

# ANUÁRIO DE **Gestão de frotas** 2014

Ano 10 - Nº 10 - R\$ 60,00



www.otmeditora.com.br

## SETOR EXIGE GESTÃO PROFISSIONAL

AVANÇO TECNOLÓGICO E INOVAÇÃO  
NÃO DEIXAM ESPAÇO PARA AMADORISMOS

**PROGRAMAS  
DE MANUTENÇÃO ALAVANCAM  
VENDAS DE CAMINHÕES**

**PAGAMENTOS ELETRÔNICOS  
DE FRETE MOVIMENTAM  
R\$ 60 BILHÕES POR ANO**

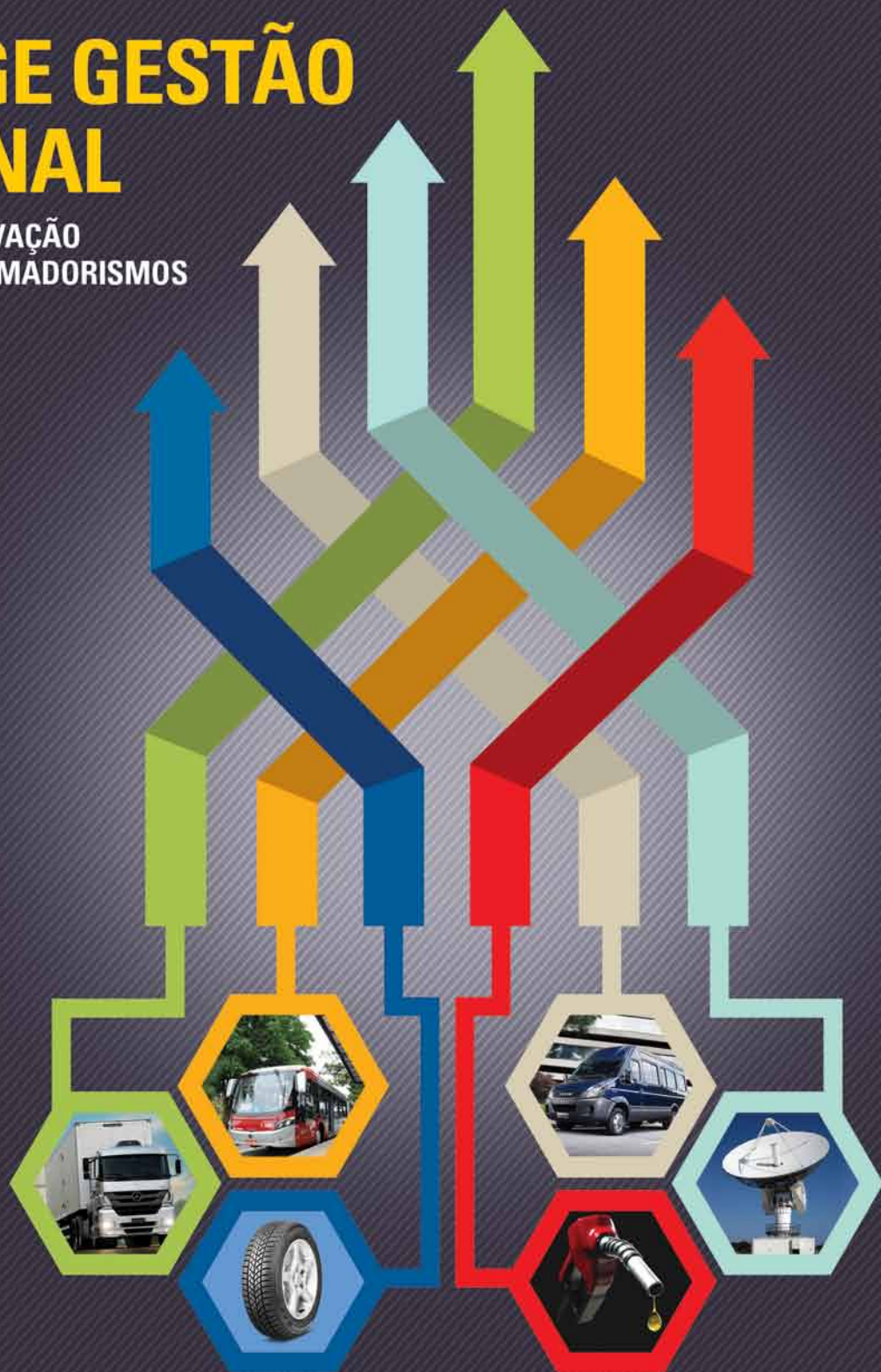
**AS NOVAS SOLUÇÕES  
QUE OTIMIZAM  
OPERAÇÃO E CUSTOS**

**CRESCER A PROCURA  
POR PEÇAS  
REMANUFATURADAS**

**PNEUS DE CARGA  
AQUECERAM O MERCADO  
INTERNO EM 2013**

**AS TENDÊNCIAS  
NO SETOR DE COMBUSTÍVEIS  
E LUBRIFICANTES**

**SISTEMA ALERTA  
MOTORISTA PARA RISCO  
IMINENTE DE ACIDENTES**



**GUIAS DE:** Serviços de Pós-Venda para Caminhões e Ônibus - Empresas de Soluções para Gestão de Frotas - Empresas de Rastreamento e Telemetria - Empresas de Meios de Pagamento - Empresas de Terceirização de Frotas - Distribuidores de Peças e Componentes - Fabricantes de Pneus - Reformadoras de Pneus - Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes

**SOLUÇÕES  
INTELIGENTES.**  
RESULTADOS  
PARA NEGÓCIOS  
COMPETITIVOS.





"Eu precisava de uma solução que me apoiasse no controle dos gastos dos meus caminhões.

Expers possibilitou que, além de uma visão unificada dos meus veículos, eu tivesse muito mais eficiência na gestão da frota."

*Clecio Tombini, Sócio-Diretor da Tombini*



caminhões administrados por Expers



Melhoria na Direção Consciente



Manutenções corretivas



Frota sustentável

Para gerar resultados e reduzir impactos ambientais para o Grupo Tombini, Expers implantou um plano de ações completo com uma **nova política de frotas, redução dos gastos com combustível, manutenção corretiva, treinamento de motoristas e aprimoramento do descarte de resíduos**. Juntos, provamos que é possível aliar economia e sustentabilidade na gestão de frota pesada.

## CHEGOU EXPERS FRETE.

Expers, a melhor solução para gestão de frota pesada agora ainda mais completa.

[www.portalexpers.com](http://www.portalexpers.com) • 4002.4300



Ano 10 - Nº 10 - 2013 - R\$ 60,00

**REDAÇÃO**  
DIRETOR  
Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**EDITORA**  
Amarilis Bertachini  
amarilis@otmeditora.com.br

**COLABORADORES**  
Carla de Gragnani, Márcia Pinna Raspanti,  
Sonia Moraes, Wagner de Oliveira,  
Mauro de Barros (revisão)

**EXECUTIVOS DE CONTAS**  
Alcindo Fontana  
fontal@otmeditora.com.br

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**  
Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**  
Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

Vanessa Rodrigues  
vanessa@otmeditora.com.br

Glenda Pereira  
glenda@otmeditora.com.br

**CURSOS CORPORATIVOS**  
Ana Paula Duarte  
anapaula@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO/ASSINATURAS**  
Tânia Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

**PROJETO GRÁFICO**  
Artworks Comunicação  
www.artworks.com.br

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

Tiragem  
10.000 exemplares

Impressão  
Elyon

Assinatura anual: TM R\$ 200,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 180,00 (Seis edições e três anuários).

Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta corrente, cartão de crédito Visa, Mastercard e American Express ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoques 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. 707 Campo Belo  
CEP 04604-006 - São Paulo, SP  
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Filiada a:  
  
www.anatec.org.br

<b>APRESENTAÇÃO</b>	<b>5</b>	<b>LOGÍSTICA</b>	Flury associa-se à JSL para garantir a realização de coletas e exames na hora e lugar certos	<b>78</b>	
<b>GESTÃO/INOVAÇÃO</b>	<b>6</b>	<b>TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS</b>	Luís Bastos, da Locamerica, estima potencial de crescimento do setor junto a pequenas e médias empresas	<b>80</b>	
Consultor Valter Pieracciani diz que Brasil precisa estimular inovação nas cadeias produtivas para não perder competitividade global		<b>PEÇAS E COMPONENTES</b>	Vendas de peças devem encerrar este ano com crescimento de 3% a 5% e expectativa é repetir esse desempenho em 2014	<b>82</b>	
<b>MANUTENÇÃO</b>	<b>10</b>		Com preços até 60% inferiores em relação aos produtos novos, mercado de remanufaturados cresce rapidamente no Brasil	<b>84</b>	
Montadoras incrementam seus programas de manutenção e conquistam novos frotistas para sua rede de concessionários			Meritor lança programa de atendimento especial a frotistas, voltado à manutenção preventiva e à orientação técnica sobre seus produtos	<b>88</b>	
<b>INDÚSTRIA</b>	<b>36</b>		Portal Mercado na Rede disponibiliza mais de 3,5 mil fornecedores cadastrados e realiza 300 transações diárias	<b>90</b>	
Luciano Garcia, da MAN, prevê que em cinco ou dez anos realidade das fábricas será bem diferente da atual		<b>COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES</b>	Setor volta a crescer após período de adaptação às novas regulamentações ambientais e de qualidade	<b>92</b>	
<b>SOLUÇÕES E SISTEMAS</b>	<b>38</b>		BR Distribuidora amplia seu portfólio com projetos ambientais e produtos para oferecer novas soluções energéticas	<b>94</b>	
BGM Rodotec oferece ferramentas que otimizam produtividade, gastos, manutenção e estoques			Viação Águia Branca fecha parceria com a Castrol para testar o óleo lubrificante Castrol Tecton Global 15W40	<b>98</b>	
Ecofrotas ajuda as empresas na gestão dos veículos, com ênfase na preservação do meio ambiente	<b>42</b>		Nova solução da Ipiranga possibilita ao frotista estruturar, monitorar e controlar os veículos de forma remota, gratuitamente	<b>99</b>	
A chamada engenharia da confiabilidade desenvolveu fórmulas e padrões para otimizar as operações em qualquer cadeia produtiva	<b>44</b>	<b>CASE</b>	Para Tarcísio Gargioni, vice-presidente da Avianca, a otimização da frota de aviões contribuiu para o salto da aviação comercial brasileira	<b>100</b>	
O consultor Luciano Gazen fala sobre a importância estratégica das frotas na cadeia de valor da logística	<b>46</b>		<b>LEI DO MOTORISTA</b>	Pesquisa do Ilos mostra que, após a nova lei, 87% das embarcadoras pesquisadas tiveram de modificar a programação de transporte	<b>104</b>
A Dimep, conhecida por seus relógios de ponto, amplia atuação no mercado de gestão e monitoramento de frotas	<b>48</b>		<b>FROTA ELÉTRICA</b>	Denis Ceglys, da LIG Veículos Elétricos, critica a falta de empenho para o avanço dos veículos elétricos no Brasil	<b>108</b>
<b>TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI)</b>	<b>52</b>		<b>EMPRESAS FAMILIARES</b>	Grupo Santa Cruz profissionaliza-se e conclui com sucesso o processo da sucessão administrativa	<b>111</b>
Copel investe em computação móvel para que suas equipes de campo melhorem os serviços prestados à população			<b>SEGURANÇA</b>	O consultor J. Pedro Corrêa diz que o comportamento das pessoas no trânsito precisa de uma mudança cultural	<b>114</b>
<b>MEIOS DE PAGAMENTO</b>	<b>56</b>			Livro aborda segurança nas ruas e estradas brasileiras e relata iniciativas de sucesso na prevenção de acidentes e mortes	<b>116</b>
Estimativa traçada pela Amep mostra que pagamentos eletrônicos de frete movimentam R\$ 60 bilhões por ano			<b>ARTIGO</b>	Marcelo Nogueira, CEO da Cork Services, questiona por que o gestor de frotas ainda encontra dificuldades para atingir seus objetivos.	<b>118</b>
CTF Technologies desenvolveu sistema para eliminar fraudes com o combustível e aumentar a confiança do operador no abastecimento	<b>58</b>		<b>GUIA DE MANUTENÇÃO - MONTADORAS</b>		<b>22</b>
Fernando Camejo, da Ticket Car, acredita que os desafios do futuro serão grandes, mas as oportunidades serão maiores ainda	<b>60</b>		<b>GUIAS DE EMPRESAS</b>		<b>119</b>
Em uma única plataforma tecnológica, a mineira Valecard integra diversas ferramentas de gestão de pagamentos e de frota	<b>63</b>				
<b>MONITORAMENTO/RASTREAMENTO</b>	<b>64</b>				
Zatix lança sistema que monitora condução em tempo real e alerta motorista para risco iminente de acidentes					
Ronaldo Oliveira, da Sascar, alerta que é preciso investir em tecnologia para reduzir gastos e aumentar receita	<b>66</b>				
<b>PNEUS</b>	<b>68</b>				
Vendas de pneumáticos novos crescem em 2013, com forte participação dos pneus de carga					
Segundo maior mercado mundial para reforma de pneus, o Brasil reaproveita mais de 16 milhões de unidades por ano	<b>70</b>				
Desde 1999, mais de dois milhões de toneladas de pneus inservíveis foram coletados e reciclados	<b>72</b>				
A Pirelli acaba de trazer ao mercado brasileiro a nova gama de pneus radiais O1 Series	<b>76</b>				

# Sem lugar para amadorismo

O jogo é para gente grande. Grande no sentido de profissionais muito bem preparados para executarem com competência a gestão de seus departamentos e a liderança de suas equipes, não importa o tamanho da frota. Não há mais lugar para amadores. A figura do gestor de frotas assume cada vez mais a obrigação de ser um profissional antenado com toda a evolução tecnológica que o segmento vem absorvendo e, acima de tudo, alguém capacitado para inovar no dia a dia.

Na gestão de frota a inovação está ao alcance de todos. É um processo empurrado pela tecnologia e puxado pelo mercado. Segundo o conceito mundialmente mais aceito, a inovação é a implementação de algo novo, ou significativamente melhorado, que gera aumentos de produtividade e competitividade. Os embarcadores exigem, cada vez mais, processos seguros e amplamente confiáveis: serviços feitos com profissionalismo.

E para acompanhar o elevado grau de profissionalização dos dirigentes do setor, o *Anuário de Gestão de Frotas* deste ano traz mais inovações. Além de repercutir os principais assuntos abordados durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado no mês de setembro, em São Paulo, elaboramos nove guias de empresas ligadas aos principais segmentos do setor, que servirão para consulta e como referência para o trabalho de nossos leitores, os gestores de frota.

A intenção é aprimorar esta publicação, aproximando ainda mais o conteúdo aqui abordado dos anseios que os profissionais da área têm por informações pertinentes e direcionadas aos interesses do setor.

Esperamos ter cumprido este objetivo.

Boa leitura!

# Faça inovação sem medo de ser feliz

O mundo depende da iniciativa das pessoas para encontrar métodos que revolucionem conceitos em prol da melhoria da competitividade

Wagner Oliveira



A inovação depende de métodos, foco, coragem, inspiração. Para que ela aconteça, as pessoas têm de estar no centro do processo, pois delas depende toda a criatividade que faz e fará andar o mundo daqui para frente. Assim pensa Valter Pieracciani, consultor da MSC, que abriu o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas 2013, organizado pela OTM Editora, com a seguinte provocação: “Como a inovação pode ser um grande diferencial no seu setor?”. Em sua palestra, ele abordou o tema “O Brasil da Inovação e sua Empresa”.

Para espanto de alguns, o palestrante disse que todos fa-

zemos inovação, muitas vezes sem nos darmos conta. “Vocês, gestores de frota, por exemplo, fazem inovação todos os dias, mas, muitas vezes, não percebem. Às vezes, dão outro nome, como marketing, por exemplo”, destacou ele, que é especialista em ajudar empresas a encontrar soluções para dinamizar os negócios – sempre sob o ponto de vista da criatividade. “Qualquer coisa que vocês desenvolvam no sentido de melhorar ou impactar a competitividade é inovação.”

Para deixar mais claro seu raciocínio, Pieracciani deu exemplos de empresas que revolucionaram o mercado ao inovarem em seus segmentos.

A Fedex, por exemplo, surgiu da ideia de alunos que quiseram agrupar cargas num único lugar. A grande inovação nesse caso era a possibilidade de rastrear as encomendas que cruzavam os Estados Unidos. “Usou a cabeça, fez criatividade”, resumiu Pieracciani. Atualmente, a Fedex é um colosso que emprega 240 mil funcionários, realiza oito milhões de remessas por dia e administra uma das maiores frotas de aviões de cargas e veículos terrestres do mundo, de acordo com dados apresentados por ele.

Outro exemplo usado pelo palestrante foi o do Walmart, que modificou o varejo ao ter o re-

abastecimento de mercadorias feito diretamente pelos fornecedores. Já o grande negócio da pizzaria Domino's é a logística, uma vez que o cliente não paga se a encomenda não for entregue em 30 minutos.

Em um mundo de intensa competição, o movimento da inovação é constante. Para Pieracciani, o Brasil corre o risco de perder espaço na competitividade global se não estimular as cadeias produtivas a buscarem constantemente a inovação. "Pouca gente sabe como isso se dará, mas é preciso encontrar o caminho", insistiu.

### MOMENTO DE TRANSFORMAÇÃO

O palestrante lembrou que a gestão de frota vive um momento de transformação, tanto em material humano quanto em máquinas, meios e processos. "Atualmente, há todo um apoio tecnológico, como a telemetria. Não dá mais para dizer 'eu vou na raça'."

O consultor da MSC citou o caso de duas empresas ligadas ao setor de infraestrutura que pegaram dinheiro emprestado do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para fazer um dirigível que deverá ser utilizado no transporte de carga. Inflatos com gás hélio, os veículos voadores podem ter capacidade para transportar 30 toneladas de carga. O projeto terá financiamento de R\$ 102 milhões. "Um veículo leve, que gaste menos combustível é inovação. Se der certo, provocará uma nova indústria, novos parâmetros para o setor de carga", disse.

Os exemplos de inovação estão por toda parte. Um simples canil que desenvolve um novo tratamento para animais, com alimentação balan-

ceada, pesagem, controle de temperatura e métodos para evitar propagação de doenças pode ser um verdadeiro laboratório de inovação, pois o modelo pode até ser replicado para outras atividades. Este é um exemplo de inovação, mas quem o fez não reconheceu como uma inovação.

### PRÊMIO À INOVAÇÃO

De olho nos exemplos internacionais, Pieracciani afirmou que o governo brasileiro quer acelerar projetos de inovação. Por isso, está concedendo empréstimos a juros favoráveis a quem tiver boas ideias. "As licitações premiam as empresas que provarem que estão inovando", disse. Um dos exemplos de estímulo é o Inovar-Auto, programa que concede descontos de Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para montadoras e empresas de autopeças que melhorarem a eficiência energética dos veículos que produzem, além de aumentarem o conteúdo nacional de componentes.

Em gestão de frota, a inovação está ao alcance de todos. "Cabe quase tudo – vocês melhoram as rotas, diminuem o gasto de combustível, implantam tecnologia", exemplificou. "Inovação não é só um novo produto", disse. "A inovação está no processo, na gestão do negócio, empurrada pela tecnologia ou puxada pelo mercado." Segundo o conceito mundialmente mais aceito, a inovação é a implementação de algo novo ou significativamente melhorado que gera aumentos de produtividade e da competitividade.

Pieracciani mencionou o caso da fabricante de cadeados Papaiz, que, acoçada pela con-

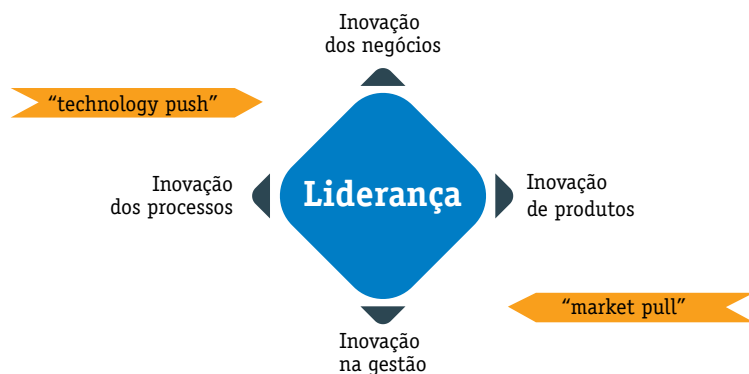


Valter Pieracciani, da MSC: os gestores de frota fazem inovação todos os dias, sem perceberem

corrência chinesa, teve que recorrer a produtos diferenciados. O produto chinês chega ao Brasil por R\$ 2, enquanto o produto brasileiro custa R\$ 7 a unidade. Com a sobrevivência ameaçada, a empresa foi desafiada a inovar.

Em vez de ficar presa ao custo, a saída foi ouvir os consumidores para saber o que eles queriam. Com isso, foi criada a linha futebol, com cadeados estilizados com distintivos de clubes brasileiros. "O cadeado foi personalizado com o tema futebol, bike e a linha fashion. Com o cadeado personalizado, a Papaiz vende agora o cadeado a R\$ 13, a R\$ 14. Foi salva", disse.

## A inovação acontece em quatro diferentes direções. Pode ainda ser “puxada” ou “empurrada”



Pieracciani aconselhou os gestores a terem coragem, sensibilidade e acreditar na sacada, “para fazer acontecer”. “A inovação é democratização”, definiu. Ele lembrou que, quando foi funcionário da Pirelli, ajudou a desenvolver um sistema de medição dos sulcos dos pneus de caminhão, em que os dados podiam ser repassados por celulares ainda na primeira geração dos aparelhos. “Os gestores de frotas são os grandes incentivadores para os fabricantes, como as montadoras. Vocês fazem engenharia experimental”, afirmou.

Segundo Pieraccini, no dia a dia do trabalho de gestão de frota, os operadores fazem pequenas inovações diárias – classificadas como incrementais. Já a inovação radical é aquela que ninguém pensou. “No centro, estão pessoas. Isso faz a diferença.”

Qual será a mágica para se ter uma usina de inovações? Para o especialista, não existe mágica nenhuma. São necessárias apenas três coisas para fazer com que uma transportadora, por exemplo, seja inovadora na

área de logística: “processos, ambiente e gente criativa”.

Para fazer fluir as ideias, as empresas devem criar condições para que sejam aproveitadas. “Quando alguém tem uma ideia na empresa de vocês, essa pessoa encontra caminho para tornar esta ideia num projeto, morre lá ou vai para a concorrência?”, questionou. “Isso nós chamamos de meios, condições propícias, um caminho. O que o meu motorista e meu mecânico pensam e o que nós fazemos com as propostas deles? Na era da inovação, canalizar tudo isso é muito importante”, aconselhou.

Em relação ao ambiente, disse Pireacciani, é preciso perceber que vivemos num mundo diferente, que impõe novos comportamentos. O carro futurista Fiat Mio foi desenvolvido a partir de sugestões virtuais de como os jovens percebiam o automóvel do futuro. “Não queriam carros mais pretos e cinzas. As sugestões foram colhidas na mesma época em que estava sendo desenvolvido o novo Uno, cuja atual geração chegou mais colorida e virou

sucesso de vendas”, disse.

Para absorver as ideias, Pieracciani lembrou que a web tem uma força incontrolável, além de ser uma ferramenta barata, ao alcance de todos. Uma empresa do setor alimentício consegue saber quais são os ingredientes que estão surgindo ao abrir o seu portal para sugestão de novas receitas. Operadoras de telefonia abrem concurso para que especialistas na internet desenvolvam aplicativos para estrangeiros durante a Copa do Mundo. Os vencedores ganham ações da operadora Oi.

Em sua exposição, o palestrante aconselhou as empresas a terem um espaço para o surgimento de ideias – o “pensódromo”. O que havia de comum entre as pessoas mais inovadoras do mundo? “Elas ousaram a sentir, perceber, sonhar, criar, acreditar, arriscar e transformar”, disse Pieracciani. Para canalizar as ideias, enfatizou, os gestores de frota precisam definir os funis que vão selecionar os projetos inovadores, de acordo com a prioridade de cada corporação: sustentabilidade, aumento da rentabilidade ou a qualidade.

O resultado da inovação na gestão de frotas geralmente provoca queda de custos. De acordo com Pieraccini, a empresa precisa definir se quer ser reconhecida por acelerar as entregas, ter qualidade na embalagem ou na coleta rápida. “Essas estratégias têm de ser definidas de acordo com o que a empresa pensa de si e qual imagem busca projetar no mercado”, disse. Um mercado do tamanho do Brasil tem espaço para todas essas pegadas. Se você quer ser tudo, não vai ser nada. A inovação vem a serviço dessa escolha”, resumiu.



DM9



# Linha de Caminhões Mercedes-Benz

**Mais versatilidade para quem tem estrela ir mais longe.**

A linha de caminhões Mercedes-Benz faz você ir mais longe. Mais longe, porque seus motores são equipados com a exclusiva tecnologia BlueTec 5, que garante mais economia e durabilidade. Mais longe, porque oferece mais de 40 modelos, de leves a extrapesados, preparados para qualquer tipo de negócio. Mais longe, porque você pode contar com mais de 200 pontos de atendimento em todo o Brasil e o mais completo pacote de serviços de pós-venda. Versatilidade de sobra para quem tem estrela brilhar ainda mais.

Respeite os limites de velocidade.



# Serviços que previnem paradas

Montadoras incrementam seus programas de de manutenção para reforçá-los como atrativos de venda e conquistar novos frotistas para sua rede de concessionários

Amarilis Bertachini

*Os programas de incentivo à renovação de frotas para redução da idade média dos mais de 1,7 milhão de caminhões em circulação no País, o foco na redução da emissão de poluentes e as diversas ações que têm sido adotadas para aumentar a segurança no trânsito, tanto em estradas quanto em áreas urba-*

*nas, têm reforçado a importância dos serviços de manutenção dos veículos pesados.*

*Os programas oferecidos pelos fabricantes e concessionários no momento da venda ganham cada vez mais relevância para os frotistas, cujo foco é manter seus carros circulando o tempo todo, com o menor número pos-*

*sível de paradas e por um curto período.*

*Neste sentido, o conjunto de ações de pós-venda passa a ser decisivo no momento da compra, tanto de veículos de carga quanto para o transporte de passageiros, e as grandes montadoras têm buscado aprimorar esses atendimentos.*

## SCANIA

A Scania lançou neste ano, junto com sua nova linha Streamline, um conceito que reúne produto e serviços para serem oferecidos juntos, em um só pacote, para o cliente.

A empresa também desenvolveu uma nova roupagem para seu Programa de Ma-

nutenção Scania que passa a ter quatro categorias: Premium, Trem de Força, Standard e Compacto. O Scania Premium é o mais completo, com a manutenção preventiva e a corretiva completa. O Scania Trem de Força abrange a manutenção preventiva,

as revisões e a manutenção corretiva somente do trem de força e seus componentes. O Scania Standard contempla as revisões em si, mais o *checklist* e a leitura de dados operacionais, que a montadora denomina de consultoria de desempenho. E o Scania Compacto, destinado a veículos mais antigos, abrange um pacote de serviços com revisões mais básicas do caminhão e é direcionado para o público que prefere fazer a manutenção em um posto de gasolina ou dentro de sua própria operação.

Segundo Alessandro Puglia, responsável pelos programas de manutenção da Scania do Brasil, cerca de 24% das vendas de caminhões da montadora saem com programas de manutenção atrelados e a expectativa é de que possa chegar a até



## VOLVO

Conhecida por seu rigoroso programa de segurança, que tem como meta chegar a um número zero de acidentes de trânsito envolvendo seus veículos, a Volvo do Brasil mantém, basicamente, três modalidades de programas de manutenção: a Azul, preventiva; a Prata, uma preventiva completa que inclui reparos no trem de força; e a Ouro, que é preventiva e corretiva, incluindo reparos no trem de força, em um plano personalizado de acordo com as necessidades de cada cliente.

Segundo Reinaldo Serafim, gerente comercial de pós-vendas da Volvo do Brasil, o mercado para planos de manutenção em 2013 tem sido bastante positivo. “A grande atividade no setor agrícola e demais segmentos de transporte fazem com que a frota do País esteja rodando e, portanto, necessitando de manutenção. A nova realidade de mercado, com a dificuldade de mão de obra especializada, também leva os clientes a buscarem mais o

serviço especializado dos concessionários Volvo”, avalia.

Como diferencial de serviço, Serafim acredita que os contratos Ouro se destacam com diversos fatores favoráveis aos clientes, como possibilidade de atendimento em qualquer concessionário Volvo no Brasil; crédito já aprovado para as manutenções contempladas nos planos; custo fixo conhecido, o que evita surpresas; previsibilidade do fluxo de caixa; linha direta para agendamento e atendimento preferencial para os clientes de contrato Ouro nos concessionários Volvo.

De janeiro a setembro deste ano – período em que a montadora registrou vendas de 15.402 caminhões, crescimento de 45,2% sobre igual período do ano passado –, os modelos da Volvo mais vendidos foram os mesmos que lideraram no ano passado: o FH 460 entre os pesados e o VM 270 entre os semipesados. No segmento de ônibus, os mais comercializados fo-



ram o B340M (urbano articulado), o B340R (rodoviário) e o B270F.

35% no final deste ano, considerando os negócios que já estão em andamento. No ano passado, este percentual era de apenas 21%.

Na avaliação de Puglia, a “grande sacada” da empresa nesta área é a consultoria de desempenho, que vai além de apenas fazer a manutenção e oferece também a leitura dos dados operacionais e a interpretação dessas informações, de acordo com a aplicação e a operação de cada frotista. “Isso propicia ao cliente redução de custos e maior disponibilidade do veículo”,

afirma. Depois de levantar os dados operacionais e analisar como o caminhão está sendo conduzido, a equipe da Scania dá orientação ao cliente de como ele pode melhorar a performance do veículo para reduzir gastos, inclusive de combustível. Ele destaca ainda como diferencial da montadora o uso do óleo sintético, que tem dobrado o intervalo de manutenção dos veículos.

No segmento de reposição de peças, a Scania está com vendas 10% maiores em 2013 do que o registrado em 2012. “Para 2014, também projeta-

mos um ano muito favorável”, prevê Silvio Renan, gerente de vendas de peças e serviços da Scania do Brasil.

Neste ano, o modelo mais vendido até o mês de outubro pela Scania foi o pesado R 440, campeão de vendas também no ano passado, com 3.983 unidades. Nos primeiros nove meses de 2013, as vendas da Scania tiveram um aumento de 103,7% sobre igual período do ano passado, emplacando 14.356 caminhões, dos quais mais de 7,5 mil unidades do modelo R 440.

### MAN

Na MAN Latin America, líder no mercado de caminhões nos últimos anos, as vendas de contratos de manutenção Volkstotal e MAN Service, seja na modalidade Plus (completo) ou Prev (manutenções preventivas) vêm seguindo a mesma tendência de 2012 no acumulado até setembro, e atualmente, cerca de 10% das vendas de caminhões novos agregam esse serviço.

“A montadora oferece um pacote completo de serviços e produtos de pós-venda com o objetivo de proporcionar a máxima disponibilidade e o melhor custo operacional do mercado. Além dos contratos de manutenção, contamos com o

mais moderno sistema de telemetria do mercado, o Volksnet no caso de veículos VW e MAN Guard para os caminhões MAN TGX. Além disso, o serviço de atendimento 24 horas Chamevolks oferece suporte mecânico em todo o território nacional”, destaca Jorge Carrer, gerente-executivo de assistência técnica e serviços da MAN.

Segundo Carrer, a partir do lançamento da linha de caminhões e ônibus Euro 5, os programas de manutenção preventiva foram otimizados com o intuito de reduzir ao máximo o tempo de parada dos veículos, sem comprometer a segurança e a durabilidade. “Assim, um caminhão ou um ônibus

Euro 5 fica imobilizado para manutenções preventivas cerca de 30% menos tempo do que um modelo similar produzido antes de 2012”, compara.

Em relação a peças de reposição, a MAN mantém programas de entrega emergencial para reduzir o prazo de imobilização. A venda de peças da montadora em 2013 apresenta um crescimento de aproximadamente 20% sobre o mesmo período do ano anterior. Na avaliação de Carrer, isso se deve às intensas ações comerciais desenvolvidas pela empresa. “Entre essas ações podemos mencionar um forte trabalho de divulgação do negócio de peças nos pontos de venda – a montadora tem uma

### MERCEDES-BENZ



Na Mercedes-Benz do Brasil, a demanda por contratos de manutenção continua em forte expansão. No acumulado de janeiro a setembro de 2013, o Mercedes Service Plus, modalidade de contrato de manutenção

de fábrica da Mercedes-Benz, apresentou crescimento de mais de 50% em relação ao volume negociado durante o mesmo período do ano anterior.

“Os clientes, que contam com o contrato de manutenção de

fábrica, usufruem de benefícios como a manutenção preventiva programada, que aumenta a disponibilidade dos veículos e reduz custos, e contam com peças genuínas e mão de obra especializada. Com isso, podem focar exclusivamente no gerenciamento do seu negócio, deixando para a Mercedes-Benz do Brasil e sua rede de concessionários a responsabilidade pela manutenção da frota”, assinala Célio Menequelo, gerente de pós-venda da Mercedes-Benz do Brasil.

O Mercedes Service Plus é oferecido em três versões: Lube Service, Basic Service e Full Service. Lançado no início de 2013, o Lube Service contempla as trocas de óleo dos agregados, filtro de óleo do motor, anéis de vedação do cárter, caixa de transmissão, eixo diferencial, retarder e mão de obra nos intervalos estabelecidos no manual de manutenção do veículo. Esta modalidade considera o uso da marca própria de óleo Mercedes-Benz,

rede de concessionárias com mais de 150 pontos de atendimento –, adequação das condições comerciais para garantir maior competitividade de importantes itens de reposição e, sem dúvida, uma forte atuação na venda de contratos de manutenção, que garantem a fidelização dos clientes na rede e o consumo de peças originais”, relata o gerente.

O caminhão mais comercializado pela MAN neste ano é o VW Constellation 24.280, que tem sido o campeão de vendas da empresa nos últimos quatro anos: de janeiro a setembro de 2013 foram vendidas 7.029 unidades. No ano passado a montadora entregou 10.975



Constellation. Nos primeiros nove meses de 2013, foram licenciados 30.882 caminhões

da MAN, um número 0,4% maior que o de igual período do ano anterior.

que padroniza o custo em todas as regiões e contém formulação de acordo com as características dos motores e agregados. Já o Basic Service dá cobertura de todas as revisões preventivas estabelecidas no manual de manutenção do veículo, por tipo de operação, período e quilometragem determinados. E o Full Service prevê a cobertura de todas as revisões preventivas e manutenções corretivas do veículo, abrangendo itens de desgaste natural por um período e quilometragem determinados. Não estão cobertas as colisões, itens de acabamento, lâmpadas, baterias e implementos.

“Contudo, podemos afirmar que outro importante diferencial – inédito para caminhões – é o estabelecimento de parceria com uma seguradora para cobrir o vácuo dos programas de garantia estendida para caminhões e Sprinter Mercedes-Benz”, declara o gerente. Esta garantia adi-

cional para caminhões e Sprinter é oferecida em dois planos, com duas opções de prazo: Trem de Força e versão Premium, com cobertura de falhas mecânicas e elétricas (na versão Premium, entram todos os componentes do chassi – além do trem de força). Há opção de 12 ou 24 meses adicionais à garantia do fabricante, excluindo desgaste e cobertura assistencial, mas considerando o uso de peças genuínas e mão de obra especializada dos concessionários da rede.

Segundo Meneguelo, a experiência da montadora na prestação de serviços de contratos de manutenção possibilita a oferta do produto com preços competitivos e atrativos para os frotistas. “Por exemplo, para um Atego ou Atron 1719, a garantia adicional custa R\$ 16,8 mil e abrange componentes mecânicos e eletrônicos até o terceiro ano, desde a data de venda, sem limite de quilometragem, seja o caminhão usado em operações

de distribuição ou transporte de bebidas”, assinala.

O modelo de caminhão mais vendido pela Mercedes-Benz no Brasil é o Accelo 815, que teve 5.650 unidades comercializadas em 2012. No acumulado de janeiro a setembro de 2013, foram licenciados 5.279 desses veículos. No segmento chassis de ônibus, o mais comercializado pela montadora é o modelo OF 1721, com vendas de 5.014 unidades em 2012. De janeiro a setembro de 2013, foram negociados 4.186 desses chassis.

Quanto ao mercado de peças para reposição, o gerente diz que, apesar das melhorias na qualidade e nos intervalos de manutenção, que fizeram com que os custos para o cliente final reduzissem muito, a empresa está trabalhando em 2013 com previsões de vendas similares aos volumes obtidos em 2012. “Para dar sustentabilidade às nossas vendas, desenvolvemos, constantemente,

novas ferramentas e produtos para atender às necessidades de cada tipo de cliente”, declara. Como exemplo ele cita preços competitivos para os principais itens de manutenção;

ampliação do portfólio de produtos remanufaturados (motor, câmbio, eixo, motores de partida, turbinas, etc.); e ampliação de portfólio do contrato de manutenção. “Tudo para que

ossos clientes, independentemente do tempo de seu veículo, possam encontrar preços e serviços competitivos em nossa rede de concessionários”, complementa Meneguelo.

### IVECO

A Iveco Latin America prepara-se para lançar em breve novos planos de manutenção, informa Gilberto Leal, gerente de suporte técnico de pós-venda da empresa. “Neste momento, oferecemos ao mercado um produto completo e destinado às necessidades de nossos clientes com foco na venda de contratos de manutenção preventiva”, declara.

