negócios”, diz Mozart Janas Murier, gerente de planos de manutenção da Iveco. “As montadoras estão trabalhando em linha com os transportadores de carga e seguindo a tendência de profissiona-

ALTA TECNOLOGIA DIMINUI NECESSIDADE DE MANUTENÇÃO E REPARO DOS VEÍCULOS



Fonte: Iveco

lização”. Ao oferecer seus contratos de manutenção, as empresas têm oportunidade de provar que os custos de operação de seus veículos são mais competitivos que os de seus concorrentes quando se trata da mesma aplicação. É um forte apelo de venda, associado com o desejo do cliente de ver seu veículo circulando até o fim de sua vida útil em ótimas condições. A tendência geral entre transportadores é terceirizar aqueles serviços que não agregam valor ao seu negócio principal, como é caso da gestão da manutenção.

“A cultura de contratos de manutenção está se firmando com velocidade moderada, mas é um caminho sem volta; quem adere não volta mais”, afirma Diogo Nogueira Filho, gerente executivo de serviços e assistência técnica da Volkswagen. As montadoras apostam cada vez mais em uma venda técnica, que garanta ao cliente a compra do caminhão certo para sua aplicação com custos operacionais controlados. No esforço para conhecer melhor as necessidades dos clientes, as montadoras tratam de oferecer contratos de ma-

Via satélite, VW ajuda frotista a acompanhar a carga e o caminhão

A Volkswagen está usando até satélites para chegar nos clientes. Passou a oferecer, além do Volkstotal, serviço de manutenção preventiva, um pacote que inclui controle remoto da carga e do caminhão, o Volksnet (www.volksnet.com.br/). A ferramenta envolve a instalação de um módulo de comunicação e de dois tipos de antena, além das sirenes. Com ela, os frotistas podem monitorar a operação do veículo e o desempenho do motorista no país e no exterior. Os ca-



minhões VW 10.370 e VW 25.370 já sairão da fábrica com os kits, mas o sistema só ficará disponível para degustação por 90 dias e, na

seqüência, será cobrado um custo mensal pelo serviço.

A VW, dona de um terço do mercado de caminhões (cinco toneladas ou mais) e uma rede de 140 concessionárias, aposta nos planos de manutenção preventiva para manter os veículos rodando tanto tempo quanto possível. Com a crescente adesão dos frotistas ao programa Volkstotal, lançado em 2003, a montadora alemã passou a ser a maior cliente de sua rede de concessionárias. Junto a esses parceiros, a Volks traça metas de qualidade e verifica a frequência da troca de peças e a durabilidade dos componentes. Para os clientes, o grande apelo do serviço da VW é o atendimento 24 horas por dia, o ChameVolks.

Scania quer fazer 20% de suas vendas com contratos de fábrica

A Scania vende hoje cerca de 6% dos veículos novos com contratos de manutenção de fábrica. A meta da empresa é chegar a 20%, contando com a demanda crescente por serviços de gestão terceirizados e com desenvolvimento de seus planos customizados com manutenção total, que podem até incluir a instalação de um posto avançado na garagem do cliente. Empresas como a Usina Cocal, Vale do Rio Doce e MCR contam com a manutenção terceirizada da Scania em oficinas internas, que são operadas pelas concessionárias da marca na região e garantem a máxima disponibilidade para a frota.

Vários fatores influenciam o valor de um contrato de manutenção, como as condições das estradas em que o veículo opera, a idade do veículo e a intensidade do uso.

manutenção de curto prazo. É uma forma de evoluir gradualmente na prestação de serviços, aprofundar a customização e corrigir erros no primeiro ano de contrato e depois partir para renovações anuais.

A qualidade das estradas por onde o veículo roda e a intensidade de uso são variáveis determinantes para o estabelecimento do valor do contrato. E o conhecimento das condições de rodagem pode

“Um veículo de mineração roda 18 mil horas e cerca de 1,75 milhão de quilômetros em três anos”, afirma Elmer John Hartman Jr, analista da Scania. “Um caminhão rodoviário demoraria 9 ou 10 anos para alcançar a mesma quilometragem”.

Cuidando da gestão da manutenção da frota de seus clientes, a Scania consegue otimizar a gestão do custo e melhora o fluxo de caixa, eliminando quebras inesperadas e problemas graves com os veículos que podem vir a afetar as margens operacionais do transportador. A montadora melhora também a gestão de risco da frota, diminuindo o índice de acidentes, e aumenta a rentabilidade da empresa. “O sucesso de um contrato de manutenção depende de muito comprometimento entre a montadora e o cliente”, diz Hartman.

ser aprimorado. O que a Scania, a Volkswagen e as outras empresas propõem, além de pacotes tradicionais de manutenção preventiva, é a manutenção total e a assistência 24 horas por dia e 7 dias por semana, o que para algumas frotas especializadas é uma garantia de continuidade da operação, alta disponibilidade e aumento da vida útil dos veículos.

A evolução do negócio das mon-



Diogo Nogueira Filho, gerente executivo de serviços e assistência técnica da Volkswagen

tadoras parece mesmo passar pelo atendimento customizado e por programas de manutenção total. Quem transporta cana-de-açúcar, por exemplo, tem necessidades específicas que, se não atendidas, podem fazer muita diferença no resultado final do negócio. O mesmo acontece com os caminhões de companhias mineradoras, expostos permanentemente às missões críticas. Em alguns casos, as montadoras, com o apoio das concessionárias, implantam postos avançados dentro da garagem do cliente para garantir o atendimento permanente e com prontidão. É o que a Scania faz com a usina Cocal, de Paraguaçu Paulista (SP).

A montadora conhece o produto que vende, mas nem sempre tem o mesmo conhecimento sobre o uso que dele é feito. Os contratos de manutenção envolvem serviços de consultoria e podem ser considerados soluções de negócios que

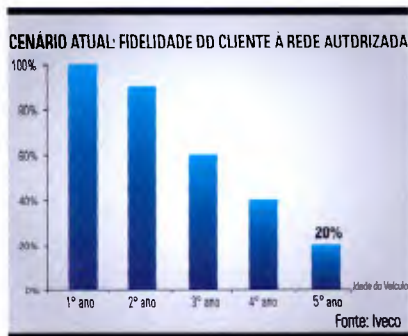
Presente no
 mundo
inteiro



AA1 Ajustador Automático de Freio

A Haldex fabrica peças originais para as maiores montadoras do mundo.

Tecnologia & Inovação



trazem benefícios imediatos para o cliente. Os custos de transporte são extremamente críticos em alguns segmentos da economia e podem ser um fator determinante de aumento de competitividade para muitas empresas. No mesmo setor canavieiro, por exemplo, cargas de baixa densidade e alta frequência de carregamento tornam o transporte um importante fator de custo.

Em um mercado profissionalizado se valorizam cada vez mais a especialidade e as boas condições de utilização da máquina e do implemento. Diminui o imprevisto e aumenta a manutenção preventiva, a racionalidade do estoque de autopeças e a necessidade de tecnologia da informação (TI). "Há uma grande transformação", afirma José Mauro Martins, supervisor de pós-venda da Mercedes-Benz. "As transportadoras viraram operadores logísticos e o caminhão deixou de ser o protagonista do negócio para ser um meio para se alcançar uma atividade-fim". Desde 1982, a Mercedes-Benz oferece contatos de manutenção através de suas

Iveco assume manutenção para se aproximar dos clientes

Ao verificar que só 20% dos caminhões voltam à concessionária para a manutenção no quinto ano após a venda, a Iveco decidiu aprofundar o relacionamento direto e de longo prazo com seus clientes. O esforço de fidelização se apoiou na oferta direta dos planos de manutenção, mantendo os serviços nas concessionárias e assumindo a gestão dos contratos. Ou seja, criar identidade com a marca e, ao mesmo tempo, continuar usando a rede autorizada, explica Mozart Murier, gerente de planos de manutenção.

Com a estratégia a Iveco consegue recuperar clientes que vêm trabalhando com oficinas próprias e, de quebra, fechar o mercado para a concorrência. Além disso, garante acesso às informações sobre o desempenho dos caminhões – desde o consumo de óleo à substituição de componentes por quebra ou desgaste em distâncias mensuradas. Com esses dados, a montadora pode aperfeiçoar sua produ-

ção e seu plano de manutenção.

Segundo o Iveco, o custo de manutenção em cinco anos equivale a 20% do custo de um veículo comercial leve e a 30% do custo de um veículo médio/pesado. O custo do contrato é calculado levando-se em conta o prazo de duração, o modelo do veículo, a quilometragem anual e os tipos de carga, de operação e de estradas.

A equação foi aprovada por compradores como um cliente de Minas Gerais que começou a negociar com a Iveco, em 2003, uma frota de 170 caminhões 49.12 (5 toneladas) para distribuição de carga fracionada. O contrato de serviços de manutenção foi assinado há um ano e a companhia mineira já adquiriu mais 183 veículos, todos cobertos pelo plano. Eliminou a necessidade de manter uma oficina própria e, pelos seus cálculos, reduziu os gastos em 38% em relação à antiga estrutura própria.

concessionárias. Os contratos de fábrica chegaram ao mercado brasileiro em 2005

A Volkswagen Caminhões lançou seu programa de manutenção de fábrica, para prestação de serviços através da rede, em 2003 e já no ano seguinte fechou 270 contra-

tos. Nos anos seguintes, a empresa desenvolveu um novo software de gestão, com acompanhamento das despesas, troca de componentes e verificação da originalidade das peças, por exemplo. Seu último passo em prestação de serviços foi o lançamento do VolksNet,



Só use peças originais.
Haldex marca original de fábrica.

Consep (Elimina água e óleo)



Tel.: (11) 2135.5000

www.haldex.com.br

com serviços eletrônicos de rastreamento e telemetria atrelados aos contratos de manutenção.

As vendas de contratos de manutenção ainda são baixas em relação às de caminhões e ônibus novos, mas crescem em ritmo consistente. A Scania vende hoje entre 5% e 7% dos seus veículos com algum tipo de contrato de fábrica, mas a expectativa da empresa é elevar esse percentual para 20% em um prazo de três anos. No caso da Mercedes Benz, 5% das vendas no Brasil são acompanhadas de contratos de manutenção. A Mercedes, porém, como a Scania, aposta em uma expansão rápida, para 30%, até 2012.

Uma das razões para essas projeções positivas está no crescimento das vendas de contratos de leasing no Brasil. Finalmente, essa modalidade de crédito começa a decolar no mercado brasileiro e existe a expectativa de que os transportadores e os operadores de grandes frotas entrem no embalo do leasing operacional, que se atrela naturalmente aos contratos de manutenção. Em mercados mais maduros, onde o arrendamento mercantil tem forte adesão, as vendas de contratos de manutenção acompanham mais de 90% dos negócios com veículos novos. A Freightliner, marca da DaimlerChrysler, atrela 95% de suas vendas nos Estados Unidos aos pacotes de serviços. Na Europa, com a marca Charterway, 60% dos negócios com caminhões novos são vinculados aos pacotes.

O principal apelo de venda dos planos de manutenção é a redução dos custos operacionais. O transportador só vai terceirizar sua manutenção com a montadora, utilizando a rede de prestação de serviços da concessionária, se o negócio for vantajoso. O que interessa é o resultado. Em frotas mal administradas, o retorno da manutenção terceirizada com a montadora pode ser bastante ex-



José Mauro Martins, supervisor de pós-vendas da Mercedes-Benz

pressivo, mesmo com a utilização de peças originais. Quando vende sua solução, a montadora oferece um alto nível de disponibilidade da frota, garantindo a prestação de serviços por sua rede em todo o país, preços de serviços pré-definidos e garantindo mão-de-obra especializada e preparada para trabalhar com as novas séries de caminhões.

Os contratos de manutenção dão chance para as montadoras se envolverem realmente com o negócio de seus clientes e os liberarem para o exercício de suas atividades-fim. “Quando o frotista coloca tudo na ponta do lápis, ele percebe que pagar uma mensalidade para



Elmer John Hartmann, engenheiro e analista da Scania

a montadora pode ficar mais barato do que manter uma grande estrutura de manutenção”, afirma Martins, da Mercedes-Benz. Empresas como a Mercedes, a Scania, a Volkswagen e Iveco estão baseando suas vendas de pacotes de serviços realmente em um trabalho de consultoria e nos argumentos da redução de custos e do ganho de eficiência. “O processo de decisão de compra está mudando rápido”.