A montadora tem programas de manutenção preventiva que incluem itens de revisões, como óleos, filtros e correias, e de manutenção e reparação, com itens de revisão e demais reparações e manutenções correti-

vas, exceto para vidros, pneus, lâmpadas e erros operacionais e sinistros.

Em relação à área de reposição de peças, Cleivson Vieira, diretor comercial de peças para o Brasil da Iveco, afirma que o mercado está crescendo. “Estamos no caminho para, mais uma vez, ter um crescimento de dois dígitos em 2013, ou seja, um aumento superior a 10% em relação a 2012. É importante frisar que este crescimento está embasado na evolução do parque de caminhões e ônibus Iveco dos últimos anos. Trata-se de um crescimento relativamente alto, consideran-

do que, há dois anos, houve o aumento nos intervalos de manutenção, como resultado de melhorias de qualidade e incremento de alta tecnologia embarcada nos novos caminhões Euro 5. Isto resultou em menos intervenções assistenciais de manutenção preventiva, o que reduziu substancialmente os números de passagens dos veículos nas concessionárias”, destaca Vieira.

De janeiro a setembro de 2013 a Iveco comercializou o total de 8.483 caminhões, um aumento de 11% sobre as vendas do mesmo período do ano passado.

### FORD



A Ford Caminhões lançou um novo contrato de manutenção, em abril de 2013, chamado de Fleet Service, que oferece os planos Class, de manutenção preventiva; o Plus, que em relação ao Class acrescenta itens de desgaste natural; e o Prime, que comparado ao Plus agrega a manutenção corretiva. “Por se tratar de um serviço novo, não temos números comparativos, mas, até o momento (setembro de 2013), temos mais de 250 veículos sob o contrato de manutenção Fleet Service”, relata Silvio Fedele, gerente de peças e serviços da Ford Caminhões.

Ele afirma que a nova modalidade Fleet Service pro-

porciona aos frotistas maior tranquilidade, comodidade e qualidade na hora de realizar a manutenção de seus veículos. “No Fleet Service tudo foi pensado e desenvolvido para que o frotista possa seguir em frente, focando apenas no dia a dia dos seus negócios”, destaca Fedele. O novo programa destaca vantagens como custos de manutenção previamente definidos; redução de paradas imprevistas e a vantagem de o motorista não precisar carregar valores, bastando assinar a ordem de serviço, descreve.

Nos prazos de garantia, a Ford inovou para beneficiar

seus clientes. A partir do ano-modelo 2014, os caminhões Cargo equipados com motor Cummins passarão a contar com garantia de motor de dois anos (sem limite de quilometragem). A condição anterior era de um ano (sem limite de quilometragem). Além disso, para o Cargo 816, a garantia para o motor/transmissão/diferencial foi ampliada de um para dois anos (sem limite de quilometragem).

O Cargo 816 é o modelo mais vendido da linha de caminhões Ford, com motorização Cummins 4.5l, 162cv e PBT de 8.250 kg. “Em 2013, este modelo apresentou cres-

cimento muito expressivo no segmento de caminhões leves – entre seis e dez toneladas – com 20,2% de participação de mercado no acumulado deste ano, o que representa um aumento de 4,1 pontos percentuais quando comparado com 2012”, diz o gerente. Em 2012, foram vendidas 5.422 unidades e em 2013, no acumulado até agosto, o Cargo 816 já somou vendas de 4.699 unidades.

No total, de janeiro a setembro de 2013, a Ford comercializou 15.424 caminhões, uma retração de 6% em relação ao desempenho de igual período do ano anterior.

## INTERNATIONAL



Com início de produção nacional de seus caminhões neste ano, a International Caminhões comercializou, entre janeiro e setembro de 2013, 412 caminhões no mercado

brasileiro, sendo 319 do modelo 9800i e 93 do DuraStar. O resultado corresponde a um aumento de 25,2% sobre o resultado de igual período do ano passado, quando a monta-

dora ainda comercializava os veículos importados. No ano de 2012, a empresa encerrou com vendas de 522 unidades, sendo 478 de 9800i e 44 de DuraStar.

De acordo com Bruno Rubega, gerente de pós-venda e desenvolvimento da Rede International, a venda de programas de manutenção em 2013 representou, aproximadamente, 10% do total de vendas de caminhões da marca. “Em 2012, o número alcançou patamares aproximados. A International Caminhões está sempre atenta aos interesses de seus parceiros e clientes para poder entregar um serviço de qualidade. Uma das principais ações na área de pós-vendas foi a nomeação de 20 unidades de serviço autorizado, que ampliaram a cobertura da rede em todo o território nacional. Dentro de nosso programa de manutenção podemos destacar como diferencial o preço, muito competitivo no mercado”, declara Rubega.

**Novo Cargo 2842. Força para  
carregar mais do que você imagina.**

FACEBOOK.COM/JWTBRASIL



**O extrapesado  
da Ford chegou.**



Motor  
FPT 10.3 L  
com 420 cv  
e 1.900 Nm.



Câmbio  
automatizado  
de série com  
12 velocidades.



Freio  
ABS  
com  
EBD.



Respeite os limites de velocidade.



**3 ANOS**  
DE GARANTIA

Garantia promocional válida até 31/12/2013, sendo 12 meses de garantia total, mais 24 meses para componentes de injeção e 36 meses para motor, câmbio e diferencial, sem limite de quilometragem.



Controle eletrônico de estabilidade (ESP).



Capacidade máxima de tração de 56 toneladas.



Fleet Service (contrato de manutenção de fábrica).



**CAMINHÕES**

A gente tem estrada.

## FOTON



A Foton Aumark, que iniciou a comercialização de caminhões em território nacional no começo deste ano, ainda não tem um programa especial de manutenção. Segundo Jorge Yano, diretor de operação de pós-venda e satisfação de clientes da Foton, a montadora oferece mão de obra gratuita para as três

primeiras revisões. “Com isso, o cliente paga apenas as peças substituídas, como filtros e óleo, que têm preços muito competitivos com os demais do mercado”, afirma Yano.

A montadora chinesa recomenda que a primeira revisão seja feita aos 5.000 km, a segunda aos 20.000 km e a partir

daí uma revisão a cada 20.000 km. São executados serviços no sistema de lubrificação do veículo; verificação de filtros em geral e do tubo de saída do filtro de ar; inspeção na linha de admissão de ar do motor; inspeção da linha de combustível; verificação do sistema de arrefecimento do motor; checagem da embreagem, das correias do motor, do sistema de freio e dos cubos das rodas, entre outras averiguações.

“Temos notado um aumento percentual das revisões pelos usuários finais, creio que devido à conscientização dos mesmos nos quesitos de segurança e de redução dos custos de manutenção. E com isso esperamos ter uma boa oportunidade no mercado de reposição de peças”, acrescenta Yano.

Na previsão de Marcos Leandro, diretor de vendas da Foton, o modelo mais vendido em 2013 será o Foton Aumark 3.50, que é o produto da montadora na categoria de caminhonetes.

## CITROËN

A Citroën prepara para 2014 o lançamento de seu programa de manutenção. “Já estamos trabalhando intensamente nisso”, declara João Paulo Toscano, responsável pela área de vendas corporativas da Citroën do Brasil.

Ele adianta que no novo programa tanto o cliente individual quanto o frotista serão beneficiados, pois poderão fazer toda a programação financeira das manutenções no momento da aquisição. Além disso, o serviço incluirá os benefícios da comodidade, previsibilidade, redução de custos e conser-



vação. “Isso, aliado ao agendamento dos serviços na rede de concessionárias, tornará a utilização do veículo Citroën ainda mais confiável. Especificamente para o público frotista, temos concessionárias nas principais praças, que já oferecem o Programa Citroën Business Center, garantia de tranquilidade e competitividade no pós-venda”, declara Toscano.

Em 2012, a Citroën comercializou 283 unidades de Jumper Furgão 35LH, de 12 metros cúbicos. No acumulado deste ano, a

soma é de 715 unidades vendidas. Sobre o mercado de reposição de peças, Toscano afirma que a montadora “mantém sua capacidade de

atender às necessidades de peças de reposição do mercado por meio de taxas de disponibilidade imediatas da ordem de 95% – uma das mais

altas do mercado”. E antecipa: “Com o aumento de volumes, aumentaremos também nosso estoque de componentes e peças de reposição”.

## AGRALE

A Agrale não mantém programas especiais de manutenção. Segundo Flavio Crosa, diretor de vendas, a montadora oferece a seus clientes “treinamento, bom atendimento e preços justos”. O modelo mais vendido pela Agrale neste ano, segundo Alvonir Anderle, diretor de vendas da montadora, foi o 10000, com a comercialização de 117 unidades de janeiro a setembro, ante 79 unidades vendidas em igual período de 2012.

Já no segmento de ônibus, o chassi MA 8000 foi o mais vendido em 2012, com 1.259 unidades comercializadas entre janeiro e setembro, e também em 2013, com 1.855 unidades vendidas no mesmo período. No geral, a Agrale somou vendas de 334 caminhões de



janeiro a setembro de 2013, uma retração de 15,7% sobre igual época de 2012, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Segundo Anderle, houve um

crescimento no mercado interno de reposição de peças de 20% de janeiro a setembro de 2013. Somado ao mercado externo, o aumento foi de 27% em relação ao mesmo período do ano passado.



# Acervo Digital OTM

[www.acervodigitalotm.com.br](http://www.acervodigitalotm.com.br)

1963

2013



# INOVAÇÃO QUE SE TRADUZ EM ALTA PERFORMANCE NAS OPERAÇÕES DE TRANSPORTE.

Há mais de 14 anos oferecemos soluções com tecnologia inovadora e escalável, que permitem economias relevantes em função de um melhor uso da frota, redução de custos operacionais e aumento da produtividade e lucratividade para as operações de transporte.

\*Fonte: CNT/SEST SENAT (IDT) - Pead Condução Econômica  
\*\*Fonte: AMIP e Revista Carretero





## MONITORAMENTO DE FROTAS

Realiza o monitoramento dos veículos e de todo o trajeto em tempo real, com a mais alta tecnologia, oferecendo segurança e eficiência na recuperação de veículos e cargas.



## TELEMETRIA


Monitora o desempenho da frota e também as atividades do condutor por meio de relatórios de performance, como tempo de direção, percurso, paradas, velocidade, entre outras vantagens.



## GESTÃO DE LOGÍSTICA

Ferramentas de gestão que proporcionam o controle total da frota, minimizando riscos e proporcionando o aumento da produtividade e eficiência nas operações, com o gerenciamento de rotas e horários.

até **22%**   
(de economia em combustível\*)

até **10%**   
(de economia em pneus\*\*)

Entre em contato com a Sascar, a empresa com o maior número de veículos rastreados em todo o Brasil.

4002 6004 (grandes centros)  
0800 648 6004 (demais localidades)  
0300 789 6004 (televendas)

**Sascar**   
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO


 [sascar.com.br](http://sascar.com.br)


 [facebook.com/sascaroficial](https://facebook.com/sascaroficial)

 [twitter.com/sascaroficial](https://twitter.com/sascaroficial)



**AGRALE S.A.**

 BR 116, Km 145, 15.104 - São Ciro, Caxias do Sul  
RS - CEP: 95059-520

 Tel.: (54) 3238-8000 - Fax: (54) 3238-8052

 [www.agrale.com.br](http://www.agrale.com.br)

**ÁREA DE PÓS-VENDA**

Tel.: (54) 3238-8000 - Fax: (54) 3238-8052

[dbernardi@agrale.com.br](mailto:dbernardi@agrale.com.br)

**SERVIÇOS | PROGRAMAS**

**SERVIÇOS DE PÓS-VENDA**

Atendimento 24 horas: Ligação gratuita oferece atendimento de emergência como guincho e serviços de mecânica, 24 horas por dia, em todo o território nacional e Mercosul. Número 0800-703-0701 no Brasil e 55-11-4331-5173 para Mercosul.

**CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS**

Equipe de vendas da fábrica oferece atendi-

mento imediato de peças de reposição, tanto em relação a pedidos normais, que abastecem o estoque de peças de cada revenda, como a pedidos de emergência.

**PRONTO ATENDIMENTO DE SERVIÇOS**


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

**CONCESSIONÁRIAS** AC: 1 | AL: 1 | AM: 1 | BA: 5 | ES: 1 | GO: 2 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 1 | MG: 2 | PA: 3  
QUANTIDADE POR ESTADO PR: 8 | PE: 1 | PI: 1 | RN: 1 | RS: 10 | RO: 3 | RR: 1 | SC: 6 | SP: 7 | SE: 1



## CITROËN DO BRASIL

 Rua Engenheiro Francisco Pitta Britto, 779  
Santo Amaro, São Paulo - SP - CEP: 04753-080

 Tel: 0800-011-8088

 [www.citroen.com.br](http://www.citroen.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Frederic Chapuis (diretor de vendas)

João Paulo Toscano (gerente geral de vendas corporativas)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

A empresa vai lançar o “Programa de Manutenção” no início de 2014, que beneficiará tanto o cliente individual quanto o frotista porque possibilitará fazer toda a programação financeira das manutenções no momento da aquisição, proporcionando os benefícios da comodidade, previsibilidade, redução de custos e conservação. O objetivo é que esses aspectos, aliados

ao agendamento dos serviços na rede de concessionárias, tornarão a utilização do veículo Citroën ainda mais confiável. Especificamente para o público frotista, a montadora tem concessionárias nas principais praças que já oferecem o Programa Citroën Business Center, garantia de tranquilidade e competitividade no pós-venda


## CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO

n.i.



## FIAT AUTOMÓVEIS S.A.

 Av. Contorno, 3455 - Paulo Camilo, Betim - MG - CEP: 32669-900

 Tel.: 0800-707-1000 - Fax: 0800-707-1001

 [www.fiat.com.br](http://www.fiat.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Renato Giovannini e Alexandre Galdino

Tel.: 0800-707-1000 - Fax: 0800-707-1001

[respostas.fiat@centralfiat.com.br](mailto:respostas.fiat@centralfiat.com.br)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### AUTOCENTRO

Oferece manutenção automotiva diferenciada com segurança e agilidade. O Autocentro Fiat oferece serviços rápidos e não é necessário agendamento. O cliente pode acompanhar de perto a execução dos serviços.

### FIAT EMPRESAS

Programa direcionado para o atendimento de pessoas jurídicas que buscam agilidade e qualidade de serviços diferenciados. O Fiat Empresas garante atendimento exclusivo na rede Fiat o que gera um menor tempo de imobilização dos veículos. A montadora oferece também suporte especializado, através de profissionais qualificados e preparados para atender com excelência e manter a frota dos clientes sempre na rua.

### SEMPRE NOVO

Um serviço que elimina manchas, arranhões e amassados através de pequenos reparos com baixo custo, que podem ser feitos sem a necessidade de imobi-

lização do veículo, economizando tempo e dinheiro.

### REVISÃO PROGRAMADA

Transparência e segurança na hora de fazer a manutenção programada do veículo, feita por profissionais especializados e com a garantia e qualidade das Peças Genuínas Fiat.

Preço conhecido e válido em todas as concessionárias Fiat do país.

### MANUTENÇÃO FIAT

O plano de manutenção programada dos veículos prevê operações de manutenção e troca do óleo do motor nos intervalos descritos no manual do veículo, parte do kit de bordo. A Rede Assistencial Fiat está apta a realizar as operações de manutenção previstas pelo Plano de Manutenção Programada bem como esclarecer dúvidas dos clientes sobre a funcionalidade do veículo. A Central de Relacionamento Fiat também está disponível para contato através dos telefones (0800) 282 - 1001 ou (0800) 707 - 1000.


## CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO


AC: 1 | AL: 80 | AP: 1 | AM: 3 | BA: 32 | CE: 11 | DF: 12 | ES: 15 | GO: 25 | MA: 10  
MT: 8 | MS: 10 | MG: 76 | PA: 11 | PR: 43 | PB: 6 | PE: 16 | PI: 8 | RJ: 39 | RN: 5  
RS: 55 | RO: 8 | RR: 1 | SC: 41 | SP: 165 | SE: 3 | TO: 4





## FORD MOTOR COMPANY BRASIL LTDA

 Avenida do Taboão, 899 - Taboão, São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09655-900

 Tel.: (11) 0800-703-3673

 [www.fordcaminhoes.com.br](http://www.fordcaminhoes.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Silvio Fedele

Tel.: 0800-703-3673

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### FLEET SERVICE

Pacote manutenção programada.

Os Distribuidores Ford realizam a manutenção dos veículos mediante um valor mensal, conforme a quilometragem acumulada pelos mesmos.

O Fleet Service oferece três tipos de plano:

**Class:** realização das revisões especificadas no Plano de Manutenção do caminhão, incluindo peças/fluidos e mão de obra.

**Plus:** itens do Plano Class mais a substituição de componentes de desgaste natural, incluindo embreagem, lonas/pastilhas de freio, reparo do motor de partida, tambores/discos de freio, bateria, lâmpadas e fusíveis.

**Prime:** itens do Plano Plus mais manutenção corretiva total para os demais componentes.

O Fleet Service permite:


- Ter custos de manutenção previamente definidos
- Realização das revisões a qualquer momento e em qualquer Distribuidor da Rede Ford Caminhões
- Atendimento especializado em todo o território nacional
- Utilização de peças originais
- Redução de paradas imprevistas
- O motorista não precisará carregar valores, bastará assinar a Ordem de Serviço
- Valorização dos veículos, por ocasião da revenda.


AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 7 | CE: 2 | DF: 2 | ES: 3 | GO: 4 | MA: 3 | MT: 3 | MS: 2  
| MG: 14 | PA: 3 | PR: 12 | PB: 2 | PE: 4 | PI: 1 | RJ: 6 | RN: 2 | RS: 15 | RO: 2 | SC: 14  
SP: 30 | SE: 1 | TO: 3

**CONCESSIONÁRIAS**  
QUANTIDADE POR ESTADO



## FOTON AUMARK DO BRASIL LTDA.

 Av. Duque de Caxias, 1500 - Jardim Promeca  
Varzea Paulista - SP - CEP: 13223-025

 Tel.: (11) 4595-7160

 [www.fotonmotors.com.br](http://www.fotonmotors.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Jorge Yano

Tel.: (11) 4493-6328

[jorge.yano@fotonmotors.com.br](mailto:jorge.yano@fotonmotors.com.br)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

Plano de manutenção: Foton Aumark recomenda:  
1ª. Revisão aos 5.000 km. 2ª. Revisão aos 20.000 km; a partir da 2ª. revisão a cada 20.000 km.

Serviços executados: sistema de lubrificação do veículo; verificação do elemento de filtros em geral e do tubo de saída do filtro de ar; inspeção

na linha de admissão de ar do motor; verificação da linha de combustível; inspeção no sistema de arrefecimento do motor; da embreagem; verificação das correias do motor, do sistema de freio/revisão geral e revisão dos cubos das rodas.

## CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AL: 1 | DF: 1 | GO: 1 | MG: 2 | PA: 1 | PR: 1 | PE: 1 | RJ: 1 | RN: 2 | RS: 4 | SC: 2 | SP: 6



## **INTERNATIONAL IND. AUTOMOTIVA DA AMÉRICA DO SUL LTDA.**



Av. das Nações Unidas, 22.002 - Santo Amaro, São Paulo - SP  
CEP: 04795-00



Tel.: (11) 3882-3200



[www.internationalcaminhoes.com.br](http://www.internationalcaminhoes.com.br)

### **ÁREA DE PÓS-VENDA**

Bruno Rubega Pimentel

Tel.: (11) 3882-3974

[bruno.pimentel@navistar.com.br](mailto:bruno.pimentel@navistar.com.br)

## **SERVIÇOS | PROGRAMAS**

### **PROGRAMA DE MANUTENÇÃO INTERNATIONAL**


Os pontos de serviços autorizados oferecem a mesma qualidade e estrutura das concessionárias - exceto vendas - e estão integrados ao sistema de garantia e assistência técnica international. Contam com oficina apta a avaliar as necessidades dos caminhões, realizar reparos e dar toda a assistência necessária através de ferramentas de diagnóstico específicas, além da disponibilidade de peças para reposição

AC: 1 | AL: 1 | AM: 1 | BA: 2 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 1 | MT: 4 | MS: 2 | MG: 4 PA: 1 | PR: 3 **CONCESSIONÁRIAS**  
PB: 2 | RJ: 2 | RN: 1 | RS: 1 | RR: 1 | SC: 2 | SP: 3 | SE: 1 QUANTIDADE POR ESTADO



## IVECO LATIN AMERICA

 Rua Senador Milton Campos, 155 - Vila da Serra Nova, Lima - MG - CEP: 34000-000

 Tel.: 0800 704 8326 / (31) 2133 4004

 [www.iveco.com.br](http://www.iveco.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Marina Gomes

Tel.: (31) 2107-5604

Email: [marina.gomes@br.iveco.com](mailto:marina.gomes@br.iveco.com)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### PROGRAMA VIP (VERY IMPORTANT PARTS)

Para os clientes Iveco Hi-Way, a montadora lançou a iniciativa VIP 50: uma seleção de 50 peças genuínas, para as quais garante a disponibilidade em até 48 horas; caso contrário, o cliente leva a peça gratuitamente. Direcionado às peças mais importantes para eficiência e segurança do Iveco Hi-Way.

### WINDELIVERY

O Programa Windelivery disponibiliza peças 24 horas por dia, 365 dias por ano, diminuindo o tempo de parada do veículo para garantir a satisfação e a rentabilidade do cliente.

### IVECO ASSISTANCE NON STOP

O programa garante suporte técnico emergencial todos os dias, 24 horas por dia, em todo o território nacional. A tranquilidade do cliente é garantida, ainda, por uma frota de 70 oficinas móveis à disposição em todo o País. O serviço parte do Centro de Atenção ao Cliente Iveco. Basta ligar gratuitamente para 0800 702 3443.

### TELESSERVIÇO

É feito um diagnóstico do caminhão através de uma conexão remota entre a fábrica e a concessionária, diminuindo o tempo do veículo parado. Através de um sistema avançado de conexão remota, são transmi-

tidas para a fábrica informações sobre os sistemas elétricos do caminhão. A diagnose é feita a distância, indicando imediatamente as programações que devem ser realizadas no próprio local.

### TOP DRIVER IVECO

Um treinamento de direção, no próprio local de trabalho. Ajuda quem está ao volante a conduzir o veículo de forma econômica e ambientalmente responsável, através de avaliações de produtividade, que levam a reduções no consumo de combustível, menor emissão de poluentes, maior durabilidade do veículo e consciência da importância da manutenção preventiva.

### ENTREGA TÉCNICA

No momento da entrega técnica do veículo são demonstrados ao cliente Iveco as informações técnicas, funcionalidades e ministradas instruções fundamentais de condução econômica do veículo.

### PLANO ESSENCIAL E PLANO ABSOLUTO


A Iveco oferece duas opções de planos a seus clientes: Plano Essencial (Manutenção Preventiva) e Plano Absoluto (Manutenção e Reparação). O diferencial está na personalização dos planos. O cliente Iveco pode escolher de um a cinco anos de cobertura e custos padronizados, que permitem a melhor programação de paradas de acordo com a quilometragem rodada.


## CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 4 | CE: 2 | DF: 1 | ES: 3 | GO: 3 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 1  
MG: 8 | PA: 2 | PR: 9 | PE: 3 | PI: 1 | RJ: 3 | RN: 2 | RS: 11 | RO: 3 | SC: 12 | SP: 20  
SE: 1 | TO: 3



## MAN LATIN AMERICA IND. E COMÉRCIO DE VEÍCULOS LTDA.

 Rua Eng. Alan da Costa Batista, 100 - Pedra Selada,  
Resende - RJ - Cep: 27511-970

 Tel.: (11) 5582-5122 - Fax: (11) 5582-5556

 [www.man-la.com](http://www.man-la.com)

### ÁREA DE PÓS-VENDA

Sérgio Beraldo

Tel.: (11) 5013-3225

### VOLKSTOTAL/MAN

A ferramenta de gestão de frota e rastreamento que equipa todos os cavalos-mecânicos Volkswagen conta com novas funcionalidades que agregam ainda mais valor para o frotista no gerenciamento de suas operações, como o Controle de jornada de trabalho dos motoristas e o Controle de emissões de carbono, este último monitorado por meio do consumo real de combustível do veículo.

### CONTRATOS DE MANUTENÇÃO VOLKSNET

Desenvolvido conforme as exigências das seguradoras e gerenciadoras de risco, o Volksnet otimiza operações de transporte com informações geradas pelo seu sistema. Na prática, um gerente de frota pode obter, em tempo real, dados como tempo utilizado na rotação da faixa econômica, localização do veículo, consumo de combustível, velocidade, frenagens bruscas, e condução em neutro ("banguela").

### MAN GUARD

Com esta solução de rastreamento e gestão de

frota é possível monitorar a frota em tempo real e tomar decisões eficientes quanto à logística, segurança e telemetria. O sistema permite manter contato com o motorista para minimizar riscos e detalhar relatórios gerenciais. Tudo em conformidade com as exigências de seguradoras e gerenciadoras de risco.

### CHAMEVOLKS

Este serviço tem a finalidade de prestar suporte técnico ao cliente ou usuário de um caminhão Volkswagen, em qualquer lugar do Brasil. Através de ligação gratuita para o 0800 019 3333.

### MAN SERVICE – Assistência 24 horas

Através de ligação gratuita, o cliente ou usuário conta com um canal de comunicação com a fábrica, disponível todos os dias da semana para suporte técnico e atendimento ao seu veículo. Além de contar com uma equipe altamente qualificada e exclusiva para veículos extrapesados oferece atendimento bilíngue com cobertura em todo Brasil e Mercosul.

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 3 | DF: 1 | ES: 4 | GO: 4 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 3 |  
MG: 17 | PA: 6 | PR: 13 | PE: 5 | PI: 2 | RJ: 10 | RN: 3 | RS: 12 | RR: 1 |  
SC: 14 | SP: 34 | SE: 1 | TO: 3


## CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



## Mercedes-Benz

### **MERCEDES-BENZ DO BRASIL LTDA.**

 Av. Mercedes-Benz, 679 - Distrito Industrial,  
Campinas - SP, CEP: 13054-750

 Tel.: (19) 3725-2000 - Fax: (19) 3725-3635

 [www.mercedes-benz.com.br](http://www.mercedes-benz.com.br)

### **ÁREA DE PÓS-VENDA**

Ari Gomes de Carvalho

Tel.: (19) 3725-3681 - Fax: (19) 3725-3635

[ari.g.carvalho@daimler.com](mailto:ari.g.carvalho@daimler.com)

## **SERVIÇOS | PROGRAMAS**

### **PROGRAMA MERCEDES ASSISTANCE**

Um dos mais completos programas do mercado, sem qualquer custo durante o período de vigência da garantia do veículo. Oferece socorro mecânico, reboque, facilidade no envio de peças, auxílio para troca de pneus, hospedagem e muitos outros benefícios. O cliente dispõe desses serviços a qualquer momento e em qualquer parte do território brasileiro; basta ligar para 08009709090.

### **E-COMMERCE**

A Mercedes-Benz dispõe de um canal via internet para venda de peças genuínas. Esta moderna plataforma amplia a comodidade para os clientes que, por meio de um processo simples e ágil, podem contar com a ampla cobertura de atendimento da Mercedes-Benz.

### **CONTRATO DE MANUTENÇÃO DE FÁBRICA**

Assegura a previsibilidade de custos, ofere-

cendo atendimento em âmbito nacional por meio da rede de concessionários. Disponível nas versões: Basic Service, com a cobertura das manutenções preventivas; Full Service, que cobre todas as manutenções preventivas e corretivas; e Lube Service, com cobertura para as trocas de óleo e filtro do motor, além de custo com mão de obra.

### **TREINAMENTOS**


Contribuindo para que os motoristas aproveitem todo o potencial dos caminhões no dia a dia de trabalho, a empresa oferece o curso Técnicas de Operação – básica e avançada – nas instalações dos clientes, nos centros de treinamento da Mercedes-Benz em Campinas (SP), Porto Alegre (RS), e Recife (PE), ou nos centros de treinamento homologados. O programa aborda técnicas e dicas práticas para os motoristas visando um transporte mais seguro e econômico.

### **CONCESSIONÁRIAS** QUANTIDADE POR ESTADO


AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 7 | CE: 4 | DF: 1 | ES: 5 | GO: 5 | MA: 2  
MG: 27 | MS: 2 | MT: 4 | PA: 5 | PB: 4 | PE: 6 | PI: 2 | PR: 18 | RJ: 10 | RN: 2  
RO: 4 | RR: 1 | RS: 15 | SC: 17 | SE: 2 | SP: 44 | TO: 3



## MMC AUTOMOTORES DO BRASIL LTDA

 Rodovia BR 050, km 283, Quadras: 5, 7, 7A, S.Nº  
Dimic Catalão - GO - CEP: 75709-901

 Tel.: (64) 3411-8500

 [www.mitsubishimotors.com.br](http://www.mitsubishimotors.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Julio Fiorin

Tel.: (64) 3411-8694

[juliofiorin@mmcb.com.br](mailto:juliofiorin@mmcb.com.br)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### PROGRAMA MITrevisão

Revisão com preço fixo nacional, incluindo mão de obra de verificação e troca de itens, conforme plano de manutenção preventiva.

### PROGRAMA MITkit Peças

Peças instaladas com mão de obra inclusa.

### PROGRAMA MITrenova

Peças remanufaturadas, com a mesma garantia e qualidade de itens novos, com preços diferenciados.

Serviços gerais de mecânica/elétrica/tapeçaria, funilaria e pintura (seguradoras e particular), pneus, alinhamento e balanceamento, acessórios originais.

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 2 | BA: 8 | CE: 5 | DF: 3 | ES: 4 | GO: 7 | MA: 3 | MT: 19 | **CONCESSIONÁRIAS**  
MS: 3 | MG: 19 | PA: 9 | PR: 13 | PB: 3 | PE: 5 | PI: 1 | RJ: 13 | RN: 2 | RS: 10 | RO: 4 | QUANTIDADE POR ESTADO  
RR: 1 | SC: 10 | SP: 48 | SE: 2 | TO: 2



PEUGEOT

## PEUGEOT CITROËN DO BRASIL AUTOMÓVEIS



Rua Eng. Francisco Pitta Brito, 779 - Santo Amaro,  
São Paulo - SP - CEP: 04753-080



Tel.: (11) 2536-3000



[www.peugeot.com.br](http://www.peugeot.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Oswaldo Novaes JR.

Tel.: (11) 2536-3000

[atendimento@sac.peugeot.com.br](mailto:atendimento@sac.peugeot.com.br)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### REVISÃO PREÇO FIXO

São as revisões de toda a nossa gama de veículos com preços fechados de mão de obra mais peças para todas as redes de concessionárias. Preços preestabelecidos e divulgados.

### PACOTES DE PEÇAS

### E PACOTES DE SERVIÇOS

Serviços como troca de óleo, pastilha de freio e velas que têm preço fixo de mão de obra mais peças estabelecidas em todo o território nacional.

### CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 6 | CE: 4 | DF: 4 | ES: 3 | GO: 3 | MA: 1 | MT: 3  
MS: 2 | MG: 15 | PA: 2 | PR: 15 | PB: 2 | PE: 2 | PI: 1 | RJ: 15 | RN: 2 | RS: 13  
RO: 1 | RR: 1 | SC: 16 | SP: 48 | SE: 1 | TO: 1





## RENAULT DO BRASIL S.A.



Av. Renault, 1300 - Borda do Campo, São José dos Pinhais  
PR - CEP: 83070-900



Tel.: 0800-055-5615 - Fax: (11) 4331-5222



[www.renault.com.br](http://www.renault.com.br)

## ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: 0800-055-5615

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### PROGRAMA RENAULT ASSISTANCE

É um programa de benefícios concedido a todos os veículos "zero km" com até 3,5 toneladas comercializados pela Renault do Brasil S.A. e/ou sua rede de concessionárias autorizadas instaladas no Brasil, para o atendimento e o fornecimento de serviços emergenciais, em todo o território nacional, obedecidas as suas condições gerais.

### RENAULT MINUTO

O Renault Minuto oferece mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços e garantia de peças genuínas.

### RENAULT PRO +

Programa voltado para empresas e clientes profissionais que oferece tratamento diferenciado e ágil. Também inclui mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços e garantia de peças genuínas.

### REDE DE CONCESSIONÁRIAS RENAULT

Oferecem mão de obra especializada e treinada pela montadora; diagnóstico computadorizado; controle de qualidade; garantia dos serviços, garantia de peças genuínas; venda e instalação de peças e acessórios genuínos.

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 6 | CE: 3 | DF: 7 | ES: 4 | GO: 10 | MA: 3 | MT: 3 |  
MS: 3 | MG: 17 | PA: 3 | PR: 23 | PB: 4 | PE: 9 | PI: 2 | RJ: 23 | RN: 3 |  
RS: 29 | RO: 1 | RR: 1 | SC: 27 | SP: 76 | SE: 2 | TO: 1

## CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



## SCANIA LATIN AMERICA LTDA.

✉ Av. José Odorizzi, 151 - Vila Euro, São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09810-90

☎ Tel.: (11) 4344-9333

🌐 [www.scania.com.br](http://www.scania.com.br)

### ÁREA DE PÓS-VENDA

Fabio Souza

Tel.: (11) 4344-9333

[marketing.br@scania.com.br](mailto:marketing.br@scania.com.br)

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

### NOVOS PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO

**Scania Premium** – contempla todas as manutenções preventivas e corretivas (se necessárias), com cobrança por km rodado ou horas trabalhadas. Possibilita ao cliente manter o controle total do fluxo de caixa de sua empresa, sem gastos inesperados.

**Scania Trem de Força** – cobre todas as revisões imprescindíveis aos veículos comerciais e também as manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de mudanças e diferencial com cobrança por km rodado.

**Scania Standard** – inclui as substituições de óleos e lubrificantes necessárias, além de check list específico durante o tempo contratado. O acerto é realizado por meio de uma taxa mensal fixa ao longo do período combinado.

**Scania Compacto** – garante as substituições de todos os kits de filtros e lubrificantes, além da mão de obra necessária para o veículo durante o período contratado. O pagamento é realizado a partir de um valor mensal combinado previamente.

### NOVOS SERVIÇOS

#### Manutenção Flexível

Leva em consideração o tipo de aplicação e a maneira de condução do veículo. Depois da primeira revisão, uma ferramenta fará um diagnóstico do produto programando as próximas revisões. Prolonga o intervalo entre as consultas à oficina.

#### Óleo sintético

Alternativa ao produto mineral, o óleo sintético LDF-3 está disponível para os caminhões Streamline. Pode dobrar o intervalo de troca e gerar economia de 15% no custo de manutenção.

#### Sistema de Diagnose e Programação

Exclusivo sistema que analisa todas as informações do veículo por meio de um completo relatório, que assegura a manutenção ainda mais rápida e precisa, além de garantir maior disponibilidade. Customiza as funções do veículo de acordo com a necessidade do motorista e da operação.

#### Consultoria de Desempenho

Assegura maior disponibilidade do produto e economia de combustível, o que se traduz em maior rentabilidade no trabalho do cliente. Por meio da leitura técnica dos dados operacionais do veículo é possível extrair o máximo de sua performance.

### CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 2 | GO: 3 | MA: 3 | MT: 5  
MS: 3 | MG: 11 | PA: 5 | PR: 10 | PB: 1 | PE: 1 | PI: 1 | RJ: 2 | RN: 2 | RS: 12 | RO: 5  
RR: 1 | SC: 10 | SP: 19 | SE: 1 | TO: 2



## GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA



Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600  
Cidade Industrial de Curitiba, Curitiba - PR - CEP: 81260-900



Tel.: (41) 3317-8111 - Fax: (41) 3317-8601



[www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br)

### ÁREA DE PÓS-VENDA

Reinaldo Serafim

Tel.: (41) 3317-8111

### PROGRAMAS DE MANUTENÇÃO VOLVO

**Azul:** Manutenção preventiva.

**Prata:** Manutenção preventiva completa e reparos no trem de força.

**Ouro:** Manutenção preventiva e corretiva, além de reparos no trem de força, em um plano completo e personalizado de acordo com as necessidades do seu negócio.

### VOAR – Volvo Atendimento Rápido / 0800 41 6161

O VOAR oferece atendimento 24 horas sete dias por semana com técnicos especializados e conta com todo o suporte da Volvo. A assistência é segura e ágil para atendimentos em qualquer situação, independentemente do lugar onde esteja. O serviço orienta o motorista a executar intervenções emergenciais no veículo para possibilitar sua locomoção até uma concessionária Volvo mais próxima. Caso não seja possível, assim que a natureza do problema é identificada, um técnico experiente irá até o motorista, em um veículo equipado para realizar a manutenção necessária.

### PIT STOP VOLVO

O Pit Stop Volvo é um serviço de valas exclusivas para troca de óleo. É realizado com a máxima agilidade e mão de obra gratuita. Ao parar no Pit Stop o caminhão também ganha o CheckUp Rode +, que abrange 65 itens. O atendimento de confiança e a inspeção de técnicos da Volvo é sinônimo de garantia e segurança para o veículo. Consulte se a concessionária da sua região oferece este serviço.

### PEÇAS REMAN

Optar por quem é pioneira no segmento e possui a maior oferta

## SERVIÇOS | PROGRAMAS

Reman do mercado, faz toda a diferença. Nas peças remanufaturadas da Volvo os componentes danificados são substituídos por novos, garantindo o mesmo desempenho, qualidade e durabilidade de uma peça genuína Volvo. As peças REMAN possuem custo até 40% menor e ainda contribuem com o meio ambiente.