Os contratos de manutenção reforçam a proximidade da fábrica com o cliente e são hoje a melhor ferramenta de fidelização junto aos frotistas. São o grande negócio de pós-venda das montadoras de veículos comerciais, embora a “nuvem” de serviços esteja sendo ampliada. Os serviços de tecnologia da informação e de comunicação são os que mais se desenvolvem no mercado. Sistemas de gestão e recursos de rastreamento e telemetria, que aumentam a segurança da operação de transportes, também são alvo do interesse das montadoras, que investem no desenvolvimento de softwares e começam a oferecer os novos equipamentos em seus modelos.

Os equipamentos de rastreamento e telemetria, como módulos de comunicação, antena de GPS e sensores, tendem a se transformar em itens de série nos caminhões de agora em diante. A Mercedes-Benz está seguindo a mesma onda da Volkswagen, com seu Fleet Board, que chegará nos próximos meses ao mercado brasileiro. Existe um entendimento de que o rastreamento e a telemetria são importantes ferramentas de gestão de frota, além de ser de vital importância para a proteção do veículo e reduzir seus custos de seguro. Embora ofereça o equipamento de fábrica, a montadora não fica responsável pela prestação do serviço, que vai para as mãos de empresas especializadas.

ABASTEÇA A SUA FROTA COM A TECNOLOGIA CTF

Milhares de frotas já adotaram o sistema CTF.
O CTF controla a movimentação da frota e dos
terceirizados na mesma plataforma. É Lucro certo.



CTF

Controle total sobre o abastecimento
e a movimentação da frota.



FRETE

CARTA FRETE ELETRÔNICA

Algumas razões
para Você abastecer a frota
com **CTF FRETE:**

- redução dos custos administrativos.
- gerenciamento da contratação dos caminhoneiros.
- redução de custos.
- redução de custos e redução da base de cálculos de impostos.
- limite de crédito pré-aprovado.
- gestão de pagamentos e rastreamento dos veículos e motoristas.
- segurança no controle eletrônico, eliminando manipulação de papéis, falsificações, clonagem de cheques, documentos etc.
- adiantamentos e quitação de abastecimento e frete com preços flexíveis.
- contratação remota do motorista já cadastrado.
- débitos e créditos automáticos entre empresas, postos e motoristas.
- capital de giro para pagamento dos fretes.
- relatórios estatísticos e ferramentas gerenciais.
- acompanhamento de abastecimentos e saques em tempo real, via Internet.
- acompanhamento do *transit time* com tempo previsto, realizado e com atraso.
- integração e interação das diversas áreas da sua empresa.
- bloqueios automáticos ou manuais dos pagamentos.

ABASTEÇA JÁ!
Informações pelo telefone (11) 4004 7770



CTF Technologies do Brasil Ltda.
www.portalctf.com.br

Leasing pode alavancar negócios de pós-vendas

Mantido o mesmo ritmo até o fim do ano, o mercado caminha para superar a marca de um milhão de contratos fechados e uma carteira de cerca de R\$ 85 bilhões, duas vezes maior que a de 2006



Os negócios com leasing crescem em ritmo acelerado no Brasil. O ano de 2007 já é o melhor da década para o setor, com taxa de expansão superior a 60% no primeiro semestre, segundo levantamento da Associação Brasileira das Empresas de Leasing (Abel). Mantido o mesmo ritmo até o fim do ano, o mercado caminha para superar a marca de um milhão de contratos fechados e uma carteira de cerca de R\$ 85 bilhões, duas vezes maior que a de 2006. E o desenvolvimento do transporte tem muito a ver com esse excelente desempenho. As vendas de carros, caminhões e ônibus no mercado interno estão em alta e os veículos dominam os contratos de leasing, representando 82% dos bens arrendados no País.

Cerca de 60% dos contratos de leasing no mercado brasileiro são fechados com pessoas físicas e os outros 40% estão nas mãos de pessoas jurídicas. Neste momento, o impulso para a expansão do mercado vem das duas partes. O arrendamento mercantil foi utilizado em 26% das compras de automóveis no Brasil neste ano. Com juros mensais para pessoas físicas abaixo de 0,9%, foi também a modalidade de crédito que mais cresceu no mercado brasileiro em 2007. No mercado corporativo, essa expansão, através do chamado leasing operacional, pode contribuir para as vendas de pacotes de manutenção nos próximos tempos. Ela indica que a tendência patrimonialista da economia brasileira, onde prevalece a posse do ati-

vo em vez de seu uso eficiente, possa estar enfraquecendo. É um efeito do choque de gestão nos transportes.

As razões do crescimento dos negócios com leasing está nos juros mais vantajosos do que os cobrados nos contratos de crédito direto ao consumidor (CDC), no alongamento dos prazos e no próprio crescimento econômico do País. A imensa maioria dos contratos (91,18%) é fechada com custos prefixados. Os juros das linhas de leasing são hoje os mais baixos de todos os tempos para a compra de automóveis. A Abel prevê mais crescimento para o setor nos próximos anos e projeta expansão de 25% a 30% em 2008. O leasing operacional poderá ser um instrumento fundamental para muitas transportadoras cumprirem suas metas de expansão de frota nos próximos anos.

O Banco Safra é líder no mercado de leasing no segmento de pessoa jurídica e também é hoje o principal prestador desse tipo de serviço financeiro para o setor de transporte. No primeiro semestre, a maior contribuição para o lucro do banco, que atingiu R\$ 425,1 milhões e cresceu 25%, veio, justamente, de sua empresa de leasing, com um resultado positivo de R\$ 126,4 milhões. No exercício de 2006, o lucro da Safra Leasing foi de R\$ 266,0 milhões e o do Banco Safra atingiu R\$ 782,5 milhões. Veículos pesados (caminhões e ônibus) representam 71% dos arrendamentos mercantis do Safra.



Recaufair PneuShow

8ª Feira e Convenção Internacional
de Pneus e Equipamentos

Reforma - Reciclagem - Comércio - Serviços

05 - 08 Maio
2008

Expo Center Norte
São Paulo - Brasil

www.recaufairpneushow.com.br

Faça já a sua reserva.

Informações sobre participação:
(11) 6226 3100 - e-mail: recaufairpneushow@francal.com.br

Promoção



São Paulo
Tel: (11) 6226 3100
Fax: (11) 6226 3200
www.francal.com.br
feiras@francal.com.br

Realização



Veículo Oficial



Apoio



Montadora Oficial



Agência de Vigem



Cia. Aérea



Filiada à





Coopercarga e G10, com frota de 2,1 mil veículos, abrem as portas para a negociação com manutenção em revendas, mas sem estabelecer regras que criem dependência

Ariverson Feltrin, de São Paulo

Terceirizam, é verdade, mas Coopercarga e G10, dois dos maiores frotistas da região Sul, donos de 2,1 mil caminhões, não têm fórmula pronta, única, que cubra toda a manutenção dos veículos que operam. Ambos, no entanto, têm negociações entabuladas com revendedores de caminhões e implementos com pontos em aberto para intervenções preventivas e corretivas da frota.

“Não temos contrato de manutenção de fábrica. Ainda entendemos que o custo não é compatível e não oferece viabilidade econômica. Mas, negociamos com distribuidores e ou concessionários. Temos parcerias com representantes da Scania, Volkswagen, Randon e Fachini”, diz Dagnor Schneider, presidente da Coopercarga, frota de 1,6 mil caminhões que prevê, para

2007, um faturamento de R\$ 389 milhões, 27% superior ao de 2006.

“De maneira geral, a manutenção de motor, câmbio e diferencial, fazemos com revendas Scania, a marca de nossa frota de 500 caminhões pesados”, diz Cláudio Adamucho, presidente do G10, espécie



Dagnor Schneider, presidente da Coopercarga

de holding administrativa criada em 2000 e formada por um grupo de 10 frotistas (daí a denominação inicial de G10, hoje reduzido a cinco operadores).

A chamada manutenção de itens que não sejam motor, câmbio e diferencial, o G10 faz em oficina própria, na cidade de Maringá, cidade paranaense em que está sua sede. “Temos setenta pessoas na oficina. Digo que não é apenas custo que nos faz ter uma estrutura própria, mas também questão estratégica”, diz Adamucho.

No caso da Coopercarga, a adoção de uma política de fazer a manutenção preventiva e corretiva junto aos parceiros – fornecedores de caminhões e de implementos – tem resultado refletido em maior disponibilidade de frota. Mas, Schneider pondera: “Normalmente,

conseguimos negociar com concessionários utilizando como referência o preço oferecido pelo mercado paralelo. Geralmente, há entendimento e não precisamos recorrer a fornecedores externos. Podemos dizer que a negociação serve como balizamento de preço”, diz o presidente da Coopercarga, para arrematar. “Negociamos pontualmente o preço de mão-de-obra no concessionário e o preço de peça em relação à cotação do mercado”.

Adamucho, do G10, conta que no caso de itens como motor, câmbio e diferencial a negociação de serviços e peças é facilitada quando feita previamente”, diz, para emendar. “Difícil, é quando estamos em locais como a região Oeste, por exemplo. Por vezes, as diferenças de preços são tão grandes que, para tais casos, temos um guincho próprio que faz a remoção do veículo quebrado para a autorizada do Paraná, P.B. Lopes, onde concentramos grande parte dos reparos pesados”.

A Coopercarga tem uma frota de 1,3 mil conjuntos cavalo/carreta operados em serviços de transfe-



Cláudio Adamucho, presidente da G10

rências em rotas domésticas e do Mercosul. Outros 300 caminhões, de porte médio, na maioria, estão alocados na distribuição urbana.

O acordo com parceiros, segundo Schneider, está em vigor há mais de três anos. “Este sistema tem demonstrado ser vantajoso - principalmente pela disponibilidade, confiabilidade e pela cobertura de atendimento às nossas demandas”.

A administração do processo é encaminhada pela Coopercarga. “Mas, quem faz a gestão é o coope-

rado diretamente com os concessionários”, esclarece o dirigente da cooperativa, que estatutariamente, não tem lucro, mas sim sobras, que, em existindo, são partilhadas entre os cooperados na proporção em que cada um opera na cooperativa. “Ou seja, aquele que mais trabalha mais participa nos resultados, sejam eles positivos ou negativos”.

Coopercarga e G10 são resultado da soma de pequenos e médios transportadores, que, isolados, certamente teriam dificuldades de negociar melhores condições de compras de veículos e serviços. “Quando celebramos o acordo, no ano 2000, para formar espécie de holding a fim de termos escala, éramos 10 transportadores que reuniam 123 caminhões”, conta Adamucho. “Elevamos a frota para 500 veículos, mesmo com a redução de participantes, que caíram para oito, sete e agora para cinco empresas”, diz, para ponderar. União faz a força, mas não se faz à força. “As pessoas têm pontos de vista e objetivos diferentes. Há quem prefira ficar como está, permanecer em stand by e isso pode justificar a redução no número de participantes”.

A G10 opera sobretudo caminhões pesados na configuração bitrem em serviços de transporte de grãos. Ainda com forte concentração na movimentação de commodities agrícolas, o grupo de transportadores, no entanto, aos poucos tem diversificado sua atuação para outras especializações, entre elas a transferência de carga líquida. A frota é toda rastreada, o que reduz o fator risco e a negociação de prêmios de seguros para a cobertura de cascos. “Temos toda a frota segurada com um prêmio muito abaixo cobrado pelo mercado”. A fórmula de negociação contempla ainda um percentual de prêmio que pode ser reduzido caso o número predeterminado de ocorrências não seja atingido.”

Empresas de ônibus fazem serviços dentro de casa

O olho do dono engorda o porco. O ditado é seguido à risca pelos empresários de ônibus quando se trata deles próprios cuidarem da gestão da manutenção de suas frotas.

São raros os casos de terceirização de manutenção nas empresas de ônibus. As operadoras, em geral, têm equipes próprias bem montadas e de confiança.

Faz parte da cultura do setor tomar para si a gestão da manutenção da frota. Pode-se dizer que tal prática vem do fato de empresa de ônibus ser um negócio em que a figura do dono é

muito presente, principalmente na oficina. São inúmeros os casos de respeitados empresários que cumprem rotina diária de frequência às suas garagens.

Um dos exemplos ilustrativos é de Abílio Gontijo, fundador da Empresa Gontijo de Transportes, que também engloba a Cia. São Geraldo de Viação. Aos 84 anos que serão completados em dezembro, Abílio, que lida com o negócio desde os tempos das jardineiras movidas a gasolina, é frequentador assíduo de garagens e apaixonado pelas descobertas que o mundo visto da oficina confere.