### PEÇAS GENUÍNAS VOLVO

As peças genuínas Volvo mantêm o veículo rodando com maior segurança e por muito mais tempo. A Volvo oferece um programa rápido e eficaz de fornecimento de todas as peças do caminhão, garantindo sempre a qualidade de fábrica. Todas as peças genuínas possuem garantia de doze meses, sem limite de quilometragem.

### SERVIÇO GENUÍNO VOLVO

A rede de concessionárias Volvo conta com uma infraestrutura projetada especialmente para os veículos da marca, com profissionais treinados pela Volvo. São feitos diagnósticos rápidos e precisos, com oferta de suporte técnico da fábrica e disponibilidade de peças genuínas para os reparos.

### TELEMÁTICA

A Volvo oferece programas de gerenciamento de frota para caminhões e ônibus que oferecem aos clientes um panorama completo da operação com os veículos. O Dynafleet, voltado para caminhões, auxilia o planejamento das ações de acordo com as características de operação, carga e rota, através do controle logístico e de dados de telemetria. O Gerenciador de Frota de ônibus é aplicado a veículos urbanos e rodoviários e é uma ferramenta que contribui para aumentar a produtividade e a rentabilidade da operação.

AL: 1 | AM: 1 | BA: 5 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 1 | GO: 3 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 2  
MG: 9 | PA: 3 | PR: 11 | PE: 1 | PI: 1 | RJ: 3 | RN: 1 | RS: 8 | RO: 2 | SC: 11 | SP: 15  
SE: 1 | TO: 1

**CONCESSIONÁRIAS**  
QUANTIDADE POR ESTADO

# Novos serviços e produtos

Produtos dedicados e fortalecimento do setor de pós-vendas são os principais focos da MAN para atuar no competitivo mercado brasileiro

Márcia Pinna Raspanti

A MAN Latin America foi criada oficialmente em 16 de março de 2009, com a aquisição da Volkswagen Caminhões e Ônibus pela MAN. Sediada em Resende, no Estado do Rio de Janeiro, é pioneira no Brasil na adoção do conceito de gestão “Consórcio Modular”. A capacidade total de produção é de 80 mil veículos por ano e a montadora tem seis mil colabo-

radores. A empresa conta com uma rede de 150 concessionárias espalhadas pelo Brasil.

Para Luciano Carvalho Garcia, executivo de garantia e relacionamento com o cliente da MAN, que falou sobre o tema “Novos Horizontes na Parceria com Clientes”, durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas”, o nível de exigência do consumidor mudou muito nas

últimas três décadas. “Antes o cliente só queria custos baixos e manutenção simples. Agora, vivemos um período de profissionalização do setor de transportes, em que os transportadores buscam caminhões vocacionais, especialmente desenvolvidos para suas aplicações”. Daqui a cinco ou dez anos, a realidade das fábricas deve se tornar completamente diferen-

## Lançamentos recentes

Em termos de novos produtos, os lançamentos da MAN Latin America ganham mais potência, com os modelos Constellation 19.420, 25.420 e 26.420. Além do motor Cummins de 420 cavalos, os veículos estão equipados com a transmissão automatizada de série V-Tronic. Os modelos Volkswagen de 330 e 390 cavalos, já bem conhecidos no mercado, também poderão ser equipados com a transmissão. A versão leito teto baixo da cabine Constellation completa as novidades da linha.

O cavalo mecânico TGX 29.480 6x4 deve ser lançado em meados de 2014. O veículo, perfeito para operações de longas distâncias, será o mais potente de toda a linha, com uma das melhores relações potência versus consumo de combustível do mercado, e oferece o que há de mais moderno e sofisticado em transporte de cargas, com níveis de conforto e segurança comparáveis aos de

um automóvel de luxo.

“Em dois anos, crescemos consideravelmente nossa linha de produtos. Com o novo caminhão MAN, passaremos a oferecer produtos de 150 a 480 cavalos de potência, nosso maior leque de opções desde quando iniciamos nossas atividades, há mais de 32 anos”, diz Roberto Cortes, presidente da MAN Latin America.

O Constellation 24.280, um sucesso de vendas da marca, passa a oferecer mais uma opção para seus clientes: a transmissão automatizada V-Tronic, combinada ao exclusivo sistema de eixo automatizado Smart Ratio. A tecnologia, patenteada e totalmente desenvolvida pela engenharia da MAN Latin America em Resende, torna possível aproveitar ao máximo as duas relações do eixo e multiplicar o potencial da caixa. Com esse sistema, a empresa passa a oferecer a mais ampla gama de veículos com transmis-

são automatizada do mercado, nos modelos de 190 a 480 cv.

Entre os leves, o destaque é o Delivery 10.160 Plus, que possui maior capacidade de carga quando adaptado com o terceiro eixo, e flexibilidade para diversas aplicações. Com ele, a empresa atenderá de forma ainda mais ampla o mercado de VUCs (Veículos Urbanos de Carga), que cresce a cada ano nos centros urbanos. A linha Worker chega renovada com os novos 17.230 e 23.230, ambos equipados com motor MAN D08. Ideais para entregas e serviços em áreas urbanas, como distribuição de bebidas, os veículos são parte da linha de produtos vocacionais da montadora.

Com presença marcante em mais de 30 países da América Latina, Oriente Médio e África, a MAN Latin America realiza, pela primeira vez, lançamentos simultâneos com produtos que atuarão nos mercados brasileiro e de exportação.

te da atual. “Teremos fábricas integradas com os clientes, com uma produção completamente direcionada”, acredita.

Com a economia estável e madura, Garcia afirma que país assiste a um *boom* dos serviços e do consumo, principalmente com o advento do *e-commerce* e do *delivery*. “Isso traz modernização e profissionalização do segmento de transportes, que deve crescer cada vez mais. Já observamos maior participação do cliente no relacionamento com a fábrica. Os mercados buscam foco no negócio e não no veículo. Além disso, existe uma grande preocupação do gestor em acompanhar o desempenho da frota, corrigindo as falhas e melhorando a produtividade”, diz.

Garcia afirma que o mercado hoje é puxado pelos caminhões extrapesados. No segmento de ônibus, o programa federal Caminho da Escola tem contribuído para o aquecimento das vendas – a montadora já produziu mais de 12 mil unidades para o programa.

### MULTIPLICADOR DE CONHECIMENTO

Na opinião de Garcia, os serviços de pós-vendas se tornam cada vez mais importantes no Brasil. “Além da assistência técnica, o treinamento é um item fundamental no cenário atual. Treinamos um monitor, que se torna multiplicador dos conhecimentos adquiridos. O papel do motorista tende a mudar bastante nos próximos anos”, diz.

Os diferenciais da MAN Latin America, de acordo com Garcia, são: desenvolvimento de produtos conjunto com o cliente (veículos vocacionais), ferramentas de relacionamento



“vivemos um período de profissionalização do setor de transportes”

Luciano Carvalho Garcia, executivo de garantia e relacionamento com o cliente da MAN

com o cliente, pesquisas de satisfação, canal de comunicação com a fábrica com atendimento 24 horas, acompanhamento das respostas dos veículos em campo e histórico e melhoria contínua do produto. “Oferecemos contrato de manutenção sob medida, mais de dez anos de histórico, além de mais de 20 mil veículos para desenvolver soluções específicas para as aplicações. Disponibilizamos acompanhamento em tempo real da manutenção e maior eficiência na manutenção dos veículos”, resume Garcia.

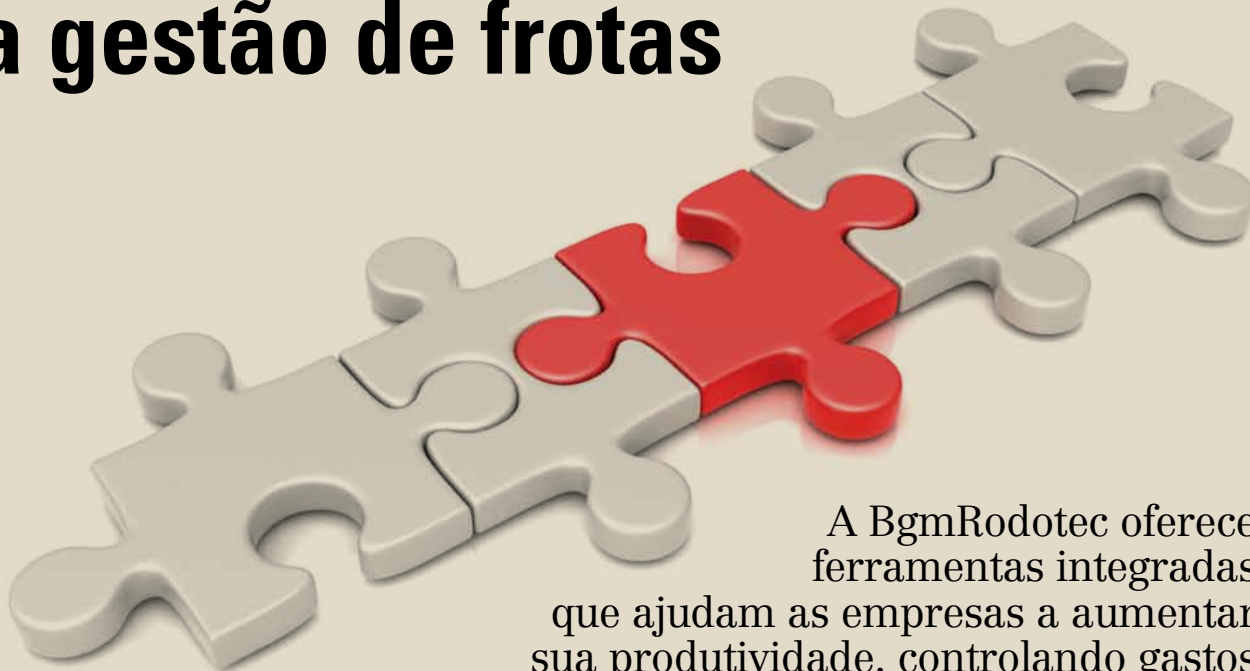
Em pós-vendas, os destaques são os contratos de manutenção, a possibilidade de utilização da estrutura da fábrica e da rede de concessionários para realizar a manutenção dos veículos e garantias estendidas. “Oferecemos ainda produtos e soluções desenvolvidos com fornecedores parceiros para disponibilizar soluções em monitoramento e telemetria da frota. A gestão conjunta da manutenção da frota, como o *background* da fábrica apresenta possibilida-

des para aumentar a vida útil das peças e desempenho do veículo. O cliente pode dispor de componentes sob medida para aplicações, planos de manutenção e ações”, explica.

Garcia acredita em uma nova tendência no segmento de monitoramento e telemetria, com veículos que possibilitem a obtenção de mais dados de desempenho disponibilizados pela fábrica, e parceiros que desenhem soluções para gerenciar questões ligadas a meio ambiente, desempenho, manutenção e vida útil do veículo.

Outra novidade da MAN para o setor de pós-vendas é a linha de lubrificantes Almax, que passa a ser comercializada em toda a rede de concessionárias do Brasil, a partir de janeiro de 2014. Desenvolvido para os caminhões e ônibus Volkswagen e caminhões MAN, o produto, que segue o conceito *dual brand*, promete alta performance na proteção contra o desgaste, proporcionando maior economia de manutenção.

# Soluções para aprimorar a gestão de frotas



A BgmRodotec oferece ferramentas integradas que ajudam as empresas a aumentar sua produtividade, controlando gastos e planejando manutenção e estoques

Márcia Pinna Raspani

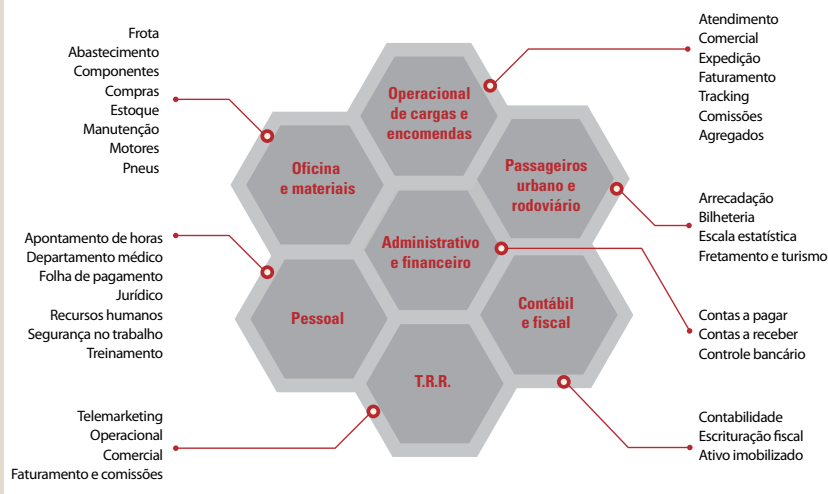
A BgmRodotec é uma empresa de tecnologia que desenvolve e implementa softwares para gestão de transportes, nos segmentos de carga e passageiros. Há 30 anos atuando neste setor, a companhia atende mais de dois mil clientes em todo o Brasil. De acordo com Valter Luiz da Silva, gerente comercial da BgmRodotec, as ferramentas tecnológicas para gestão de frotas nunca foram tão importantes como atualmente, já que as empresas de transporte vivem uma “sinuca de bico”. “Não há como gerenciar os preços do mercado. Então, a única solução para aumentar a receita é gerenciar os custos”, diz.

Para ter mais produtividade é necessário investir na gestão de frotas, o que ajuda o empresário a ter mais controle e menor custo nas suas operações.

Com uma gestão eficiente, é possível ainda diminuir riscos em relação aos investimentos na frota de veículos; aumentar a vida útil da frota; e diminuir os furtos ou desvios de combustíveis e pneus. Os principais aspectos que precisam ser monitorados e controlados de perto pelas empresas de transporte são abastecimento, componentes, compras, estoque, manutenção, motores, pneus.

Os principais aspectos que precisam ser monitorados e controlados de perto pelas empresas de transporte são abastecimento, componentes, compras, estoque, manutenção e pneus. Os principais aspectos que precisam ser monitorados e controlados de perto pelas empresas de transporte são abastecimento, componentes, compras, estoque, manutenção e pneus.

## Principais módulos



TECNOLOGIA QUE ELEVA  
**marksell**

Adquira a **MKS 500VUC** e liberte seu veículo para a carga que realmente interessa, **A CARGA DO SEU CLIENTE!**



Capacidade de Carga: 500kg



**Sistema exclusivo** que permite ao usuário a abertura das portas descendo a mesa na vertical sem basculá-la.



[www.marksell.com.br/mks500vuc](http://www.marksell.com.br/mks500vuc)

Conheça todas as nossas soluções:  
11 4772 1100 | [www.marksell.com.br](http://www.marksell.com.br)



“A única solução para aumentar a receita é gerenciar os custos”

Valter Luiz da Silva,  
gerente comercial da  
BgmRodotec

tenção, motores e pneus.

Como a manutenção da frota é um dos principais gastos das empresas de transportes, Silva acredita que as companhias devem não apenas acompanhar os indicadores de performance dos veículos e motoristas, mas sobretudo controlá-los. “Analisar os resultados e aja de acordo com eles. Lembre-se de que é na manutenção da frota que a empresa ganha ou perde dinheiro. No cenário atual, esta economia, que é fruto da eficiência, vai fazer a diferença na hora de contabilizar os lucros”, explica.

Com tantos produtos à disposição, muitas vezes as empresas não sabem como usar as ferramentas de que dispõem ou fazem mau uso delas, não aproveitando todos os recursos oferecidos e não se beneficiando da tecnologia disponível. “O cenário ainda é este: as soluções estão disponíveis, mas são mal aproveitadas. Outra ques-

tão importante é que não dá para pensar que a manutenção da sua empresa tem as mesmas características da manutenção de outras empresas. É importante encontrar a forma

mais adequada de gestão para a sua empresa, com soluções customizadas”, informa Silva.

Na hora de planejar a manutenção da frota, o gestor precisa estar sempre atento a uma série de fatores variáveis, que vão desde a relação entre o custo e o benefício de cada

serviço até a produtividade por veículo e a própria receita da companhia. “Não adianta dispor de uma ótima manutenção e não ter o veículo disponível quando necessário. Ou então gastar mais do que a empresa pode arcar. Quem determina quanto se gasta com manutenção é a receita”, afirma Silva. “Já foi muito mais fácil fazer a gestão de frota, mas hoje temos muitas variáveis”, considera.

É na  
manutenção  
da frota que  
a empresa  
ganha  
ou perde  
dinheiro

### Portal de compra e venda

A gestão eficiente das frotas está longe de ser uma tarefa simples. Para Valter Luiz da Silva, gerente comercial da BgmRodotec, o sonho de todo empresário é encontrar uma forma de fazer todo o processo automaticamente: pesquisar todos os indicadores da empresa; analisar quais deles estão fora dos padrões; enviar e-mail para os responsáveis. Enquanto isso não é possível, existem ferramentas tecnológicas que ajudam o gestor a integrar todos os processos, desenvolvendo os indicadores necessários e ajudando na hora de tomar as decisões.

A BgmRodotec oferece soluções como o Globus Parts, um portal especializado em compra e venda. Em operação desde junho deste ano, ele atende, inicialmente, à carteira de clientes da empresa, que atualmente compra cerca de R\$ 1 bilhão de reais em autopeças e serviços. Os usuários do ERP Globus, um software que gerencia atualmente um total aproximado de cem mil veículos (ônibus e caminhões), podem utilizar o portal gratuitamente, neste primeiro momento.

No que se refere aos fornecedores, uma vez cadastrados no portal Globus Parts, eles poderão fazer ofertas públicas para toda comunidade de dois mil clientes, assim como receber cotações públicas dessa comunidade, aumentando em muito as suas oportunidades de negócios. Os fornecedores pagam uma taxa de R\$ 50 a R\$ 90, independentemente da sua quantidade de vendas. Para acessar o portal, basta o cliente ter acesso à internet.

Outro destaque no portfólio da Bgm é o Globus Intelli-

gence, que proporciona uma visão estruturada e segmentada de todos os dados armazenados no software Globus, garantindo um suporte especializado para diagnosticar a raiz do problema e promover a solução correta. O produto investiga o uso inadequado do software, que pode ser empregado de forma equivocada ou mesmo subaproveitado. O primeiro passo é fazer um mapeamento da empresa para descobrir as causas do problema. Em seguida, é preciso encontrar as oportunidades de melhoria e fazer a validação do procedimento junto à empresa. “Desenvolvemos um manual de processos para ser utilizado no treinamento dos funcionários e também um manual de gestores, com todos os indicadores, que será utilizado na checagem dos resultados”, explica.

Já o Globus Intelligence proporciona uma visão sistêmica da parte operacional das empresas, monitorando os indicadores e corrigindo as eventuais falhas. Por meio de várias informações que são cruzadas para se obterem diferentes indicadores, é possível ter uma visão completa dos processos e agir diretamente nos gargalos de cada empresa. A ferramenta é 100% web, podendo ser utilizada também em tablets e smartphones.

Além da nova geração do Globus Intelligence, que permite o controle dos resultados de todos os setores via iPad, a empresa oferece ferramentas para o controle de produtividade online, recursos de integração mobile, por satélite e roteirizador online de carga, em tempo real, além do serviço de consultoria de processos.

Silva lembra que para obter resultados melhores é preciso inovar. “O que não significa, necessariamente, introduzir uma prática ou ideia totalmente nova. A mudança organizacional, ou seja, diferentes formas de fazer as mesmas coisas internamente, ou a criação de rotinas ou cultura de trabalho, pode trazer resultados surpreendentes. O resultado aparece quando se atinge o alinhamento de três fatores fundamentais para o sucesso: estratégia, processos e pessoas”, acredita.

Para trabalhar com o conceito de desenvolvimento das pessoas, é necessário treinar e requalificar constantemente a mão de obra. “A tecnologia automotiva muda a cada instante, e novos processos, conceitos, equipamentos de diagnósticos e insumos mudam na mesma velocidade. Esta atualização no conhecimento dos profissionais de manutenção é de fundamental importância”, afirma Silva.

Ele destaca a relevância de contar com mão de obra qualificada na liderança da gestão da manutenção. Conforme afirma, a responsabilidade por esse setor frequentemente fica a cargo de um profissional com muitos anos de empresa, que, por mais que conheça o processo, não tem um aperfeiçoamento técnico e teórico adequado. “A manutenção é uma área de estudo científico da engenharia e é preciso ter um conhecimento apurado e atualizado”, diz.

Outro ponto essencial é estabelecer metas claras, identificando as necessidades e criando as metas. “É preciso ter objetivos, valores e prazos. E também implantar a cultura de análise de resultados mensais”, resume Silva.





Serviços  
logísticos  
customizados  
em 360°

Trabalhando de forma integrada, flexível e customizada para proporcionar serviços de qualidade, com 57 anos de atuação e mais de 23 mil colaboradores estrategicamente alocados em suas 170 filiais, a JSL busca desenvolver soluções personalizadas para as necessidades de seus clientes. Porque entender o cliente é a única maneira de atendê-lo com eficiência e excelência.



SERVIÇOS DEDICADOS À CADEIA DE SUPRIMENTOS - GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS/EQUIPAMENTOS - TRANSPORTE DE PASSAGEIROS - TRANSPORTE DE CARGAS GERAIS

 **JSL**  
*Entender para Atender*

[www.jsl.com.br](http://www.jsl.com.br)  
Tel.: (11) 2377-7000

# Por uma frota ambientalmente correta

A Ecofrotas ajuda as empresas na gestão dos veículos, sempre com ênfase na preservação do meio ambiente

Márcia Pinna Raspanti

Com cerca de dez mil clientes corporativos, a Ecofrotas atua no mercado brasileiro de gestão de frotas com foco em sustentabilidade. A empresa gerencia mais de 640 mil veículos de 115 mil empresas e atende 96% do território nacional, realizando treinamento dos condutores – 347 mil motoristas já foram treinados. Compartilha a mesma estrutura operacional com a Ecobenefícios, organizada em nove unidades. O modelo de atuação da empresa tem como premissa facilitar a gestão da frota de veículos para manter o cliente com foco total no negócio, oferecendo soluções

completas, ajustadas às necessidades de cada empresa, cobrindo questões tecnológicas, técnicas ou de gestão.

Em qualquer uma dessas esferas, os principais aliados são o uso intensivo da tecnologia e a busca da inovação. Contando com uma plataforma tecnológica flexível, os sistemas da unidade de negócios estão preparados para gerenciar frotas leves, pesadas, mistas ou de equipamentos das empresas de serviços, indústria e comércio. Entre os setores da economia atendidos, estão os de *utilities*, transporte de valores, logística, locadoras de automó-

veis, indústria alimentícia, indústria de bebidas, atacado, varejo, eletroeletrônicos, laboratórios farmacêuticos, bancos, governos, prefeituras e órgãos públicos em geral.

A Ecofrotas oferece soluções integradas para as empresas que são divididas em: sistema de gestão de abastecimento em formato online, que controla o abastecimento e o desempenho dos veículos e condutores; sistema de manutenção online destinado a monitorar a manutenção preventiva e corretiva da frota; relatório de inteligência de frota, que fornece relatórios gerenciais

## A frota a etanol da Algar

A Algar Telecom é uma empresa brasileira de telecomunicações que decidiu investir em sustentabilidade, reduzindo os gases de efeito estufa gerados pela sua frota de veículos. A equipe de gestão de frotas da companhia escolheu a Ecofrotas como parceira nesta tarefa. Com o Programa Frota Sustentável, foi realizada uma revisão na política de frota da Algar, em que todos os pontos foram levados em consideração. Foi preparado um relatório para orientar todos os detalhes que envolvem este setor da empresa, com regras de abastecimento, tipo de combustível e manutenção. O resultado foi uma reestruturação completa, em que todos os colaboradores foram incluídos

e informados das decisões.

Três meses depois, o etanol passava a ser o principal combustível da frota da Algar, que conta com cerca de mil veículos. O movimento começou com uma semana de ações para a defesa do uso do etanol, como uma série de palestras realizada pela Ecofrotas. Foram cumpridas várias etapas: estruturação da política, divulgação, conscientização e implantação com gestão.

Hoje, 90% do abastecimento na Algar Telecom é feito com etanol. “Houve ainda uma melhora de 33% no índice de sustentabilidade móvel da frota”, informa Cristiana Heluy de Castro, da assessoria de comunicação, marca e sustentabilidade da Algar.

Há dois anos, a Algar Telecom criou o Programa de Gestão Ambiental. “É uma iniciativa que trouxe resultados concretos, como redução de custos, mais eficiência, além de agregar mais valor à marca, influenciando a



**Divino Sebastião, presidente da Algar Telecom: empresa superou metas de redução de emissão de gases estabelecidas pelos padrões globais de sustentabilidade**



**Almeida Somogyi, gerente da Ecofrotas: sistema avalia o índice de sustentabilidade da frota**

de indicadores de alta precisão, gerados por meio de uma base de dados de *business intelligence* (BI); terceirização da gestão de abastecimento; e terceirização da gestão de manutenção.

Com a ajuda da tecnologia, a companhia traz mais produtividade e eficiência aos clientes. “A ideia é a automatização de todos os processos, inclusive a anexação da nota fiscal. O sistema é baseado na gestão

por exceção, quando um procedimento sair do padrão, ele é acionado para que as providências

para apoiar o gestor de frota na tomada de decisões estratégicas, táticas e operacionais, a partir

escolha dos clientes”, conta Cristiana. “É preciso ter em mente que sustentabilidade não é só charme, traz valor ao negócio. Precisamos nos perguntar sempre como tornar nossa frota mais eficiente ambientalmente. Para isso, devemos buscar parceiros sustentáveis”, completa.

Para Cristiana, é preciso detectar as fragilidades nos diferentes processos da empresa. “Pode haver problemas na manutenção, na condução consciente, no abastecimento ou em qualquer outra área da companhia. O importante é descobrir onde estão estas falhas e atuar fortemente para corrigi-las. Com mais eficiência e parcerias sustentáveis, podemos reduzir substancialmente a emissão de gases”, explica. A Algar Telecom conseguiu uma di-

minuição dos custos de 12%, em média, depois da implementação do programa.

Com o objetivo de manter os resultados e obter melhorias contínuas, as equipes de gestão de frotas e de sustentabilidade da empresa realizam reuniões mensais. “É muito importante estimular essa integração entre estas duas áreas”, acredita Cristiana.

De acordo com Divino Sebastião, presidente da Algar Telecom, o programa só trouxe resultados positivos. “A parceria com a Ecofrotas, que faz a gestão dos nossos veículos, possibilitou que a empresa superasse as metas de redução de emissão de gases de efeito estufa estabelecidas pelos padrões globais de sustentabilidade, além de reduzir custos de operação e financeiros”, afirma.

sejam tomadas e os padrões sejam quebrados”, explica Rodrigo de Almeida Somogyi, gerente de inovação em serviços e sustentabilidade da Ecofrotas.

O principal programa da companhia é a Frota Sustentável, que busca reduzir os gases de efeito estufa, substituindo, inclusive, os combustíveis tradicionais pelos ecológicos, como o etanol. A Ecofrotas possui um sistema integrado com empresas de telemetria, que permitem o cruzamento de informações de quilometragem e localização. Em primeiro lugar, é feita uma avaliação do índice de sustentabilidade da frota – por meio de indicadores gerais, econômicos, sociais e ambientais – para se criar o mapa de desempenho. “É dada uma nota a diversos itens da operação do cliente, como segurança, manutenção, viabilidade econômica, condução, emissões, eficiência energética, política de frotas e tecnologia. Assim, descobrimos que questões precisam ser melhoradas”, diz Somogyi.

Antes de oferecer o programa aos clientes, a empresa aplicou o projeto na própria frota e pôde identificar os pontos mais favoráveis a um desempenho sustentável e os pontos de melhoria. É o caso da manutenção preventiva dos veículos, da capacitação dos condutores, da redução do uso de combustíveis fósseis e sua substituição por uma alternativa originada de fonte renovável. O esforço demonstrou que houve uma redução média de 63% nas emissões de gases de efeito estufa.

Até agora, cerca de 20 empresas já aderiram ao programa, como Votorantim, BRF, grupo EcoRodovias, Algar Telecom e grupo Tombini. “Em breve, lançaremos um portal para dar suporte às empresas na hora de construir ou reestruturar a política de frotas”, informa Somogyi.

# Engenharia da confiabilidade otimiza gestão dos ativos

Empresas podem obter ganhos financeiros se fizeram o correto uso dos seus equipamentos

Wagner Oliveira

Tudo que se produz pode ser quantificado, mensurado, processado e avaliado. A engenharia da confiabilidade desenvolveu fórmulas e padrões para otimizar as operações em qualquer cadeia produtiva. Os serviços de transporte também podem ser beneficiados. O engenheiro Claudio Caiani Spanó, diretor-executivo da RealSoft do Brasil, demonstrou em sua palestra “A Engenharia da Confiabilidade na Gestão de Frotas”, feita durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, como obter melhores resultados durante a vida útil de um veículo ou de equipamentos usados por transportadores.

Como se dá a gestão de frota na engenharia da confiabilidade? Para Spanó, a primeira questão que os gestores devem levantar é se a corporação para a qual trabalham está extraindo o maior valor dos ativos. Os veículos, por exemplo, estão rendendo o máximo que poderiam para gerar maior rentabilidade para as empresas? Para ele, geralmente as empresas não extraem o máximo dos seus ativos por questões culturais, má informação ou práticas erradas.

Esta cultura está para mudar no País. O engenheiro afirmou que o Brasil deve regulamentar em breve a Norma ISO 55000 para padronizar parâmetros que deixarão o aproveitamento

mais seguro dos ativos. O objetivo é trazer ganhos econômicos, que poderão ser repartidos com toda a sociedade. Com a norma, ficará mais fácil conseguir o certificado que leva as companhias a conseguir otimizar seus veículos.

De acordo com Spanó, as empresas de gestão de frota trabalham com a incumbência de buscar a redução do custo total da operação (opex) e investimento (capex). Também estão no foco do gestor aumento da disponibilidade dos equipamentos, diminuição de paradas não programadas, garantias de que a programação seja cumprida, além de aumento da produtividade operacional visando obter a padronização dos procedimentos.

“Toda norma aponta para o que fazer, mas não diz como fazer”, explicou Spanó. “Como fazer a gestão do meu ativo se eu não sei quando meu ativo vai falhar?”, questionou. “Devo fazer inspeção ou deixar peças sobressalentes? Experiência, *feeling* e matemática podem ajudar o gestor a encontrar as respostas, coisas que as empresas não fazem hoje em dia, porque ainda não contam com parâmetros corretos”, afirmou.

Segundo Spanó, a Norma 55000 é uma adaptação da PAS 55, aplicada pelo Institute of Asset Management (IAM). Um dos pilares da normatização é

o uso de ferramentas necessárias para que se chegue à excelência operacional durante todo o ciclo da vida de um ativo – máquinas, caminhões, equipamentos, aparelhos, etc.

Outro pilar da norma é a aprendizagem organizacional, metodologia que prepara a empresa para uma evolução cultural, conscientizando as lideranças, equipes e terceiros ao promover relações sustentáveis, alinhando propósitos comuns.

Segundo Spanó, as empresas devem procurar identificar onde estão os maiores problemas quando querem obter o total aproveitamento dos ativos. “O problema pode estar nas interfaces”, disse. “Porque os departamentos não se conversam? A compra deve priorizar o menor custo? Para o engenheiro, o gestor tem de levar em conta a aquisição, mas também o ciclo de vida, caso contrário poderá haver perda financeira lá na frente.

A Asset 55 prevê dez etapas de implantação da norma em quatro fases. O primeiro passo é a avaliação do sistema de gestão de ativos. Em seguida, é feito o diagnóstico estratégico e operacional, plano de implementação, que inclui comunicação sistemática da gestão.

Na segunda fase, a norma provoca a sensibilização e criação de consenso. Logo após, faz a capacitação e execução

da implementação. Na terceira fase, ocorre o monitoramento do plano, das percepções e dos resultados dos participantes do processo, além da análise crítica do compartilhamento das informações, lacunas, pontos fortes e tendências. Na última etapa, são propostas ações corretivas, preventivas e oportunidades de melhoria.

Por fim, são feitas avaliações dos processos aprendidos, certificação e promoção dos novos objetivos estratégicos. “O passo a passo desse processo pode levar a um novo padrão cultural, que será muito vantajoso para as empresas”, afirmou.

### REDUÇÃO DE CUSTOS

Segundo Spanó, as empresas frotistas podem obter redução de até 20% nos custos anuais da manutenção, redução de até 30% nos estoques sobressalentes de peças, queda de 20% no valor anual do seguro, além de ser uma garantia segura para decisões sobre investimentos em novos ativos.

“Gestão de ativos é um ponto bem forte, que envolve todo mundo”, afirmou Spanó. “As empresas descobrem fazendo, mas as pessoas precisam estar motivadas.” Ele citou em sua palestra o exemplo de uma diretora escolar que quebrou as paredes para juntar classes de diferentes séries para motivar os alunos a construir conhecimento compartilhado com troca de experiências entre turmas mais e menos avançadas.

Segundo o engenheiro, a norma pode ser resumida em desempenho, risco e custo. “Mas é muito trabalhoso de fazer. Você não consegue isso sem matemática e estatística, sempre com a orientação”, disse.

Nas estratégias de ativos de

“ Frotistas podem obter redução de até 20% nos custos anuais da manutenção ”

Cláudio Spanó, diretor-executivo da RealiaSoft do Brasil

classe mundial, as empresas buscam garantias de que os ativos críticos cumpram seu desempenho, risco e custo. Estudos de manutenção centrada na confiabilidade (RCM) levam em conta a visão estruturada para analisar falhas potenciais, programação de ações, nível de operabilidade aceitável, nível de risco minimizado, custo-benefício e preservação da função do sistema.

### DESCOBRIR FALHAS

“É preciso recorrer aos dados acumulados pelas empresas e que normalmente são desprezados”, disse Spanó. Assim, a engenharia da confiabilidade processa dados de históricos da organização. “O foco é fazer a empresa ganhar dinheiro, descobrindo falhas – com técnicas e estatísticas, além de trabalhar as pessoas em conjunto para quebrar as interfaces”, assegurou.

Spanó citou como exemplo uma usina hidrelétrica que trocava peças sistematicamente num período de seis meses porque o protocolo do fornecedor indicava a substituição. Dados internos não demonstravam a necessidade de trocas em intervalos curtos. Com base nos dados analisados pela engenharia da confiabilidade, a hidrelétrica optou por períodos mais longos para a reposição



da peça. Só com essa atitude, a empresa conseguiu economizar US\$ 1 milhão por ano. “Depois de aplicada a fórmula matemática, descobriu-se que a chance de a peça quebrar era de 0,0006%”, afirmou Spanó.

Dentro da manutenção, a engenharia avalia as curvas da confiabilidade com a medição do desgaste das peças, análise de dados da vida útil do equipamento para fazer as projeções das possibilidades de falha. Os benefícios para as empresas ao aplicarem a engenharia da confiabilidade é a garantia da disponibilidade do processo de produção e a determinação dos planos de manutenção usando uma metodologia estruturada.

# Análise ampla dos custos evita erros e armadilhas

Gestores precisam conhecer todos os detalhes durante a vida útil da frota para otimizar a operação

Wagner Oliveira

Para conquistar uma operação otimizada, o gestor de frota tem de sair da camisa de força custo de compra do veículo, manutenção e gasto com combustível. Uma análise correta e ampla sobre os dados gerados na utilização do veículo leva a muitos outros ganhos que, ao longo da vida útil da frota, vão proporcionar economia para a empresa. “Eu acho que as empresas ainda estão muito amarradas a conceitos básicos da compra pelo menor preço sem levar em conta outras vertentes”, afirmou o consultor da Deploy Consultoria de Supply Chain, Luciano Gazen, que ministrou a palestra “A importância estratégica das frotas na cadeia de valor da logística”, durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frota, promovido pela OTM Editora.

A maior parte da experiência de Gazen vem do setor farmacêutico, que compra frota leve para o profissional propagandista – aquele que visita médicos e hospitais para vender medicamentos. Esta figura também é comum em outros segmentos do varejo, como o de bebidas e gêneros alimentícios. Frotas leves geram grande demanda para a indústria automobilística, que chega a vender até 20% de sua produção para empresas que repassam veículos a funcionários em atividade trabalhista ou recompensa por mérito profissional.

Muitos desses segmentos do varejo chegam a ter funcionários especializados para cuidar da frota, que, ao final da vida útil, é repassada ao funcionário que utilizou o veículo a um preço depreciado ou é vendida ao mercado de veículos usados. Além de dar a melhor conservação possível ao veículo, cabe ao gestor fazer a manutenção, acompanhar o abastecimento e disponibilizar a frota o máximo possível para que vendas não sejam perdidas.

“Por trás dessa operação aparentemente simples e básica, há procedimentos que devem ser levados em conta para o maior rendimento da frota”, afirmou Gazen, que teve a maior experiência no setor ao administrar uma frota de dois mil veículos de um dos maiores laboratórios do Brasil. Por não ficar amarrado na questão do preço de lista, Gazen disse que conseguiu comprar modelos mais potentes, confortáveis e de maior capacidade de carga, pois ficou provado que, no ciclo total da utilização, eram muito mais vantajosos do ponto de vista financeiro para a empresa do que um modelo que custava mais barato. Contribuíram para essa conclusão todo um serviço de apoio de monitoramento, abastecimento e comportamento da frota. “Como o veículo pertence à empresa, cada centavo economizado faz diferença no gasto em toda a vida útil”, considerou.