Randon assume controle estratégico de serviços de pós-venda

Fabricante de implementos começa a apostar na prestação de serviços como diferencial competitivo e vai lançar plano de manutenção programada direto da fábrica em 2008

Os fabricantes de implementos rodoviários começam a seguir a mesma trilha das montadoras, assumindo o comando estratégico de seus serviços de pós-venda, tradicionalmente transferidos para as concessionárias e redes independentes, e apostando na prestação de serviços como diferencial competitivo e ferramenta de fidelização. A Randon, maior fabricante de semi-reboques do País, pretende sair na frente de seus concorrentes e oferecer, já a partir do próximo

ano, planos de manutenção programada de fábrica de seus implementos. É uma iniciativa para reter os clientes, que são atraídos por peças importadas e piratas e frequentemente reduzem a vida útil dos equipamentos por falta de manutenção preventiva e mau uso.

“Onde tem um caminhão, tem também um implemento para transportar a carga”, afirma Fabiano Cornelli, coordenador de frotas da Randon. “Precisamos nos aproximar mais dos nossos clientes”. A Randon

vai atuar como gerenciador do plano de manutenção e a prestação do serviço ficará por conta dos distribuidores autorizados.

A rede de distribuidores de implementos da empresa, com 65 pontos de atendimento localizados em várias regiões do País, já conta atualmente com cerca de 5000 implementos em contrato. Somente um distribuidor de São Paulo possui 3 mil carretas com contratos de manutenção. A rede dispõe também de uma força de trabalho direta com mais de 2500



profissionais e a experiência necessária para o atendimento dos novos planos de fábrica. “A rede Randon já tem experiência em contratos de manutenção e vai transferir esse conhecimento para a fábrica”, diz.

Para levar adiante seus novos planos de negócio, a Randon desenvolveu um software de gestão, que será controlado pela empresa, responsável pelo gerenciamento dos usuários e das manutenções. O sistema será acessível para os distribuidores, que visualizarão os serviços agendados e cadastrarão as informações referentes aos serviços prestados, como troca de peças, quilometragem e mão-de-obra. Os clientes poderão acompanhar, pela web, o andamento do plano de manutenção e todos os serviços prestados assim como as trocas de peças no implemento.

A Randon tem vários motivos para ampliar sua oferta de serviços de pós-venda. A tendência geral de terceirização da manutenção das frotas é um deles, já que abre uma oportunidade de novos negócios para o fabricante do implemento. Mas também pesa o crescimento das redes independentes, que con-

ESTRUTURA DO PLANO DE MANUTENÇÃO RANDON



correm com as concessionárias, e a necessidade de resgatar os clientes, pouco interessados na manutenção preventiva e seduzidos por componentes de preços baixos. “A pirataria no nosso setor hoje é muito forte”, diz Cornelli. “No mercado de pneus, por exemplo, a produção interna não atende a demanda por reposição e enfrenta a concorrência de muitas marcas internacionais”.

A Randon decidiu prestar serviços de gestão de frotas depois de verificar, em uma pesquisa com seus 15 maiores clientes, proprietários de cerca de 12 mil implementos, que pouca fidelidade havia à sua rede de distribuição autorizada. O levantamento mostrou que depois do fim da garantia, apenas 20% dos clientes voltam para as concessionárias, para fazer serviços de manutenção preventiva e utilizar peças de reposição originais. Os demais vão para o mercado informal.

A Randon oferecerá planos personalizados para seus clientes que podem cobrir a manutenção da suspensão, do sistema rodante, os sistemas elétricos e dos pneus. O tipo de implemento e as condições de rodagem dos veículos serão considerados na definição do contrato. Os planos serão customiza-

dos para cada cliente em função da realidade de uso de sua frota.

Entre as vantagens apresentadas pela fábrica para a adoção dos planos de manutenção estão o aumento do tempo de operação do implemento, uma operação mais segura, um menor custo operacional, a utilização de peças genuínas e o maior valor de revenda do implemento. Outra vantagem é que o custo de manutenção passa a ser conhecido e melhor dimensionado na hora da programação de investimentos. A gestão da manutenção de um implemento, complementar à manutenção do caminhão, reduz os riscos de acidentes e as paradas imprevistas.

Paralelamente ao seu plano de manutenção, a Randon criou um programa de educação à distância chamado Crescer Online, que é oferecido gratuitamente a seus distribuidores e adota metodologias de elearning. A Randon disponibiliza pela web treinamentos de manutenção e autocursos, a fim de proporcionar um melhor entendimento da prestação de serviços e ampliar o conhecimento de motoristas e gestores de frotas.

A Randon é uma empresa multinacional, com forte atuação em vários países da América Latina, na Ásia e na África. É uma das cinco maiores fabricantes de implementos rodoviários do mundo e líder do mercado brasileiro de semi-reboques, no qual detém uma participação de 41%. No acumulado janeiro/outubro de 2007, o faturamento total do grupo Randon, que inclui empresas como Fras-le, Master e Jost totalizou R\$ 2,995 bilhões ou 23,2% a mais do que o registrado no mesmo período do ano anterior. A divisão de implementos, que garante quase a metade das receitas do grupo, conta com três fábricas: Caxias do Sul (RS), onde a empresa tem sede, Guarulhos (SP) e na comuna de Alvear, na Argentina.



Fabricantes e reformadores de pneus entram na era da consultoria

Esclarecimento das melhores práticas de uso e capacitação profissional garantem importantes reduções de custos para os frotistas, além de benefícios ambientais

Os fabricantes de pneus e os recauchutadores entraram firme na onda de terceirização de serviços e passaram a oferecer conhecimento e sistemas de tecnologia da informação (TI) para seus clientes aumentarem o controle sobre seus custos de frota. A consultoria de pneus é hoje um negócio em franca expansão no mercado. Transportadores e frotistas sabem que podem reduzir despesas e melhorar a eficiência de seu negócio se seguirem as práticas recomendadas pelos fornecedores. É necessário reforçar os controles de cada veículo que vai às ruas mantendo um monitoramento regular da calibragem e seguindo as rotinas de balanceamento e alinhamento.

Os programas de gerenciamento de pneus são oferecidos por fabricantes e recauchutadores de maneira regular e organizada. A Pirelli, por exemplo, conta com um pacote de consultoria especializada, que envolve a gestão do uso e das trocas de pneus. “Temos parcerias com os principais centros de pesquisa do País e podemos orientar o cliente da melhor forma”, afirma Fabio Metidieri, gerente de enge-



nharia de aplicação da Pirelli na América Latina. A Michelin vai na mesma direção, assim como a Bandag, recauchutadora que em junho deste ano passou a ser controlada pela Bridgestone em um negócio de US\$ 1,05 bilhão. A gaúcha Vipal, outra grande do setor, ampliou seus investimentos em tecnologia e treinamento e também abriu uma importante frente de negócios com seus programas de gerenciamento.

Hoje, sabe-se tudo sobre pneus. É um conhecimento vasto e detalhado oferecido pelos fabricantes como consultoria para transpor-

tadores e frotistas. A precária infra-estrutura rodoviária brasileira está absolutamente considerada do cálculo da vida útil de cada produto colocado em um caminhão no País e as variáveis de gestão de uso estão identificadas e podem ser controladas. O que todas as partes buscam é que os pneus atinjam o máximo de seu potencial de uso, com a preservação da carga ao longo de todo o tempo de rodagem e pelas três recauchutagens. Pode-se ainda ganhar muita eficiência na utilização de pneus.

Metidieri cita o caso da Santa Rita Transportes Urbanos e Rodoviários, que possui uma frota de mil ônibus (sete mil pneus no solo) e há um ano iniciou um projeto de gestão de pneus. No início do projeto, a Pirelli verificou com 60% dos pneus rodavam com pressão incorreta. “O rendimento da primeira vida útil do pneu é de 42 mil quilômetros, mas a pressão inadequada levava a uma queda de 23% no primeiro ciclo de cada pneu”, afirma. “Além disso, verificamos que os profissionais internos estavam destreinados”.

As perdas da frota chegavam a



Fabio Metidieri, gerente de engenharia de aplicação da Pirelli

205 pneus por ano. Com a melhoria da gestão, a Santa Rita conseguiu reduzir em 50% a incidência de desgaste irregular e baixou suas perdas para 31 pneus por ano. Além disso, alcançou-se um ganho de 30% na quilometragem na primeira vida. A Pirelli investe pesado em desenvolvimento e

pesquisa e o Brasil abriga hoje um dos dois únicos centros de desenvolvimento da empresa no mundo. O outro está na Itália.

A Michelin é outra empresa que evolui firme na prestação de serviços. “O principal problema do uso de pneus é a pressão inadequada”, afirma Paulino Padilha, gerente de marketing de produto da Michelin. “Se a pressão estiver 20% acima da recomendada, um pneu pode perder até 21% da rodagem na primeira vida e se a pressão estiver 15% abaixo a perda na rodagem chega até a 18%”, diz. O usuário precisa manter um controle rigoroso sobre a pressão, mas também sobre o alinhamento, o balanceamento e o emparelhamento dos pneus.

As ações para a boa gestão do parque de pneus, segundo Padilha, envolvem a análise da sucata, a calibragem adequada, a



Paulino Padilha, gerente de marketing de produto da Michelin

leitura da banda de rodagem, a manutenção dos componentes de suspensão e a ressulcagem, recauchutagem, direção econômica, e a carga transportada no nível ideal. Uma das últimas inovações da Michelin é a tecnologia MDT (Michelin Durabel Technologies), que permite ao frotista ganhar até

A Unidas tem um presente pra você.

A líder nacional em Gestão de Frotas, além de ser a solução perfeita para o transporte da sua empresa, ainda te presenteia com um *pen drive*, a melhor solução para o transporte de seus arquivos.



Experiência de mais de 20 anos no mercado - Mais de 600 empresas clientes - Mais de 30.000 veículos na frota - Presente em todo o Brasil - Mais de 2.500 oficinas credenciadas - Soluções flexíveis para todos os perfis e portes de empresas.



Ligue para 0800 121 121 (opção 6) e fale com um de nossos atendentes.

Válido para as 50 primeiras ligações. As demais, ganharão um brinde exclusivo da Unidas.

www.unidas.com.br

unidas
Gestão de Frotas



Antonio Carlos Pereira, gerente de treinamento da Bandag

35% de quilometragem na vida total do pneu.

A Bandag/Bridgestone identifica com rapidez os cinco “ladrões” da quilometragem dos pneus: alinhamento incorreto (perda de até 25%); balanceamento incorreto (perda de até 20%); controle de pressão inadequado (perda de até 25%); desenho de banda inadequado (perda de até 40%); e emparelhamento inadequado (perda de até 25%). “Emparelhar não significa apenas montar juntos dois pneus parecidos entre si”, diz Antonio Carlos Pereira, gerente de treinamento da Bandag. Um programa de gerenciamento deve contemplar essas práticas tecnicamente e evitar as perdas de desempenho causadas pelo desemparelhamento.

A reforma de pneus de veículos comerciais traz vantagens econômicas e ambientais inegáveis para o frotista e para o País. Segundo estimativas da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR) passam pelos mais de mil reformadores do País cerca de 9 milhões de pneus por ano. Para se produ-

zir um pneu novo se utiliza quase três vezes mais petróleo do que para se fazer uma recapagem. A recapagem adia o destino final das carcaças, preservando o meio ambiente, e contribui para a redução dos custos do transporte. Em relação a um pneu novo, um reformado economiza 40 litros por pneu.

Tanto a tecnologia para a produção de pneus, como a de reformas não param de evoluir. A Bandag, que existe desde 1975, emprega atualmente equipamentos de ultra-som sofisticados para análise de carcaças em mais de 80% de sua rede, que conta com cerca de 140 concessionárias. Recentemente, a empresa lançou um novo dispositivo que detecta micro-fissuras nas carcaças que serão reformadas. No início do ano, a Bandag entrou com requerimento de certificação de padrão de qualidade para 13 concessionárias de sua rede que se somaram a outras 10 que já tinham recebido o ISO 9001 e o selo NTC de qualidade há quatro anos.

Apesar dos avanços tecnológicos, fabricantes e reformadores são unânimes em apontar a necessidade de capacitação de

mão-de-obra como um fator de evolução do mercado. Nenhum equipamento oferecido hoje no mercado é capaz de substituir a experiência de um bom examinador de carcaças, por exemplo. A formação de técnicos especializados e um dos desafios para o setor. A Vipal, que tem sede em Nova Prata (RS) e 30 anos de existência, implantou um centro de treinamento para preparar reformadores para sua rede e treiná-lo no uso de equipamentos de última geração. O exame das carcaças é um dos estágios mais importantes da gestão de pneus.

A Bandag trata também de qualificar e formar profissionais especializados em reformas em recapagem e gerenciamento de pneus, visando aprimorar seus conhecimentos, apresentando-lhes novas tecnologias, estratégias e táticas que aumentarão seu desempenho e produtividade para melhor atender as necessidades do mercado. A Bandag mantém seu centro de treinamento em Campinas (SP), onde há instalações de recapagem, o Bandag Truck Service (BTS) e salas para palestras e workshops em uma área total de 1.230 metros quadrados.