Empresas que disponibilizam veículos para seus profissionais podem recuperar o ICMS e também o imposto estadual pago sobre a gasolina, se provarem que o veículo estava a serviço de vendedores. Por isso, também é preciso um bom suporte técnico fornecido por várias empresas no mercado, como a Ticket, que ajudam os frotistas a recuperar os cupons fiscais.

Segundo Gazen, a primeira observação que um gestor de frota deve analisar na compra é o modelo ideal para cada tipo de aplicação. Quanto ao custo, deve ter o máximo de parâmetro possível para saber todos os gastos durante o uso. Para otimização, deve ter parâmetros para deixar o veículo disponível pelo maior tempo, controlando sistematicamente o abastecimento, manutenção e gastos com seguro, multas e documentação.

“Se um frotista sabe, por exemplo, que em determinada região o álcool tem o preço mais vantajoso, deve orientar toda a frota para que não seja abastecida com gasolina”, afirmou. Mas, antes disso, deve confirmar se o veículo vai render mais com o combustível verde – mesmo com a diferença de preço, alertou. Ao controlar o abastecimento, segundo Gazen, o frotista evita perdas, pois elimina o risco de fraudes. “O vendedor propagandista pode dizer que rodou dois mil quilômetros, quando

na verdade percorreu só mil”, disse. Por isso, a frota deve estar constantemente monitorada, completou.

Até que seja definida a compra do veículo, é preciso saber que tipo de carga será transportada. Para isso, é necessário ter informações sobre a otimização da cubagem e medidas fora do padrão, como também onde o veículo vai circular – estrada ou cidade, ou nos os dois – e quais são as condições da infraestrutura e áreas de restrição de trânsito.

Para completar o quadro de informações, Gazen explicou também que são necessários dados sobre a rodagem. Ela requer cuidados especiais, segurança, câmeras, rastreadores e blindagem. No caso dos remédios, é preciso ter controle de temperatura, com amplo monitoramento da carga e da cabine do veículo.

Em caso de frotas leves, é necessário saber se o veículo será utilizado para transportar pessoas, para ir a visitas a clientes ou realizar vendas. O tamanho e a acessibilidade do porta-malas podem definir a compra de um determinado modelo, por exemplo, se esta for a principal preocupação da empresa.

De acordo com Gazen, o cálculo do custo total para a decisão de compra do veículo deve considerar itens como o custo de aquisição, valor pago pelo usuário ao final da vida útil, depreciação, custos de seguro, manutenção e abastecimento. “Também é preciso um teste de consumo para checar as informações divulgadas pelas montadoras. Hoje, qualquer veículo pode ser emprestado pelos fabricantes para teste dos frotistas”, afirmou. Dependendo da aplicação do veículo, dados como produtividade, conforto, segurança e satisfação são importantes para

“É preciso fazer um teste de consumo para checar informações divulgadas pelas montadoras”

Luciano Gazen,  
consultor da Deploy



que as empresas façam a retenção de talentos.

Para o consultor, a manutenção é otimizada quando se levam em conta gastos com reparos, peças e serviços. Na sua opinião, cabe ao gestor estabelecer metas anuais. “O orçamento anual de manutenção da frota é cumprido? Qual a previsão de revisões, valores das peças e fluxo de caixa?” Conforme disse, o gestor tem de atingir um nível de disponibilidade satisfatório com menor tempo de manutenção, valores pré-aprovados, presença e qualidade da rede credenciada de acordo com o método de trabalho da companhia.

O custo da rodagem também tem de ser otimizado. Para isso, a intermediação de empresas que disponibilizam meio de pagamento eletrônico é ideal, já que elas fornecem parâmetros, políticas bem definidas, recuperação de Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços do combustível e recolhimento da nota fiscal. “Há aparelhos disponíveis no mercado para redução de consumo de combustível, testados e homologados por grandes distribuidoras de bebi-

das com 12% a 15% de economia. Os dados estão disponíveis para todos os tipos de veículo de passeio e de carga, assim como para motores a gasolina, etanol e diesel”, afirmou Gazen.

Segundo o consultor, a telemetria é importante para também checar o nível de sinistralidade de determinado veículo e comportamento da frota, o que pode levar à redução de custo de seguro e suas evoluções. “Um motorista que tem um mau comportamento, com acelerações e freadas bruscas, pode ser corrigido. Se a empresa não orientá-lo, existe a possibilidade de ocorrer acidentes, provocando aumento do seguro, que pode chegar ao ponto de inviabilizar uma operação”, considerou.

Gazen afirmou ainda que uma frota bem gerida não garante só retorno à empresa como também preserva o emprego do gestor. “A base do conhecimento é amplamente valorizada no mercado, que busca profissionais que consigam fazer as empresas manter o foco no negócio sem atentar para os problemas que uma frota provoca”, finalizou.

# Novas tecnologias garantem segurança também ao motorista

Empresas lançam soluções tecnológicas para ajudar o transportador a proteger-se de roubos e furtos, além de melhorar a produtividade da frota

Márcia Pinna Raspanti

Mais conhecida por seus relógios de ponto, a Dimep entrou, há cerca de um ano, no mercado de monitoramento de frotas com o lançamento do Sistema de Rastreamento Dimep Sat. Entusiasmada com o crescimento da demanda e com base na boa aceitação de seu produto no mercado, a compa-

nhia lança mais um produto: o Miniprint Driver, um relógio de ponto integrado ao rastreador, capaz de controlar as horas extras e normais trabalhadas dos condutores da frota.

O mercado de rastreamento de veículos está em expansão no Brasil, registrando hoje um aumento real de 25% em rela-

ção ao ano anterior.

Com a modernização, o Dimep Sat passou a auxiliar seus clientes no cumprimento à Resolução 417/2012 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), que disciplina a jornada de trabalho dos motoristas. “O procedimento é o mesmo de um relógio de ponto comum. O motorista pode utilizar um número da matrícula, cartão ou impressão digital para se identificar e dar a sua localização. O equipamento é integrado com o banco de dados do cliente, que pode monitorar o comportamento do motorista”, explica Paulo Lima, gerente de vendas do Dimep Sat.

Os relógios de ponto contam ainda com tecnologia por leitor de código biométrico, novas catracas para controle de acesso e fechadura FaceLock, um moderno sistema de controle de acesso por reconhecimento facial, que integra duas câmeras de infravermelho para analisar e identificar o rosto em três dimensões, fornecendo uma verificação rápida e confiável.

Entre as regras definidas pela nova Lei do Motorista está o controle do tempo trabalhado, limitando a oito horas a jornada, com descanso obrigatório de 11 horas. Os intervalos devem acontecer



Paulo Lima, da Dimep: empresa quer ampliar participação no mercado



por meia hora a cada quatro horas de direção contínuas. Por ser um profissional que atua em trânsito e longe da sua empregadora, monitorar as horas trabalhadas de condutores e assistentes é uma tarefa bastante trabalhosa e passível de erros.

O sistema de monitoramento de frotas Dimep Sat possibilita ao administrador localizar com precisão cada um dos seus veículos e gerenciá-los nos períodos em que rodam ou ficam parados. Os dados registrados são enviados em tempo real via GPRS à matriz da empresa, o que permite verificar se os períodos de descanso estão sendo cumpridos corretamente. Com isso, o administrador não depende do relatório de deslocamento que seria feito manualmente pelo motorista, evitando falhas na informação.

A base de dados do Dimep Sat é capaz de armazenar mais de 24 meses de histórico. A solução oferece a localização georeferenciada dos carros, facilitando o monitoramento de paradas em locais indevidos e eventuais desvios nas rotas. “O produto é um sucesso desde o lançamento. Agora, com a nova solução do relógio de ponto, ampliaremos ainda mais nossa atuação”, diz Lima.

Outro destaque da empresa é a nova linha Dimep Parking, que auxilia na gestão de estacionamento usando como principal quesito a integração. Os equipamentos, além de proverem automação e controle, comunicam-se de forma eficaz com sistemas de acesso de pessoas em edifícios. Dessa forma, o usuário cadastrado faz uso de um único crachá, com leitura de código de barras ou proxi-

midade, para ter acesso ao estacionamento e também às instalações do prédio.

### **BENEFÍCIOS PARA A VIPEX**

A Vipex, transportadora de móveis e decorações de Guarulhos, em São Paulo, instalou o sistema Sat em seus 110 veículos. “Notamos que com o rastreamento diminuímos a ociosidade dos carros nos clientes e nas filiais e passamos a informar com exatidão o posicionamento das entregas”, informa Ricardo Osório, gerente de frota da Vipex. Outros clientes que utilizam o aparelho são a empresa de turismo Bozzato, a Construtora Ferreira Guedes, a empresa de locação de geradores Aggreko e uma das mais novas parceiras, a Refrigerantes Convenção, que pretende ampliar o serviço para uma frota de mais de 300 veículos.

### **RASTREADOR PORTO SEGURO**

Empresa que também é mais conhecida por outra atividade, a de seguros, a Porto Seguro está neste segmento de mercado com o Rastreador Transportes Monitorados, dispositivo que permite a localização tanto da carga quanto do veículo, em caso de roubo ou furto. Junto ao equipamento, o cliente conta com o serviço de gerenciamento de riscos, que integra o rastreamento, e a interação da Central 24 horas sobre o veículo, por meio da prévia combinação de um conjunto de ações, como bloqueio de veículo, trava do baú, entre outras. Dessa forma, compõem um conjunto de soluções para a segurança do transporte de cargas.

O Rastreador Transportes Monitorados Porto Seguro foi criado a partir de tecnologia

própria (com comunicação GPRS e *dual chip*) e pode ser adquirido na opção comodato, em que os itens necessários para o monitoramento são fornecidos pela empresa e o contratante assume o valor mensal do serviço. A Porto Seguro dispõe de um centro técnico exclusivo para instalação e manutenção de seus dispositivos de rastreamento. Em algumas regiões, o cliente também conta com a possibilidade de realizar a instalação nos veículos na própria empresa, que oferece ainda treinamentos teóricos e práticos para os funcionários envolvidos no transporte de cargas, para que conheçam o manuseio do rastreador e outros procedimentos de segurança.

A gerente de transportes monitorados da Porto Seguro, Rose Matos, chama a atenção para a importância crescente das soluções em rastreamento para o transporte de cargas. “Mais que acompanhar o percurso, os dispositivos rastreadores facilitam a tomada de providências em uma eventual necessidade”, afirma. “Aliados às estratégias de gerenciamento de riscos, proporcionam tranquilidade tanto para o proprietário da mercadoria quanto para o seu transportador.”

### **ISCAS PARA CARGAS**

Além do Rastreador Transportes Monitorados, a Porto Seguro possui outras soluções em rastreamento para o transporte de cargas. A Isca Eletrônica, por exemplo, é um dispositivo que, uma vez colocado em meio à mercadoria, funciona quando ocorre algum problema com o rastreador principal do veículo, facilitando a sua localização em



"O treinamento de cada profissional é fundamental", diz Cyro Buonavoglia, da Buonny

uma eventual emergência.

Por meio da empresa Porto Seguro Transportes Monitorados, a Porto Seguro oferece soluções em gerenciamento de riscos próprias para o transporte de cargas. Podem ser desenvolvidas conforme a necessidade do cliente e incluem, por exemplo, monitoramento constante dos rastreadores instalados nos veículos transportadores, por meio da central de atendimento; sistemas eletrônicos que disparam ações previamente combinadas, sempre que houver indícios de atos criminosos ou de acidentes; escoltas; e softwares que "autorizam" a viagem ao condutor da carga e "liberam" as portas do veículo transportador.

### **BUONNY**

Além de soluções para evitar roubos e furtos de cargas, as empresas buscam a tecnologia para otimizar os processos da cadeia logística, minimizando acidentes, agilizar as entregas e dar mais seguran-

ça para o motorista.

Não basta, porém, instalar equipamentos modernos se o gestor não souber usar de maneira adequada as ferramentas de que dispõe. "Com ações inteligentes, o gerenciamento de riscos auxilia a transportadora a cumprir o compromisso de entrega das mercadorias ao seu destino e o embarcador a preservar a

---

Saber qual tecnologia deve ser usada em cada operação pode evitar perdas altíssimas para as empresas

---

marca e a manutenção do seu *market share*. E à seguradora possibilita o equilíbrio do índice de sinistros e prêmios, viabilizando melhores taxas de seguros", explica Cyro Buonavoglia, presidente da Buonny, uma gerenciadora de riscos independente do Brasil.

A gerenciadora de riscos precisa, primeiramente, fazer a análise do perfil do motorista. A ação detalha o tipo de mercadoria que o profissional transporta habitualmente, região em que atua, histórico dos trajetos, sinistros e referências profissionais. Uma série de informações junto às características de cada embarque possibilita classificar o profissional mais adequado para cada viagem. O próximo passo é traçar o plano de rotas, identificando os locais de risco potencial ao longo dos trajetos e indicando os pontos seguros de parada, a fim de evitar exposição a roubos e acidentes.

Segundo Buonavoglia, os rastreadores ajudam a evitar e solucionar crimes. "Saber qual a tecnologia a ser usada em cada operação é muito importante. Isso pode evitar perdas altíssimas para a empresa", diz. A central de monitoramento dos veículos também é importante. Com a tecnologia embarcada para o controle e segurança, ela é responsável por criar um histórico das viagens, que se transformam em informações importantes para localização e recuperação de mercadorias roubadas. "Porém, apesar de várias etapas do processo serem automatizadas, ainda é o ser humano o responsável pela operação. Assim, o treinamento de cada profissional é fundamental", explica.

# A CTF tem o aditivo mais importante para abastecer sua frota: a inteligência.

CTF é um sistema automático e inteligente de controle e gestão de abastecimento de frotas de veículos urbanos e rodoviários. Sem intervenção humana o sistema registra quilometragem, quantidade e valor do combustível abastecido. E você tem garantia absoluta que o combustível pago entrou no veículo autorizado. CTF é parceira das duas maiores redes de postos e dois dos maiores bancos do país. CTF. Você de olho na sua frota.



# Tecnologia e frotas ajudam o Paraná a ficar aceso

Copel investe em computação móvel para que equipes de campo melhorem serviços prestados à população

Wagner Oliveira



Para garantir o abastecimento de energia a todos os moradores de um estado brasileiro é preciso desenvolver uma complexa logística, contar com afiada computação móvel, moderno sistema de comunicação e uma frota bem estruturada. Sem uma equipe especializada e um grande aparato técnico, ficam comprometidos a manutenção, conserto de avarias e serviços da rede elétrica em um emaranhado de postes e fios espalhados por gigantescas áreas, sejam urbanas ou rurais, de

difícil acesso.

É desse modo, com investimento em tecnologia e inteligência, que a Companhia Paranaense de Energia (Copel) busca elevar a qualidade de serviços para atender a uma população de 10,3 milhões de habitantes em todo o Paraná. Considerada uma das cinco companhias estaduais mais eficientes do Brasil, a Copel aposta na gama de serviços de qualidade, já que é a única empresa a atuar em toda a extensão territorial de um dos estados com maior vocação

agrícola do Brasil – em estados como São Paulo, por exemplo, há mais de uma companhia atuando no sistema de abastecimento e distribuição de energia elétrica, diminuindo a área de atendimento da companhia local.

De modo geral, os serviços de energia são prestados ao consumidor por meio de concessionárias públicas e privadas. Todas elas têm a missão e o desafio estabelecidos pelo governo federal de fornecer energia para 100% da população. Para isso, precisam ter processos e tecnologia confiáveis para não causar à população prejuízo em razão de cortes não programados de energia.

Um dos maiores desafios está no tempo mínimo para resolver problemas e não deixar o consumidor no escuro. Todos os serviços e duração do atendimento são estabelecidos e fiscalizados pela Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), que utiliza padrões internacionais em suas avaliações.

De acordo com João Henrique Gross, responsável pela gestão de serviços de equipe de campo da Copel, as dificuldades variam. “Cada uma das empresas de energia busca adequar seus serviços à realidade da região em que atuam”, afirmou ele em palestra

no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, quando falou sobre o tema “Gestão de Serviços e Equipes de Campo”.

Segundo Gross, a Eletropaulo, por exemplo, encontra problema de mobilidade de suas equipes em razão de atuar em áreas com trânsito congestionado. Por isso, utiliza motos no primeiro atendimento. Já a Companhia Elétrica do Estado de Pernambuco (Celpel) atende grande parte de seus clientes na região litorânea. Assim, os equipamentos instalados na rede são diferenciados para resistir contra a ação da maresia. “Já para a Copel, entre muitas outras concessionárias, o desafio é atender a grande quantidade de clientes em áreas rurais, onde há dificuldade de comunicação em razão do isolamento de comunidades”, afirmou.

Para vencer os problemas de comunicação, a Copel buscou aperfeiçoar os sistemas utilizando as melhores tecnologias em comunicação móvel disponíveis no mercado. Para não ficar refém de uma só tecnologia, acabou de fazer uma licitação para integrar sinais de transferência de dados e voz. Para isso, comprou tablets de última geração para uso das equipes que fazem o trabalho em campo.

A empresa já está utilizando o sinal do Serviço de Rádio de Pacto Geral (GPRS), que aumenta as taxas de transferências de dados nas redes GSM já existentes nos operadores de telefonia celular. Também agrega o sinal de satélite ao GPRS, dando a 100% das equipes acesso rápido à computação. Nos veículos das equipes, existe um computador móvel – o que significa mais uma garantia de comunicação.

“Localização via GPS deu agilidade à empresa”

João Henrique Gross, responsável pela gestão de serviços de equipe de campo da Copel



De acordo com Gross, com a integração de tecnologias, a Copel utiliza o melhor de ambas as tecnologias: ganha eficiência com a usabilidade e mobilidade do tablete e amplia a área de atuação com a cobertura do satélite. O tablete entra em operação com o computador de bordo por meio de rede Wi-Fi.

---

## O objetivo da Copel é ampliar a racionalização de equipes e da frota

---

Com isso, a Copel também conseguiu aperfeiçoar a localização das equipes em campo por meio do posicionamento via GPS. O aparelho possibilita o envio e conclusão online de serviços,

repassando as informações a um dos cinco centros de gerenciamento de dados da companhia. Segundo Gross, a racionalização permite rápido acesso a todas as informações necessárias para a execução de trabalhos.

O sistema também permite uso do aparelho em áreas onde não há cobertura de sinal celular, além de possibilitar a interligação dos computadores de bordo dos veículos aos centros operacionais da empresa, facilitando a emissão de ordens de serviços e a solicitação de compra aos fornecedores de equipamentos.

É possível armazenar na memória do tablete todo o sistema operacional da Copel. “Temos a possibilidade de navegação e acesso dos dados de todos os clientes. Podemos também, via online, disponibilizar chaves, códigos e cadastros, facilitando o atendimento e a localização exata de onde os serviços foram solicitados e realizados”, afirmou.

De acordo com Gross, a localização das equipes de

## Serviços e resultados

Para atender a todos os 399 municípios do Paraná, a Companhia Paranaense de Energia (Copel) atualmente conta com cinco centros de operações numa área de 194 mil quilômetros quadrados. A quantidade mensal de serviços atendidos pela estatal na área de serviços comerciais é de 500 mil ocorrências. Em serviços emergenciais, o número atinge 50 mil atendimentos.

Os serviços comerciais envolvem solicitações dos clientes, tais como: ligação nova, mudança de padrão de entrada e reclamação. Além disso, há outros pedidos da própria Copel, como corte do fornecimento por falta de pagamento ou entrega de aviso de desligamento programado, além de acionamentos emergenciais de falta de energia ou queda repentina por motivos naturais, como chuvas ou ventanias. Para atender às 550 mil solicitações de serviços mensais, a Copel conta com 750 equipes de serviços comerciais e 400 equipes que atendem a chamadas emergenciais.

O modo de atuação da Copel não difere do padrão de outras companhias do setor. Todos os serviços são gerados por atendente, mensagens enviadas por SMS ou aplicativos de tablet. Os pedidos são recebidos nas cen-

trais de atendimento da companhia e despachados para as equipes de campo. O modo de atuação da Copel não difere do padrão de outras companhias do setor. Todos os serviços são gerados por atendente, mensagens enviadas por SMS ou aplicativos de tablet. Os pedidos são recebidos nas cen-

trais de atendimento da companhia e despachados para as equipes de campo.

### BALANÇO

A Copel fechou 2012 com balanço bastante positivo em todas as suas áreas de atuação – geração, transmissão e distribuição de energia, além das telecomunicações. Entre as principais conquistas no ano passado, a companhia alcançou a marca de quatro milhões de unidades consumidoras atendidas diretamente em seu mercado cativo. Com esta quantidade de clientes, a companhia atende a 10,3 milhões de habitantes de todas as regiões do Paraná.

Os investimentos em distribuição, nos últimos dois anos, têm sido os mais elevados na história da Copel. Em 2012, a companhia aplicou cerca de R\$ 650 milhões somente nesta área. Deste montante, cerca de R\$ 450 milhões foram nos sistemas elétricos de média e baixa-tensão, nos quais se concentra a maioria dos consumidores. Os R\$ 200 milhões restantes foram investidos no sistema elétrico de alta-tensão – subestações e linhas de 69 kilovolts (kV) e 138 kV. Para 2013, a previsão é de investimentos ainda mais robustos, de cerca de R\$ 750 milhões.

campo e a identificação das ocorrências sempre foram um grande problema na Copel. “Arrisco a dizer que ainda é na grande maioria das concessionárias de energia elétrica.” Foi por isso que a empresa decidiu investir na localização via

### OTIMIZAÇÃO

GPS, uma ferramenta que deu agilidade à empresa. O objetivo da Copel é ampliar a racionalização de equipes e da frota. Serviços solicitados podem ser agendados com os

itinerários preestabelecidos, economizando tempo, desperdício de combustível e evitando desgaste de veículos. “Antes, as equipes saíam sem saber exatamente o itinerário que iam percorrer. Havia desperdício de tempo, dinheiro e retenção da frota. Hoje há um melhor aproveitamento de tudo”, afirmou.

Num futuro próximo, a Copel pretende definir a escala das equipes de acordo com a demanda de serviços. Também poderá fazer um cálculo prévio do roteiro, enviar ordens de serviços para as equipes de campo pela computação móvel, além de fazer acompanhamento da execução dos serviços a distância via on-line.

O sistema também permitirá à companhia de energia elétrica acionar equipes mais preparadas para cada tipo de ocorrência. A racionalização evita que duas equipes atendam a uma mesma solicitação. Quando um serviço está em execução, a equipe coloca o dispositivo no modo “em serviço”. Com isso, toda a rede da Copel, que inclui equipamentos e postes, fica georreferenciada. Todos os movimentos são percebidos instantaneamente e ficam identificados sobre um mapa virtual em tempo real.

Para auxiliar no georreferenciamento da frota, o sistema coleta dados para uma gestão mais eficiente, já que a Copel conta com o registro de vários dados, tais como velocidade, aceleração, desaceleração e posicionamento. Permite também registrar o motorista, o passageiro e a atividade que está sendo realizada. Todas as informações são enviadas online para a central via GPRS. Em caso de falta de cobertura do sinal Wi-Fi, o sistema armazena a informação e envia quando possível.

# TELEMETRIA OMNILINK 2.0

## A EVOLUÇÃO EM GERENCIAMENTO DE FROTAS

Tenha informações detalhadas sobre o uso do veículo e a conduta dos motoristas da sua frota, visando a redução dos custos operacionais e a prevenção de acidentes.

Faça uma análise inteligente do desempenho da frota e dos motoristas através de relatórios e gráficos gerenciais via Portal de Telemetria 2.0.

**DIREÇÃO ECONÔMICA. DIREÇÃO SEGURA.**



Confira ainda os módulos adicionais que trazem mais inteligência ao seu negócio:

**top**  
driving®

### INTELIGÊNCIA EM CONTROLE

- Ferramenta online para a gestão da jornada do motorista (Lei 12.619/2012)
- Registro dos tempos de direção e de descanso em tempo real, via Web
- Alertas sonoros e visuais na cabine para orientação do motorista
- Relatórios detalhados da jornada como base para treinamento dos motoristas

**safe**  
driving®

### INTELIGÊNCIA EM SEGURANÇA

- Tecnologia Mobileye, pioneira em sistemas de visão artificial para prevenção de acidentes
- Alertas sonoros e visuais em situações de perigo, como risco de colisão traseira e atropelamento
- Inteligência para detecção de placas de velocidade e faixas de rolagem
- Controle das infrações e relatórios com ranking para monitorar o comportamento dos motoristas

**green**  
driving®

### INTELIGÊNCIA EM SUSTENTABILIDADE

- Relatórios e gráficos de pegada de carbono e gases poluentes, via Web
- Telemetria inteligente para a gestão sustentável da sua frota
- Controle por veículo e por motorista
- Suporte a programas de redução de emissão de carbono e gases poluentes



Entre em contato com nossos executivos de vendas e entenda como estas soluções podem trazer mais eficiência para sua empresa.

- Ligue (11) 4003-8006 ou 0800 604 4016  
ou acesse [www.omnilink.com.br/contato](http://www.omnilink.com.br/contato)



INTELIGÊNCIA É A NOSSA MARCA



## Pagamentos eletrônicos de frete movimentam R\$ 60 bilhões por ano

Cartão-frete dá ao governo maior controle sobre a movimentação de carga e aumenta a segurança da operação para os caminhoneiros

*Carla de Gragnani*

Com a extinção da carta-frete, em meados de 2011, e a regulamentação do setor de meios eletrônicos de pagamento, caminhoneiros e transportadoras estão unindo esforços para consolidar

o novo sistema. Segundo estimativas da Associação de Meios de Pagamento Eletrônico de Fretes (Ampef), este novo mercado já movimentava aproximadamente R\$ 60 bilhões por ano.

No entanto, apenas 15% das emissões de Código Identificador da Operação de Transporte (Ciot), feitas por meio da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), utilizam sistemas de pagamento



eletrônico, segundo aponta Alfredo Peres, presidente da Ampef. O Ciot é o cadastro obrigatório que deve ser feito antes de qualquer contratação de um serviço de frete, seja de empresas transportadoras, caminhoneiros autônomos ou de cooperativas de transporte.

De acordo com Peres, apesar de ser proibida por lei, a carta-frete ainda é muito utilizada no País, devido, principalmente, à falta de fiscalização. Uma pesquisa realizada pela consultoria Deloitte – e divulgada pela Ampef – mostra que este sistema de pagamento representa cerca de R\$ 12 bilhões não declarados por parte das transportadoras ou dos contratantes.

O presidente da Ampef destaca que o pagamento eletrônico feito por meio do cartão-frete permite ao governo acompanhar toda a movimentação de carga, aumentando o controle das operações e a segurança dos caminhoneiros. “Além de se livrar de um pagamento que consome parte de seu trabalho, ao receber via cartão-frete o caminhoneiro ingressa na legalidade e passa a ter acesso real e integral a seu pagamento e a linhas de financiamento”, defende.

### FISCALIZAÇÃO

O Banco Central criou normas para regulamentar a prestação de serviço de pagamento eletrônico (cartões de pagamento de frete, de crédito e de débito). A proposta é fiscalizar com maior rigor o funcionamento e as condições das empresas do setor.

“A ação regulatória e de fis-



**Alfredo Peres, da Ampef: cartão-frete dá ao caminhoneiro acesso integral a seu pagamento e a linhas de financiamento**

---

---

## O Banco Central vai estabelecer requisitos mínimos às empresas que atuam no setor, com base em critérios à prevenção e à mitigação de riscos

---

---

calização do Banco Central será benéfica ao mercado, garantindo que as empresas atuantes no setor terão lastro e estrutura de gerenciamento de risco para garantir ao consumidor final receber seu

pagamento ou benefício por meio do pagamento eletrônico”, afirma Alfredo Peres.

O Banco Central divulgou que vai estabelecer requisitos mínimos às empresas que atuarem no segmento de pagamentos, “com base em critérios que visem à prevenção e à mitigação de riscos, bem como à promoção da solidez e da eficiência dos arranjos de pagamento”, segundo a resolução. As empresas administradoras terão um prazo de 180 dias para se adaptar às novas diretrizes.

Hoje, existem 19 empresas habilitadas como administradoras pela ANTT e que podem fornecer produtos para pagamentos eletrônicos aos frotistas. A Ampef reúne sete dessas empresas que têm como consumidor final o transportador autônomo. A associação estima que atualmente existam cerca de um milhão de caminhoneiros autônomos no Brasil. Segundo Peres, as empresas associadas à entidade respondem por cerca de 90% das emissões de Ciot no País.

A carta-frete funcionava da seguinte maneira: o caminhoneiro autônomo recebia como pagamento do frete um papel da transportadora, que servia como uma espécie de vale para ser trocado por combustível, alimentação e estadia durante a viagem. Vários dos postos que trabalhavam com a carta-frete cobravam o diesel mais caro e um ágio para eventual adiantamento. Além disso, o caminhoneiro não podia escolher o posto de sua preferência, já que ficava limitado àqueles que tinham acordos prévios com a transportadora ou com o embarcador.

# Sem fraude, o combustível rende muito mais

Sistema da CTF aumenta a eficiência de consumo do item que representa o maior custo para qualquer gestor de frota: o combustível

Wagner Oliveira

Nem sempre o fator humano contribuiu para melhorar a eficiência na gestão de frotas. É o caso do abastecimento de combustível, em que a interferência do homem pode ocasionar surpresas desagradáveis. Foi com esta visão que a empresa CTF Technologies desenvolveu o sistema cujo objetivo é eliminar fraudes e garantir a confiança total do operador no abastecimento – que representa sempre o maior custo na movimentação de qualquer tipo de frota.

De acordo com Marcos Nogueira, gerente nacional de vendas da CTF, a empresa ganhou destaque no mercado ao desenvolver softwares e hardwares que auxiliam o abastecimento inteligente. O foco da CTF, segundo afirmou ele durante palestra no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, é a gestão do abastecimento em parceria com grandes fornecedores de combustível, bancos de apoio ao crédito, além, é claro, de frotistas – públicos e privados.

Nogueira disse que o serviço é desenvolvido e melhorado sempre, atendendo às necessidades dos clientes, que, com o suporte de informações fornecidas pela CTF em tempo real, podem tomar a melhor decisão na gestão dos seus custos. “Sem a ação direta do homem, neste caso o motorista ou frentista, fica mais seguro o processo como um todo no instante do abastecimento – um momento crucial na operação de frotas e que pode sempre estar

sujeito a fraudes se não for seguramente fiscalizado”, assegurou.

Com 15 anos de mercado, a CTF atua em todo o território nacional, sendo líder no serviço que monitora o abastecimento a distância. A empresa controla a operação de mais de cinco mil clientes de diversos segmentos. A CTF é responsável pela gestão de mais de 3,5 bilhões de litros de combustível por ano para grandes e importantes empresas dos setores ferroviário, *off-shore*, mineração e naval, entre outros.

Entre seus parceiros estratégicos, destacam-se a Petrobras, Ipiranga, Itaú e Bradesco. Além de fiscalizar o abastecimento, o sistema da CTF permite, ainda, o pagamento com crédito fornecido pelos bancos envolvidos na parceria.

De acordo com números apurados pela CTF, 100% dos clientes atingiram resultados concretos ao monitorar o abastecimento de suas frotas. Segundo Marcos Nogueira, o maior controle leva à redução de custos, fazendo o operador atingir mais eficiência operacional – além de economizar em relação a perdas com eventuais fraudes, os veículos também passam a rodar mais com o combustível que deixa de ser desviado.

## RELATÓRIOS

O sistema de abastecimento inteligente da CTF também gera relatórios para acompa-

nhamento dos frotistas. Tudo é feito eletronicamente, desde que o caminhão pare na bomba. O controle pode ocorrer tanto no posto de abastecimento conveniado ou na garagem do frotista. Todas as informações são integradas pela CTF, que mantém uma equipe para gerenciar e repassar os dados de alto valor estratégico aos gestores.

Como funciona o sistema na prática? Um aparelho, denominado Unidade de Veículo (Uve), é instalado no caminhão, que fica com dois sensores – que captam dados do tacógrafo e do tanque. O hardware só permite o abastecimento quando o sistema identifica o caminhão e emite autorização do abastecimento. Tudo é acompanhado por uma central, que coleta informações automaticamente, faz o envio e processamento dos dados em ambiente seguro, audita, agenda a operação financeira e faz relatórios para a gestão de frota.

Todos os veículos da frota são equipados com um dispositivo Uve, interligado ao hodômetro e ao bocal do tanque. Os postos, por sua vez, são dotados de unidades controladoras interligadas aos bicos das bombas, onde são instalados antenas e um sistema de envio de dados. Quando um veículo credenciado posiciona-se para o abastecimento, o dispositivo Uve automaticamente se identifica com a antena do bico da bomba. No

momento do abastecimento, a antena do sistema registra na unidade controladora do posto todas as informações sobre o abastecimento – veículo, quilometragem, combustível, litragem e valor.

Quando o bico da bomba é afastado, automaticamente a comunicação é interrompida e o motorista pode seguir viagem sem ter que preencher ou assinar qualquer documento. Os dados coletados pela antena da bomba são armazenados na unidade computadorizada do posto, que, ao final do dia, os envia, por meio da internet, para uma central de processamento de dados.

Posteriormente, o posto envia por correio a nota fiscal para a empresa. Todas as informações coletadas podem ser consultadas via internet, no site do banco de dados, que é atualizado diariamente. O sistema é capaz de registrar: identidade, características e quilometragem do veículo, data, hora e local do abastecimento, tipo de combustível e quantidade abastecida.

Segundo Nogueira, com menos desperdício, é possível obter maior controle e melhores resultados. O sistema inteligente praticamente elimina desvios de combustível, reduz custos contábeis e financeiros, atingindo menor custo global. “É um sistema muito confiável e aceito pelo mercado como um dos processos mais rápidos para o controle total do abastecimento”, disse.

Com o controle de toda a operação, a CTF permite ao frotista ter acesso aos sistemas contábeis e gerenciais da empresa, otimizando os ativos e aumentando a lucratividade por meio da gestão dos combustíveis. Também é possível ter confiança na presença do veícu-

“ Sem ação direta do homem, o abastecimento fica mais seguro ”

Marcos Nogueira,  
gerente nacional  
de vendas da CTF

lo no posto de abastecimento, garantia de que o valor pago se refere apenas à quantidade consumida, além de maior controle sobre a manutenção dos equipamentos, inviolabilidade dos dados obtidos pelo sistema e garantia da qualidade do combustível.

#### FIM DAS “NOTINHAS”

“Com todo esse suporte, as empresas acabam com ‘acertos’ de notinhas entre motoristas e frentistas, eliminando praticamente as fraudes”, afirmou em sua palestra o executivo da CTF. “O combustível só pode ser roubado se, ao sair do posto, o motorista parar o veículo em algum lugar e retirá-lo.”

Se houver queda do sistema online, o abastecimento só é liberado pela CTF com uma chave – código – que é repassada aos gestores da frota. “Não há outro jeito de não repassar a chave em situações de emergência, previstas em todos os protocolos que fazem a gestão do abastecimento de combustível”, reconheceu. A CTF pode fazer o bloqueio e o desbloqueio de veículos a qualquer indício de desvio de conduta.

#### CARTÃO INTEGRADO

A empresa desenvolve soluções para diferentes segmentos. O cartão integrado CTF permite negociação de preço dos combustíveis de qualidade comprovada, gestão comple-



mentar ao sistema CTF, utilização dos dados do UVE para análise de performance, relatórios comparativos e expansão da rede de abastecimento.

A rede CTF está limitada ao território nacional – portanto, ainda não é possível fazer o abastecimento controlado em países vizinhos. A empresa também estuda o desenvolvimento de um sistema para acompanhar o abastecimento da Arla 32, substância obrigatória nos caminhões Euro 5. O sistema deve ser implantado principalmente nas garagens das frotas, já que os grandes frotistas devem optar pela compra a granel da substância.

# Muitos desafios, grandes oportunidades

Ao apontar tendências na gestão de frotas, profissional da Ticket diz que conhecimento do gestor tende a ser valorizado

Wagner Oliveira

O gerente de produtos frota pesada da Ticket Serviços (unidade de negócios Gestão de Despesas), Fernando Camejo, abriu sua palestra no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas propondo aos participantes do evento um “exercício de futurologia” para tentar apontar as tendências no setor. “Como serão os próximos anos?”, questionou em sua palestra. Após analisar o atual contexto socioeconômico e as possibilidades de avanço tecnológico na gestão de frotas, Camejo concluiu que os “desafios serão grandes, mas as oportunidades serão maiores ainda”.

Como uma espécie de termômetro do setor, Camejo começou por analisar o cenário global. Ele utilizou como fonte

dados do relatório “Dez Macro Tendências para os Próximos Cinco Anos”, da consultoria Euromonitor Internacional, que aponta dívidas fora de controle, ampliação das medidas de austeridade na zona do euro e distúrbios políticos globais provocando maior nível de incerteza na política econômica global.

No atual contexto, outro dado preocupante é que o mundo está em processo de envelhecimento – a previsão é que o Brasil deva estagnar o crescimento populacional a partir de 2030. A perspectiva é que haja aumento do fluxo da transição urbana para os grandes centros, como as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e de São Paulo, provocando crescimento das

classes emergentes. A tendência apontada pelo estudo sugere maior número de jovens desempregados e concentração da divisão entre ricos e pobres em um mundo mais conectado.

A China também aumentará seu poder global, dividindo a governança do mundo com os Estados Unidos. Outro dado desanimador para o mundo motorizado é que as projeções até 2030 indicam que o preço do petróleo poderá dobrar em relação aos parâmetros atuais. “Todos esses dados trazem impacto na cadeia de consumo, exigindo cada vez mais dinamismo dos gestores de frota”, afirmou Camejo.