Os cursos são ministrados por uma equipe de profissionais altamente especializada.

Os fabricantes e reformadores estão evoluindo também na gestão ambiental dos pneus. Existe cada vez mais comprometimento com a destinação final dos resíduos e com a busca de tecnologias para o aproveitamento de pneus usados. Não se trata mais de cuidar do produto apenas durante a sua vida útil. Torna-se necessário monitorar também o seu destino final

FATORES QUE COMPROMETEM A DURABILIDADE DOS PNEUS

Consumidores de Km

- Pressão Alta (15% menos KM)
- Pressão Baixa (25% menos KM)
- Desemparelhamento (25% menos KM)
- Desenho Inadequado (de 15 a 40% menos KM)
- Desgaste Irregular /Probl.mecânicos (de 15 a 60% menos KM)
- Ausência de Rodízios (de 10 a 20% menos KM)

Consumidores de Carcaça

- Pressão do Ar Inadequada
- Desemparelhamento de Geminados
- Excesso de Peso

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

14 e 15 de Fevereiro de 2008

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.

INCompany

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte do projeto INCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

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

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 600,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209
São Paulo - SP
(11) 5080.8600

O INSTRUTOR



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.

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:



REALIZAÇÃO:



transporte
Todos os modais MODERNO

TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1077SAO

Desempenho da frota atesta qualidade do serviço público

Novos modelos de governança evidenciam a importância estratégica das garagens de empresas de utilities e governos



Frota da Polícia de Minas Gerais: vantagem da terceirização

O desempenho de uma frota do governo ou de uma empresa de utilities não é apenas uma questão isolada de transporte. É um indicador de qualidade de serviço público. Empresas de energia ou de saneamento básico que não têm

um veículo disponível para fazer um reparo na rede ou um atendimento no momento oportuno estão aumentando suas perdas físicas e financeiras e prejudicando os cidadãos que contam com a continuidade do serviço. Prefeituras

que não colocam seus caminhões e suas máquinas nas ruas e suas ambulâncias para funcionar perfeitamente estão deixando de pavimentar ruas e de atender casos de rotina e de emergência na saúde.

A disponibilidade da frota é reflexo da qualidade da sua gestão. Pelas condições de uma garagem e dos veículos que ela abriga é possível saber se as coisas estão indo mais ou menos bem na administração pública ou em uma empresa de utilities. Com a implantação de novos modelos de governança, o gerenciamento da frota, por sua relação direta com o desempenho do negócio, passa a ser uma questão de interesse estratégico em algumas empresas privadas e públicas. Prestadores de serviços de utilities como Sabesp, Enersul, Copel, Chesf, Cagesp e muitas outras estão hoje fortemente empenhadas em extrair a máxima eficiência de suas frotas. Os municípios também

PM impulsiona locação da Julio Simões

Um dos negócios prósperos do Grupo Júlio Simões, primeiro no ranking de Cargas e Serviços de Maiores & Melhores do Transporte e Logística é o serviço de locação de veículos. Tanto de caminhões – aluga cerca de cinco centenas de caminhões para coleta de lixo da Comlurb, do Rio,

como, mais recentemente, a locação de carros.

As polícias militares de Minas e Rio estão entre os locatários da Julio Simões. “São contratos longos em que atuamos também com a manutenção”, diz Fernando Simões, vice-presidente do grupo. Frota pública com gestão privada, inclusive da manutenção, livra, sobretudo serviços essenciais, de paralisar as atividades por falta de peças e outras chateações advindas da bu-

rocracia. “Acredito muito neste modelo de gestão privada da frota pública”, assegura Fernando Simões.

O Grupo Julio Simões está fechando 2007 com faturamento de R\$ 1,8 bilhão entre transporte, logística, locação de caminhões e carros e atividade comercial relacionada às vendas de carros. “Na área de locação de carros, estamos encerrando o ano com 10,2 mil veículos, o dobro do que operávamos em 2006”.



passaram a dar mais atenção para suas garagens.

Essas frotas dedicadas ao serviço público são híbridas, com veículos pesados, leves, máquinas e até motocicletas, e quase nunca têm uma padronização de marcas e modelos. Além disso, delas não se espera lucro. O que se espera é disponibilidade, segurança, redução de custos e enquadramento em padrões orçamentários mais rigorosos. Como no transporte de carga e passageiros, busca-se profissionalizar a operação. “A mudança cultural acontece porque rapidamente se percebem algumas vantagens da terceirização”, afirma Edgar dos Santos Menezes, analista administrativo da Sabesp dedicado à frota. “Você tem veículos novos e manutenção preventiva, por exemplo. Normalmente, as empresas públicas não fazem manutenção preventiva”.

Não há um caminho único para colocar a frota de serviços em um novo patamar e a oferta de serviços é a mesma que se faz para o transporte de carga ou de passageiros. O choque de gestão pode levar à terceirização total da frota, como pretende fazer a Sabesp a médio prazo, ou apenas dos veículos leves, como fez a Cagece. Vai levar necessariamente ao aumento dos investimentos em tecnologia da informação (TI), principalmente em sistemas de gestão. Enquanto algumas empresas e órgãos públicos implantam soluções terceirizadas de gestão de combustível e de manutenção, outros reduzem custos colocando bombas e oficinas eficientes ao lado da garagem. A seu modo, ambos podem atingir um desempenho de alto nível.

Lençóis Paulista, município situado a 280 quilômetros de São Paulo com vocação sucroalcooleira e industrial, dá um bom exemplo do que pode ser feito para gerenciar uma frota pública de veículos e máquinas. A garagem da Prefei-

Copel encontra solução dentro de casa

Com gestão própria, empresa pretende cortar em 25% custos de sua frota até 2010

Na contramão do mercado, a Companhia Paranaense de Energia (Copel) avança com frota e gestão próprias. O sistema de controle e eficiência da área de transporte da estatal, que possui 2,5 mil veículos, já serviu de modelo para outras companhias e vem provando que muitas vezes a solução está dentro da própria empresa, desde que se tenha uma estrutura organizada e focada em resultados.

Com gastos anuais de R\$ 25 milhões com o setor de transporte, dos quais 40% com combustível, a empresa pretende cortar em 25% os custos até 2010, segundo Silmar van der Broocke, superintendente de logística de serviços. A meta é ousada, considerando-se que nos últimos dois anos a empresa acelerou a renovação da frota (10% ao ano) e ampliou em 2% o número de veículos, ritmo que deve ser mantido nos próximos anos. Nesse período, a empresa conseguiu reduzir em 3% os gastos.

Para cortar despesas, a empresa colocou em prática uma série de programas, que vão desde o maior monitoramento dos veículos até a substituição dos carros a gasolina pelos modelos flex e a diesel. Os veículos da Copel rodam em média 58 milhões de quilômetros por ano e cobrem cerca de 300 municípios do Paraná. A frota da empresa é composta de 2.547 veículos, 255 motocicletas e 721 equipamentos, como guindastes e cestas aéreas.

Frota de veículos pesados da Copel: equilíbrio operacional



Em junho de 2006, eles passaram a contar com um sistema coletor de dados, que permite rastrear informações sobre desempenho do motorista, número de paradas, tempo de execução das atividades, além de monitorar indicadores de custos, como consumo de combustível e troca de peças.

Hoje toda a frota já funciona com o sistema, que absorveu R\$ 2 milhões e vai servir de base para a companhia melhorar seus processos. Victor Ferigotti Júnior, gerente do departamento de administração de transportes, conta que já está definido, por exemplo, que serão ministrados cursos de direção econômica para os motoristas. Os condutores já dispõem de treinamento de direção preventiva, o que tem ajudado a manter um índice baixo de acidentes. “Nossa média é de dois acidentes com perda total a cada dois anos”, afirma.

De acordo com Ferigotti Júnior, por conta desse conhecimento da área a estatal descarta terceirizar a frota e a gestão dos ativos. “Pagariamos uma taxa de administração para outros fazerem o que sabemos fazer”, afirma.

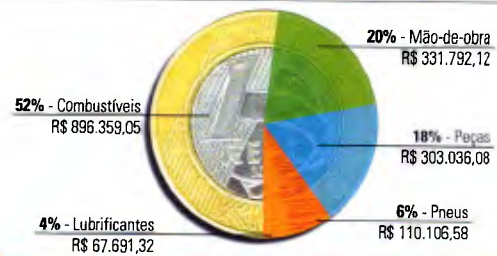
tura, que até poucos anos atrás era uma central de problemas, tornou-se um ambiente organizado e dinâmico, capaz de atender as demandas de uma cidade com 65 mil habitantes e em franco crescimento. O que se faz em Lençóis Paulista é o mesmo que se vê na iniciativa privada: relatórios gerenciais mensais com apresentação de vários indicadores de desempenho (planilhas e gráficos), com os custos da frota detalhados e o acompanhamento dos índices de disponibilidade. A vida útil dos veículos e os eventos de manutenção corretiva são devidamente descritos.

“A Prefeitura de Lençóis funciona como uma empresa que presta serviços aos cidadãos”, afirma o coordenador do setor de apoio e motomecanização da Prefeitura, José Alberto Paschoarelli. “E o departamento de transporte reflete essa filosofia”. Recentemente, a Prefeitura decidiu instalar um posto próprio na garagem, para abastecer

seus veículos com gasolina e álcool. Alcançou-se uma redução de 20% nos gastos com combustíveis. Dos 101 equipamentos motorizados e não-motorizados que o município tinha em 2001, saltou-se para 150 veículos, implementados e máquinas, utilizados para manutenção de estradas vicinais, pavimentação de ruas, coleta de lixo, transporte de funcionários e pelas áreas de saúde e educação.

Também cresceu o índice de disponibilidade da frota, que mal passava de 70% e saltou para cerca de 95% nos últimos anos. E os custos operacionais, com uma gestão adequada, baixaram bastante nos últimos seis anos. As despesas totais com a frota no ano passado ficaram 5% abaixo do previsto no orçamento. O principal, porém, segundo Paschoarelli, é que a coleta de lixo prima pela pontualidade e

LENÇÓIS PAULISTA
DIVISÃO DOS CUSTOS DA FROTA (2006)



todas as ruas do município estão asfaltadas. A excelência da frota é um indicador de que a cidade vai bem. Os veículos da área de saúde rodam por volta de 46 mil quilômetros por mês.

A gestão de frota está abrindo horizontes para os formuladores de políticas públicas. Perde-se muito dinheiro e, principalmente, qualidade de serviços, por causa de veículos funcionando precariamente ou parados na oficina. Além disso, o impacto ambiental de veículos antigos é muito maior do que o dos novos. A tendência geral dos governos

Enersul terceiriza gestão de combustíveis e manutenção

A Enersul, empresa controlada pela Energias do Brasil que distribui energia em 73 municípios do Mato Grosso do Sul, atingiu um alto nível de gestão de sua frota. É uma frota de 321 veículos, composta, em sua maior parte, por comerciais leves e com cerca de 30 caminhões. Desde 2003, a empresa tem um contrato de abastecimento com a GoodCard e dois anos depois decidiu terceirizar a gestão da manutenção com o mesmo prestador de serviços. Agora, foi dado o último passo para reforçar o controle da operação: foram adotados recursos de telemetria para monitorar a condução do veículo e também foi implantado um sistema de gerenciamento de tráfego.

A administração da frota da Enersul está altamente profissionalizada e apoiada em um programa anual de renovação, que substitui os carros, comerciais leves e caminhões mais antigos, cujo custo por quilômetro supera a média da família de veículos do mesmo modelo e idade. Toda a frota da empresa é própria e tem uma idade média de 4,5 anos. Se a capacidade operacional do veículo está abaixo dos padrões operacionais, ele é naturalmente indicado para renovação.

“Com os informes fornecidos pela Goodcard conseguimos todos os dados que precisamos para fazer uma boa gestão”, afirma Adriano da Silva, gerente de serviços gerais responsável pela frota da Enersul. Sua

unidade acumula também a gestão da frota de 10 comerciais leves da Energest, empresa de geração do grupo energias do Brasil que opera três usinas no Mato Grosso do Sul. “Sabemos, por exemplo, que os nossos custos de operação estão em um excelente nível, se comparados com os das outras empresas do grupo. Conseguimos avanços na garantia das peças e no controle da hora técnica”, diz.

Desde que decidiu terceirizar a gestão do abastecimento de combustível, a Enersul, segundo Silva, conseguiu uma redução de 13% no custo por quilômetro dos veículos da frota. A empresa aposta agora, apoiada em recursos de telemetria e cursos de treinamento, no aperfeiçoamento da sua mão-de-obra para alcançar ganhos adicionais de desempenho. Outro estudo levado adiante pela Enersul é de locação da frota, que pode ser uma opção de médio prazo.