Para uma análise do futuro do segmento, o especialista também acredita que deva ser levado em conta o aumento da interferência governamental sobre o setor, que pode causar maior dificuldade para a operação de grandes frotistas. O controle sobre a jornada de trabalho do motorista já é uma nova realidade, assim como a restrição da circulação de veículos pesados nos grandes centros. Mas ainda está por vir o pedágio urbano, o Sistema Nacional de Identificação Automática de Veículos (Siniav), informações para o IR coletadas auto-

**Prejuízos com roubos de carga em 2012**



**Prejuízos com acidentes de trânsito em 2012**



maticamente, além de novos tipos de combustível menos poluente.

### MAIS PROFISSIONALISMO

O movimento do mercado, de acordo com Camejo, aponta para novas e diferentes ofertas em gestão de frotas. A transparência será cada vez mais cobrada. “As empresas precisam ser fiéis em suas informações. Se você transporta, alguém está consumindo. Os embarcadores vão exigir processos seguros e amplamente confiáveis. Como a gente vai responder a estes anseios?”, questionou, para emendar: “Com mais profissionalismo”.

Na visão de futuro de Camejo, existe a possibilidade da entrada de *players* internacionais e novas tecnologias no setor. Por outro lado, deve haver ampliação das garantias de fábrica e veículos de menor custo, maior transparência das empresas e responsabilidade social. “Grandes eventos ocorrendo no país vão gerar novas oportunidades de investimento”, apontou.

Outro importante fator que deve se verificar quando se tenta apontar um panorama para a gestão de frota é a questão ambiental. Para Camejo, haverá maior controle sobre os gases poluentes, pressão na gestão de gases de efeito estufa (emissão de CO<sub>2</sub>). “Os editais do governo já cobram cada vez mais relatórios de emissão e comprometimento com metas de redução”, lembrou. As empresas, por sua vez, repassam a cobrança a seus fornecedores e parceiros. “O transporte é



Na avaliação de Fernando Camejo, da Ticket, a cadeia de consumo exige cada vez mais dinamismo dos gestores de frota

o segundo maior emissor de gás carbono”, lembrou o palestrante.

Para o gerente da Ticket Car, o perfil do consumidor impacta diretamente a cadeia logística. No futuro bem próximo, o consumidor tende a ficar muito mais exigente e ciente de seus direitos. Com isso, haverá uma pressão cada vez maior para o cumprimento de data e hora de entrega das encomendas – com a possibilidade de gerenciar a entrega *real-time*, alterando local da entrega e o horário. “O perfil do consumidor tende a mudar. A tecnologia de hoje será obsoleta amanhã”, afirmou.

Para Camejo, a expansão das impressoras 3D vai criar a oportunidade de desenvol-

vimento de novos negócios, já que muitas pessoas terão a possibilidade de desenvolver projetos na garagem de casa. Para o mercado, também vai se exigir a compra de produtos de empresas com responsabilidade social e ambiental, novo formato na gestão logística (mais tecnologia embarcada), agilidade na tomada de decisão e sustentabilidade.

Segundo Camejo, o atual modelo de gestão de frotas é baseado na visão de grandes custos. Na frota pesada, os gestores focam custo de abastecimento e de pneus. Na frota leve, o foco está no custo do combustível e na manutenção veicular. “Será que hoje estamos fazendo corretamente essa gestão?”, questionou. “Ainda há oportunidades de

melhoria? A forma de direção dos motoristas impacta diretamente os custos?”, insistiu nas indagações.

Para Camejo, uma das grandes oportunidades está na prevenção de acidentes e roubos de carga. Somente em acidentes, o Brasil registrou perdas de R\$ 21 bilhões em 2012. O roubo de carga rendeu R\$ 1,7 bilhão em prejuízos.

Por tudo o que se vê no mundo da gestão de frota, as empresas brasileiras vão continuar intensificando no tripé motorista, veículo e gestor. O maior profissionalismo estará cada vez mais apoiado na telemetria, com uso intenso do monitoramento, sensores no veículo, gestão do ativo e comportamento do motorista.

Na área da mobilidade, a tecnologia contará com o uso do celular como sistema de gestão e automação de força de campo. Os meios de pagamento também vão evoluir, assim como a autenticação dos processos, uso das redes sociais, compartilhamento de informações e troca de rotas de forma dinâmica.

### CONECTIVIDADE

Outro dado importante para a gestão de frota é uma conectividade segura. Para isso, a evolução M2M (Machine to Machine) e ITS (Intelligent Transportation System) deverá oferecer novas possibilidades de conexão ao interligar veículos com veículos e veículos com rodovias, além de possibilitar a pesagem de caminhões em movimento e arrecadação de pedágios e impostos. Na visão de Camejo, a tecnologia tende a ficar

mais barata e massificada, resultando em redução de acidentes – dado que também depende da melhoria da malha viária.

Outra indagação feita por Camejo é se o governo terá condições de ampliar e avançar a infraestrutura na mesma medida que as tecnologias vão ampliar as possibilidades na gestão de frota. “Há esforços nessa direção, mas o

---

---

“As empresas precisam ser fiéis em suas informações. Se você transporta, alguém está consumindo. Os embarcadores vão exigir processos seguros e amplamente confiáveis”.

---

---

governo é sempre mais lento que a iniciativa privada”, considerou.

Segundo Camejo, no modelo amplo de gestão, a maior competitividade tende a se dar na diferenciação de custos. Os gestores terão que aumentar o profissionalismo, lançando mão de sistemas de gestão, terceirização, treinamento e metodologia. “Cada

centavo no custo por quilômetro rodado gera um impacto profundo no resultado final”, lembrou.

Também haverá ampla quantidade de sistemas para gestão – abastecimento, manutenção, pneus, telemetria, RH e TMS. Todos estes dados permitirão uma visão unificada para o cálculo do TCO (Total Cost of Operation). Com esses procedimentos, as decisões ficam mais bem embasadas, possibilitando a diferenciação de custos. Para Camejo, os gestores também precisam ter mais habilidade para saber o que fazer com os dados. “Existe muito dado e pouca informação. É preciso unificar as informações para tirar o melhor proveito do que de fato eu preciso”, considerou.

Com isso, é possível definir o momento ótimo de venda do veículo, decidir se é melhor comprar ou locar, além de analisar a performance dos motoristas e eliminar rotas deficitárias.

“O que fazer da base de conhecimento?”, questionou Camejo. Para ele, além de fundamental, essa base de conhecimento vai ser cada vez mais exigida para o controle total e eficiente da operação.

Segundo o palestrante, se as novas tecnologias tendem a facilitar o trabalho, elas também geram cada vez mais complexidade. Seguramente, na opinião dele, o nível de conhecimento do profissional de gestão tende a ser mais valorizado pelas empresas atuantes no mercado. Por fim, lembrou, é preciso inovar. Mas admitiu que esse processo inovador “é sempre algo complexo”.

# Soluções completas

Em uma única plataforma tecnológica, diversas ferramentas integram todos os processos da Valecard

Há 16 anos no mercado, a maneira Valecard oferece serviços de gestão de pagamentos, de benefícios e de frota. Com mais de 35 mil clientes, três milhões de usuários e três milhões de cartões emitidos, conta com uma rede de cem mil estabelecimentos conveniados em todos os estados do Brasil. A companhia atua em diversos nichos de mercado, oferecendo produtos para empresas dos mais variados portes, com destaque para o pacote de soluções para gestão de frotas, totalmente integradas e que permitem ao cliente controlar, medir, planejar e rastrear tudo que envolve a utilização dos veículos, como consumo, manutenção, localização, comportamento de condutores entre outros dados.

As soluções da Valecard são divididas por pacotes de produtos: cesta de benefícios, formada por nove produtos ligados à alimentação, farmácia, combustível, seguros, convênios e planos odontológicos; o de gestão de frotas; abastecimento, combustível, manutenção, monitoramento e telemetria, gestão avançada e assistência 24 horas; o de varejo, antecipação, *prime*, *private label* e empresarial; e o de facilidades, saque fácil e recarga de celular. Ao todo, são 20 produtos agrupados em quatro cestas.

No segmento de gestão de frotas, a companhia fornece soluções integradas que permitem ao cliente controlar, medir, planejar e rastrear tudo que envolve a utilização dos veículos, como consumo, manutenção, localização, comportamento de condutores

entre outros dados. De acordo com Luiz Antônio Abreu, conselheiro executivo da Valecard, o objetivo é reduzir os custos da frota e aumentar a produtividade. “Existem gastos para implantar o sistema de gestão, mas o retorno é certo. A economia que a empresa vai fazer paga este custo inicial rapidamente”, diz.

## PLATAFORMA

A Valecard procura disponibilizar em uma única ferramenta diversas funcionalidades, o que facilita muito o trabalho do gestor. É uma plataforma de multiserviços (SIAG) que integra todos os processos da empresa. “O caminho é a gestão integrada, com soluções de telemetria e rastreamento, manutenção, gestão de abastecimento, notas fiscais e tudo que afeta o meio ambiente, como as emissões dos veículos, por exemplo. Atualmente, 30 mil veículos são monitorados e avaliados por nossos produtos todos os dias”, afirma Abreu.

A ferramenta permite ainda acompanhar o motorista, avaliando sua performance ao volante. “Com a gestão de abastecimento e do motorista, é possível chegar a uma economia de 15% em combustível. A telemetria permite uma redução de 9% nos gastos gerais da frota. E o mais importante é que todas as informações são condensadas em um relatório único, o que permite uma melhor análise de como a empresa funciona, o que precisa ser mudado”, explica Abreu. A plataforma lançada neste ano pela Valecard oferece 200



**“Existem gastos para implantar o sistema de gestão, mas o retorno é certo”, diz Luiz Abreu, da Valecard**

novas funcionalidades.

Nos últimos quatro anos, houve um crescimento de 10%, em média, na busca dos clientes Valecard por soluções integradas (abastecimento, manutenção e telemetria). Pela gestão avançada, a empresa administra os processos juntamente com o cliente, por meio de análises de relatórios, monitoramento, gestor dedicado, consultoria e aplicação de *business intelligence* (BI). A empresa mantém o foco nos processos e na operação dos clientes, buscando mais eficiência e controle para reduzir custos. A companhia também enfatiza a importância da autogestão, da implementação adequada das ferramentas e do treinamento.

A frota monitorada pelos produtos Valecard é composta de 70% de veículos leves e 30% de pesados. Os cartões da empresa têm abrangência nacional e são aceitos pelas redes Cielo, ValeNet e Redecard.

# Visão artificial que salva vidas

Zatix lança sistema no mercado que monitora condução em tempo real e alerta motorista para risco iminente de acidentes graves em vias urbanas e rodoviárias

Wagner Oliveira

O que há poucos anos era sonho, rapidamente se transforma em realidade. A tecnologia avança e se populariza para aumentar a segurança dos motoristas em vias urbanas e rodoviárias. Segundo Cileneu Nunes, presidente da Zatix, a telemetria já faz e passará a fazer mais coisas fantásticas para reduzir mortes e mutilações no trânsito, principalmente num país como o Brasil, onde imprudência, péssima educação e má formação dos motoristas contribuem para gerar números só computados em guerras.

A “Gestão de Frotas com Prevenção e Redução de Acidentes no Trânsito” foi o tema da palestra de Nunes no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas 2013. Ele disse que a Zatix está trazendo de Israel um novo sistema de apoio ao motorista, que passa a ser integrado ao programa Omnalink. O programa monitora a condução em tempo real e alerta o motorista para o risco de acidentes. Um alerta emitido numa fração de segundo pode salvar uma vida. O sistema usa tecnologia da visão artificial, a mesma que guia mísseis balísticos.

“Poucos anos atrás, esses sistemas pareciam ficção científica”, afirmou Nunes. “Atualmente, já fazem parte da realidade.” O desafio está em deixar a tecnologia com preço mais acessível, o que só seria possível com a produção

em escala. É exatamente isso que uma empresa israelense se propôs ao desenvolver sistemas eletrônicos de segurança passiva e ativa. A Zatix passou a ser cliente dessa empresa ao importar o Top Driving. Inicialmente, o custo de instalação do aparelho no Brasil será de R\$ 3 mil. O sistema poderá tanto equipar veículos novos quanto usados.

“O que acontece atualmente nas ruas e estradas?”, indagou Nunes em sua apresentação. Segundo ele, o mundo registra anualmente a triste estatística de 1,3 milhão de mortes em acidentes de trânsito. Outras 50 milhões de vítimas sofrem sequelas em razão de atropelamentos, capotamentos ou choque entre veículos de todos os portes. E o Brasil ocupa um dos primeiros lugares nesse ambiente trágico.

A taxa de mortalidade por cem mil habitantes na Europa é de 7,8 pessoas. Nos Estados Unidos, o número sobe para 12. No Brasil, está em 21,5 para cada grupo de cem mil pessoas. Imprudência, deficiência na infraestrutura e baixa qualidade dos veículos, que não contam com sistemas de segurança ativa, como freios ABS e bolsa de ar (*airbag*), contribuem para alargar essa estatística.

Para deixar mais claros os números da tragédia brasileira, a guerra do Iraque já deixou 200 mil mortes desde 2003. Na guer-

ra civil em curso há dois anos na Síria, já estão contabilizadas cem mil mortes. No Brasil, desde 2003, cerca de 330 mil pessoas perderam a vida no trânsito.

Segundo os dados divulgados por diversos órgãos, como Organização Mundial da Saúde (OMS), Departamento Nacional de Infraestrutura de Trânsito (Dnit) e Ministério do Meio Ambiente, o Brasil registrou aumento de 40% nas mortes em acidentes de trânsito na última década. No país, o trânsito é a terceira principal causa de morte, principalmente entre homens jovens, que, quando não morrem, ficam incapacitados e/ou mutilados.

O dado mais chocante é que 80% dos acidentes acontecem por desatenção, colocando o fator humano no centro das causas. Quando analisados os acidentes no Brasil, sabe-se que 29% das ocorrências foram provocadas por saída de pista e 30%, por colisão traseira. Entre os veículos de carga, foram contabilizados 93 mil acidentes desde 2003. Em relação aos problemas ambientais, 75% dos acidentes envolveram veículos carregados com produtos perigosos em rodovias.

## PREJUÍZO A TODOS

Tudo isso, em resumo, significa gastos por parte do governo, das famílias e das empresas – ou



seja, prejuízo para toda a sociedade, destacou Nunes.

Companhias envolvidas em acidentes podem ter a marca prejudicada em razão de ficar com o nome relacionado a sinistros. Só o seguro obrigatório, o DPVAT, pagou em indenizações R\$ 2,2 bilhões a vítimas em 2011. Em internações, o Ministério da Saúde arcou com R\$ 187 milhões de despesas com tratamentos. O custo médio de uma vítima que sobrevive a um acidente é de R\$ 116 mil.

A conta não para aí, pois o impacto econômico é alarmante. No ano passado, foram gastos R\$ 5,8 bilhões com sinistros no segmento de automóveis – taxa de perda de 43%. No transporte de carga, a soma foi de R\$ 305 milhões – sinistralidade de 28%. As perdas com cargas seguradas em acidentes foram de R\$ 495 milhões – sinistros de 74%.

Para ajudar a reverter esses números, a tecnologia vem avançando e deve aumentar bastante nos próximos anos. Tanto que a Volvo assumiu o compromisso de até 2020 não ter nenhuma morte em veículos fabricados pela marca. O desafio é grande, mas não impossível.

Numa linha do tempo, o limpador de para-brisa foi um dos primeiros itens a melhorar a segurança dos veículos, a partir de 1903 – exatamente há 110 anos. Em 1911, era desenvolvido o espelho retrovisor; em 1936, chegava o pisca alerta. Pneus radiais (1948), freio a disco (1949), cinto de segurança de três pontas (1959), freios ABS (1971), diferencial autoblocante (1973), airbag (1974), controle eletrônico de estabilidade (1992) e computador (2000) – são todas tecnologias incorporadas sempre no sentido de salvar vidas.



“Alertas podem evitar até 90% das colisões traseiras”

Cileneu Nunes, presidente da Zatix

A telemetria veio para impulsionar e complementar a segurança oferecida por equipamentos físicos nos veículos. As primeiras soluções que apareceram comercialmente, em 1995, tinham a função de localizar o veículo, evitar o roubo de carga e controlar a atividade do motorista. Os computadores de bordo eram off-line, com dados recolhidos ao final da viagem.

Na segunda geração, o sistema Omnilink já operava no modo online. Por meio da telemetria, a empresa consegue monitorar seus motoristas ao identificar em tempo real e impedir más práticas, como aceleração e freada brusca, “banguela”, velocidade máxima, rotação do motor excedida e marcha lenta. Todo o foco está na redução de custos e melhores práticas ao volante. Na segunda geração, o Omnilink 2.0 passou a ser uma ferramenta totalmente online, com funções interativas, além de propiciar a gestão do tempo de trabalho e de descanso exigido pela nova

legislação trabalhista. A terceira geração do Omnilink, a 2.5, reforça ainda mais a telemetria.

O objetivo da atual telemetria é auxiliar o condutor para uma direção cada vez mais segura. Em um mundo sempre mais conectado, a distração tende a aumentar entre os motoristas – 80% dos acidentes ocorrem por falhas humanas. “Alertas recebidos até um segundo e meio antes do impacto podem evitar até 90% das colisões traseiras”, disse Nunes.

### SISTEMA DE MÍSSEL

Instalado no habitáculo de um veículo, o Mobileye é um sistema de câmeras que conseguem identificar todos os obstáculos ao lado e à frente durante uma viagem. Usando um sistema de míssel, o aparelho reconhece a distância em relação aos veículos que estão à sua frente ou a seu lado, emitindo sinais de alerta em caso de uma aproximação perigosa.

# Mais eficiência, mais tecnologia

Empresas como a Sascar contam com diversas ferramentas especializadas para controlar custos e manter a competitividade

Márcia Pinna Raspanti

O gestor de frotas precisa estar atento a uma série de questões importantes se quiser manter em alta a produtividade da sua empresa. Roubo de carga e de veículos, acidentes, performance do motorista e questões legislativas, como a Lei dos Motoristas, são alguns dos fatores que podem prejudicar o bom desempenho da companhia. De acordo com Ronaldo Oliveira, gerente de produtos e frotas da Sascar, é importante saber exatamente o custo das operações. “É preciso investir em tecnologia para reduzir os gastos e aumentar a receita”, diz.

O roubo de cargas é um tema fundamental para as empresas de transportes. Em 2011, período mais recente com dados consolidados, houve mais de 12 mil casos registrados em todo o País. O Sudeste lidera como a região com o maior índice de roubos – 88%. São Paulo detém 60% da totalidade e o Rio de Janeiro, 25%. “A situação é muito grave. Há cargas que são mais visadas, como eletroeletrônicos, em primeiro lugar, seguido de produtos alimentícios e farmacêuticos”, informa Oliveira.

Para combater o roubo de cargas, ele conta que existe uma verdadeira “corrida tecnológica”, em que as empresas competem com as quadrilhas especializadas. Há uma série de equipamentos que podem ajudar na recuperação das mercadorias, como as “iscas” nas cargas, que são eficientes nas ocorrências de oportunidade.

“Há também a ação planejada das quadrilhas. Por isso, é muito importante ter um sistema de rastreamento de última geração e meios de comunicação entre o motorista e a empresa”, diz.

Outro desafio que os transportadores enfrentam é representado pelos acidentes nas estradas. “É impressionante notarmos que boa parte dessas ocorrências é de colisões traseiras. Em outras palavras, são acidentes geralmente causados por distração do condutor do veículo. Portanto, a necessidade de monitorar o desempenho dos motoristas e ter mecanismos de controle influencia diretamente a gestão das frotas”, explica Oliveira.

## CONTROLE

É fundamental para o gestor de transporte ter acesso a informações disponibilizadas de forma idônea e eficiente, em tempo real; saber como estão sendo conduzidos os veículos; ter o dimensionamento adequado da frota; reduzir a distância total percorrida, buscando otimização de rotas; reduzir o consumo de combustível e desgaste do veículo e aumentar a produtividade por meio de uma boa política de gestão de frota.

É necessário manter o controle sobre seus veículos, com soluções para acompanhamento da frota em tempo real via web, além de ferramentas para localização e bloqueio do veículo em caso de roubo ou furto. Os relatórios

para rastreamento dos trajetos efetuados pelo veículo também são importantes para verificar se os condutores estão seguindo as rotas determinadas e para fazer alterações quando for necessário. A Sascar oferece diversas soluções para ajudar a empresa a gerir adequadamente sua frota, como o Sas<sup>TM</sup>, desenvolvido para telemetria.

Uma sugestão que Oliveira dá para as transportadoras é controlar sempre a velocidade da frota. “Incentive o bom uso dos veículos e reduza os índices de acidentes de trabalho na sua empresa. Estabeleça parâmetros de velocidade e receba alertas caso alguém descumpra a regra”, diz. Outra medida eficaz é fazer a gestão das entregas de mercadoria. “Em alguns casos, a sequência de entregas é deixada a critério do motorista, que muitas vezes define o percurso em virtude dos seus interesses, como almoçar em casa ou tratar de um assunto pessoal. Estes desvios representam um desperdício de quilômetros considerável, o que resulta em custo elevado para as empresas”, afirma Oliveira.

Um dos clientes da Sascar, uma companhia de gás, é um exemplo interessante de como o controle das rotas pode trazer ganhos para a empresa. “Quando começamos a monitorar o percurso dos motoqueiros da empresa, constatamos um fato surpreendente: 10% deles desviavam da rota preestabelecida por diversas

razões, principalmente por questões pessoais. Com este dado em mãos, viu-se a necessidade de fazer um controle mais efetivo desses profissionais e, assim, aumentar a produtividade”, explica Oliveira.

E no caso dos acidentes? Com prevenção é possível reduzir o número de ocorrências. “A gestão de acidentes implica exercer todos os esforços possíveis para garantir que a frota da empresa seja conduzida de forma econômica, segura e eficaz, aumentando a produtividade”, diz Oliveira. Segundo ele, os motoristas que sabem que estão sendo monitorados tendem a conduzir de forma mais segura. “Além disso, com relatórios que comprovam infrações, é fácil identificar potenciais infratores e tomar medidas corretivas”, completa.

O executivo cita o caso de uma usina de álcool, cliente da Sascar, que conseguiu reduzir de 20 tombamentos mensais para apenas duas ocorrências, com o uso de tecnologia adequada. “Os custos são diretamente impactados, já que, com menos acidentes, há menos gastos com seguro, manutenção e até combustível”, afirma.

## MANUTENÇÃO

Investir em planejamento de manutenção também é produtivo. “Transforme as manutenções corretivas em preventivas. Cadastre troca de óleo, rodízio de pneus e todos os reparos mecânicos que devem ser realizados na sua frota e receba, automaticamente, um aviso na tela quando os carros atingirem a quilometragem referente à manutenção”, resume. É possível atingir uma redução no consumo de combustível entre 10% e 15%, com a melhoria no modo de condução aliada ao acompanhamento constante da



“ Há cargas mais visadas para roubo, como eletroeletrônicos, produtos alimentícios e farmacêuticos ”

Ronaldo Oliveira,  
gerente de produtos  
e frotas da Sascar

manutenção do veículo, o que leva a uma economia de combustível que pode ser medida com o acompanhamento do projeto.

O treinamento dos funcionários deve ser baseado nas informações, devidamente analisadas, que o gestor obtém com as ferramentas tecnológicas disponíveis. “A criação de boas práticas por meio dos dados gerados pela solução da Sascar permite que a empresa atinja os resultados esperados. A melhor estratégia é aplicar o conceito de gestão de frotas para influenciar diretamente nos custos variáveis da empresa”, diz Oliveira.

Utilizando localização exata e otimização de rotas, o sistema permite o planejamento ótimo das atividades, diminuindo trajetos indevidos. O Sasweb é uma solução desenvolvida para localização e rastreamento dos veículos e que apresenta ferramentas simples para gestão da frota, com ou sem a necessidade de um gestor dedicado. O cliente faz o mapeamento do seu negócio, determinando os eventos ou situações (cercas) que irão gerar ocorrências. Isto pode ser programado para entrada do veículo, passagem por áreas de risco,

coletas, rotas, aceleração brusca, ocorrência de banguela, tempo de direção e parado, entre outros.

O cliente pode construir um sistema próprio, elegendo os itens sobre os quais quer ser avisado e receber relatórios. A programação pode ser feita por eventos relativos ao veículo ou ao motorista, desenvolvendo histogramas e gráficos, além de oferecer informações sobre o movimento diário, operação do veículo, vencimento de habilitação, desempenho do motorista. Outra ferramenta é a manutenção programada, que estabelece as datas mais adequadas para realização de serviços, troca de pneus e peças.

Oliveira destaca que o uso de informações deve ser planejado para atingir os objetivos de redução de custo e risco da empresa. “Defina e mensure seus riscos e, com isso, calcule o ganho ao longo do tempo. Quem não mede não sabe se cresceu ou diminuiu”, diz. É necessário ainda contar com uma equipe especializada para analisar todas as informações obtidas e planejar as ações de melhoria. Não adianta você possuir uma bússola se você não sabe para onde vai”, conclui.

# Cresce a reposição de pneus de carga

Aumento nas vendas de caminhões e envelhecimento da frota circulante refletem positivamente no mercado de reposição

Amarilis Bertachini

As vendas de pneus no mercado nacional apresentaram um crescimento significativo no ano de 2013, com forte participação dos pneus de carga. Segundo dados da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip), de janeiro a outubro deste ano foram comercializados 60,9 milhões de pneumáticos, ou 7,6% mais unidades do que em igual período de 2012. No segmento de carga, o aumento foi de 16,6% na comparação dos períodos, incluindo vendas diretas para montadoras, mercado de reposição e exportação.

“O grande ponto foi o cresci-

mento do equipamento original, ou seja, o fornecimento para as montadoras”, analisa Alberto Mayer, presidente da Anip. Nos dez primeiros meses do ano, este segmento cresceu cerca de 43% em relação a igual período de 2012. O desempenho reflete e acompanha o aumento de vendas de caminhões no mercado nacional, que superou em 12,8% o resultado do mesmo período do ano passado, com o licenciamento de 128.488 unidades.

Em 2012, o setor também acompanhou a retração nas vendas de caminhões, afetadas pela entrada da nova motori-

zação Euro 5, e registrou uma queda de 6,8% em relação ao ano anterior, com a comercialização de 67,9 milhões de pneus.

Mas o principal cliente da indústria de pneumáticos continua sendo o mercado de reposição, responsável por mais de 50% do movimento do setor. Considerando apenas o segmento de carga, 51,1% das vendas vão para o mercado de reposição, 32,1% para as montadoras e 16,8% para exportação. No acumulado de janeiro a outubro de 2013, foram vendidos 7,28 milhões de pneus de carga.

“Houve um crescimento importante no mercado de reposição, tanto para cargas quanto para caminhonetes e carros de passeio. Isso impacta positivamente no todo, porque o mercado de reposição é mais de 50% do total e, se ele vai bem, puxa todo o setor”, declara Mayer.

Entre os motivos para o crescimento da reposição, ele avalia que estão um desgaste maior de pneus devido à baixa qualidade de alguns dos produtos que estão sendo vendidos no mercado nacional, que acabam exigindo uma troca mais frequente; a conscientização da população em relação à importância deste item para a segurança no trânsito; e o envelhecimento da frota circulante em todo o País. Na fatia de produtos de baixa qualidade, o presidente da Anip

## Vendas gerais de janeiro a outubro de 2013

(em milhões de unidades)

**57,6**



## Produção total de pneus em número de unidades

(em milhões)



assinala que são feitas grandes importações de pneumáticos, principalmente de países asiáticos, e em grande parte da China, em que entram no País desde o pneu bom até o péssimo.

### PREVISÕES

Para 2013, a expectativa é de terminar o ano com vendas gerais entre 70 milhões e 71 milhões de unidades, dependendo de como vai se comportar o último trimestre. “Nossa projeção era fechar com produção igual à de 2010, em torno de 67,3 milhões de unidades, mas refizemos esse cálculo para um novo patamar”, ressalta Mayer.

Para 2014, as expectativas são otimistas. “Acreditamos que, em vista do crescimento que tivemos neste ano, no ano que vem alcancemos uma produção de 74 milhões de unidades”, afirma o presidente da Anip.

### PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO

Hoje existem no país 11 indústrias de pneumáticos, das quais seis fazem pneus de carga: Bridgestone, Continental, Goodyear, Michelin e Pirelli e a Titan, que faz pneu de carga diagonal. Dos pneus consumidos no mercado

nacional, 60% são produzidos aqui e 40% importados. “É uma tragédia porque poderíamos ter mais fábricas produzindo aqui, com mais investimentos, maior arrecadação de impostos e mais empregos”, declara Mayer.

Ele lembra que a indústria nacional de pneumáticos foi exportadora até 2008 e a partir daquele ano entrou em declínio. “Nós exportávamos quase 50% da produção, terminamos 2012 com 25% de exportações e estamos, atualmente, com 17% da produção total exportada”, destaca. Em unidades, foram exportados de janeiro a outubro deste ano 10,3 milhões de unidades, ante 11,22 milhões nos primeiros dez meses de 2012. “Isso representava um grande volume favorável da balança comercial brasileira, mas desde 2008 só vem piorando”, avalia.

Mayer atribui essa retração à falta de competitividade da indústria nacional por conta de vários fatores como os custos logísticos, a estrutura fiscal e o custo da matéria-prima, que é 70% importada. “Se não tivermos medidas para elevar o nível de competitividade, não há perspectivas de inversão desse processo. No fim, estamos fazendo essas exportações, fundamentalmente, para a Argentina como uma obrigação de intercâmbio”, afirma.

A falta de competitividade é, na sua avaliação, uma das principais dificuldades do setor, ao lado da concorrência desleal. Ele diz que enquanto os fabricantes nacionais e importadores sérios são obrigados a manter um programa de destinação de pneus inservíveis – a Anip tem a Reciclanip, que faz esse trabalho (*ver matéria nesta edição*) –, muitos importadores não o fazem, ou fazem de maneira incorreta. “Isso cria uma con-



“ Mercado de reposição representa mais de 50% dos negócios ”

Alberto Mayer, presidente da Anip

corrência desleal conosco. Esta é uma gestão caríssima, que nos acarreta custos muito elevados, que outros não têm”, compara.

“A indústria está investindo muito e corre o risco de estar investindo em capacidade ociosa, porque não consegue exportar e sofre uma concorrência desleal de segmentos de importação”, declara. Ele diz que a indústria de pneumáticos faz investimentos contínuos em aprimoramento, em aumento de capacidade, em modernização e inovação, e nos aspectos que o Inovar-Auto exige, como eficiência energética, que é dada, em grande parte, pelos pneus.



## Segmento ganha importância na cadeia

Segundo maior mercado mundial para reforma de pneus, o Brasil regulamenta sua indústria, que segue com atividade estável em 2013

Com o reaproveitamento de mais de 16 milhões de unidades por ano, o segmento de reforma de pneus manteve o nível de atividade estável em 2013, quando comparados os três primeiros trimestres do ano com igual período de 2012. Na avaliação de Roberto de Oliveira, presidente da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), a tendência é de que 2013 termine sem crescimento em relação ao ano anterior.

O Brasil é o segundo maior mercado para a reforma de pneus do mundo, atrás somente dos Estados Unidos. Do total de pneumáticos reformados no mercado brasileiro, cerca de oito milhões são pneus de automóveis e por volta de 8,5 milhões de unidades são comerciais (caminhões e ônibus). Segundo Oliveira, o crescimento das vendas de caminhões e ônibus em 2013 – de janeiro a setembro, as vendas de caminhões subiram 13,6%, com um acumulado de 115.097

unidades, e as de ônibus aumentaram 10,1%, para 24.034 unidades, ambos em relação a igual período de 2012 – impacta sig-



“Crescimento da frota impacta em mais pneus para reforma”

Roberto de Oliveira,  
presidente da ABR

nificativamente no segmento de reforma. “A frota nacional vem crescendo bem ano a ano, resultando em milhares de pneus para reforma desta linha”, declara o executivo.

### REGULAMENTAÇÃO

De acordo com ele, um dos pontos positivos para esta atividade em 2013 foi constatar a interação do setor com o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) no que se refere à Portaria nº 444, de 20 de dezembro de 2012, para pneus de carga (caminhões e ônibus) e passeio (automóvel), que trata do regulamento técnico e da avaliação da conformidade – Regulamentação de Avaliação da Conformidade (RAC) –, estabelecendo regras compulsórias, como, por exemplo, o teste de velocidade sob carga, uma exigência idêntica à que é feita para o pneu novo.

“Isso foi muito bom para nosso setor, pois a credibilidade de segurança e qualidade foi muito reforçada”, constata. De acordo com ele, das 1.300 unidades reformadoras que existem no País, cerca de 800 já têm o registro do Inmetro, atendendo à Portaria 444, que é compulsória. “Os demais estão em gestão”, complementa.

Mas algumas dificuldades permanecem para a indústria de reforma de pneus. Entre elas, Oliveira cita o reconhecimento como reciclador, visto que esta atividade muda o ciclo da carga, as altas taxas de impostos e a escassez de mão de obra capacitada.

“Para 2014 as expectativas são muito boas, visto que o modal de transporte rodoviário é muito forte em nosso país e a demanda vem num crescente”, prevê o presidente da ABR.



**DURA MAIS**

## GOODYEAR G658 E G667. DURAM ATÉ 100 MIL KM A MAIS.\*

- tecnologia duralife: carcaça mais resistente, aumentando a quantidade de recapagens
- 38% a mais de quilometragem no transporte de cargas ou passageiros
- melhor assistência técnica do segmento

\* Aumento de produtividade comparado aos seus antecessores Goodyear G358 e G367B, considerando quilometragem total. Referência: 105.000km na primeira vida, 82.000km em recapagem. Veículo: carreta de 3 eixos com carga líquida de 26 toneladas. Ciclos de 800km (viagem de ida e volta).

**GOODYEAR**  
QUILÔMETROS DE HISTÓRIAS



Cinto de segurança salva vidas

# Reciclagem avança no Brasil

Pneus que não podem mais ser reformados são recolhidos e reaproveitados para diversas finalidades, como produção de combustíveis e de asfalto ecológico

Márcia Pinna Raspanti

O Brasil é um dos maiores mercados mundiais de reforma de pneus, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. Atualmente, mais de 70% das unidades que circulam no mercado brasileiro são recicladas. Quando o pneu não pode mais ser reformado, é necessário lhe dar a destinação adequada, pois seu material demora de 400 a 500 anos para se decompor. As quatro maiores fabricantes do país – Pirelli, Michelin, Bridgestone Firestone e Goodyear – criaram, em 2007, a Reciclanip, uma entidade que

recicla pneus inservíveis, evitando que estes sejam lançados em locais inadequados.

Os números relativos à reciclagem de pneus no Brasil são impressionantes. Desde 1999, quando os fabricantes de pneus iniciaram esse processo, 2,46 milhões de toneladas de pneus inservíveis (que não podem mais ser reformados) foram coletadas e destinadas adequadamente, o equivalente a 492 milhões de pneus de veículos de passeio. Desde então, os fabricantes de pneus já investiram US\$ 212,30

milhões no programa.

No primeiro trimestre de 2013 foram recolhidas 90 mil toneladas de pneus inservíveis pela Reciclanip, com um crescimento de 1,5% sobre o mesmo período de 2012. No período janeiro a março de 2013, os caminhões de recolhimento a serviço da entidade percorreram um total de 1,8 milhão de quilômetros, entre os pontos de coleta e as instalações de destinação. “Essa operação retira o produto em mais de 800 pontos no país e os encaminha a uma destinação ambiental-

## Asfalto ecológico cobre Sistema Anchieta-Imigrantes



Vânia Delgado

Mais de 70% de todo o pavimento das rodovias administradas pela Ecovias já conta com camadas de asfalto borracha ou ecológico, produzido a partir da adição de borracha de pneus

velhos à massa asfáltica. Nas rodovias do Sistema Anchieta-Imigrantes, há ainda 20% de pavimento de concreto, especialmente na serra da Imigrantes, além de 10% de asfalto flexível

convencional (sem adição de borracha). A intenção da empresa é que, em três anos, 100% do pavimento flexível das rodovias seja coberto com asfalto borracha. Dessa forma, em 2015, o sistema será composto de 80% de asfalto borracha e 20% de pavimento de concreto.

A Ecovias começou a utilizar o material de forma experimental, entre 2002 e 2005, período em que o asfalto ecológico foi testado em alguns trechos do Sistema Anchieta-Imigrantes. Até que, em 2006, passou a ser utilizado em larga escala nas rodovias. A serra da Via Anchieta foi o primeiro trecho a ser inaugurado com o novo asfalto. Atualmente, o material cobre a região do planalto das rodovias Imigrantes (km 12 ao km 40 e km 58 ao km



mente correta, aprovada pelo Ibama [Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis]", afirma o coordenador da Reciclanip, Cesar Faccio.

A entidade prevê investir até o final do ano cerca de US\$ 43 milhões, valor superior ao investido no ano passado. "Esses recursos, aportados pelas indústrias brasileiras do setor, são utilizados para os gastos logísticos, que representam mais de 60% dos nossos pagamentos, e também para os investimentos na destinação final", afirma Alberto Mayer, presidente da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip). "Vale destacar que parte deste custo é representada por tributos", destaca Mayer.