é migrar dos investimentos para o custeio; pagar aluguel em vez de imobilizar. Sem agilidade para investimentos em renovação, as frotas do governo enfrentam problemas de sucateamento e seus custos de manutenção se elevam. Na área de segurança pública a terceirização virou uma febre. Os carros de polícia novos e bem equipados são cada vez mais visíveis nas ruas de algumas cidades brasileiras.

Estados como Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, Pernambuco e São Paulo já adotam o modelo terceirizado. O Mato Grosso começou pela segurança pública e vai alastrar a terceirização para toda a administração direta e indireta. O governo do Rio decidiu renovar completamente a frota dos batalhões da região metropolitana da Polícia Militar, que passa a ter 1133 carros, 501 herdados dos Jogos Pan-americanos e 632 recém-terceiri-

zados com a transportadora Julio Simões. A empresa vai receber R\$ 68 milhões por um contrato de 30 meses. Os policiais que hoje trabalham nas oficinas da polícia cuidando da manutenção de veículos próprios – cerca de 300 homens em todo o estado – serão deslocados para o policiamento ostensivo depois de um curso de reciclagem.

A Julio Simões se compromete com toda a gestão de manutenção e a total disponibilidade da frota. Todo veículo que for para a garagem terá um substituto imediato. Isso terá efeitos diretos sobre a qualidade do trabalho da polícia, que poderá operar com força plena. Os novos veículos que passam a equipar a polícia do Rio são movidos a gás, o que permitirá uma economia mensal em gastos com combustível de R\$ 1 milhão. Enquanto um veículo a gasolina que roda 200 quilômetros em média

por dia gasta R\$ 1,2 mil por mês, um movido a gás custa R\$ 400, segundo simulação do Centro de Tecnologia do Gás.

A busca de padrões mais altos de eficiência econômica e ambiental deve ser um objetivo permanente dos gestores das frotas públicas ou dedicadas aos serviços públicos. Tanto no controle do consumo de combustíveis e no uso de fontes limpas, como nos gastos de manutenção e pneus, o raciocínio é o mesmo de uma empresa de transporte: a frota pode ser cada vez melhor. E as mudanças na operação e na gestão devem ser definidas pela análise dos custos e pela disponibilidade e segurança. O fato, porém, é que o Brasil tem um déficit histórico de qualidade na prestação do serviço público. E a evolução do gerenciamento das frotas é um dos fatores que vem mudar essa situação.

ORGULHO DE PAI

NASCEU A QUINTA GERAÇÃO DE SISTEMAS PARA GESTÃO EM TRANSPORTES

A Transoft lançou a 5ª geração dos sistemas de gestão. O Tr@ns_net é um sistema inteligente, dinâmico e desenvolvido com tecnologia 100% WEB, permitindo acesso via Smartphones (celular com internet), acesso de qualquer lugar e a qualquer hora e o mais importante: integração total entre a empresa e seus clientes, possibilitando ao cliente final a visualização de informações em tempo real, diretamente do sistema de gestão: horários, localização dos veículos, itinerários georeferenciados das linhas, tarifas, melhor linha para um determinado trajeto e outros.



Tr@ns_net

Sistema de Gestão de Transportes

TECNOLOGIA
WEB 2.0

MÓDULOS

Equipamentos - Ordens de Serviço - Tráfego - Ocorrência de Tráfego - Escala Urbana - Escala Rodoviária - Escala de Veículos
Ponto - Arrecadação - Bilheteria - Fretamento e Turismo - Abastecimento - Pneus - Manutenção - Componentes
Materiais - Compras - Recursos Humanos - Folha de Pagamento - Financeiro - Contabilidade

ISO 9001
Certificada há 7 anos

Brasília - DF
61 3034-4748

Atendimento em todo o Brasil
www.transoft.com.br

TRANSOFT
Tecnologia de Resultados

Cagece busca eficiência no atendimento ao cliente

O índice de disponibilidade da frota da Cagece é hoje de 96% e o próximo passo da empresa é fazer o rastreamento da frota de caminhões e veículos leves para eliminar os desvios de rota e agilizar a realização de serviços de manutenção



Saneamento Básico: eficiência dos serviços depende de boa gestão de frota

A Companhia de Água e Esgoto do Ceará (Cagece) oferece um excelente parâmetro de desempenho de gestão de frota em estatais de utilities. A Cagece busca hoje o aumento da eficiência de seus recursos de transporte, como qualquer empresa privada, e tem alcançado resultados animadores. Controle da operação dos veículos, melhoria na qualidade dos serviços prestados e reduções de custos estão na pauta do dia dos gestores da frota.

A Cagece opera uma frota de 570 veículos, dos quais 366 são locados (carros e comerciais leves) e 204 próprios (motos e caminhões das marcas Mercedes Benz, Ford e Volkswagen). Por enquanto, esse modelo de operação é considerado ideal pela empresa, segundo o ge-

rente da frota, Fernando Montenegro. A Cagece pretende manter a frota própria de caminhões e continuar utilizando o sistema de locação para veículos leves. Um plano de renovação dos veículos pesados, com idade média de dez anos e no limite de sua vida útil, está em andamento. Há dois processos para compra de 23 caminhões novos e a empresa também disponibilizou R\$ 28 milhões para renovação dos veículos leves e médios.

Apesar de sua frota ser antiga, a empresa conseguiu fechar contratos de manutenção para os veículos da Mercedes Benz, caminhões e comerciais leves Sprinter. “Prendemos fechar contratos de manutenção com todos os fornecedores, mas temos o impedimento da lei

866, de licitações, que não permite contratar diretamente serviços de manutenção atrelados à compra do caminhão”, afirma Montenegro. “São necessários dois processos de licitação independentes”.

A empresa assumiu a gestão de sua frota e conseguiu controlar seu consumo de combustíveis graças aos contratos de gestão de abastecimento com a Ticket Car, que fornece os meios de pagamento e os relatórios gerenciais com o desempenho de cada veículo. Em outra frente, a empresa terceirizou a gestão dos serviços de manutenção e fechou contrato com 28 fornecedores, o que permitiu a eliminação do estoque de autopeças, que trazia altas despesas para a Cagece. O governo do Estado do Ceará replicou a solução da Cagece para gestão de combustíveis na administração direta.

O índice de disponibilidade da frota da Cagece é hoje de 96% e o próximo passo da empresa é fazer o rastreamento da frota de caminhões e veículos leves, com o objetivo de eliminar os desvios de rota e principalmente controlar a qualidade do trabalho. Está sendo preparado também um novo curso de treinamento junto com o Detran do Ceará. Montenegro vê um potencial de redução de até 20% no custo atual da frota com a intensificação do uso de tecnologia e com a capacitação de funcionários.

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.

09 de Abril de 2008

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

10 de Abril de 2008

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

11 de Abril de 2008

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

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

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:

Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: E1856SAO

Mercado corporativo garante 54% das locações de veículos

O setor de locação cresceu 40,56% desde 2002 e encerrou o ano passado com uma frota de 250,2 mil veículos, volume 12% acima da registrada em 2005. Do, 135 mil estão no mercado corporativo.

Cristina Rios, de Curitiba



As três maiores montadoras do País, Volkswa-

gen, Fiat e General Motors, disputam palmo a palmo esse filão de cliente. Juntas, essas marcas possuem mais de 90% das vendas para locação, que ainda está bastante concentrado em veículos populares, com 71% da frota.

Segundo o presidente da Abla, empresas podem ter uma redução de 3% a 25% com a terceirização da frota, percentual que varia con-

forme o grau de organização da área de transporte em cada empresa. Mas a participação dessa modalidade na frota corporativa em circulação ainda é pequena quando comparada aos níveis alcançados em países europeus, onde esse sistema chega a representar 50% da frota corporativa cir-

mento cresça acima da média do mercado de locação, com um avanço acima de 10% em 2007.

O rápido crescimento nos últimos anos teve reflexo no aumento da participação das locadoras na venda do setor automotivo. As empresas do setor, como Unidas, Localiza, Hertz e Avis, que em 2002 representavam 8,1% do total comercializado pelas montadoras, elevaram esse percentual a 11,09% no ano passado. Com um ritmo de renovação anual da frota, as empresas ganharam maior poder de fogo nas locadoras nas negociações, segundo Donzelli.



José Adriano Donzelli,
presidente da Abla

O aluguel para empresas representa mais da metade do mercado de locação de veículos no Brasil. Dados da Associação Brasileira de Locadoras de Automóveis (Abla) mostram que 54% das receitas do setor em 2006, de R\$ 3,17 bilhões, vieram desse segmento. O setor corporativo superou o turismo de lazer, com 29%, e de negócios, com 17%. "A terceirização cresce porque é um recurso mais barato que a frota própria", defende José Adriano Donzelli, presidente da Abla.

O setor de locação cresceu 40,56% desde 2002 e encerrou o ano passado com uma frota de 250,2 mil veículos, volume 12% acima da registrada em 2005. Desse total, 135 mil estão no mercado corporativo, segundo a Abla. A previsão é que esse seg-

culante. "Se conquistarmos 20% das empresas com frotas, o setor de locação dobra de tamanho no Brasil, mas é um processo", diz Donzelli.

Esse potencial de crescimento vem atraindo novas concorrentes. A Arval, controlada pelo banco francês BNP Paribas e uma das maiores do setor na Europa, desembarcou no País no ano passado disposta a criar um modelo misto entre locadora de veículos e gestora de frotas e abocanhar 5 mil clientes corporativos nos próximos dois anos.

Segundo o diretor-executivo, Roberto Maia da Fonseca, a intenção é investir R\$ 360 milhões no País até 2009 e repetir a estratégia que na Europa garantiu à empresa uma carteira de mais de 600 mil veículos terceirizados e atuação em 19 países.

"Vemos o Brasil como um gran-

de potencial", diz o executivo, para quem o mercado de locação de veículos deve passar por mudanças nos próximos anos, com a aceleração da depreciação dos veículos. "O principal negócio das locadoras hoje por aqui é a venda de seminovos. Queremos atuar com um novo conceito", afirma. De acordo com ele, a empresa não terá contratos de exclusividade com montadoras e pretende investir no modelo de leasing operacional e gerir todo o trabalho de compra, gestão e troca de veículos.

O mercado de locação passou por um período de consolidação nos últimos anos, que culminou



Roberto Maia da Fonseca,
diretor-executivo da Arval

com a redução do número de empresas de 2,5 mil para 1,9 mil desde 2002. "O mercado exige profissionalização" diz o presidente da Abla, que afirma que empresas do setor não poderão se limitar ao simples aluguel dos veículos. "Vamos avançar para o modelo de consultoria", diz. Ao mesmo tempo, há a tendência de parcerias entre

as locadoras e as empresas que se especializaram na gestão e custos, como gastos de combustíveis e manutenção, experiência que já vem sendo testada por algumas locadoras. "Daqui algum tempo, será comum o frotista pagar por um único pacote, que vai englobar tudo", afirma.



Contrato de Manutenção por KM rodado é com a



Faça como:



MULTIEIXO TROFEU PRATA = PROGRAMA DE QUALIDADE DISTRIBUIDORES RANDON

Telefones para contato

www.multieixo.com

Emails para contato:

Matriz Sumaré: 19 2115.0909 Fax: 19 2115.0900
 Filial São Paulo: 11 2132.9898 Fax: 11 2132.9814
 Filial São Manuel: 14 3841.6060 Fax: 14 3841.3166

Matriz Sumaré: multieixo@multieixo.com
 Filial São Paulo: multieixosp@multieixo.com
 Filial São Manuel: multieixosm@multieixo.com

Montadoras aceleram vendas para frotistas

As vendas para locadoras de veículos, empresas públicas e privadas que possuem frotas próprias, além de órgãos públicos, já representam 25% dos negócios de algumas fabricantes de carros e comerciais leves

O mercado de frotas leves está se tornando cada vez mais estratégico para as montadoras. As vendas para locadoras de veículos, empresas públicas e privadas que possuem frotas próprias, além de órgãos públicos, já representam 25% dos negócios de algumas fabricantes de automóveis. A demanda por esse mercado, que, segundo o setor, crescerá 25% em 2007, está sendo disputada palmo a palmo principalmente por marcas veteranas, como Volkswagen, Fiat, General Motors e Ford.

A Fiat, que há cinco anos tinha 12% das suas vendas concentradas no mercado frotista, hoje tem 25%, segundo Francelino Schilling, diretor e veículos comerciais e leves e vendas diretas. "Acreditamos em um crescimento de 15% a 20% nesse mercado nos próximos anos, já que a terceirização é crescente", diz.