Os 808 pontos de coleta atuais estão distribuídos em todos os estados e no Distrito Federal e foram criados em parceria com

prefeituras de municípios com mais de 100 mil habitantes e um consórcio de municípios que possibilite atingir esse número mínimo. As prefeituras cedem

---

---

**Desde 1999,  
quando começou  
o programa,  
foram coletados  
e destinados  
adequadamente  
o equivalente  
a 492 milhões  
de pneus  
de veículos  
de passeio**

---

---

os terrenos dentro das normas específicas de segurança e higiene para receber os pneus inservíveis vindos de origens diversas. O responsável pelo ponto de coleta comunica à Reciclanip sobre a necessidade de retirada do material quando atinge a quantidade de dois mil pneus de carros de passeio ou 300 pneus de caminhões. A partir daí, a entidade programa a retirada do material com os transportadores conveniados.

#### **PROCESSO**

No Brasil, a borracha dos pneus inservíveis é reaproveitada de diversas formas, depois de ser moída e separada dos demais componentes do pneu, especialmente do aço, que também é reutilizado. Entre os produtos que reutilizam a borracha estão solados de sapato, materiais de vedação, dutos pluviais, pisos

70) e Anchieta (km 10 ao km 40), a serra da Via Anchieta (km 40 ao km 55), a Baixada (km 55 ao km 65) e alguns outros pontos do sistema, como a marginal da Anchieta, em Cubatão, e parte da interligação na região do planalto.

De acordo com dados da Ecovias, o asfalto borracha é 30% mais caro que o convencional. No entanto, é uma opção ecologicamente correta, já que colabora com a diminuição de resíduos prejudiciais ao meio ambiente. O material é também cerca de 40% mais resistente, em função da adição de borracha de pneus à massa asfáltica, além de provocar menos ruído e proporcionar maior aderência. O asfalto borracha é misturado aos demais componentes (brita e cal) produzindo, assim, o concreto asfáltico de borracha, que é bem mais

confortável ao usuário.

Além de aplicar asfalto borracha na totalidade do pavimento flexível da rodovia, a Ecovias tem testado novas tecnologias do material. Um exemplo é o asfalto morno, que também emprega borracha de pneus na sua fabricação, mas pode ser aplicado numa temperatura menor que a mistura usada atualmente, com menos emissão de gases poluentes e mais conforto aos funcionários da obra.

O teste foi realizado no ano passado num trecho de cerca de um quilômetro na rodovia Padre Manoel da Nóbrega e repetido em dois quilômetros da rodovia Cônego Domênico Rangoni, que tem grande tráfego de caminhões. Como esta tecnologia é nova no Brasil, há a necessidade de avaliação do comportamento desse asfalto por um período

para comprovar sua qualidade.

#### **USINA DE ASFALTO**

A Ecovias conta com uma usina de asfalto dedicada às suas necessidades, inaugurada em outubro de 2005. A unidade tem capacidade de produzir qualquer tipo de asfalto necessário à recuperação das pistas do Sistema Anchieta-Imigrantes, especialmente asfalto borracha e cimento asfáltico, o convencional. A cada 50 segundos cerca de 1,5 mil quilos de asfalto são despejados em um caminhão, que imediatamente leva o produto para o local onde será aplicado na pista. A capacidade de produção é de 140 toneladas por hora, o suficiente para asfaltar cerca de 330 metros de uma faixa de rodagem de cinco centímetros de espessura.



para quadras poliesportivas, pisos industriais e tapetes para automóveis. A borracha moída e separada também é misturada ao asfalto para uso em pavimentação, gerando o asfalto borracha, que apresenta importantes vantagens. A maior parte, cerca de 63%, dos volumes de pneus é encaminhada para cimenteiras, a fim de ser utilizada como combustível alternativo nos fornos de produção de clínquer (coprocessamento). Os pneus encaminhados para as cimenteiras podem ser triturados ou não, dependendo da situação. Caso necessitem ser triturados, a Re-

ciclanip contrata trituradores já estabelecidos no mercado, que possuem toda a infraestrutura.

Todas estas destinações são aprovadas pelo Ibama como ambientalmente adequadas. Para que seja ambientalmente correta, a queima do pneu nos fornos das cimenteiras é cercada de todos os cuidados ambientais necessários, com o uso de sistemas especiais de filtração e retenção. “É muito importante que o consumidor tenha a consciência de não levar pneus velhos para casa. Sempre que ele comprar um pneu novo, ele deve deixar seu pneu inservível na loja, que

tomará as providências necessárias para que o pneu chegue até nosso ponto de coleta. Os pneus inservíveis descartados de forma errada contribuem para entupimentos de redes de águas pluviais e enchentes, poluição de rios, ou ocupam grande espaço nos aterros sanitários e podem ainda ser foco para o mosquito da dengue. Se queimados de forma errada, geram poluição atmosférica”, diz Mayer.

### SEM FINS LUCRATIVOS

A Reciclanip é uma instituição sem fins lucrativos, criada pelas empresas que produzem pneus no Brasil para cuidar exclusivamente das ações de coleta e reciclagem, que já eram realizadas desde 1999 vinculadas ao Programa Nacional de Coleta e Destinação de Pneus Inservíveis. As atividades da entidade atendem à Resolução 416/09 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), que regulamenta a coleta e destinação dos pneus inservíveis no Brasil.

Seguindo o modelo de gestão de empresas europeias, com larga experiência na coleta e destinação de pneus inservíveis, a Reciclanip é diferente no quesito remuneração. Em outros países, as empresas são pagas pelos vários agentes da cadeia produtiva para cobrir as despesas operacionais e garantir a destinação de pneus inservíveis. Os consumidores europeus, quando compram novos pneus para seus veículos, por exemplo, são obrigados a pagar uma taxa para a reciclagem dos pneus velhos. No Brasil, os fabricantes de pneus novos, representados pela Anip, arcam com todos os custos de coleta e destinação dos pneus inservíveis, como transporte, trituração e destinação.

PIONEIRISMO OTIMIZAÇÃO  
BENEFÍCIOS SEGURANÇA  
CREDIBILIDADE ECONOMIA  
SOLUÇÃO EFICIÊNCIA BANDA  
DESEMPENHO ECOMAIS ESTRADA  
INOVAÇÃO PESQUISA  
CUSTO-BENEFÍCIO  
FROTA **TIPLER** EXTRA  
RENTABILIDADE  
PERFORMANCE BORRACHA  
CRESCIMENTO QUALIDADE  
ULTRA TECNOLOGIA  
TRANSPORTE RECAPAGEM  
RESISTÊNCIA SUSTENTABILIDADE

VENHA CONHECER AS INOVAÇÕES DA TIPLER  
NO ESTANDE C60 DA FENATRAN 2013.



FENATRAN 19º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE  
28 DE OUTUBRO A 1º DE NOVEMBRO DE 2013  
ANHEMBI • SÃO PAULO-SP • DAS 13 ÀS 21H

# Pirelli lança novidades para transporte de cargas

Empresa traz uma linha completa de pneus, resultado de uma nova plataforma tecnológica mundial, além de consolidar uma série de serviços e soluções como o Cyber Fleet

Márcia Pinna Raspanti

A Pirelli acaba de trazer ao mercado brasileiro a nova gama de pneus radiais O1 Series. Os novos produtos, desenvolvidos no Centro de Pesquisa e Desenvolvimento da fabricante no Brasil, em Santo André, no ABC paulista, com base na tecnologia elaborada na matriz italiana, configuram a renovação de toda a linha destinada a atender a todas as aplicações de caminhões e ônibus. Composta por produtos para cada tipo de veículo de carga, transporte de passageiros, emprego misto e urbano, a nova gama foi desenvolvida tendo em vista as peculiaridades das condições sul-americanas e substituirá gradualmente toda a linha de produtos da empresa.

Com investimento de aproximadamente US\$ 200 milhões no Brasil entre 2012 e 2015, os novos pneus serão produzidos nas fábricas de Santo André, em São Paulo, e de Gravataí, no Rio Grande do Sul, com processo industrial desenvolvido especialmente para o segmento de transporte. “É importante destacar que há produtos para todos os segmentos e aplicações, das mais severas às menos severas. A Pirelli está preocupada com o ‘life cycle’ do pneu, em todas as suas fases”, explica Flávio Bettiol Júnior, diretor de marketing para os produtos

agricultura e caminhão da Pirelli na América do Sul.

Os compostos e estruturas utilizados foram projetados para proporcionar redução de temperatura durante a rodagem, maior durabilidade e diminuição da resistência ao rolamento, itens que contribuem para a redução de aproximadamente 2% do consumo de combustível e na busca por três vidas úteis dos pneus. A nova família conta com melhora de 15% em rendimento quilométrico e em resistência ao rolamento, evolução em 30% dos índices de reforma, 25% a mais de resistência estrutural contra impactos, ganho de 10% em dirigibilidade e 25% em relação ao rumor produzido durante a rodagem.

Os modelos disponíveis são: FR:01 e TR:01 (pneus para transporte em estradas de média severidade); FH:01 e TH:01 (para percursos rodoviários de baixa severidade); FG:01 e TG:01 (pneus para trechos mistos); MC:01 (transporte urbano); ST:01 (para implementos rodoviários); TQ:01 (para o transporte em terrenos altamente irregulares).

Ao todo, a Pirelli realizou mais de três anos de testes e em quase 1,5 milhão de quilômetros em frotas da Argentina, Brasil, Chile e Colômbia. “Cada produto da linha foi elaborado de maneira que atenda aos diferentes mercados e segmentos, sempre com foco ajustado às características sul-americanas de topografia e emprego dos produtos”, afirma Bettiol Júnior.

## GESTÃO DE PNEUS

A nova linha de pneus chega ao mercado com o apoio da recém-lançada plataforma de serviços Fleet Solution, um pacote completo de apoio que a Pirelli oferece às frotas com foco em sustentabilidade e redução de custos operacionais. Além disso, esta linha conta com o sistema original de reconstrução da Pirelli, chamado Novatec, que oferece a toda gama de pneus de carga produzidos pela fabricante exatamente a mesma qualidade do produto original, além da garantia de fábrica até a terceira reforma



**Flávio Bettiol Júnior: novos pneus contribuem para reduzir em até 2% o consumo de combustível**

por meio de uma rede de reformadores credenciados.

O sistema tem o desenho original dos produtos da marca e foi desenvolvido para atender a todos os tamanhos de frota, inclusive aos autônomos. “O nosso desafio é triplicar a participação da Pirelli no mercado de reconstrução de pneus. É uma questão de produtividade e sustentabilidade. Atualmente, a nossa participação ainda é pequena. Houve uma queda no índice de reconstrução dos pneus no Brasil, devido à entrada de produtos importados, mais baratos e com menos qualidade”, afirma Gianfranco Sgro, diretor-geral de operações da Pirelli na América do Sul.

O agronegócio, a mineração e as obras de infraestrutura devem impulsionar o setor de transportes. De olho neste potencial de crescimento, a Pirelli aposta não apenas na nova família de pneus, mas também no fortalecimento do pacote de serviços e soluções Fleet Solutions.

Segundo Sgro, os gestores das frotas, inclusive os motoristas, poderão conseguir uma gestão mais eficiente e econômica dos pneus dos próprios veículos, com grandes vantagens nas atividades do dia a dia, além de uma sensível redução de consumo de combustível. A gestão eficiente dos pneus é importante, pois o gasto com estes corresponde a um terço dos custos de uma frota, sendo a segunda maior geradora de gastos.

O Cyber Fleet é um sistema que monitora constante e automaticamente a pressão e a temperatura dos pneus de carga por meio de um sensor instalado no próprio pneu. O produto pode ser adquirido em sua forma estática, em que o sensor com baterias é instalado nos pneus e os resultados de cada pneu são medidos por um aparelho, pelo cliente. “É uma solução para os veículos que não passam muito tempo longe da base. Por

exemplo, o veículo roda o dia todo e à noite é feita a medição diária”, explica Bettiol Júnior.

Durante a palestra “Soluções para Eficiência e Segurança no Transporte”, feita durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado no mês de setembro em São Paulo, Luiz Fernando Trincha, coordenador de pós-vendas da Pirelli, apresentou alguns dados surpreendentes, que reforçam a necessidade de monitorar os pneus rigorosamente: de um total de dois mil pneus analisados, 12,1% apresentaram deficiência de pressão, em relação ao nível recomendado.

“A pressão de enchimento é o grande vilão desta perda. Com esse nível de deficiência, o rendimento por quilômetro rodado chega a 9,6%, enquanto o aumento de gastos com combustível (diesel) pode atingir 2,2%”, informa o especialista.

No modelo dinâmico, os sensores transmitem as informações a uma caixa de telemetria, via telefonia celular, em tempo real. O motorista pode ser avisado na hora se houver algum problema com os pneus, por meio de celular ou de computador de bordo.

Os sensores têm uma vida útil de 400 mil quilômetros aproximadamente. A própria Pirelli faz a instalação dos equipamentos, que são recobertos com um material especial e colados com um produto mais resistente. É possível reaproveitar o sensor em outro pneu, bem como fazer a instalação em produtos de outras marcas, mas Bettiol Júnior diz que não é o procedimento ideal. “A ideia é que o sensor morra com o pneu, armazenando assim toda a vida útil do mesmo”, explica.

## PREÇOS

Lançado há mais de um ano no mercado brasileiro, já foram ven-



**Produto foi ajustado às características sul-americanas de topografia**

didadas 1,5 mil unidades do sistema. “O preço ainda é um problema, mas em breve vamos fazer uma parceria com uma grande empresa do setor de telemetria e gestão de frotas, o que vai reduzir bastante o preço. É importante ressaltar também que a economia gerada dá um retorno rápido: em 11 meses o equipamento se paga”, explica Bettiol Júnior. Segundo a Pirelli, a calibragem adequada dos pneus proporciona uma economia de combustível de 3% a 4%, além de preservar o próprio pneu.

A empresa considera que o volume de vendas neste primeiro ano do produto foi satisfatório, mas um pouco abaixo do esperado. “É uma novidade e já esperávamos alguma resistência. Mas estamos fazendo um trabalho de conscientização muito forte junto aos frotistas. Para o ano que vem, esperamos triplicar o montante de vendas”, diz Bettiol Júnior. O sensor custa, em média, US\$ 3, mas o sistema de monitoramento chega a R\$ 1,5 mil.

O Fleet Check é outro produto do pacote de serviços e soluções Pirelli para ajudar as transportadoras a serem mais produtivas. O sistema é uma ferramenta eletrônica utilizada pela força de vendas da Pirelli e composta por leitor de pressão e profundidade da banda de rodagem e um software elaborados para coletar os dados relativos ao uso do pneu, simplificando e gerando relatórios para melhor apoiar as frotas no gerenciamento dos pneus e, assim, obter o custo real por quilômetro rodado.

# Com saúde não se brinca

Parceria entre a JSL e o grupo Fleury garante a qualidade das amostras e a confiabilidade dos resultados laboratoriais

Poucos de nós imaginam toda a logística que está envolvida no simples ato de realizar exames laboratoriais e depois receber os resultados. O grupo Fleury conta com cerca de 200 unidades de atendimento em seis estados e no Distrito Federal, nas quais realiza 3,5 mil tipos de teste em 37 áreas diagnósticas. São mais de 53 milhões de exames realizados por ano e seis milhões de clientes atendidos, por uma equipe de dez mil colaboradores e 1,7 mil médicos.

Todos estes números representam um grande desafio logístico, já que o transporte de amostras clínicas precisa cumprir prazos rigorosos. Os insumos e equipamentos para a realização das coletas e exames também precisam estar disponíveis na hora e lugar determinados. Para realizar uma tarefa tão complexa, o grupo se associou a um dos maiores operadores logísticos do Brasil, a JSL.

Para que o grupo funcione adequadamente e para que os clientes sejam atendidos nos horários agendados, é necessário que sejam transportados: amostras biológicas, como sangue, urina, fezes; líquidos nobres e peças; equipamentos médicos, como raio X, tomógrafo, ressonância magnética e ultrassom. Além disso, é preciso fazer a distribuição e o abastecimento de insumos de estoque, como materiais de enfermagem, de coleta e de atendimento, de filmes radiológicos;

fazer a entrega de resultados e laudos de exames realizados em domicílio.

O grupo Fleury percebeu que era necessário investir na integração logística, com um parceiro logístico nacional, para preparar a empresa para o crescimento acelerado. O objetivo era obter maior agilidade na operação, padronização de rotinas e processos e gestão centralizada. “Faltavam mecanismos de controle e indicadores para avaliar como andava a operação. Precisávamos de um parceiro para ajudar a reduzir os custos, que pudesse trabalhar com os pilares de sustentabilidade, rastreabilidade, flexibilidade e capilaridade”, explica Luís Galletto Santos, coordenador corporativo de logística do grupo Fleury.

## CONTROLE

Em 2007, com a contratação da JSL, houve uma redução de 89% dos fornecedores logísticos, já que a empresa detém



João Bosco, da JSL: empresa mantém seis operações com o grupo Fleury

50% das operações do grupo Fleury. “Assim, houve uma maior centralização das operações, que trouxe mais controle dos processos. Tivemos melhora em todos os índices. Em 2008, por exemplo, o percentual de cumprimento de horários era de 74%; já em 2012, chega-

Amostras biológicas	Movimentação de equipamentos médicos	Distribuição e abastecimento de insumos de estoque	Entrega de resultado de exames em domicílio
<p>Sangue Urina Fezes Líquidos nobres Peças</p>	<p>Raio X Tomógrafo Ressonância magnética Ultrassom</p>	<p>Mat. enf. coleta Mat. atendimento Filmes radiológicos</p>	<p>Resultados Laudos</p>

mos a 95%”, afirma Santos.

Com mais de cem mil exames realizados todos os dias, é preciso entregar as amostras em perfeitas condições para a análise. “Os materiais são transportados congelados ou refrigerados, sempre conservados em gelo seco, de acordo com as especificações de cada um. O material precisa ser coletado e entregue na área técnica em um período de até três horas, para não haver risco nenhum à qualidade. É preciso manter a confiabilidade dos nossos resultados sempre. Temos ainda que abastecer todas as unidades com insumos, no tempo certo, para que nenhum cliente chegue a uma unidade e não possa fazer seu exame ou coleta”, explica Santos.

## AVALIAÇÃO

A JSL realizou o mapeamento de todos os pontos de coleta *in loco*, aproveitando as sinergias das marcas para fortalecer a integração logística. João Bosco, diretor de operações da JSL, informa que a empresa mantém seis operações com o grupo Fleury, como a distribuição do almoxarifado, com transporte de material biológico para hospitais, clínicas e laboratórios (com um centro de análises consolidado); coleta domiciliar; terceirização da frota (locação), com veículos dedicados; transporte de técnicos e equipe de TI; fretamento de vans para deslocamento entre diferentes unidades (com integração ao metrô); e monitoramento da frota.

A gestão é centralizada em São Paulo, apesar de haver diversos laboratórios de análise espalhados pelo Brasil. “Os exames de maior complexidade são enviados para o Centro Técnico na capital paulista. O restante é mandado para as

áreas técnicas processantes locais”, diz Bosco. Os indicadores – como ativos, combustíveis, horas extras e performance dos funcionários – são analisados diária e mensalmente para que as operações sejam acompanhadas de perto. A frota tem um giro de 1,3 por mês e disponibilidade de 99,5%

Das 119 ideias propostas inicialmente pela JSL para melhorias de processos, de 71% a 85% foram implementadas no grupo Fleury. Dentre elas, podem-se destacar: posto dentro do Centro Técnico com segundo turno; otimizações logísticas, revisão de rotas; adequação de carros; treinamento da equipe em conjunto, JSL e Fleury; programa de ideias com os motoristas que atendem à operação; transferência de telefone fixo do posto para móvel; e contratação de plantonistas.

Segundo Mário Varela, gerente de operações do grupo Fleury, as mudanças foram feitas de forma que o cliente final, que comparece aos laboratórios para realizar seus exames, não percebesse nenhuma alteração significativa nos procedimen-



**Mário Varela, do Fleury: cliente final não percebeu alteração nos procedimentos**

tos. “Não foi fácil mudar, mas os resultados foram muito positivos. Investimos em inovação, tecnologia e redução de custos em todos os processos”, diz.

## INDICADORES

Varela destaca que é possível analisar todos os indicadores (mensais e diários) desde 2007, pois todas as áreas do grupo Fleury seguem o mesmo modelo de gestão e obtenção de informações. “Foi muito importante também promover a integração de todas as unidades de negócios do grupo. Com base nestes dados, é possível avaliar os progressos e desenvolver metas para o futuro”, afirma.

Com mais eficiência e produtividade, até o relacionamento com os fornecedores melhorou sensivelmente. “Há penalidades previstas no contrato para casos de atrasos ou outros incidentes, mas nunca precisamos fazer uso delas. É claro que a inclusão delas nos contratos nos ajudou, mas não precisamos recorrer diretamente a elas. Com o controle das operações, todos os processos funcionam melhor, inclusive as operações dos fornecedores”, explica Varela.

Para melhorar cada vez mais os serviços, os próximos passos previstos são: revisão contínua das rotas, aprimoramento de recursos, compartilhamento de operações, novos modelos adaptados às características do negócio; captação de ideia na ponta para mapeamento de oportunidades; validação de docas; mobilidade dos indicadores em plataformas eletrônicas; rastreabilidade das amostras e controle de temperatura; planilha aberta atrelada a indicadores da cadeia de valor, incluindo as características do negócio para a sustentabilidade financeira.

# Mais economia e eficiência

Estudos demonstram que a terceirização de frota pode trazer uma economia de 25% nos gastos das empresas, mas as vantagens vão muito além da redução de custos

O mercado de terceirização de frotas ainda tem muito espaço para crescer no Brasil, principalmente entre as companhias menores. A opinião é de Luís Bastos, diretor comercial da Locamerica. “Todas as empresas com mais de 50 funcionários podem contratar um serviço deste tipo. Há um grande potencial de crescimento para o setor, em especial, nas pequenas e médias empresas, que necessitam mais ainda manter o seu foco nos negócios, e não nos veículos, e em tudo o que envolve a manutenção de frota”, diz Bastos.

Segundo informações da Associação Brasileira de Locação de Automóveis (Abla), estudos comparativos entre manutenção de frota própria e terceirização apontam para uma economia média de 25%, ao final de 24 meses após o início da locação. Do total da frota do setor, 57% é voltada para o segmento de terceirização e 43% para *rent a car*. Em 2012, a locação teve uma participação de 7,85% nas vendas do setor automobilístico.

A Locamerica é especializada em locação de frotas customizadas para empresas. Ela oferece motocicletas, veículos leves, executivos, blindados, utilitários, caminhões e caminhonetes. A frota operacional da empresa passa regularmente por manutenção preventiva e ainda conta com assistência técnica 24 horas em qualquer dia da semana, a partir de uma central de relacionamento própria. A companhia trabalha apenas com pessoas jurídicas e, portanto, não oferece o serviço de *rent a car*.

Para Bastos, terceirizar a frota não é uma questão apenas de cortar custos, mas de melhorar a produtividade da empresa. “Além de se desviar do seu *core business*, frota primarizada gera impactos financeiros, devido aos custos mais elevados, mas, principalmente, gera ineficiência operacional, o que compromete os produtos e serviços que a empresa oferece ao mercado”, acredita. Estes efeitos negativos são causados por

diversos fatores, como necessidade de alto investimento de capital no curto prazo, baixo poder de negociação na aquisição dos veículos, depreciação dos ativos, altos custos investidos na gestão de frota, gastos com o setor de recursos humanos (físicos e tecnológicos), custos com manutenção (peças, pneus), impostos e taxas e pouca expertise na hora da revenda.

As dificuldades operacionais acabam por trazer problemas como idade média da frota elevada, o que compromete a disponibilidade dos veículos; gastos maiores; manutenções pouco eficientes, que podem levar à ociosidade da frota; necessidade de fazer a gestão de diversos fornecedores e da documentação, inclusive das multas; falta de uma análise adequada de utilização dos veículos; e ausência de veículos-reserva. “Quando a empresa terceiriza a frota, ela mantém seu foco no *core business*, reduz gastos e aumenta muita a eficiência operacional, já que, com a terceirização, a empresa transfere para a locadora a responsabilidade da aquisição e uma série de serviços e controles agregados”, diz Bastos.

A locadora fica com a responsabilidade de comprar os veículos, cuidar da documentação e do seguro, fazer a gestão das multas e manutenção, oferecer assistência técnica 24 horas, fazer o monitoramento da frota e avaliar os indicadores de performance, planejar a distribui-

## CICLO DE GERENCIAMENTO DE FROTA





ção dos veículos e a logística. “O cliente não precisa se preocupar com nada disso. Ele precisa apenas traçar a estratégia da empresa em relação à frota. A locadora se encarrega do resto”, explica Bastos.

### CICLO

Para que o serviço de terceirização da frota seja feito de forma adequada e chegue aos resultados esperados, a locadora precisa seguir alguns passos. Primeiramente, elaborar um planejamento detalhado de todos os aspectos do negócio, para ter a dimensão exata das necessidades de cada empresa; contratação da quantidade e do tipo correto de veículos; manutenção e gestão, programação das manutenções preventivas e disponibilidade da frota 24 horas; avaliação e renovação, de forma que a frota não fique defasada em relação às necessidades dos clientes; e planejamento na hora da venda dos veículos, no final do contrato.

As novas tecnologias oferecidas pelo mercado de terceirização são outro atrativo para as empresas. “No nosso caso, o grande diferencial é o Portal de Monitoramento, que foi criado para oferecer mais tranquilidade, segurança e economia aos



nossos clientes. É um espaço virtual no qual o gestor pode acompanhar toda a movimentação dos veículos da sua empresa”, afirma Bastos. Segundo dados da companhia, os clientes que contam com o sistema de monitoramento da Locamerica registram uma queda de 15% no combustível, além de registrarem reduções significativas nos casos de roubo, perda total dos veículos e multas.

A companhia oferece ainda o curso de direção defensiva aos clientes, que busca a redução de sinistros e a prevenção de acidentes automotivos, por meio de um curso online e presencial,

com método prático. Com esse curso, a Locamerica tem por objetivo aumentar a qualidade dos serviços prestados pelos clientes, melhorar a produtividade da empresa, reduzir o número de acidentes com vítimas e ainda diminuir os gastos com combustíveis e desgaste de peças.

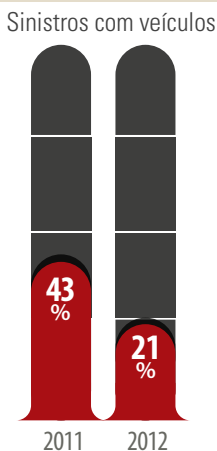
No caso da Nokia Siemens Networks, em que foram capacitados 2,6 mil funcionários, houve uma redução anual dos gastos estimada em R\$ 677 mil, após a implementação do programa. De acordo com as informações da Nokia, nos últimos 12 meses, houve queda de 51% no número de sinistros; diminuição de cerca de 13% no consumo de combustível; e redução de 40% no volume de multas.

Desde 1993 no mercado brasileiro, a Locamerica se tornou a empresa do setor que mais cresceu nos últimos anos. Hoje, é uma das maiores do País, com 32 filiais e mais de 29 mil veículos em circulação. A empresa atende mais de 300 clientes, de diferentes setores. Ela conta com 16 bases operacionais, 11 lojas de seminovos e cinco centros de preparação de veículos.

### RESULTADO DO PROGRAMA PARA A NOKIA SIEMENS NETWORKS

#### Nos últimos 12 meses

- Redução de **51%** no número de sinistros
- Diminuição em cerca de **13%** no consumo de combustível
- Diminuição de **40%** em número de multas
- Redução anual de gastos de **R\$ 677 mil**



# Mercado de reposição estável

Vendas de peças devem encerrar o ano com crescimento de 3% a 5% e a expectativa dos distribuidores é repetir esse desempenho em 2014

Com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve P7) – que obrigou, a partir de 2012, a adoção da motorização Euro 5 nos veículos pesados para reduzir a emissão de poluentes –, a frota nacional passou por uma renovação compulsória que contribuiu para sua idade média chegar a 9,1 anos para os

caminhões e 8,7 anos para os ônibus em 2012, conforme dados do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos



Automotores (Sindipecas).

A frota mais jovem refletiu no mercado de reposição de peças. A expectativa do setor é de estabilidade nos negócios, encerrando 2013 com um aumento em torno de 3% a 5%, dependendo de um conjunto de fatores em face da diversificação do mercado de reposição.

“Além disso, os veículos com tecnologia Euro 3 praticamente foram arrematados em massa em um momento anterior, o que empurrou uma frota considerável para intervalos maiores de garantia”, declara Antonio Fiola, porta-voz do Grupo de Manutenção Automotiva (GMA), que reúne as entidades que representam o setor de reposição: Sindipecas, Sincap/Andap, Sincopercas

e Sindirepa (\*).

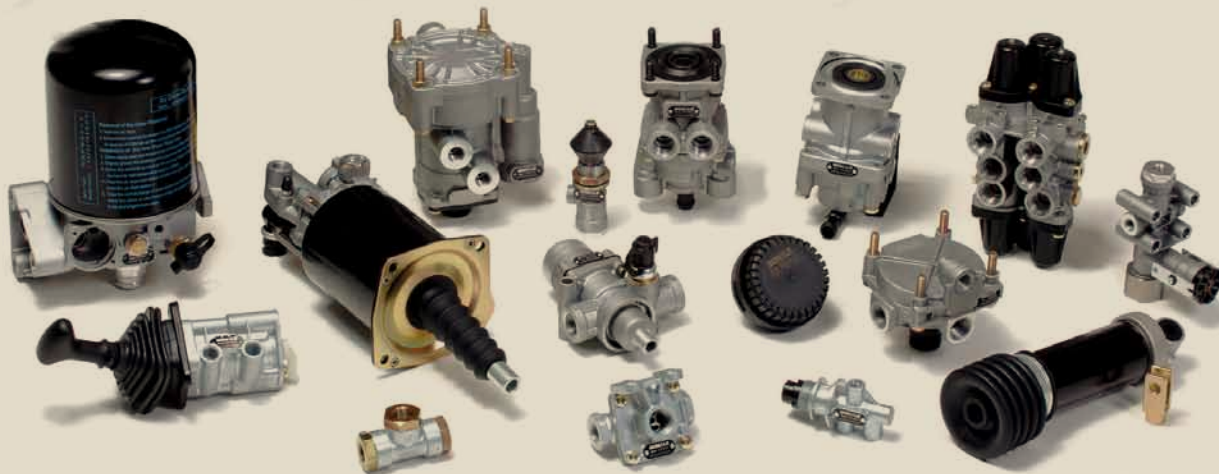
Ainda assim, o levantamento do Sindipecas mostra que 38% da frota de veículos tem entre seis a 15 anos de idade e 4% da frota, ainda têm mais de 20 anos de idade – a frota total de veículos, incluindo automóveis e comerciais leves, fechou 2012 em 38 milhões de unidades, com idade média de 8,5 anos.

“O transporte de pessoas e riquezas no Brasil é realizado em mais de 50% pelo modal rodoviário, o que dá o impulso para os negócios de reposição automotiva, que historicamente é suportado por uma rede de distribuidores competentes em seus processos logísticos, garantindo, assim, que a frota não pare de rodar. Tomando como base o pífio crescimento da economia brasileira nos últimos dois anos e o incremento dado pelo governo na renovação da frota, as vendas na reposição se mantêm estáveis, sem grandes saltos, em comparação a 2012, quando atingiram o índice de 2,84% de crescimento”, declara Fiola.

“O setor de distribuição vem sofrendo muito nos últimos anos por causa do impacto em suas atividades do cipoal tributário, das diferentes e altas

Na avaliação de Antonio Fiola, do GMA, o setor vem sofrendo com a alta carga tributária

(\*) O GMA é a nova denominação do Grupo de Planejamento Estratégico (GPE). Foi criado pelas principais entidades do mercado de reposição independente de autopeças: Sindipecas, Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças (Andap), Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos no Estado de São Paulo (Sindipecas) e Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo (Sindirepa). Essa iniciativa deu forma a um segmento que abrange desde o fabricante da autopeça até o mecânico, passando por toda a cadeia de distribuição independente. Três objetivos estratégicos principais orientam as ações do GMA: geração de demanda, imagem do setor e gestão política.



alíquotas de margem de valor agregado na substituição tributária. Uma prova disso, que também penaliza o transportador, é a elevada carga tributária de uma autopeça, que chega hoje ao patamar dos 59,18%", analisa.

Para 2014 a expectativa do setor é manter o ritmo de crescimento em torno de 3% a 4%. "Tudo vai depender de como se comportará a economia. Em função de ser um ano eleitoral, da indefinição da economia e também da realização da Copa do Mundo de futebol, o quadro de incertezas é maior, mas, se comparado aos indicadores mundiais e à permanência da complexidade do mercado interno brasileiro, o setor de reposição deve, no mínimo, manter sua posição do ano anterior", assinala o executivo.

O estudo da frota circulante do Sindipeças mostra que existem 1.764.622 caminhões e 387.789 ônibus rodando no País. Ao mesmo tempo que a frota de caminhões é quatro vezes maior do que a de ônibus, vale ressaltar que existe legislação específica que fiscaliza o estado de conservação dos ônibus coletivos urbanos e rodoviários, o que reforça a preocupação do setor com a

manutenção desses veículos, o que acaba movimentando bastante o mercado de peças de reposição.

#### CAMINHÃO 100%

Para conscientizar motoristas de caminhões sobre a importância da manutenção preventiva, o GMA desenvolveu o programa Caminhão 100%, em parceria com o Grupo CCR Nova Dutra, concessionária responsável pela rodovia Presidente Dutra.

Desde sua criação, em 2008, já foram promovidas mais de 27 avaliações gratuitas em mais de 2,3 mil caminhões, em diversos pontos da rodovia, onde foram checados vários componentes da parte mecânica e de segurança. Neste ano a ação passou a ser realizada também na rodovia Castello Branco.

As avaliações gratuitas verificam itens da parte mecânica (vazamentos, medição de emissão de gases, cubos de rodas, nível e qualidade dos fluidos de freio e embreagem) e de segurança, como faróis, lanternas, piscas, iluminação de placa e interna, limpador de para-brisa, extintor de incêndio, pneus e até buzina.

Segundo Fiola, entre os problemas mais comuns detecta-

dos, estão defeitos no sistema de freio pneumático e cubos de rodas. "Graves acidentes podem acontecer devido à falta de manutenção preventiva do freio pneumático e nos cubos de rodas de caminhões. Além da questão da segurança nas estradas, é importante ressaltar que a manutenção corretiva tem custo mais elevado do que a preventiva. Com o tempo, a graxa que gira no meio do rolamento perde sua propriedade de lubrificação. Caso não seja feita manutenção, há desgaste prematuro nos rolamentos, bem como em outras peças, encarecendo o reparo", alerta.

#### EXPORTAÇÕES

De janeiro a setembro, as importações brasileiras de autopeças, vindas de 159 países, cresceram 21% e chegaram a US\$ 15 bilhões. As exportações, ao contrário, caíram quase 5%, para US\$ 7,58 bilhões. Resultado: déficit de US\$ 7,43 bilhões, 67,4% maior que o registrado em igual período de 2012. A Argentina é o principal destino das exportações de autopeças e os Estados Unidos, o primeiro país na lista dos que vendem para o Brasil.

# Remanufaturado é opção para baixar custos

Recuperação de peças e componentes por fabricantes autorizados cresce rapidamente no Brasil; preço cai até 60% em relação a uma nova

Wagner Oliveira



A remanufatura de autopeças ganha cada vez mais espaço no mercado brasileiro de reposição automotiva. Com cerca de duas décadas, a recuperação de peças triplicou no Brasil e ainda tem muito a crescer nos próximos anos. Aos poucos, o consumidor vai percebendo as vantagens da recuperação de autopeças e o processo vai se difundindo.

Regulada por resolução da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), a remanufatura só pode ser feita pelo fabricante original da peça ou autorizada por montadoras. Atualmente, o negócio representa de 10% a 20% da receita de multinacionais de autopeças aqui instaladas – a projeção é que chegue até 40% nos próximos cinco anos. O público-alvo são frotistas, aplicadores, profissionais da manutenção e usuários de veículos em geral.

Os benefícios da remanufatura – ou “reman”, como já passa a ser chamada pelos especialistas – são muitos e bons para todos. Para o consumidor, a principal vantagem é a peça restaurada com a garantia de um ano por um preço equivalente até 40% em relação ao de uma nova. As peças remanufaturadas também diminuem custo, pois não necessitam grande estoque.

Para as empresas de autopeças que fazem a remanufatura,

a vantagem está na economia de insumos, água, energia, além de contribuição para o meio ambiente com a diminuição de emissões e redução na demanda por novas matérias-primas, além do combate ao uso de autopeças importadas ou de origem duvidosa.

A sociedade ganha também com a geração de emprego, renda e menor poluição, principalmente na área de transportes. Os transportadores passam a ser mais requisitados, já que é necessário o uso da logística reversa para a captura de peças danificadas. Eles também ganham com a compra na reposição de peças mais baratas para uso em seus próprios veículos.

“As vantagens são muitas e inequívocas”, afirma Jefferson Germano, presidente da Associação Nacional dos Remanufaturadores de Autopeças (Anrap). “Atualmente, a remanufatura está mais desenvolvida no Brasil no setor de veículos pesados – caminhões e ônibus. Mas também tende a crescer na frota leve – carros e comerciais leves – e também em máquinas, como tratores e equipamentos agrícolas.”

Com o objetivo de combater peças reconcondicionadas e recuperadas sem procedência e que acabam tirando mercado de marcas tradicionais, a Anrap surgiu para representar grandes fabricantes de componentes e sistemistas automotivos, como a Cummins, Bosch, Luk, Garret, Eaton, Sachs Automotive e TRW Automotive. Por outro lado, também começa a ser uma prática entre montadoras, como a Mercedes-Benz, Volvo e Scania, que detêm a tecnologia e produzem seus próprios trens de força.