O processo de terceirização em geral acelera a renovação de frotas. A Associação Brasileira das Locadoras de Veículos (Abla) calcula que uma frota própria demore em média cinco anos para ser renovada, contra uma média de 14 meses da terceirizada, o que garante maior demanda para as fabricantes. "As montadoras sabem que não podem abrir mão de um cliente que compra



e renova sua frota com frequência e que ao mesmo tempo é um importante formador de opinião no mercado automotivo", diz José Adriano Donzelli, presidente da Abla. O setor de locação é responsável por 11,09% da vendas do setor. Em 2002, esse percentual era de 8%.

Para Schilling, da Fiat, hoje o maior diferencial que uma montadora pode oferecer é o tempo de entrega. "Com o crescimento do mercado e as empresas operando no limite da capacidade de produção, quem consegue oferecer menores prazos garante contratos" diz.

O pós-venda, no entanto, é encarado como a principal arma para fidelizar clientes. Contratos de manutenção customizados e de longo prazo, melhoria de serviços, preferência no atendimento na rede

de concessionárias e descontos na mão-de-obra, além de uma rede de revendas com grande capilaridade, fazem diferença, segundo Carlos Sulzer, diretor de vendas diretas da General Motors do Brasil.

A empresa, que tem 15% das suas vendas junto ao mercado corporativo e de locadoras, diz que a principal tendência é que cliente, montadora e concessionária definam em conjunto contratos de manutenção. "Eles são negociados com base no tipo de atividade, no tempo em que cada veículo roda e no perfil de utilização", diz.

A GM já testa o modelo na sua rede de 520 pontos-de-venda no País. "O cliente quer o carro rodando. A intenção é traçar um perfil da produção desse veículo de acordo com a demanda e reduzir ao máximo as interrupções de atividade", diz Sulzer.



PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

27 e 28 de Março de 2008

Em parceria com a Vipal, 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.



O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização

A AGENDA

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

O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
São Paulo - SP
(11) 5080-8600

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.
(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O INSTRUTOR



Carlos Augusto Braatz, 29 anos de experiência no ramo de pneus. Entre as atividades destacamos, 7 anos como gerente em empresa multinacional fabricante de pneus, 8 como proprietário de empresa de transporte de cargas e 14 na fabricação de produtos para reforma de pneus. Nestes 14 anos atuou como responsável pela área de pós-venda no Brasil e América Latina, Instrutor do Centro de Treinamentos ministrando cursos para os diversos profissionais do setor de Reforma de Pneus, SEST/SENAT e Consultor no gerenciamento de pneus em 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:



REALIZAÇÃO:



TRANSPORTADORA OFICIAL:



INFORMAÇÕES:

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

Código deste curso: **E1836SAO**

São Martinho treina pessoal para reduzir custos de transportes

Empresa garante 40 horas de treinamento formal para os 3,8 mil funcionários envolvidos no corte manual da cana, no corte mecanizado e no transporte da matéria-prima.

Edson Álvares da Costa, de Pradópolis (SP)

Embora colhida numa área de apenas 6 milhões de hectares, a cana-de-açúcar brasileira renderá nesta safra um volume recorde de 470 milhões de toneladas, o que representa 3,5 vezes a previsão da colheita de grãos no País, de 135 milhões de toneladas, colhidas em 47 milhões de hectares.

Trata-se de um volume brutal de cana, que, depois de ser colhido, tem de ser transportado dos canaviais até as moendas de cada uma das mais de 350 usinas em atividade no País, numa operação que envolve trabalho 24 horas por dia, sete dias por semana, num período de sete meses.

Se imaginássemos, em números redondos, composições rodoviárias com capacidade para levar 47 toneladas de carga (em verdade, trabalha-se com 40 toneladas em média por composição), seriam necessárias 10 milhões de viagens para transportar toda a cana da lavoura até a indústria. Supondo-se que a distância média dos canaviais no Brasil até as moendas seja de 30 quilômetros, teríamos 300 milhões de quilômetros percorridos somente dos canaviais às moendas. Se contarmos as viagens de volta aos canaviais, chegaríamos a um total de 600 milhões de quilômetros



Cana-de-açúcar: transporte representa 21% do custo dos produtos de uma usina

percorridos apenas por caminhões canavieiros no transporte da safra nacional de cana. A distância é equivalente a 15 mil circunferências da Terra.

A gigantesca produtividade da cana frente aos grãos – média de 75,8 toneladas por hectare ante 2,8 toneladas por hectare –, pode parecer uma vantagem competitiva. Mas, em verdade, não o é, pelo menos no que se refere a transporte.

“A cana crua tem de 65% a 75% de água, enquanto a umidade dos grãos é de 10% ou 11%. Ou seja, nós carregamos coisas que não vamos usar”, diz Mário Gandini, gerente agrícola da Usina São Martinho, de Pradópolis,

no interior paulista, uma das maiores do País. Além disso, a cana é carga de baixa densidade e, inteira ou picada, precisa ser acondicionada de maneira a permitir o máximo aproveitamento do compartimento de transporte. A densidade da graminha é de 0,45 g/cm³, em comparação com a referência de 1g/cm³ da água e de até 7,9 g/cm³ do aço.

A matéria-prima do açúcar e do álcool tem baixíssimo valor agregado. “Enquanto uma carga de 30 toneladas de soja, a R\$ 25 a saca, custa R\$ 12,5 mil, a mesma carga com cana, a R\$ 35 a tonelada, vale R\$ 1.050,00. Ou seja, há uma diferença de 12,5

vezes”, afirma Gandini.

Não é à toa que o transporte é importantíssimo para o setor sucroalcooleiro. “Se a cana representa 70% do custo do açúcar e do álcool, e o transporte (em verdade, corte, carregamento e transporte, ou CCT) representa 30% do custo da cana, o transporte (ou CCT) representa 21% do custo dos produtos finais na usina”, informa Gandini.

O gerente da São Martinho lembra que a importância do transporte para o setor não está apenas na movimentação da cana, mas também dos produtos finais. “Uma carreta com 30 mil litros de álcool, a R\$ 0,50 o litro, custa R\$ 15 mil. Uma carga dessas, nos portos, certamente vai atrapalhar a movimentação de um contêiner de R\$ 300 mil, de valor agregado 20 vezes maior”, diz ele. “Ou seja, para ser viável, o álcool precisa ser transportado via dutos, pelo menos para exportação”, avalia.

Entre os fatores que contribuem para o êxito do transporte canavieiro, segundo Gandini, está “o perfeito e imprescindível sincronismo entre as operações agrícola e industrial”, esta responsável pelo processamento da matéria-prima durante a safra. Na São Martinho – que colhe nesta safra 7 milhões de toneladas de cana, sendo 85% mecanizada –, o sincronismo entre as áreas agrícola e industrial tem sido tão redondo que a usina opera há cinco anos com índice de paradas das moendas igual a zero.

Outro fator lembrado por Gandini para justificar o êxito de operação tão extraordinária é a logística adotada desde o plantio da cana, com a respectiva sistematização dos talhões, o que possibilita maior desempenho dos equipamentos durante as operações de tratos culturais e, depois, no período da safra, a melhor performance dos equipamentos de colheita e transporte.

Para a redução de custos, segundo Gandini, as principais ações são o treinamento dos colaboradores. São 40 horas de treinamento formal para

os 3,8 mil funcionários, entre eles 1,4 mil envolvidos no corte manual (15% da cana), 506 no corte mecanizado (85% da cana) e 282 no transporte da matéria-prima. O treinamento dá bons resultados: “90% das intervenções nas máquinas agrícolas e caminhões são feitas pelos próprios operadores”, informa Gandini. “Não adianta você ter um equipamento de ponta se a peça que está atrás do volante não tiver conhecimento e preparo para tirar o máximo do equipamento, sem estragá-lo.”

“Na colheita e transporte da cana, operações intrinsecamente ligadas, não podemos deixar de mencionar o equilíbrio entre investimento em novos equipamentos e a adequação dos já existentes na frota, de forma a tirarmos o máximo proveito dos mesmos”, afirma Gandini. “O domínio de tecnologias embarcadas e técnicas operacionais são os principais pontos dos investimentos.”

A São Martinho tem 913 equipamentos rodantes, divididos entre 232 veículos (sendo 60 caminhões canavieiros próprios), 268 máquinas (sendo 38 colhedoras de cana e 56 tratores de alta potência) e 413 implementos rodoviários (entre eles 164 veículos de transbordo, que recebem a cana picada das colhedoras dentro dos canaviais). Na safra passada, a São Martinho consumiu 21,4 milhões de litros de diesel, trocou 4.638 pneus (sendo 1.776 reformados e 2.872 novos) e aplicou R\$ 12,5 milhões em peças de reposição da frota. “A renovação da frota se dá na ordem de 20% ao ano. Prevalecem, no momento da aquisição, os índices de disponibilidade, ganho tecnológico, segurança e ergonomia”, afirma Gandini.

“A São Martinho aplica um sistema misto de manutenção, isto é, mantém a mão-de-obra própria adequada ao volume normal de intervenções e terceiriza toda a manutenção excedente. Também recorre a recursos externos especiais no caso de ocorrências de baixa

incidência”, explica Gandini. Segundo ele, todos os equipamentos recebem manutenção preventiva e corretiva imediata, além de uma revisão completa anual.

A evolução da logística e a modernização dos equipamentos têm reduzido os custos de transporte. Segundo Gandini, o transporte representa 35% das operações de CCT (corte, carregamento e transporte) ou 9,4% do valor da cana, percentual que já foi superior em anos anteriores (13,4%). Mas, como sempre esse custo é medido como um percentual do valor da cana, ele varia a cada safra. Atualmente, como o preço da cana está em queda, assim como o do açúcar e do álcool, a tendência é que, percentualmente, o custo do transporte suba em relação ao valor da matéria-prima.

A São Martinho usa o sistema SAP R/3 para a maior parte dos processos de gerenciamento e controle de funções internas. E também aplica o sistema PIMS em logística e planejamento agrícola. A comunicação entre área industrial e agrícola, incluindo setor de transportes, é feita por meio de rádio, com circuito fechado e homologado pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Tudo para que se evitem filas grandes demais na entrada das moendas ou para que não falem caminhões canavieiros em alguma das cinco frentes de corte mecanizado.

Comunicação por telemetria, GPS, GPRS e satelital, por enquanto, só nas operações agrícolas, onde as colhedoras e tratores têm o piloto automático guiado via GPS, respeitam o espaçamento de 1,5 metro das linhas de cana e avançam de acordo com o volume de cana colhida – ou seja, quanto mais vazios os veículos de transbordo, mais rápido rodam colhedoras e tratores. “Também estamos estudando implementar recursos semelhantes nos transportes, mas isso acontecerá à medida em que a relação custo/benefício e o nível de confiabilidade se estabelecerem”, diz Gandini.

Construindo o País das frotas verdes

CNT lidera grande programa ambiental para tornar o transporte brasileiro mais limpo e sustentável

Vicente Vilardaga, de São Paulo

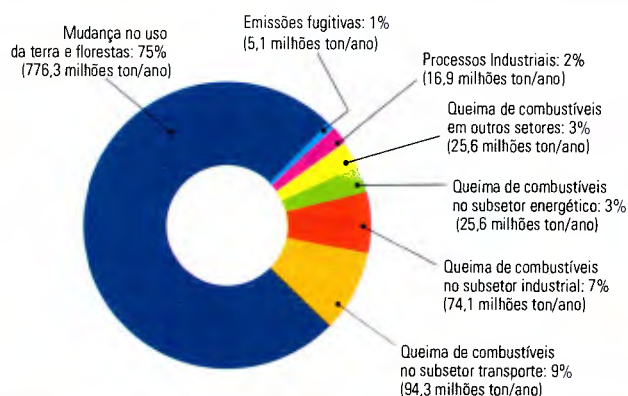


As frotas brasileiras ainda estão defasadas em termos de gestão ambiental. Falta, por exemplo, um maior controle sobre as emissões de poluentes atmosféricos e são raras as iniciativas de compensação de emissões de dióxido de carbono (CO₂) entre as transportadoras. O gerenciamento dos ve-

ículos ainda não contempla variáveis de desempenho ambiental, como a poluição sonora. E pode se ganhar muita eficiência na redução do impacto causado pelo uso e destinação de pneus, baterias e óleos lubrificantes, por exemplo. Há um longo caminho a percorrer. E todos esses novos controles têm

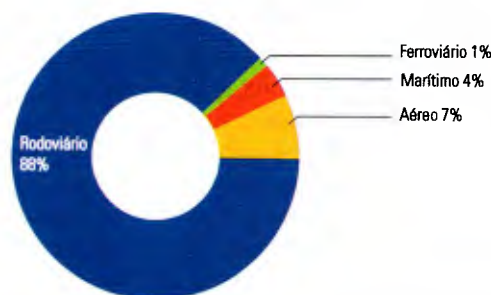
um custo financeiro. Mas o futuro pertence às frotas verdes, com um combustível cada vez mais limpo e mais inteligência e comprometimento no controle de emissões e na destinação de resíduos. A qualidade ambiental do transporte rodoviário brasileiro não depende só das empresas transpor-

EMISSIONES DE CO₂ NO BRASIL POR SETOR



EMISSIONES DE CO₂ NO SUBSETOR DE TRANSPORTE

Fonte: Inventário de emissões, MCT, 2006





ADQUIRA JÁ SEU EXEMPLAR! VOCÊ VAI VER OUTRA EDIÇÃO COMO ESTA SÓ DAQUI A 20 ANOS.