De acordo com dados da Anrap, a indústria já fatura no mundo cerca de US\$ 100 bi-



“No Brasil apenas 6% de materiais são remanufaturados, ante a 20% nos Estados Unidos”  
Jefferson Germano,  
presidente da Anrap

lhões com a remanufatura – incluindo aí o reaproveitamento de componentes em diversos produtos industriais, como automotivos, eletrônicos e médicos, entre outros. O conceito está dentro de um programa global de sustentabilidade e envolve regiões da Ásia, Europa, África e Américas. Cerca de 73 mil empresas com mais de 480 mil funcionários já fazem a remanufatura.

No Brasil, apenas 6% de materiais são remanufaturados, enquanto o índice geral nos Estados Unidos está em 20%; na Europa/Oriente Médio, em 11%; e no mundo, de forma geral, em 16%. “As indústrias estão se adaptando com o conceito dos produtos remanufaturados”, reforça Germano. “Trata-se de uma tendência que não tem mais volta. Atualmente, as montadoras entenderam que, para atender os veículos que não estão mais em garantia, o remanufaturado é uma oportunidade para manter a originalidade do veículo com segurança e garantia.”

De acordo com a Anrap, a linha pesada está um passo à

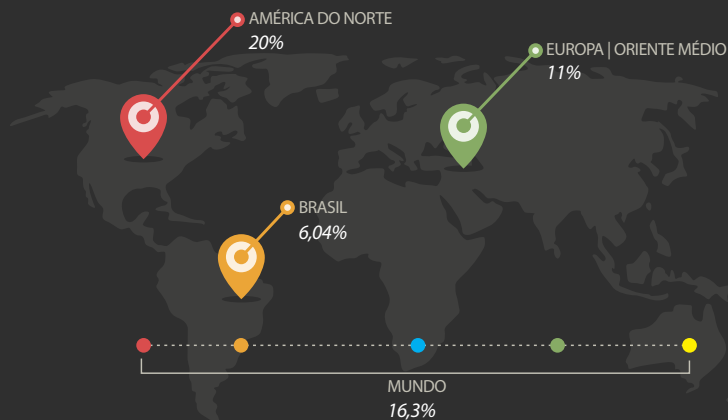
frente, por se tratar de produtos com maior valor agregado e passar periodicamente por manutenção preventiva. “Já na linha leve, o conceito está um pouco mais devagar, mas acredito que seja uma questão de tempo, pois os produtos remanufaturados trazem a mesma tecnologia e garantia do novo – isso é um grande diferencial. A TRW, por exemplo, é uma das associadas da Anrap que oferecem caixa de direção para o mercado de veículos leves”, afirma Germano.

## RECONDICIONADO X REMANUFATURADO

Para ele, a remanufatura convive atualmente no mercado com o recondicionamento – recuperação da parte danificada da autopeça por terceiros. Para a Anrap, a Norma 15.296 da ABNT acaba com a dúvida em relação à diferença de produtos remanufaturados e recondicionados. “Produto remanufaturado é aquele que retorna ao fabricante de origem e passa pelo mesmo processo produtivo do novo. É a

## Remanufaturados

Percentual de peças remanufaturadas x peças novas



\* Fonte: Estudo Carlisle & Company

70% da receita de peças de reposição da América do Sul vem do Brasil e da Argentina. + 50% são remanufaturáveis.

Informação: ANRAP

peça nova de novo. Já o recon-dicionado é feito por empresas

especialistas em manutenção, mas que não seguem o processo

da fabricação original”, diz.

Também existe a peça recuperada pelo próprio mecânico com substituição de itens defeituosos. Já a remanufatura dá um novo ciclo de vida à peça danificada, com testes, validação e garantia iguais ao de uma nova. “Hoje o remanufaturado representa de 10% a 20% do faturamento das empresas associadas, mas está em crescimento e devemos chegar a 40% em cinco anos”, projeta Germano.

De acordo com ele, as empresas envolvidas na remanufatura estão investindo para ampliar o estoque. Atualmente, o mercado ainda precisa conviver com a peça reconcondicionada, pois só os remanufaturadores não conseguiriam atender à demanda por peças de segunda mão. Por isso, estão intensificando a produção. Nos Estados Unidos, por

## Negócio em crescimento

Uma das empresas associadas à Associação Nacional dos Remanufaturadores de Autopeças (Anrap), a Eaton entrou no programa de remanufatura em 2007. A empresa investiu para ter um setor só para a recuperação de transmissões e embreagens para montadoras de caminhões e ônibus, além de abastecer o mercado de reposição. Para dar conta do crescimento de pedidos, melhorou o sistema de distribuição com o uso do transporte aéreo. “Desde julho, conseguimos atender a qualquer pedido no Brasil em 72 horas”, diz Francisco Cole, responsável pelo departamento de remanufatura da Eaton.

De acordo com ele, os distribuidores de autopeças e revendedores são treinados para reconhecer quando uma peça pode

ser remanufaturada – peças no terceiro ciclo de vida já não podem ser reaproveitadas. “Mesmo quando a carcaça recolhida está inservível, o remanufaturado ainda tem custo de 80% em relação a uma peça nova”, afirma Cole. Segundo ele, a remanufatura é “a bola da vez” entre as prioridades da Eaton. “É o negócio que mais vai crescer no Brasil, isto é certo”, diz.

A Mercedes-Benz também está ampliando, de forma destacada, o portfólio da linha Renov de peças remanufaturadas, disponível para diversos modelos de caminhões, ônibus e veículos comerciais leves Sprinter. Lançada em 2004, esta gama de produtos também passou a oferecer neste ano alternadores, compressores, cabeçotes com válvulas, bombas de óleo e

bombas d’água.

“O aumento do portfólio confirma o êxito dos produtos remanufaturados da Mercedes-Benz no mercado brasileiro. Já superamos a marca de 82 mil unidades vendidas, desde 2004, sendo aproximadamente 36 mil peças, somente nos últimos dois anos”, informa Mauro Santos, gerente de marketing de pós-venda da Mercedes-Benz do Brasil. “Este expressivo resultado comprova o interesse dos clientes na vantajosa linha Renov como alternativa para a manutenção de seus veículos.” De acordo com Santos, as 82 mil unidades de produtos Renov comercializadas desde 2004 envolvem cerca de 37 mil motores, mais de 13 mil câmbios e aproximadamente 25 mil embreagens, além dos demais itens.

“A oferta de peças remanufaturadas é uma tendência mundial consolidada que assegura

exemplo, os remanufaturados já representam 50% do mercado de autopeças.

Segundo Germano, o desafio da Anrap é difundir o conceito do remanufaturado entre as empresas envolvidas na cadeia de reposição automotiva com o uso da logística reversa para o recebimento e recolhimento de itens como carcaças. “Este é o grande desafio da Anrap, já que o conceito de remanufatura ainda é pouco conhecido entre todos os elementos da cadeia da reposição automotiva”, diz. “Mas estamos trabalhando fortemente com seminários e reuniões para a propagação do conceito e com atuação junto aos sindicatos da indústria e distribuição de autopeças.”

Segundo ele, a logística reversa ainda é um assunto complexo no Brasil, pois não existe uma

política de incentivo para que o “casco (peça)” retorne ao fabricante de origem. “Por outro lado, existe um mercado de sucateiros que abastece a reparação automotiva. Os distribuidores de autopeças não são atuantes neste mercado, mas acreditamos que é uma questão de tempo para se adaptarem. O importante é frisar que a remanufatura é uma tendência sem volta. O remanufaturado é o futuro da reparação de alta tecnologia, qualidade e segurança”, afirma.

### DESAFIOS

Entre os desafios do setor de remanufaturados, a Anrap defende uma revisão fiscal, já que os produtos “reman” são tratados como manufaturados e recebem toda a carga de impostos novamente.

De acordo com Germano, a Anrap está no seu melhor momento. Em 2014, a entidade completa 20 anos de atuação no Brasil. “Os últimos três anos foram de muitas mudanças com novos movimentos dos demais setores da indústria sobre a remanufatura”, afirma. Ele diz que a evolução acontecerá com uma nova regulamentação pela ABNT, que vai incluir na norma da remanufatura quatro novos setores – bens duráveis, eletrônicos, equipamentos médicos e autopeças. “Temos a lei de legalização do desmanche, que já passou pelo Congresso e está no Senado, também a lei de resíduos sólidos. Estes movimentos facilitam nosso trabalho como associação. Outra ação importante é o trabalho junto ao governo pela revisão fiscal e redução de impostos”, afirma.

ao cliente uma opção atrativa no momento da troca, com garantia e qualidade de peça nova a um custo menor. Isso proporciona excelente relação custo/benefício, contribuindo para maior rentabilidade dos clientes”, afirma o executivo.

O portfólio da linha Renov da Mercedes-Benz vem sendo ampliado sistematicamente. Lançada em 2004 com motores mecânicos e eletrônicos, agregou opções de câmbios em 2006, embreagens em 2009, motores de partida, unidades injetoras e conjuntos do diferencial em 2011 e turbinas em 2012.

O custo do produto, por exemplo, chega a 55% do valor de uma peça nova. A garantia é de 12 meses, sem limite de quilometragem e válida em todo o território nacional. Além disso, a peça usada pode entrar como parte do pagamento do item Renov, reduzindo de forma signifi-

ficativa o custo da manutenção.

Outro importante benefício dos produtos Renov é a maior disponibilidade do veículo, uma vez que o tempo de parada na oficina é reduzido. O consumidor Mercedes-Benz conta com apoio de toda a rede de concessionários no País, sendo mais de 200 pontos de atendimento em todos os estados do território nacional.

O programa Reman da Volvo também é oferecido como mais uma alternativa de redução de custos para o transportador. Este entrega a peça usada, dada como parte do pagamento pelo componente equivalente remanufaturado que ele está adquirindo. Os componentes sem aproveitamento são substituídos por novos, e o ciclo da peça é retomado, com uma vida útil equivalente à de uma unidade nova.

Custando menos que a peça

nova e com 12 meses de garantia de fábrica, sem limite de quilometragem, a unidade remanufaturada possui a mesma durabilidade e qualidade, possibilitando que o veículo rode mais e com performance igual. “Nosso objetivo é fazer com que o caminhão fique o máximo de tempo disponível para o trabalho, aumentando assim a produtividade da operação”, diz Reinaldo Serafim, gerente de pós-venda comercial da Volvo do Brasil.

“Com mais de 20 mil contratos ativos, os programas de manutenção são um sucesso no Brasil e comprovam a grande experiência da Volvo e de sua rede de concessionários nesta área”, diz Serafim. “O transportador não se preocupa com as manutenções do veículo. Por meio de sua rede de concessionários, a Volvo se encarrega da manutenção do veículo”, afirma.

# Atendimento especial a frotistas

Meritor quer estar mais próxima de clientes do mercado de reposição e levar conhecimento técnico de seus produtos através do Frota Parceira

Para estreitar a comunicação com seus clientes e aprimorar os serviços que presta aos frotistas, a Meritor – uma das principais fornecedoras de eixos e sistemas para *drivetrain* para veículos comerciais na América do Sul – lançou neste ano um programa de atendimento especial, voltado à manutenção preventiva e de orientação técnica para os clientes dos produtos Meritor, focando frotas de caminhões e de ônibus que dispõem de oficinas internas.

Batizado de Meritor Frota Parceira, o projeto é organizado pela unidade de *aftermarket* da empresa e mantém-se através da rede de distribuidores Meritor que está presente em todo o território nacional.

“O lançamento deste programa marca para a Meritor um novo ciclo de relacionamento e orientação para o mercado de reposição. Estamos orientados a estar cada vez mais presentes para os aplicadores de nossos produtos e a nossa primeira iniciativa é o programa Frota Parceira, que consiste em levar conhecimento técnico de nossos produtos aos frotistas, assim como atendimento diferenciado”, declara Mauricio Gayubas, gerente de vendas e exportação da Meritor *Aftermarket* para a América do Sul.

A empresa dispõe de 12 promotores técnicos baseados em todas as regiões do Brasil, onde cada um deles tem como princípio fazer a gestão de 40 frotas. Este trabalho consiste em identificar as frotas, apresentar o portfólio de produtos da sistemista, homologar novos produtos e dar

suporte a quaisquer problemas e dúvidas ou dificuldades de aplicação ou de aquisição dos componentes fabricados pela empresa.

“Durante o programa-piloto que realizamos, identificamos que muitos frotistas desconheciam a extensão de nosso portfólio e que, em alguns casos, não encontram nossos produtos na rede de distribuição. Um dos objetivos deste programa é mapear estas divergências e melhorar a disponibilidade de nossos produtos”, relata Gayubas.

Com esta ação, a Meritor ganha a oportunidade de apresentar para o mecânico a segurança na hora de aplicar os produtos e, ao mesmo tempo, aproveita a oportunidade para conhecer o perfil da frota de cada parceiro e oferecer um melhor serviço junto com a rede de distribuidores.

Segundo Gayubas, o banco de dados da empresa contém mais de 600 frotas cadastradas ao longo do tempo, das quais mais de 200 já foram revisitadas. O objetivo é até o final do ano atingir 500 frotas com o programa.

“Desenvolvemos este programa um ano atrás e fizemos um experimento em algumas praças, num modelo-piloto. Neste experimento, levamos a nossa proposta de valor, que é estar presente no frotista, no mínimo, a cada dois meses, e que foi muito bem aceita. O que mais percebemos dos frotistas é que ainda existe certa distância entre a frota e a indústria e, no dia a dia, nem sempre se tem fácil acesso às respostas e soluções para os imprevistos que acontecem”, assinala Gayubas.



**Mauricio Gayubas: programa da Meritor visa a mapear divergências e melhorar a disponibilidade de produtos**

Ele acrescenta que o cliente pode agora esperar por atenção redobrada por parte da companhia, que tem como meta acompanhar com mais proximidade os processos de compra e aplicação de seus produtos nas frotas, promovendo a cultura da manutenção preventiva. A ação é uma maneira de minimizar gastos, tempo de reparo e obter um melhor custo-benefício, uma vez que os veículos estarão sempre em bom estado.

O frotista não tem custo para aderir ao programa. A empresa também disponibiliza um centro de treinamento dentro de sua área de distribuição em Barueri (SP) e em sua fábrica em Osasco – onde produz eixos, cardans e componentes para veículos comerciais e fora de estrada – para os interessados em desenvolver uma capacitação mais profunda sobre seus produtos.



# DRUGOVICH

# Qualidade em primeiro lugar



## Peças para Scania, Volvo, Volkswagen, Mercedes e Iveco

Maringá PR  
(44) 2101-8000

Maringá PR Via Emília  
(44) 3343-8080

Cambé PR  
(43) 3711-2200

Cascavel PR  
(45) 3411-8000

Ponta Grossa PR  
(42) 3311-8000

Curitiba PR  
(41) 3302-8080

Guarapuava PR  
(em construção)

Araçatuba SP  
(18) 2103-8100

Ourinhos SP  
(14) 3512-1500

Campinas SP  
(19) 3202-8200

Ribeirão Preto SP  
(16) 3211-8080

S. J. do Rio Preto SP  
(17) 3355-8000

Brasília DF  
(61) 3421-8080

Canoas RS  
(51) 3515-8080

Caxias do Sul RS  
(54) 2991-8500

Estrela RS  
(51) 3712-1011

Contagem MG  
(31) 3878-8080

Uberlândia MG  
(em construção)

Itajaí SC  
(47) 2103-8800

Tubarão SC  
(48) 3301-8300

Rondonópolis MT  
(66) 3302-0888

[www.drugovich.com.br](http://www.drugovich.com.br)

# Mais competitividade na hora da compra

Portal de compras direcionado ao setor de transportes gerencia processos de aquisição de mercadorias, disponibiliza mais de 3,5 mil fornecedores cadastrados e realiza 300 transações diárias

A tecnologia mudou completamente o cenário do setor de transportes nas últimas décadas. As empresas precisam ser cada vez mais ágeis, eficientes e produtivas. “A tecnologia se tornou uma ferramenta fundamental para quem quer ser competitivo: não é possível atuar no presente, utilizando as mesmas técnicas e os mesmos comportamentos do passado. E o que é moderno hoje, amanhã não será mais. Portanto, é preciso estar atento às novidades e transformações”, afirma Ari Virgílio, consultor de marketing do portal *Mercado na Rede*. “A tecnologia é fundamental para o setor de transportes, que depende do seu uso racional e inteligente”, diz.

O departamento de compras se tornou um dos mais importantes para as empresas de transporte, já que diversos setores dependem dele. Para manter a sua frota sempre rodando, sem veículos parados por problemas de manutenção, é necessário um planejamento detalhado de estoques. “Quando a empresa não atualiza seu departamento de compras, o resultado é o excesso de funcionários, setor de compras descentralizado, falta de mecanismo de acompanhamento, alto índice de erros nos pedidos, margem para desvios de produtos e dinheiro, falta de sigilo e segurança, tempo de

trabalho elevado, número restrito de fornecedores e baixa concorrência, além de dificuldade para reduzir os níveis de estoque”, resume Virgílio.

Para melhores resultados é preciso diminuir o tempo de trabalho e os custos do setor de compras, mantendo uma quantidade de funcionários adequada e os níveis de estoque controlados. “Com as compras centralizadas e sob controle, é possível conseguir os melhores preços na hora de adquirir os produtos. É preciso continuar inovando sempre, em processo contínuo de aprimoramento”, afirma Virgílio. A empresa deve acompanhar as cotações, ter rapidez na resposta dos fornecedores e tentar ampliar sempre o número de fornecedores de qualidade.

O *Mercado na Rede* é um portal de compras totalmente informatizado, que configura um sistema de gerenciamento total de informações comerciais. Oferece uma solução para aprimorar o processo de compra e venda de autopeças e suprimentos das empresas do setor de transporte urbano e rodoviário de carga e de passageiros. Integrados ao *Mercado na Rede*, compradores e fornecedores reduzem seus custos e tempo de trabalho para a compra de mercadorias. A companhia iniciou suas atividades em 2001 e tem cerca de 3,5

mil fornecedores cadastrados. Todos os dias, 300 clientes efetuam suas compras pelo sistema. Mensalmente, são negociados mais de 75 mil itens, em um total de R\$ 18 milhões em transações.

Virgílio destaca que uma ferramenta informatizada e com tecnologia moderna traz mais eficiência, muito mais controle das operações e maior integração entre os diversos departamentos da empresa. “O resultado é aumento da produtividade. O *Mercado na Rede* criou um sistema para resolver os problemas do empreendedor no que se refere à gestão de compras. O sistema pode ser integrado a qualquer servidor e é gratuito”, explica. Segundo dados da própria empresa, o índice de reclamações por falha no funcionamento é quase inexistente. O procedimento é o seguinte: o cliente faz a cotação do produto, a avaliação do fornecedor e realiza a compra pela internet. “A empresa pode fazer a cotação, mas não finalizar a compra, caso o cliente não deseje fazê-la por qualquer motivo. Este tipo de situação, porém, é pouco frequente”, diz Virgílio.

## EFICIÊNCIA PARA A SARITUR

Um dos clientes da companhia é o grupo Saritur – Santa Rita Transportes Urbanos e Rodoviários

rios, que utiliza o sistema desde 2008. “Hoje, o *Mercado na Rede* é usado na maioria dos processos realizados pela empresa. Por meio dele, compramos 95% de todas as solicitações emitidas por nossos clientes internos, ou seja, adquirimos peças, serviços, construção, material elétrico, material de escritório, material de limpeza, equipamentos de proteção individual, entre outros”, informa Eunice Lessa, gerente de compras do grupo Saritur.

De acordo com Eunice, a Saritur optou pelo *Mercado na Rede* para ter mais eficiência e rapidez no processo. “A finalidade de um departamento de compras é prover as melhores soluções em aquisições, respeitando os valores e atendendo às necessidades de nosso grupo com qualidade no fornecimento. Devemos também nos atentar para fatores como custos adequados, rastreabilidade das operações, entrega nos prazos estabelecidos e transparência nas negociações. Para alcançarmos este objetivo, optamos por compras via web por acreditarmos ser este o processo mais seguro, transparente e de fácil operação, agilizando, assim, as transações comerciais e reduzindo custos”, resume.

Para Eunice, as principais vantagens de utilizar o sistema são: automação de processos antes manuais, tornando-os mais seguros; maior segurança quanto ao acesso de usuários; redução de custos na realização de pedidos e no preço de materiais e serviços; maior agilidade em todo o processo de compras e de desenvolvimento de fornecedores; realização de compras agregadas em alta escala; maior transparência, segurança, redução de custos, rastreabilidade; aumento de oportunidades e de



“ A tecnologia tornou-se uma ferramenta fundamental para ser competitivo ”

Ari Virgílio, consultor de marketing do portal Mercado na Rede

acesso às informações.

Segundo a executiva, os resultados obtidos com o portal correspondem às expectativas da empresa. “Através dele, nosso processo e nossa equipe de compras estão mais ágeis, com processos transparentes e seguros; houve redução de tempo e de custo em todos os âmbitos, tornando a empresa mais dinâmica e competitiva”, acredita Eunice. Segundo ela, a racionalização do processo de compras trouxe retorno imediato, com redução dos gastos com ligações telefônicas, envio de fax, digitação de cotações das mercadorias e impressão de documentos em geral.

#### HISTÓRIA EMPRESARIAL

O grupo Saritur foi fundado pelo empresário José Carvalho, com a ajuda de seus filhos, que enxergou uma grande oportunidade de criar a própria empresa, para atuar em um tipo de negócio que já estava presente na família. No dia 3 de janeiro de 1977, em Belo Horizonte, surgiu a Saritur, para transportar funcionários da Fiat Auto-

móveis, com sete ônibus.

Hoje, a Saritur está presente, com mais de 2,4 mil veículos, nas principais regiões do Estado de Minas Gerais, principalmente na área urbana e metropolitana de Belo Horizonte. Atualmente, o grupo atua em diferentes ramos de negócios, como transporte urbano e rodoviário de passageiros, transporte de cargas e encomendas, fretamento de veículos especiais para todo o Brasil, fretamento fixo e transporte de funcionários para empresas.

O grupo Saritur, com nove mil colaboradores, faz questão de estar presente e participar ativamente do desenvolvimento social nas regiões em que atua. “Projetos que tragam melhorias são sempre avaliados com cuidado, especialmente aqueles que promovem tradições locais ou que são voltados para comunidades carentes. A diretoria está sempre atenta a novas oportunidades, buscando uma operação com alto nível de qualidade, inovação e sustentabilidade. O nosso foco é transportar com segurança, conforto e pontualidade”, resume Eunice.

# Setor de lubrificantes cresce acima do PIB nacional

Após período de adaptação às novas regulamentações ambientais e de qualidade, setor de lubrificantes volta a crescer em ritmo acelerado

Carla de Gagnani

Mesmo com as profundas mudanças regulamentais implementadas nos últimos anos, o setor de lubrificantes registrou, nos primeiros nove meses de 2013, crescimento de 7% em relação ao mesmo período de 2012, acima da evolução média do Produto Interno Bruto (PIB). Entre os produtos destinados aos veículos comerciais, o aumento foi em torno de 4%.

Na avaliação de Nelson Gomes, diretor de lubrificante do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes (Sindicom), a alta é reflexo do aumento da frota de veículos observado nos últimos anos, do gradual reaquecimento da indústria e da crescente produção agrícola, principalmente na

região Centro-Oeste do País.

Entre os anos de 2008 e 2012, o mercado de lubrificantes cresceu em média 3% ao ano, mais próximo à evolução média do PIB, que foi de 2,7%. O crescimento mais modesto do setor deveu-se, em parte, às transformações causadas pela implantação de novas tecnologias automotivas e pela adoção de diversas medidas normativas. Exemplo disso foi a ampliação da regulamentação do setor por parte da Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e a entrada do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve P7) – que trouxe o uso do Arla 32 e do diesel S-10.

“Na linha dos veículos pesa-

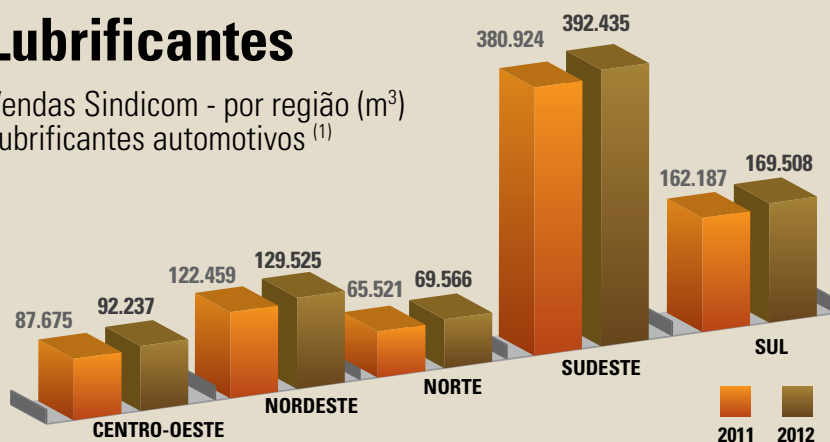
dos, o cumprimento das exigências do P7 tem sido motivo de preocupação em relação a períodos de troca, entupimento de filtros de combustível e maior formação de depósitos nas partes internas dos motores, exigindo lubrificantes com melhor performance em suas formulações”, afirma Ruy Ricci, diretor-executivo do Sindicato Interestadual do Comércio de Lubrificantes (Sindilub).

Com a nova legislação de emissões no País, o frotista passou a ter uma nova preocupação: como identificar o lubrificante adequado aos seus veículos. Para Bernardo Zica Vianna, especialista de suporte técnico da Chevron, o primeiro passo é analisar o perfil da frota. “Quanto mais veículos novos equipados com motores Euro 5, mais importante será utilizar lubrificantes de nova geração que atendam aos requisitos de cada fabricante. Os veículos mais antigos poderão usar óleos de nova geração, mas o contrário não acontece”, explica.

Além disso, é importante entender qual o tipo de veículo e de motor que está sendo adquirido. Segundo Vianna, alguns fabricantes de caminhões e ônibus estão optando pela tecnologia de Recirculação de Gases de Exaustão (EGR), o que requer o

## Lubrificantes

Vendas Sindicom - por região (m<sup>3</sup>)  
Lubrificantes automotivos <sup>(1)</sup>



Fonte: Sindicom - <sup>(1)</sup> inclui óleos lubrificantes de transmissão e engrenagem.

uso de óleos de alta detergência e alto TBN (medida da reserva alcalina). No entanto, fabricantes de veículos leves, como picapes e vans, estão utilizando filtros de partículas de motores a diesel (DPF) que restringem o uso de lubrificantes de alta detergência e alto TBN e, portanto, requerem os lubrificantes conhecidos como low-Saps.

De acordo com Thiago Ferreira Veiga, da gerência de tecnologia e desenvolvimento de lubrificantes da Petrobras Distribuidora, os fluidos evoluíram para que os veículos cumprissem as metas de diminuição das emissões de SOx, NOx e MP, passando a ter baixos teores de fósforo, enxofre e cinzas sulfatadas. Em 2012, a Petrobras lançou um pacote de produtos para atender aos novos motores, como o diesel S-10, o lubrificante Lubrax Advento e o Flua Petrobras, marca própria do Arla 32.

## PERSPECTIVAS

Para o próximo ano, o mercado de lubrificantes espera que a ANP conclua duas importantes iniciativas já em curso. A primeira delas trata do recadastramento dos atuais fabricantes de lubrificantes (Resolução ANP 18/2009) e a outra se refere à elevação dos níveis mínimos de qualidade dos lubrificantes automotivos (Resolução ANP 10/2007). “A revisão pela ANP da Resolução 10/2007 deverá trazer impacto principalmente sobre os pequenos produtores, que já vêm perdendo mercado”, conta Ruy Ricci.

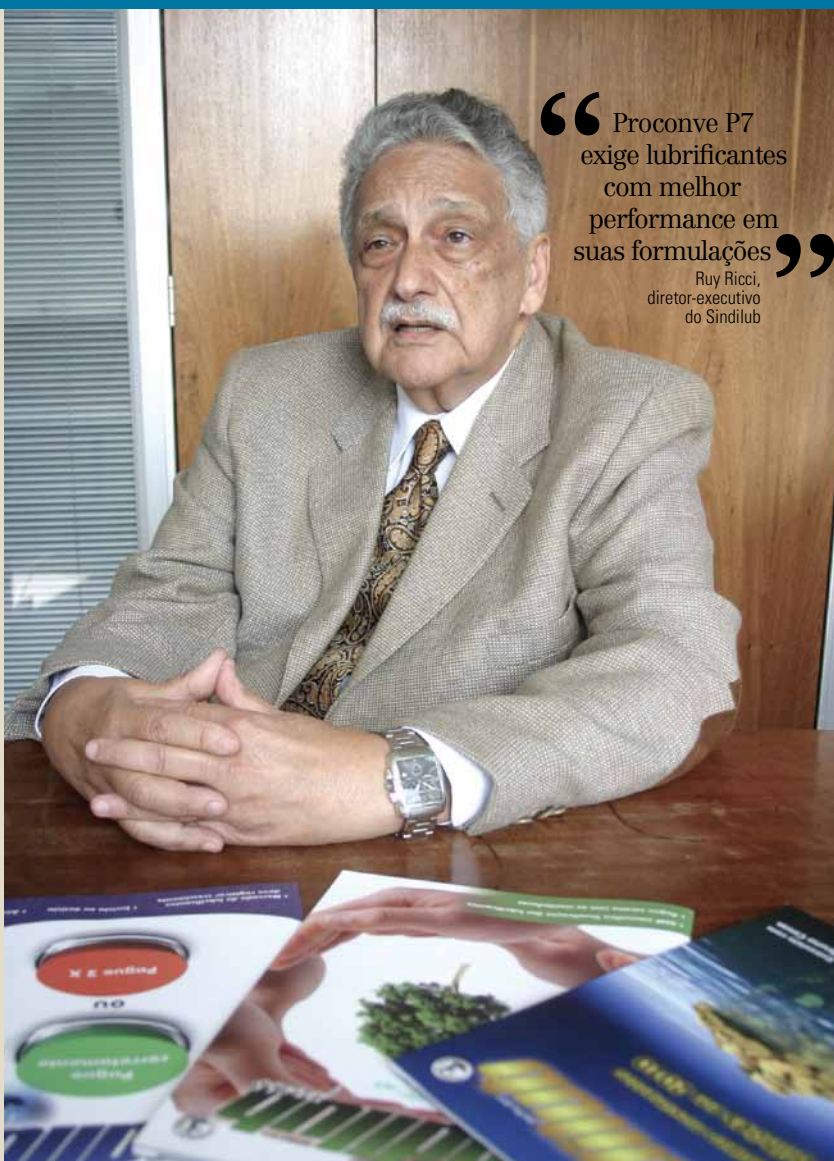
Outro fator que poderá impactar o mercado em 2014 é a alteração do teor de enxofre do óleo diesel. Com isso, os dois tipos de óleo diesel ofertados em 2014 serão o S-10 e o S-500,

segundo o especialista da Chevron. Apesar das mudanças, Sergio Campos Soares, coordenador de marketing para veículos pesados da Cosan – que comercializa o lubrificante da marca Mobil –, projeta que este segmento cresça acima de 5% no próximo ano. “O resultado deverá ser impulsionado principalmente pelas boas perspectivas da indústria automobilística, de caminhões e ônibus”, diz Soares.

Na avaliação de Thiago Ferreira Veiga, no curto prazo, a tendência é que o consumo de lubrificantes para motores Euro 5 aumente, devido aos progra-

mas de renovação de frota. “Já no médio e longo prazos temos uma tendência de utilização de lubrificantes de graus de viscosidade mais baixos, pois a realidade que já vemos nos lubrificantes para veículos de passeio começa a chegar para os veículos pesados”, afirma.

Segundo Nelson Gomes, as empresas associadas ao Sindicom têm encarado todas essas transformações de forma positiva. “No conjunto, as novas exigências contribuem para o aprimoramento de um ambiente competitivo mais salutar, onde a sociedade como um todo é beneficiada”, afirma.



“Proconve P7 exige lubrificantes com melhor performance em suas formulações”

Ruy Ricci,  
diretor-executivo  
do Sindilub

# Solução energética também é negócio para a BR Distribuidora

Empresa lança sistema para reúso da água da chuva e aditivo para acabar com borras que podem danificar motor de veículos a diesel

Wagner Oliveira

Braço da Petrobras, a BR Distribuidora anunciou o lançamento de produtos para ampliar seu portfólio. Já testado, um novo aditivo para veículos a diesel deverá estar nos postos de abastecimento da bandeira ainda neste ano. A empresa também desenvolve projetos ambientais para oferecer soluções energéticas. Um dos novos projetos é o que faz captação de água de chuva para uso em sistemas de climatização, iluminação, lavagens de veículos, limpeza dos estabelecimentos e irrigação de plantas em postos da rede Petrobras Distribuidora em todo o País.

De acordo com Alex Barbosa Messias, gerente de marketing, a BR Distribuidora é o embrião para o lançamento de produtos voltados a grandes consumidores em áreas como a mineração, marítima e governos, entre outros segmentos comerciais, além dos postos que levam a bandeira da estatal.

O novo Actioil A550 é um aditivo de origem franco-suíça que tem a missão de fazer a purificação do óleo diesel, que pode sofrer degradação, principalmente se levar muito tempo para ser consumido. A presença de água, microorganismos e biodiesel pode provocar a formação de borras nos tanques de combustível. Frequentemente este acúmulo provoca avarias nos motores e peças dos veículos pesados.

O Actioil provoca a diluição do combustível e faz a elimina-

ção da borra, protegendo filtros, bombas, injetores e mangueiras. De acordo com a Petrobras Distribuidora, o produto também evita formação de água no diesel durante a estocagem, ao eliminar microorganismos (bactérias, fungos e leveduras), e não permite a oxidação. Ao evitar a degradação do diesel, o Actioil também melhora a partida a frio e a combustão, além de aumentar a vida útil do combustível. De acordo com Messias, o produto possui diversas regulamentações ambientais e petroleiras, como a da Agência Nacional do Petróleo (ANP).

Segundo o gerente da BR Distribuidora, o produto é destinado principalmente a frotistas de caminhões e ônibus, além de térmicas com problemas de borra na estocagem. No caso da frota, o tratamento pode ser feito diretamente no tanque do veículo com a adição de 1% da capacidade uma vez por ano. O produto também é recomendável para o primeiro abastecimento de veículos novos. Conforme Messias, a BR é a primeira distribuidora no Brasil a desenvolver uma solução para o mercado em conjunto com uma empresa especializada no segmento de aditivos para óleo diesel.

## TESTES

Testes feitos com Actioil A550 no transporte em ônibus em Curitiba (PR) mostraram que au-

menta a durabilidade das peças com o uso do aditivo. Após dez mil quilômetros de rodagem, o filtro de combustível fica praticamente intacto em relação a um que não utiliza o produto, aumentando a sua vida útil e economizando gastos com a manutenção da frota. A mesma situação acontece com a peça “pescador”. No teste, verificou-se que o diesel também mantém sua viscosidade com o aditivo, enquanto o que fica estocado sem o Actioil apresenta-se com aspecto opaco.

Segundo Messias, o Actioil age restabelecendo a condição físico-química do combustível diesel, que, submetido a condições de muito frio ou de muito calor, além do mau armazenamento, perde propriedades. “Com o produto, o diesel bem manuseado passa a ter uma vida útil enorme”, afirmou o executivo.

De acordo com Messias, o produto tem melhores resultados nas termelétricas e em máquinas agrícolas, que podem passar por longos períodos com o diesel armazenado. “Para empresas que têm um consumo rápido do combustível, o produto não oferece tantos benefícios quanto para aquelas que o utilizam em equipamentos cujo uso é mais demorado”, considerou.

## HIDROGÊNIO

O gerente da BR Distribuidora disse que a empresa não para

de criar novas soluções para atender a grandes clientes. Ele comentou o desenvolvimento do combustível hidrogênio feito pela Petrobras, que será testado em quatro ônibus urbanos no corredor do ABC paulista. “Os veículos não emitem poluição – sonora ou gases. O vapor que sai do escapamento do ônibus é água pura”, disse.

Em sua palestra feita no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, Messias salientou que a Petrobras tem como missão a qualidade. Como estatal, os lucros que auferir na extração, refinamento e venda de combustível são revertidos para a sociedade com melhores produtos e serviços. “É por isso que trabalhamos com bastante empenho no mercado, sempre visando à excelência”, assegurou. Segundo ele, 99% do combustível consumido pelos brasileiros é processado nas 11 refinarias da Petrobras instaladas no Brasil.

## SERVIÇOS

Outra linha do portfólio de produtos da BR Distribuidora está relacionada ao meio ambiente. Um dos destaques é o produto de solução energética para projeto de “ecoeficiência” com a captação de água de chuva para reúso. Um estabelecimento tem potencial de captação de até 1.500 milímetros numa cidade como o Rio de Janeiro. De acordo com Messias, o projeto gera para o proprietário economia com a conta de água, uma vez que a mesma pode ser reusada na lavagem de veículos e do próprio estabelecimento comercial. “A economia pode chegar a 75%”, afirmou Messias. A água também pode ser utilizada no sistema de climatização para a melhoria do conforto térmico.