Somente quem acompanha o mercado há 20 anos pode publicar estas informações. São números expressivos do universo do transporte brasileiro. A evolução das empresas, quem participou, quantas vezes figurou no ranking de Maiores & Melhores, enfim, uma retrospectiva das últimas duas décadas que só a OTM Editora poderia realizar.



A RELAÇÃO DE
2.000
EMPRESAS
QUE FIZERAM
A HISTÓRIA
DA PUBLICAÇÃO

As melhores empresas de cada setor

Os melhores operadores

RANKING COMPLETO E ATUALIZADO DE 800 DAS PRINCIPAIS EMPRESAS DE:

- Transporte Aéreo de Carga,
- Aéreo de Passageiros,
- Ferroviário de Carga,
- Ferroviário de Passageiros,
- Marítimo e Fluvial,
- Rodoviário de Carga,
- Rodoviário de Passageiros,
- Fretamento e Turismo,
- Metropolitano de Passageiros,
- Operador Logístico,
- Prestadores de Serviços e Indústria.

Durante estes 20 anos, mais de 2000 empresas tiveram seus balanços publicados por "Maiores & Melhores". Nesta edição apresentamos a relação de todas as participantes com seus números atualizados.



**LIGUE 11- 5096.8104
E COMPRE O SEU!**

**OU FAÇA UMA ASSINATURA DE TRANSPORTE MODERNO
OU TECHNIBUS E TENHA EM MÃOS AS INFORMAÇÕES MAIS
RELEVANTES DO SETOR.**



tel.: 11-5096.8104 - email: tania@otmeditora.com.br

tadoras, mas também das montadoras, do governo, dos fornecedores de combustíveis e das concessionárias das estradas. É resultado de um esforço integrado, que deve envolver fortemente o motorista, personagem central nessa mudança de padrão operacional. Com os veículos e motores atingindo níveis tecnológicos cada vez mais elevados, a responsabilidade pela economia de combustível e pelo monitoramento das emissões passa cada vez mais para as mãos dos operadores e dos gestores de frota, que necessitam ter as informações atualizadas dos veículos para fazer suas projeções e análises.

A Confederação Nacional dos Transportes (CNT) capitaneia, neste momento, um programa para tornar as frotas brasileiras mais responsáveis ambientalmente e para diminuir a contribuição do setor para o aquecimento global. O objetivo principal da iniciativa é favorecer a redução das emissões veiculares de poluentes atmosféricos, melhorando a qualidade do ar e promovendo o uso racional de combustíveis.

Para levar seus planos adiante, a CNT trata de investir em equipamentos para medir e melhorar o desempenho ambiental da frota brasileira por meio da aferição das emissões de poluentes dos veículos em circulação. Outro objetivo é impulsionar a realização de projetos "limpos" e sustentáveis pelas empresas do setor. "O uso intensivo do petróleo gerou um grande impacto ambiental no século XX e o que deve ser feito agora é o controle e a redução desse impacto", afirma Bruno Batista, diretor executivo da CNT. "Temos o desafio de comprometer o setor de transporte com novos padrões operacionais" Unidades móveis e postos fixos de inspeção de veículos estão sendo equipados para atender empresas, motoristas autônomos e taxistas em todo o Brasil. O que se busca é uma maior consciência e conhe-

Biodiesel reduz poluição dos veículos pesados



Os biocombustíveis farão muita diferença na redução do impacto ambiental dos transportes. O Brasil está hoje na vanguarda do uso de fontes de energia renovável nos veículos em circulação, mas os melhores efeitos do uso do biodiesel só começarão a ser sentidos a médio prazo, dentro de cinco ou seis anos, quando o percentual de combustível limpo na mistura com o diesel se tornar representativo. A adição do biodiesel ao diesel será gradual e determinada, em grande parte, pela capacidade dos produtores locais e pelo aumento da oferta

cimento sobre a poluição do transporte. A CNT quer criar uma rede de monitoramento da poluição veicular, disponibilizando para os transportadores a qualquer tempo os equipamentos de medição de emissões (opacímetros) e informatizando a aferição para estruturar um sistema de informações gerenciais. O novo sistema vai se

converter em uma ferramenta de

do produto no mercado interno. A lei 11.097, de 2005, que define as regras de produção e uso do biodiesel, estabelece que a partir de janeiro de 2008 todo óleo diesel distribuído no mercado brasileiro conterá 2% de biodiesel na mistura e que a partir de 2013 esse percentual será elevado para 5%. Essa é a regra geral, mas nada impede que as distribuidoras se antecipem à legislação e ofereçam combustível com um maior percentual de biodiesel.

A Ipiranga, por exemplo, já vende mais de um quarto do seu diesel com a mistura de 2% de biodiesel. Alguns clientes metropolitanos da empresa, inclusive, utilizam a B5, mistura com 5% de biodiesel. A empresa participa de experiências com parceiros comerciais e tecnológicos para utilização de misturas que variam de B20 a B100 (100% de biodiesel). Nos últimos cinco anos, a Ipiranga investiu mais de R\$ 200 milhões em projetos de sustentabilidade e de utilização de combustíveis limpos.

Biodiesel é uma denominação genérica para combustíveis e aditivos derivados de fontes renováveis, como dendê, babaçu, pinhão-manso, soja, palma, mamona e gordura animal, utilizados em veículos comerciais e em geradores de energia elétrica. Embora o Brasil tenha sido um dos pioneiros nas pesquisas e na produção desse tipo de combustível – desde os anos 40, se testa sua utilização no País –, a ausência de normas que regulassem o setor impossibilitavam a produção e o comércio formal do produto.

gestão ambiental que permitirá o acompanhamento histórico das emissões, antecipar tendências e detectar desvios e criará uma base de dados que orientará ações preventivas e corretivas para reduzir a poluição do transporte.

Um veículo movido a diesel lança na atmosfera poluentes como os

POLUENTES ATMOSFÉRICOS: EFEITOS SOBRE A SAÚDE HUMANA

POLUENTES	EFEITOS GERAIS SOBRE A SAÚDE HUMANA
Monóxido de carbono (CO)	Diminui a capacidade do sangue para transportar oxigênio.
Ozônio (O ₃)	Gás extremamente tóxico. Provoca irritação dos olhos, nariz e garganta, envelhecimento precoce da pele, náusea, dor de cabeça, tosse, fadiga, aumento do muco, diminuição da resistência orgânica às infecções e agravamento de doenças respiratórias.
Dióxido de nitrogênio (NO ₂)	Irrita os olhos e o nariz, além de provocar enfisema pulmonar.
Dióxido de enxofre (SO ₂)	Causa doenças respiratórias, irrita o sistema respiratório, provoca tosse, sensação de falta de ar, respiração curta, rino-faringites, diminuição da resistência orgânica às infecções, bronquite crônica e enfisema pulmonar.
Partículas inaláveis (PI) e fumaça	Causam alergias, asma e bronquite crônica, além de irritação nos olhos e garganta, reduzindo a resistência às infecções.

Fonte: Ministério do Meio Ambiente, 2005

dióxidos de nitrogênio (NO₂), dióxido de enxofre (SO₂), monóxido de carbono (CO), hidrocarbonetos (HC) e material particulado. O Programa Brasileiro de Controle de Poluição Veicular (Proconve) reduziu em cerca de 80% a poluição de ônibus e caminhões desde que foi lançado pelo Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (Ibama), em 1986.

Mas os 20% restantes, altamente concentrados nas áreas urbanas, somados às emissões dos carros e das motocicletas, ainda são perturbadores e causam muitos problemas à saúde e ao meio ambiente. Os poluentes de veículos pesados que ainda exigem altos investimentos em tecnologia de motores para sua redução no Brasil são os

materiais particulados, os hidrocarbonetos e o dióxido de nitrogênio, que só sofrerão mais uma forte diminuição quando o País atingir, em 2009, a próxima etapa do Proconve, a fase VI, que equivale à fase 4 do regulamento europeu, o EURO IV. A União Européia já está atualmente na fase 6, com um controle muito mais rigoroso das emissões de HC, NO₂ e material particulado nos caminhões novos, que já têm motores eletrônicos e altamente eficientes. No caso brasileiro, há um importante entrave para uma rápida regressão das emissões de poluentes atmosféricos que é a idade média da frota de veículos pesados, em torno de 13 anos para caminhões e de 8 anos para ônibus. Há problemas também com o dióxido de enxofre, mas neste caso a causa não está nos motores e sim nos combustíveis. A responsabilidade é da Petrobras, que pro-

MERCADO NA REDE

Durante o Seminário Nacional de Gestão de Frotas, o Mercado na Rede, um dos patrocinadores do evento, foi reconhecido pelos principais fornecedores de softwares de gestão de frotas como uma excelente solução independente para compras de autopeças pela internet.

COMPRE AUTOPEÇAS PELA INTERNET.
É mais fácil, ágil, seguro e econômico.

- Redução de custos
- Novos fornecedores
- Redução do estoque



- Integrado com o seu ERP
- Agilidade nas compras
- Precisão nos pedidos

www.mercadonarede.com.br



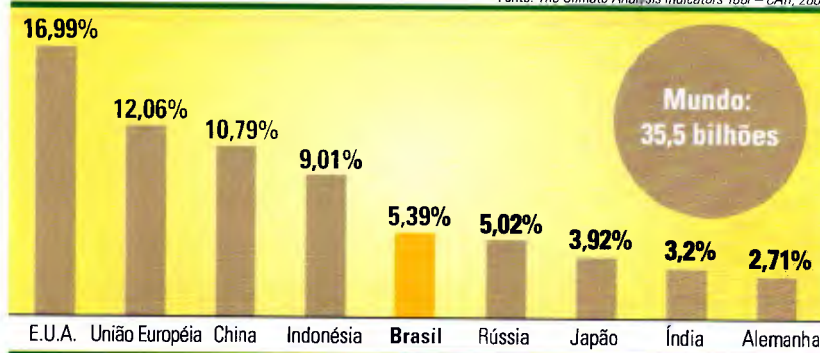
Telefone (61) 3034 6559

Brasília - DF
sac@mercadonarede.com.br

duz o diesel distribuído no País. A empresa tem planos de investimentos de US\$ 8,6 bilhões no seu Programa de Qualidade dos Combustíveis para atingir entre 2008 e 2012 padrões mais rigorosos, similares ao europeu, considerado o ideal. O melhor diesel brasileiro, o metropolitano, distribuído nas cidades, contém 500 partes por milhão (PPM) ou 0,05% de enxofre, enquanto o europeu tem 50 PPM (0,005%). O combustível distribuído no interior do País é mais poluente, com 2000 PPM ou 0,2% de enxofre, substância que causa problemas respiratórios e diminui a resistência às infecções. O dióxido de enxofre é também responsável pela chuva ácida, fenômeno que traz sérios prejuízos à agricultura. O uso de biocombustíveis misturados ao diesel terá efeito na redução de vários poluentes e também no ciclo do gás carbônico, que tem suas emissões ou parte delas neutralizadas na produção das matérias-primas das quais se extrai o biodiesel. A CNT, dentro do programa Despoluir, pretende elaborar estudos sobre a produção de energia limpa, suas características, vantagens, formas de utilização e oportunidades para o setor de transporte. A entidade pretende desenvolver campanhas de incentivo ao uso do biodiesel e de outros combustíveis ambientalmente adequados, como o gás natural e a energia elétrica. “Ainda temos poucas informações econômicas sobre o desempenho dos motores que utilizam biodiesel”, afirma Batista. O monitoramento e a neutralização das emissões do gás carbônico são também parte do programa ambiental da CNT. “Cerca de 75% das emissões de CO₂ do Brasil são provenientes de queimadas e desmatamentos e o transporte é responsável por cerca de 9%”, afirma Bruno Batista. “O problema é que 82% da população brasileira é urbana e o transporte acaba sendo o

EMISSIONES DE CO₂ NO MUNDO

Fonte: The Climate Analysis Indicators Tool – CAIT, 2003



vilão que se vê todo dia”. As fontes automotivas não são, de fato, as campeãs do efeito estufa no Brasil. A maior contribuição brasileira para o aquecimento global vem das queimadas ou da mudança no uso da terra e das florestas, responsável por três quartos das emissões locais ou 776,3 milhões de toneladas anuais de CO₂. A queima de combustíveis pelo sub-setor de transportes, segundo o inventário de emissões do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), soma 94,3 milhões de toneladas de gás carbônico por ano. De qualquer forma, é uma contribuição expressiva, que pode ser

amplamente compensada pelo setor de transporte, um grande negociador em potencial de créditos de carbono. Programas abrangentes como o Despoluir podem trazer mais informações e conhecimento sobre meio ambiente e desenvolvimento sustentável para os gerentes das frotas e os motoristas e abrir novos caminhos de negócios nos próximos anos. Busca-se conscientizar as transportadoras e levar mais responsabilidade ambiental para todo o sistema, melhorando a gestão nas empresas, garagens e terminais de transporte. O subsetor rodoviário envolve 146 mil empresas e 2,5 milhões de tra-

OUTROS POLUENTES: EFEITOS SOBRE A SAÚDE HUMANA E O MEIO AMBIENTE

POLUENTES

IMPACTOS À SAÚDE E AO MEIO AMBIENTE

Pneus

Seu tempo de degradação é indeterminado. Favorece a transmissão de doenças, como a dengue e a febre amarela. Sua queima emite poluentes atmosféricos. *Acumula gases e causar explosão do mesmo.

Baterias

Contamina o solo, a água e os alimentos (vegetais e animais). Causa danos a saúde humana.

Óleos lubrificantes

Causa lesões na pele. Polui o solo, deixando inadequado para a agricultura. Polui a água, prejudicando fauna e a flora aquática. Sua queima emite material particulado e metais pesados para a atmosfera. Um litro de óleo polui um milhão de litros de água.

Poluição sonora

Causa perda auditiva, distúrbio no sono, baixa produtividade, baixa habilidade de aprendizagem.

Efluentes

Afeta a fauna, provocando a fuga de animais do seu habitat natural. Contamina o solo, a água e o ar.



Antes de tomar qualquer decisão, o importante é estar bem informado.

As revistas Transporte Moderno e Technibus criaram um serviço exclusivo para sua empresa:

O sistema de Assinatura Corporativa.

Com Assinatura Corporativa, o conteúdo das mais importantes publicações do setor vai circular entre seus colaboradores, levando informações preciosas sobre tendências, negócios, tecnologia além dos mais recentes lançamentos de produtos e serviços ligados ao setor de transporte de carga e passageiros.

Conheça as vantagens e descontos do Pacote Corporativo e aproveite essa oferta especial para fazer sua assinatura.



Assine por 1 ano e receba **10 edições:**
06 exemplares de Technibus + 4 Anuários

R\$ 120,00

- 02 Assinaturas **7%** desconto 2 vezes s/ juros
- 03 Assinaturas **11%** desconto 2 vezes s/ juros
- 04 Assinaturas **15%** desconto 3 vezes s/ juros
- 05 Assinaturas **20%** desconto 3 vezes s/ juros



Assine por 1 ano e receba **10 edições:**
06 exemplares de Transporte Moderno + 4 Anuários

R\$ 140,00

Para mais informações ligue:
0800-7028104

ou pelo e-mail:
circulacao@otmeditora.com.br

A solução definitiva para quem roda muito mas quer gastar pouco.

Forçamos rodas p/ caminhões, ônibus, empilhadeiras, máquinas agrícolas, tratores, camelôs e equipamentos industriais.

Seja qual for a sua necessidade, a América Rodas está apta a atender sua empresa oferecendo sempre o melhor custo benefício do mercado.

América RODAS

Rua da Alegria 236 - Brás - CEP: 03043-010
São Paulo/S.P. - Fone: (11) 3207-5985
Fax: (11) 3399-4762 - www.americarodas.com.br
e-mail: vendas@americarodas.com.br

Transporte & ASSOCIADOS

Há mais de duas décadas trazendo soluções!

ERP

- Gestor Contábil
- Gestor Administrativo e Financeiro
- Gestor de Resultados
- Gestor de Frotas
- Gestor Comercial
- Acomp. da Carga pelo Cliente
- Gestor Logístico

NF-e CT-e TWEB

Na vanguarda da luta contra o aquecimento global!
DOCUMENTOS ELETRÔNICOS: MENOS ÁRVORES DERRUBADAS, MENOS EMISSÃO DE CO₂

Av. Dr. Paulo de Moraes, nº 1777 - Sala 01
Centro - Piracicaba - SP | Tel: (19) 3432-8101 www.transport.com.br

Oficina Ecológica

SOLUÇÕES em Equipamentos

BOX DE LUBRIFICAÇÃO

CENTRAL DE ABASTECIMENTO

Separadores de Água e óleo

Com placa coalescente

Carrinhos Abastecedores de óleo

Com medidor digital aprovado pelo INMETRO e Linha completa para Troca de óleo

Sistema natural para Tratamento e reuso de água de lavagem de veículos

Bombas Industriais para Combustíveis

Scanner para diagnóstico de injeção eletrônica

Elevadores Hidráulicos

e linha completa para lavagem

Analizador de Bateria

e linha completa para oficina mecânica

www.leoneequipamentos.com.br

SÃO PAULO/SP - Tel. 11 3393 3636 - leone@leoneequipamentos.com.br
Campinas/SP - Tel. (19) 3232 8100 - Rib.Preto/SP - Tel. (16) 3626 0408
R.Janeiro/RJ - Tel. (21) 2263 0568 - Curitiba/PR - Tel. (41) 3377 2026

LEONE 36 anos
A CASA DOS EQUIPAMENTOS

FROTA WEB GUBERMAN

Informática

O Gestor de frota mais moderno e abrangente do mercado.

- Veículo
- Seguros
- Licenciamento
- Estoque
- Manutenção
- Componentes
- Abastecimento
- Bomba Própria
- Pneu
- Ocorrências
- Garagem
- Resultados

www.guberman.com.br
27 3200-2662 - client@guberman.com.br

Consórcio Usebus opera fretamento sustentável

Estão nascendo as primeiras frotas limpas de veículos urbanos de passageiros do País. Uma das experiências ambientais mais notáveis que se desenvolve neste momento no Brasil é a da Usebus, um consórcio formado por 18 empresas oficiais de fretamento, que surgiu dentro de um novo conceito de sustentabilidade do transporte urbano. A Usebus opera 11 linhas na cidade de São Paulo, incluindo uma ligação com o aeroporto de Guarulhos. É a reedição dos antigos ônibus executivos da cidade, agora, porém, com muito mais tecnologia e novos padrões ambientais e de conforto.

Os serviços da Usebus se distinguem pelo comprometimento da empresa com a proteção ambiental. “Os ônibus circulam com motores eletrônicos, dentro das normas da Euro III e praticamente não poluem o meio ambiente”, afirma Jorge dos Santos, diretor-executivo do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo (Transfretur). “Além disso, o Usebus criou um sistema que compensa e neutraliza o dióxido de carbono emitido nas

viagens. Por ano, 72 árvores serão plantadas para cada ônibus colocado em circulação”. Nas estimativas da empresa, até o final do ano perto de 1.440 árvores serão plantadas.

O consórcio Usebus já tem 20 veículos disponíveis para uso imediato e a maior parte da frota já utiliza combustível com algum percentual de biodiesel. Várias frotas de transporte urbano de passageiros já começam a incrementar a utilização de biocombustíveis em seus veículos para diminuir o impacto ambiental de suas operações. As iniciativas de neutralização das emissões de gás carbônico também estão se alastrando. A FleetOne, por exemplo, empresa de terceirização de frotas que faz locação de veículos leves e pesados, também decidiu adotar medidas para compensações de suas emissões.



balhadores e é responsável por 88% das emissões de CO₂ do setor de transporte. Os subsectores ferroviário, naval e aéreo ficam com os outros 12%. Caminhões são responsáveis por 85% das emissões de CO₂ e os ônibus por 15%. A tecnologia da informação (TI) e os recursos de telemetria devem começar a apoiar a gestão ambiental daqui para frente e garantir um monitoramento mais fino das frotas rodoviárias. Recursos de telemetria, que permitem o monito-

ramento remoto e em tempo real dos dados dos veículos, poderão começar a ser utilizados no futuro para medir as emissões atmosféricas e o nível de ruído, por exemplo. Essas informações começarão a ser integradas em novos módulos do software de gestão das frotas que incluirão indicadores ambientais.

Embora os maiores impactos de uma frota de veículos pesados sejam, a princípio, a poluição atmosférica e a sonora, os outros itens de risco na operação de um veículo,

como os pneus, óleos lubrificantes e baterias também serão gerenciados automaticamente. A destinação dos pneus começa a ser mapeada em vários níveis, assim como a dos óleos lubrificantes e das baterias usadas. Os materiais recicláveis serão identificados e sua receita, contabilizada. O mercado de resíduos já é uma realidade há muito tempo, mas a adesão no setor de transporte não está dimensionada e para a maioria das oficinas, se existe alguma receita com resíduos, é algo absolutamente marginal. Mas os micro-negócios – assim como os décimos e centésimos de centavos – não podem mais ser desprezados.

A capacitação ambiental dos caminhoneiros e gestores de frotas e logísticos está contemplada em vários projetos de treinamento incluídos no programa Despoluir. No caso dos caminhoneiros há um projeto específico chamado Caminhoneiro Amigo do Meio Ambiente, que envolve os profissionais dos transportes com a vigilância ambiental nas estradas. O apoio técnico às empresas de transporte está previsto genericamente no programa, assim como o incentivo e o auxílio à implementação das normas ISO 14.000.

Os motoristas são o público-alvo da maior parte dos projetos de treinamento, orientados agora para uma condução sustentável, e não apenas econômica, dos veículos. São também aliados em um objetivo comum de preservação ambiental, ao identificar queimadas nas florestas e notificar as autoridades rapidamente. Com os sistemas de rastreamento e telemetria, a localização da queimada é imediata. A CNT, para estimular a adoção de melhor práticas e identificar os melhores casos de gerenciamento ambiental e as transportadoras “verdes” criou o prêmio de Excelência em Gestão Ambiental no Transporte, dentro do Programa Despoluir.

EntR[E]ga



A Datasul faz a última novidade em Gestão de Frotas chegar às suas mãos.

Quem trabalha com transporte sabe que a gestão dos custos operacionais da frota é fator chave para se manter competitivo. Por isto a Datasul oferece uma solução exclusiva para Gestão de Frotas no modelo SaaS (software como serviço). Implementação rápida e eficiente de práticas de gerenciamento que aceleram os resultados da operação e direcionam sua frota a um novo conceito de gestão, onde o usuário escolhe quando e como utilizar os recursos da solução, acessando qualquer informação em tempo real, 100% web, para tomada de decisão. O Datasul Fleet Management se adapta ao seu negócio, oferecendo os indicadores gerenciais que realmente fazem a diferença. **Seja qual for a sua frota, com o Datasul Fleet Management sua empresa chega ainda mais longe.**

G e s t ã o [E] l e v a d a d e N e g ó c i o s

ERP • B2B • BI • CRM • e-learning • ECM • HCM • Outsourcing



Para mais informações ligue 0800 704 3442



SEM PAPEL, SEM CARTÃO, SEM PARAR

O **Vale Pedágio Via Fácil** é a única solução totalmente eletrônica que beneficia motoristas, transportadores e embarcadores.

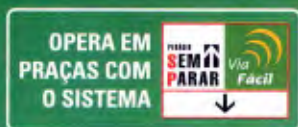
Utilizando o sistema **Sem Parar / Via Fácil**, sua frota não pára no pedágio e usufrui automaticamente do mais completo e moderno sistema de Vale Pedágio em operação. E o embarcador não precisa pagar qualquer taxa adicional na utilização do serviço, só o custo do pedágio!

Basta acessar o site valedpedagioviafacil.com.br e programar as passagens. Sua frota passa direto pelas praças de pedágio em operação * do sistema **Sem Parar / Via Fácil** e obtém vantagens exclusivas: rapidez nas viagens, sem precisar parar nas praças de pedágio para apresentar papel ou cartões.

Dê mais um passo para sua empresa se consolidar na era da tecnologia logística, utilize o **Vale Pedágio Via Fácil**, a evolução do Vale Pedágio.

Ligue: São Paulo e Grande São Paulo - **4002 1552**
Demais localidades **0800 015 02 52**

*Acesse: Consulte abrangência pelo site
www.valedpedagioviafacil.com.br



A evolução do Vale Pedágio