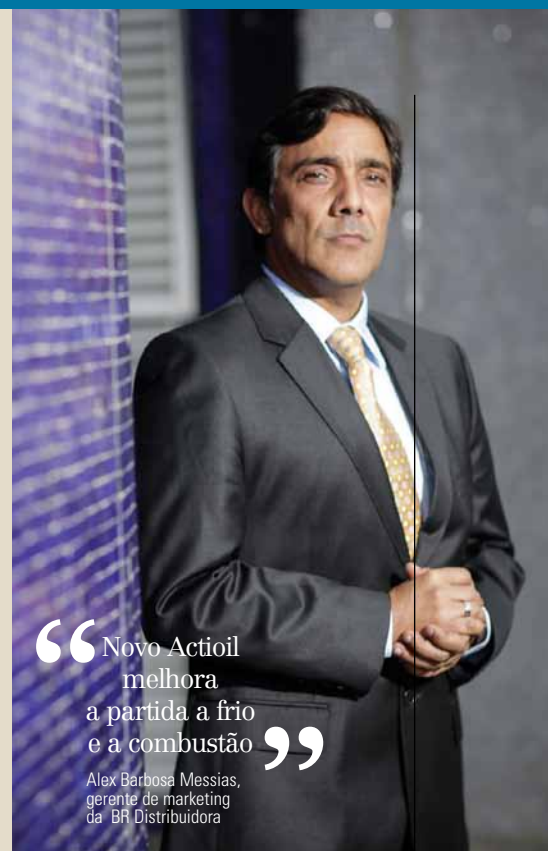
O serviço de gestão de risco

também faz parte de sua cesta de produtos. Uma ferramenta dá suporte na contratação e avaliação periódica de profissionais. A BR ainda desenvolveu tecnologia que oferece maior eficiência à operação logística, ao captar informações de viagens e disponibilizá-las na internet em tempo real. Também faz assistência a sinistro – atendimento a acidentes e incidentes que geram interrupção de viagem.

A empresa faz a avaliação do sistema de armazenamento de combustível (SAC) atendendo aspectos da conformidade legal da operação. Realiza teste de estanqueidade, em que é verificada a inspeção preventiva dos tanques de armazenamento de combustível. Além disso, realiza monitoramento ambiental com medições e análises específicas em poços com a finalidade de constatar a existência de eventuais impactos ambientais. Depois, faz diagnóstico ambiental para identificar e mensurar, por meio de análises químicas (solo e água), áreas potencialmente impactadas ou contaminadas, com o objetivo de confirmar a existência de contaminação. Se necessário, processa e faz a remediação ambiental com a instalação de sistemas para descontaminação de áreas impactadas com melhores resultados e menor custo.

## PARCERIA COM A CTF

De acordo com o gerente da BR Distribuidora, a empresa está aberta a novas parcerias para fazer o gerenciamento do abastecimento de combustível, além da CTF, com a qual a Petrobras já trabalha atualmente. “Estamos analisando outros concorrentes da CTF”, afirmou Messias, durante o seminário. “Para não perdemos contratos,



“Novo Actioil melhora a partida a frio e a combustão”

Alex Barbosa Messias,  
gerente de marketing  
da BR Distribuidora

precisamos atuar com novos parceiros”, completou. Ele afirmou que a “Petrobras não entra no jogo para perder ou empatar” e destacou que a estatal cumpriu com a promessa de distribuir, em 2011, o diesel S-50, quando o mercado duvidava da capacidade da empresa de fornecer um diesel mais limpo. “Cumprimos a promessa, inclusive com o S-10, que também já é uma realidade em todo o Brasil.”

Segundo Messias, o gerenciamento de abastecimento só pode ser feito em parcerias com os bancos porque a BR é avalista do sistema CTF, garantindo que os proprietários de postos de combustível recebam pelo diesel vendido em operações controladas a distância.

Para o gerente da BR Distribuidora, a necessidade de novos parceiros se dá em razão de parte do mercado também exigir soluções mais simples. “Se o cliente nos pede um conjunto de soluções simples, nós vamos buscar.









# Águia Branca faz teste com Castrol

Em busca de melhor custo-benefício em sua frota, empresa capixaba optou pelo uso do novo lubrificante em seus ônibus

A procura de maior eficiência de lubrificação em meio à grande variedade de lubrificantes de motores existente hoje no mercado levou a Viação Águia Branca, uma das maiores empresas de transporte de passageiros do País, a fechar uma parceria com a Castrol, empresa do grupo BP, para testar o óleo lubrificante Castrol Tecton Global 15W40, para motores diesel.

Segundo Luizmar Nogueira, gerente-técnico da Viação Águia Branca, os testes tiveram como foco a busca por produtos de qualidade, visando obter maior eficiência de lubrificação e custo-benefício na aplicação da frota. Os testes de campo por amostragem foram

realizados no período de sete meses, de outubro de 2012 a maio de 2013.

“O lubrificante apresentou desempenho satisfatório nos testes laboratoriais físico-químicos, possibilitando realizar as trocas do óleo dentro da quilometragem estabelecida com segurança, sem degradar os aditivos do lubrificante. A empresa adotou a utilização definitiva deste lubrificante a partir do mês de maio de 2013, em toda a unidade de passageiros – Viação Águia Branca e Salutaris”, conta Nogueira. “Com o uso do óleo lubrificante em toda a frota da Viação Águia Branca e da Salutaris, obtivemos um ganho do produto por

alcançar o período de troca estipulado pela gerência técnica, sem perder suas características de lubrificação”, acrescenta.

Segundo informações da Castrol, o Tecton Global 15W40 é um lubrificante de base mineral, com intervalo de troca de 60 mil quilômetros, excedendo o padrão de manutenção corrente e promovendo a performance e proteção dos motores da frota.

Atualmente o grupo usa em seus veículos o lubrificante Tecton Global 15W40 da Castrol para motores, o Spirax G80W, da Shell, para a caixa de câmbio e o Spirax A90, também da Shell, para o diferencial.

# Ipiranga cria sistema para monitoramento remoto

Empresa lança sistema para reúso da água da chuva e aditivo para acabar com borras que podem danificar motor de veículos a diesel



A distribuidora de combustíveis e lubrificantes Ipiranga ampliou seu portfólio de atuação com o lançamento de um sistema de gestão, o Ipiranga Frotas, que possibilita ao frotista estruturar, monitorar e controlar, gratuitamente, os veículos da sua empresa de forma remota, por meio da internet.

“O Ipiranga Frotas é uma solução que vai além do abastecimento. Ele abrange todo o gerenciamento da frota, sem a necessidade de cartão. A nossa proposta é simplificar não só o negócio do frotista, mas também a vida do motorista, oferecendo maior segurança e comodidade. A utilização no abastecimento é simples, sendo necessário informar somente o CPF do motorista e a senha pessoal”, explica Jerônimo dos Santos, diretor de varejo e marketing da Ipiranga.

Com a nova ferramenta, o gestor pode comprar créditos de combustíveis da Ipiranga com desconto pela web, disponibilizá-los para os motoristas e assumir toda a gestão dos veículos da empresa. O sistema foi desenvolvido para o perfil de companhias que utilizam veículos para operação diária, sem

restrição de tamanho da frota.

Segundo Santos, o programa tem como diferenciais a isenção de taxa ao frotista, o controle do negócio, a simplicidade na interação com a ferramenta e, além disso, oferece vantagens como o acesso ao combustível com descontos e redução de fraudes.

De acordo com o executivo, a Ipiranga preza pela inovação e tem em sua estratégia a diferenciação, por meio da oferta de produtos e serviços voltados às necessidades de seus clientes. “Identificamos no mercado uma oportunidade de entrar em um negócio que oferecesse mais valor aos nossos atuais e novos clientes e que estivesse relacionado diretamente à nossa principal atividade. O Ipiranga Frotas tem as características que buscamos. Com ele, prestamos um serviço diferenciado aos clientes, tornando-os mais fiéis à nossa rede”, declara.

O lançamento do Ipiranga Frotas foi oficialmente feito durante a 19ª edição da Fenatran (Salão Internacional do Transporte), que aconteceu em outubro na capital paulista, e os planos iniciais da

Ipiranga eram de contatar dez mil empresas em potencial para o programa.

## ESTRUTURA EMPRESARIAL

A Ipiranga possui uma rede de mais de 6.400 postos de combustível, voltados a atender às necessidades diárias dos consumidores, oferecendo desde combustíveis e lubrificantes a produtos de conveniência. São mais de 1.100 unidades Jet Oil e Jet Oil Motos, serviços especializados para automóveis e motos, e 1.400 lojas am/pm.

A marca possui também *e-commerce* Ipirangashop, Shopvinhos, KMVPneus e o Posto Ipiranga na Web, além de meios de pagamento próprios e o programa de fidelidade “Km de Vantagens”, com 14 milhões de participantes.

No primeiro semestre de 2013, a companhia vendeu 12 milhões de metros cúbicos de combustíveis (gasolina, etanol, GNV e diesel), um crescimento de 5% em relação ao mesmo período de 2012. A receita líquida somou R\$ 25 bilhões no primeiro semestre deste ano, representando um aumento de 14% em relação ao primeiro semestre de 2012.

A Ipiranga integra um dos maiores grupos empresariais brasileiros, o Ultra, que atua no setor de distribuição de combustíveis, por meio da Ipiranga, e de distribuição de GLP, pela Ultragaz; na armazenagem de grãos líquidos, através da Ultracargo; e na produção de especialidades químicas, com a Oxitenio.

# Disciplina da frota aérea pode ensinar muito a gestores

Altamente regulada, companhias aéreas deram salto gigantesco no Brasil nos últimos anos ao otimizar uso da frota



O que uma frota de aviões tem a ver com uma de caminhões, ônibus ou veículos leves? Apesar de envolver cifras e operação totalmente diferentes, os gestores da aviação e do rodoviário de carga ou urbano de passageiros podem compartilhar processos e métodos, absorvendo, principalmente, o rigor técnico que regula linhas aéreas comerciais. Esta foi a principal mensagem de Tarcísio Gargioni, vice-presidente da Avianca, uma das empresas aéreas que mais vêm crescendo nos últimos anos no mercado brasileiro, no Fórum de Gestão e Eficiência de Frota, promovido pela OTM Editora em São Paulo.

De acordo com Gargioni, que durante o evento abordou o

tema “Gestão e eficiência da frota das companhias aéreas”, foi a otimização da frota de aviões das empresas aéreas que permitiu o salto da aviação comercial brasileira, cujo mercado passou de 21 milhões de passageiros transportados em 2001 para 88 milhões em 2012, além de 12 milhões de embarques internacionais. Estes números já fazem do Brasil o terceiro maior mercado mundial, perdendo apenas para os Estados Unidos e a China.

No mercado doméstico, grande parte dos passageiros migrou dos ônibus. “Se alguém, 15 anos atrás, dissesse que o Brasil desenvolveria um modelo para tirar passageiro do modal rodo-

viário seria chamado de louco”, disse o executivo da Avianca. Gargioni também participou da montagem da Gol, fundada no preceito de aérea de baixo custo – ainda que hoje a companhia tenha se desvirtuado deste conceito em razão da crise que se abate sobre o setor devido à flutuação cambial e à alta do preço dos combustíveis.

Segundo a apresentação de Gargioni, a atração de novos passageiros foi possível pela redução no preço das tarifas, que, no começo dos anos 2000, custavam, em média, R\$ 551 em trechos domésticos. Atualmente, o preço está na faixa de R\$ 273 – mesmo com a inflação no período e aumento de custos. “Onde está a mágica?”, indagou o especialista. “Não existe mágica nenhuma, apenas aumentamos a eficiência na gestão da frota”, disse.

A nova classe média brasileira, que ganhou poder de compra ao migrar dos estratos sociais menos favorecidos, ajudou a ampliar o mercado para as áreas, que projetam um panorama interno bem mais robusto para os próximos sete anos. Numa visão menos otimista, as áreas deverão transportar em voos domésticos 150 milhões de passageiros – alta de 55% – até 2020. Numa visão mais otimista, o número de passageiros pode chegar à casa dos 200 milhões (total da população brasileira em 2013) no início da próxima

década. “O modal aéreo será o principal meio de transporte de massa”, estimou. Numa visão conservadora, o mercado poderia aumentar 75%.

### FUTURO OTIMISTA

Gargioni afirmou que o crescimento dos modais do transporte depende da elevação do Produto Interno Bruto (PIB). “O que fará um ou outro cenário se concretizar será a economia. Se ela for bem, cargas e pessoas vão se movimentar com uma maior frequência. Se tiver o crescimento moderado, nós também acompanharemos essa moderação. Mas tudo indica um futuro bastante otimista”, assegurou. De acordo com ele, para cada 1% de crescimento do PIB nos últimos anos, a aviação subiu em média 1,8% sua movimentação.

“Apesar do cenário conturbado para algumas companhias áreas, atualmente o setor conta com empresas mais robustas”, salientou. As companhias aéreas nacionais buscam atingir uma meta de ocupação acima de 80% em seus assentos – números da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) mostram ocupação média de 78,7%. Segundo Gargioni, a ocupação da Avianca está em 85,4%, ou 8,3% acima do setor. “Avião vazio é prejuízo, pois toda vez que levanta voo enormes custos decolam junto com ele. Por isso, aumentar a ocupação é questão crucial para as aéreas”, disse.

A Avianca nasceu em 1998 como Ocean Air. Em 2008, houve uma reestruturação da empresa, que no primeiro semestre deste ano cresceu 37%, enquanto o mercado registrou crescimento zero. O *market share* da companhia é de 7,8%, com a receita sendo quadruplicada nos últimos três anos. “O bolo cresceu



Tarcísio Gargioni, da Avianca, acredita que gestores da aviação e do rodoviário de carga podem compartilhar processos e métodos

na aviação, e a nossa empresa quer uma participação maior”, observou Gargioni.

### FOCO NO SERVIÇO

Enquanto concorrentes diminuem a frequência de voos, cortam serviços de bordo e encurtam o espaçamento entre os assentos para tentar aumentar a eficiência, a Avianca tem como política um serviço de maior qualidade, com aviões mais confortáveis. “No mercado, existem cerca de 20 milhões de passageiros que querem mais espaço, querem maior conforto, mesmo que precisem pagar mais por isso.”

### JORNADA DE TRABALHO

Administrar uma frota de aviões não é fácil. Com o setor altamente regulado por órgãos governamentais que controlam pesadamente a operação, a legislação trabalhista também é muito forte – tudo é feito para que a segurança do voo preva-

leça. Com isso, os custos podem representar até 75% da receita.

Para otimizarem a frota, as empresas passaram a deixar o avião o menor tempo possível em solo. Antes do *boom* da aviação comercial no Brasil, uma aeronave voava em média oito horas por dia. Atualmente, voa 14 horas – mas não com uma só tripulação. Pelos conceitos atuais, um avião não pode ficar mais do que 25 minutos em solo – antigamente ficava até uma hora estacionado. “Quando reduzimos o custo total, geramos demanda e criamos um círculo virtuoso”, disse Gargioni.

Para ele, o mesmo conceito pode ser aplicado para as frotas terrestres. “Você precisa saber a importância do seu veículo e quanto custa ele ficar parado”, observou. Com a regulamentação da Lei do Motorista, talvez as empresas precisem revezar equipes para manter o caminhão sempre em movimento, reduzindo assim o custo da imobilidade da frota.

“Na aviação, como temos ele

vada participação nos custos, é preciso sempre otimizar”, disse, reforçando que a aviação comercial é altamente regulamentada, com padrões e normas rígidas. Um piloto, por exemplo, só pode trabalhar 85 horas por mês ou 900 horas por ano. A jornada diária pode ser no máximo de dez horas e meia, considerando 45 minutos para a chegada ao trabalho e 30 minutos para a saída. Para cada avião, são necessárias 7,5 tripulações – algumas empresas têm seis tripulações por avião, mas voam menos.

### PADRONIZAÇÃO DA FROTA

Uma das opções adotadas pela Avianca e que Gargioni acredita ser indicada às frotas terrestres é o que ele chama de “standardização”, ou seja, adotar apenas uma família de aviões de um mesmo fabricante. Assim, as tripulações não sentiriam diferença na operação de aeronaves de maior ou menor porte, já que os equipamentos e procedimentos de uma mesma família se equivalem.

Para o vice-presidente da Avianca, o maior problema de companhias que faliram no Brasil, como Varig, Transbrasil e Vasp, foi a diversificação da frota. “É muito caro ter aviões de diversos fabricantes, pois as aeronaves demandam muitos estoques de componentes para reposição, mecânicos e pilotos especializados em cada tipo de aparelho. Atualmente, as companhias buscam ter uma só família de avião para eliminar esses problemas”, avaliou Gargioni. Segundo ele, o custo de uma única turbina é de US\$ 6 milhões. “Imagina o custo de uma empresa que tem uma frota de cem aviões e precisa ter muitas turbinas de reserva. Se for de uma mesma família, muitas pe-

ças podem ser compartilhadas”, afirmou.

Assim como nos aviões, as frotas têm de delimitar e focar a operação. No caso da aviação, o posicionamento se dá entre uma opção *low cost x full services*; nacional x internacional, regional x nacional.

Ao escolher os veículos, é preciso encaixá-los no foco da empresa. Por exemplo, um avião Boeing é mais leve, gasta menos combustível que o Airbus, porém esta marca é mais adequada para a Avianca, cuja proposta é oferecer mais conforto, explicou Gargioni. Ele disse que, por serem de menor porte, os modelos oferecidos pela Embraer não são os mais competitivos para trechos com altas demandas.

A manutenção é um critério muito importante na aviação. Um avião tem que ficar parado algumas horas por semana para revisão. Os critérios passam a ficar mais intensos de acordo com uma escala que vai até 7,5 mil horas voadas. “Mesmo que nenhuma peça não esteja danificada, é obrigatoriamente trocada”, lembrou.

Outra limitação que sofrem as aéreas no Brasil é a infraestrutura. Cada modelo de avião precisa de uma determinada capacidade de pista em razão do peso e comprimento do aparelho. São verificados itens como hora de calço, horas de vôo, corte da turbina, entre outros procedimentos. Os espaços nos terminais aéreos também precisam ser otimizados, caso contrário as companhias pagam multas.

Gargioni afirmou que os operadores do modal urbano e do rodoviário de passageiros, assim como os de carga, podem aprender com os rigorosos procedimentos da aviação comercial, com motoristas muito mais profissionalizados. “Para ser um co-

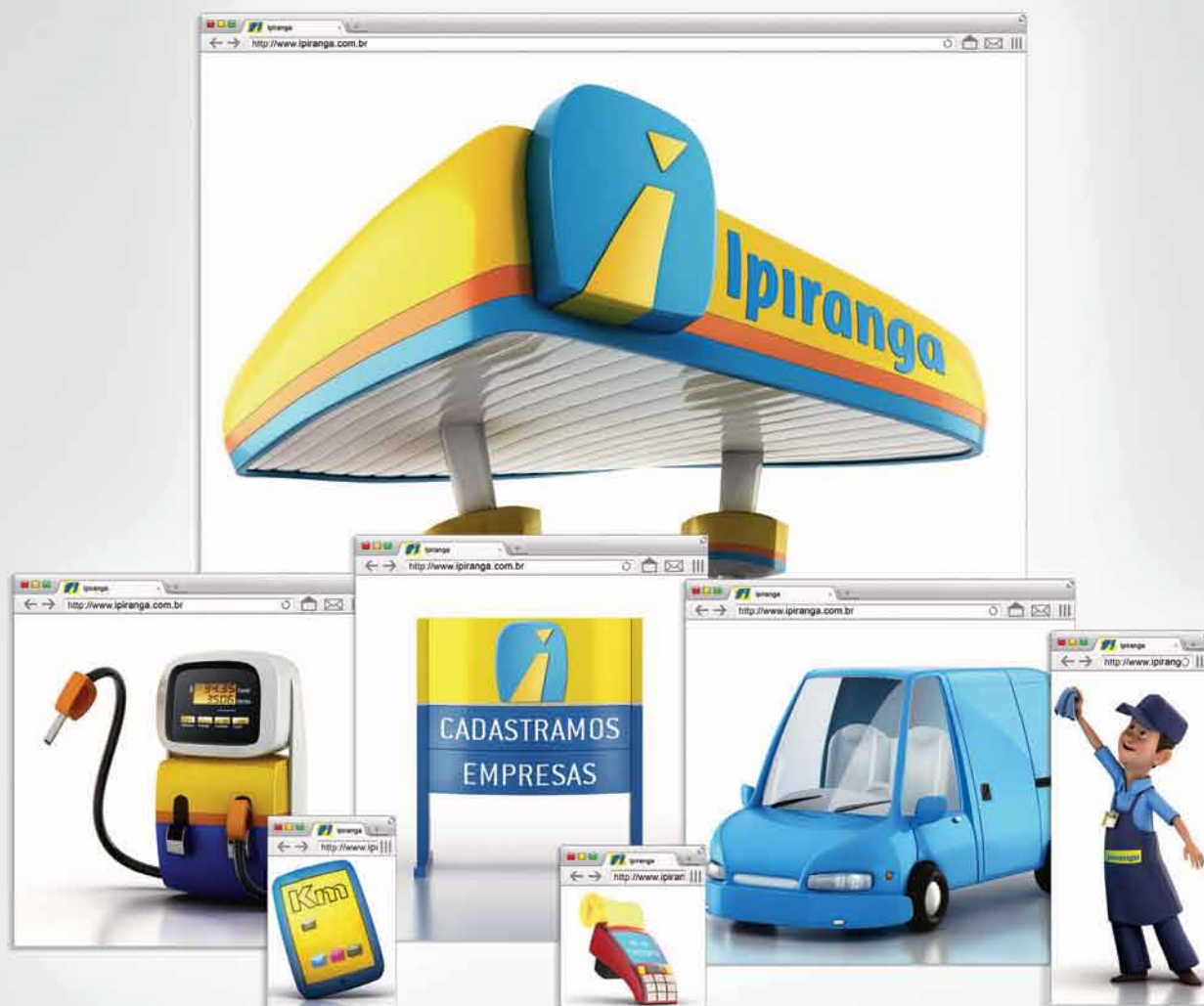
mandante, um piloto começa a ser preparado muito tempo antes, geralmente aos 23 anos de idade. Desde que começa a pilotar, ele vai sendo preparado para ser administrador de um grande avião a jato no posto de comandante”, assegurou Gargioni.

### CUSTO POR ASSENTO

Todos os cuidados fazem parte das métricas de gestão, o que obriga as aéreas a calcular o custo por assento a cada hora voada. As empresas de ônibus também precisam saber o custo por assento por quilômetro rodado, aconselhou Gargioni. Da mesma forma que uma companhia avalia tudo o que está envolvido na compra de um avião de US\$ 60 milhões, uma transportadora também deve saber tudo sobre a operação de um caminhão de R\$ 1 milhão. Por exemplo, é preciso saber a velocidade da via em que o veículo vai operar – no caso do ônibus, a retidão no trânsito também precisa ser mensurada.

“Cada centavo faz diferença”, assegurou. Para Gargioni, não se pode comprar qualquer ônibus ou qualquer caminhão. Antes, é preciso saber a que nicho de mercado o veículo vai atender. Ele disse que sabe dos avanços que o modal terrestre precisa dar porque foi caminhoneiro por seis anos. “Conheci na pele a função do motorista. Ele é um elemento que precisa ser trabalhado, porque faz uma diferença fundamental.”

Por isso, disse que gerir frotas sem sistema de controle é um sonho, pois apenas indicadores mostram se você está no caminho certo ou errado. Assim, aconselhou, é preciso mais razão e menos emoção. “Não se compra caminhão porque ele é bonitinho, mas sim porque ele dá resultados”, resumiu.



# Quer um posto completo para os veículos da sua empresa? Estacione o mouse aqui.

**Ipiranga Frotas: mais controle, mais vantagens.**

Ipiranga Frotas é o único sistema on-line gratuito e com desconto no combustível para sua frota. Com ele, você gerencia os veículos de onde quiser, tem acesso a relatórios, define as melhores rotas, acompanha extratos, reduz custos e até compra combustível com desconto, além de poder neutralizar as emissões de carbono. Tudo pela Internet. E mais: seus créditos de combustível podem ser usados nos mais de 6.400 postos da Rede Ipiranga e ainda acumulam Km de Vantagens para seus funcionários. Traga sua frota para o computador e aproveite.

[www.ipiranga.com.br](http://www.ipiranga.com.br)



## O impacto da Lei do Motorista para os transportadores



Além de reprogramar suas entregas e contratar mais profissionais, as empresas têm que bancar o aumento médio de 12,1% que a nova jornada de trabalho ocasionou no valor do frete

Sonia Moraes

Pesquisa realizada pelo Instituto de Logística e Supply Chain (Ilos) com cem empresas embarcadoras entre as mil maiores do Brasil, segundo faturamento, constatou que 87% tiveram de modificar o planejamento e a programação de transporte, após entrar em vigor em junho de 2012 a Lei nº 12.619, que regula a jornada de trabalho dos motoristas.

Entre as empresas entrevistadas, 69% colocaram mais pontos de parada, 65% contrataram mais motoristas, 45% aumentaram e passaram a usar dois motoristas no mesmo veículo em rotas, 40% passaram a agendar as entregas, 38% contrataram mais motoristas de manobra para a operação e 36% reduziram o tempo de carga e descarga.

O impacto desta nova lei nos

custos das empresas foi bastante expressivo, segundo Maurício Lima, diretor de capacitação do Ilos, com aumento médio de 12,1% no valor do frete. O peso maior foi no segmento de agronegócio, com alta de 30,8%, e o menor no setor de tecnologia e computação, com aumento de 2,5%. Nos seto-

res químico, petroquímico, têxtil, couro e vestuário o avanço foi de 16,8%. No comércio varejista, o salto foi de 16,3% e no setor de alimentos e bebidas, de 15%.

Ao regulamentar as formas de remuneração dos profissionais do setor de transporte, a nova legislação – apelidada de lei de descanso – foi criada com o objetivo de combater a elevada jornada de trabalho dos moto-

“ Na rota de 450 quilômetros, uma viagem que antes era de um dia passou a ser feita em dois dias ”

Maurício Lima, diretor de capacitação do Ilos





ristas e os riscos de acidentes e mortes nas estradas brasileiras. “A concorrência desleal no mercado de transporte com longos períodos de direção também motivou a se instituir uma maior regulação no setor”, explica Lima.

Na avaliação de Marco Aurélio, assessor jurídico da NTC & Logística, a nova legislação veio trazer profundas mudanças no setor de transporte, “que operava de forma desorganizada, sem controle sobre a jornada de trabalho e a direção dos motoristas”.

Segundo Aurélio, além do controle sobre todos os motoristas, a Lei nº 12.619 veio estabelecer regras, obrigando que estes profissionais tenham um descanso de 11 horas. “Essas medidas vieram para atender a duas questões sociais graves”, comenta o assessor jurídico da NTC. “A primeira se refere à saúde do motorista, que estava sendo prejudicada com as longas jornadas de trabalho, e a segunda está relacionada à segurança no trânsito, já que muitos profissionais estavam usando drogas para suportar o intenso período de trabalho.”

Pelo fato de ter sido criada de forma muito rápida, a Lei nº 12.619 contém artigos que não beneficiam os operadores do setor de transporte. Entre alguns itens, o diretor de capacitação do Ilos destaca o fato de diferenciar a jornada de trabalho de celetistas e autônomos, contrariando o aumento do trabalho formal e assalariado. Por ter parâmetros mais rígidos que a dos países desenvolvidos (com baixo índice de acidentes), diminui a competitividade do transporte e, conseqüentemente, dos produtos brasileiros. E por ter parâmetros de tempo de direção e trabalho

## Os impactos nos custos e serviço para motoristas CLT

Para motoristas em regime CLT é grande a perda de produtividade do veículo

	Tempo de viagem		Aumento de Custos (%)
	Antes da regulamentação	Depois da regulamentação	
 200 km	1 dia	1 dia	2,8%
 450 km	1 dia	2 dias	55,3%
 800 km	2 dias	2 dias	4,4%
 1.500 km	3 dias	4 dias	21,1%
 3.000 km	5 dias	8 dias	30,0%

Fonte: Análise Ilos

que não se enquadram no período diário de 24 horas, dificulta o descanso diário em horários regulares, a programação das viagens e a produtividade da frota.

Por isso, foi aprovada pela comissão especial da Câmara dos Deputados, no dia 3 de julho, uma minuta que muda alguns trechos desta legislação, atendendo à reivindicação do Movimento União Brasil Caminhoneiro (MUBC). Agora este projeto de lei precisa ser aprovado pelo plenário e, se for sancionado pela presidente Dilma Rousseff, os direitos dos caminhoneiros serão reduzidos.

### NOVA PROPOSTA

Com as propostas de alteração na Lei nº 12.619/12, os profissionais contratados, comissionados ou autônomos terão que cumprir uma jornada de oito horas de trabalho e poderão receber quatro horas extras, e não mais duas horas extras.

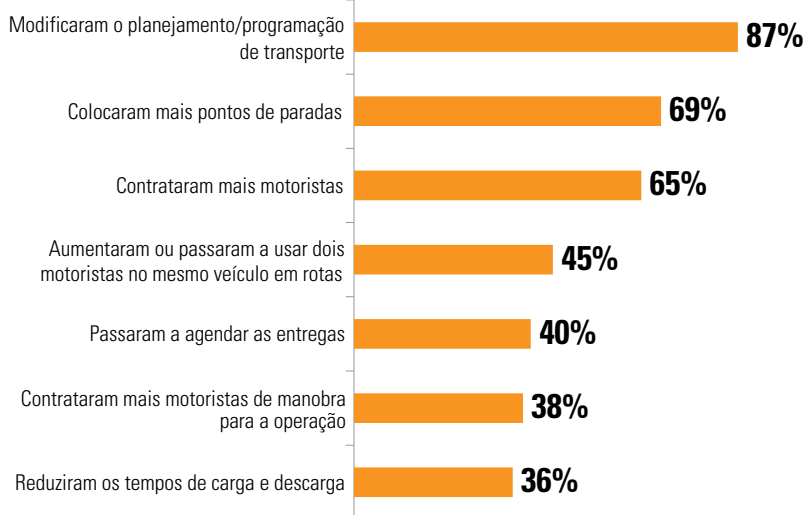
O tempo de direção aumenta

de quatro para seis horas, com 30 minutos de descanso. O caminhoneiro autônomo é obrigado a descansar dez horas, e não mais 11 horas, entre dois dias de trabalho. Essas dez horas podem ser fracionadas durante o dia, coincidindo com intervalos para refeições, desde que seja garantido a ele um descanso mínimo de oito horas ininterruptas.

O texto aprovado pela comissão especial também traz alteração na remuneração do tempo de espera. Pela lei atual, a indenização é de 30% sobre a hora normal e agora passa a ser de 20% da hora normal. Outra mudança se refere ao limite de tempo para carga e descarga, que não era mencionado na lei atual. Na nova proposta o prazo máximo de carga e descarga passa a ser de cinco horas, contadas a partir da chegada do veículo. Após esse tempo, a multa cobrada será de R\$ 1,38 a tonelada por hora de carga.

O diretor de capacitação do Ilos destaca que para os moto-

## De que forma as empresas mudaram suas operações devido à nova legislação de descanso?



Fonte: Pesquisa Ilos 2013

ristas em regime CLT a nova lei provocou uma grande perda de produtividade do veículo. “A situação mais crítica é a rota de 450 quilômetros, cujo aumento de custo de frete foi de 55,3%, pois uma viagem que antes da regulamentação era de um dia passou a ser feita em dois dias”, explica Lima.

Para a rota de três mil quilômetros o tempo de viagem, que durava cinco dias, passou para oito dias e o aumento de custo do frete foi de 30%. Já na rota de 1,5 mil quilômetros, o tempo aumentou de três para quatro dias e o custo subiu 21,1%.

### MAIOR PRODUTIVIDADE

Ao contrário da Lei nº 12.619, que traz impactos significativos no preço do frete, o novo texto proposto traria aumento da produtividade e coibiria os excessos da longa jornada de trabalho, segundo o diretor de capacitação do Ilos. “Também aproximaria o modelo dos celetistas ao dos autônomos, mas

ainda propõe uma diferenciação no tempo de descanso.”

Segundo Lima, o texto aprovado na comissão especial é muito mais claro em relação ao tempo de espera e à jornada de trabalho, com redução dos riscos jurídicos. “Para os motoristas, o novo texto permitiria, por um lado, maior potencial de remuneração pelo possível aumento de tempo de horas extras, mas reduziria o valor da hora de espera e acabaria com a hora reserva.”

Lima observa ainda que “a novidade da proposta é o limite de cinco horas para as atividades de carga e descarga, com aplicação de multa sobre o tempo que extrapolar este limite”.

Na opinião do assessor jurídico da NTC, com a flexibilização proposta pela comissão especial da Câmara dos Deputados, a nova legislação atende aos interesses do setor de transporte. “Agora tudo é controlado e, para os empresários, a alternativa é alongar o prazo de entre-

ga ou contratar mais empregados”, afirma Aurélio.

Segundo o assessor jurídico da NTC, as empresas organizadas já estão seguindo as regras determinadas pela nova legislação e já têm caminhões equipados com aparelhos que monitoram o tempo de trabalho dos motoristas. “Quem estava solto no mercado terá agora que se adequar à nova legislação.”

### OPORTUNIDADE

Para a indústria de caminhões, a nova legislação é vista de forma positiva, pois também refletirá no aumento da produção. Ricardo Alouche, vice-presidente de vendas, marketing e pós-venda da MAN Latin America, afirma que a nova Lei dos Motoristas gerou necessidades adicionais para as empresas transportadoras, como redução de custos e aumento na velocidade média dos veículos.

Segundo o executivo, isso abriu uma curva de oportunidades para a MAN que passou a oferecer produtos com capacidade maior de transporte de carga. “Para atender às necessidades das transportadoras, a MAN tinha duas alternativas: trazer o caminhão MAN de 420 cv de potência de 12 e 13 litros, o que agregaria mais custo para o empresário, ou oferecer o Constellation com custo operacional menor”, explica Alouche. O vice-presidente de vendas da MAN esclarece que a inclusão da nova família Constellation Tractor nas versões 19.420, 25.420 e 26.420 ao portfólio de caminhões extrapesados da marca – “uma ação que não estava sendo esperada pelo mercado, nem pelos clientes” – foi feita de forma rápida para atender à nova Lei do Motorista.



# Cork Services

Informação para gestão de frotas

Previsão de gastos com frota

Atualização diária de preços e códigos de peças

Negociação justa dos orçamentos

Precisão no cadastro da frota

Decisões mais seguras com informações precisas

Informações aplicáveis em qualquer sistema de gestão



## **BANCO DE DADOS DE PEÇAS**

ATUALIZAÇÃO DIÁRIA DE PREÇOS, TEMPOS DE SUBSTITUIÇÃO E CÓDIGO DA MONTADORA



## **PLANO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS**

O QUE, QUANDO E QUANTO CUSTARÁ A MANUTENÇÃO DA SUA FROTA



## **ENRIQUECIMENTO CADASTRAL DE FROTA**

DADOS CONSTRUTIVOS DE VEÍCULOS PARA UM CADASTRO PRECISO

*"Com as informações da Cork Services reduzimos em 30% o tempo de levantamento de dados e tivemos um incremento de 40% na precisão da informação."*

CLÁUDIO LISTORTI – GERENTE DE OPERAÇÕES - MAESTRO LOCADORA



SAIBA MAIS SOBRE NOSSOS SERVIÇOS E PRODUTOS:

[www.cork.com.br](http://www.cork.com.br)

[contato@cork.com.br](mailto:contato@cork.com.br) | 11-9-9177-0505



/corks-services



/corks-services



/company/cork-services

# Frota movida a eletricidade

Veículos elétricos avançam para romper com a dependência do petróleo, reduzir a emissão de CO<sub>2</sub> na atmosfera e minimizar a poluição sonora

Wagner Oliveira

Por que o mundo não priorizou o veículo elétrico quando no século XIX já havia tecnologia para fazer uso de um veículo bem mais sustentável para o planeta e, conseqüentemente, a humanidade? A indagação foi feita por Denis Ceglys, gerente de produtos da LIG Veículos Elétricos e consultor em gestão de frota, que apresentou a palestra “Tendência dos Veículos Elétricos no Brasil”, durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado em São Paulo. Ceglys

destacou que o tema está diretamente relacionado à gestão de frota, uma vez que a atividade exige constante otimização, redução de custos e sustentabilidade aplicada à mobilidade.

Para Ceglys, uma série de fatores históricos impediu o avanço da tecnologia do veículo elétrico, que acabou ficando adormecido por mais de um século. A dependência da indústria do petróleo, limitação da autonomia e força da indústria automobilística fizeram com

que o veículo a combustão prevalecesse sobre o a eletricidade, que é muito mais racional, não polui e utiliza um número bem menor de componentes em veículos de transportes.

“Quem matou o carro elétrico?”, perguntou o palestrante, para em seguida responder: “Foi quem controla o mundo, ou seja, quem tem o maior taco”. “Sou um apaixonado por veículos”, iniciou Ceglys a sua palestra. “Sempre acompanhei a evolução dos produtos pen-



Novo furgão 100% elétrico da Renault, com motor de 60 cv e autonomia de 170 km, tem zero emissão de CO<sub>2</sub>

sando nas soluções que poderiam melhorar o uso e o custo deles”, disse ele, que atuou em empresas que prestavam serviços a montadoras, na gestão de frotas e no ramo de cartões de combustível, manutenção, documentação, monitoramento e rastreamento.

De acordo com o palestrante, já em 1828 foi demonstrado o primeiro veículo com motor elétrico pelo húngaro Anyos Jedik, que adaptou a engenhoca numa carroça. Logo depois, Robert Anderson construiu e comercializou carruagens elétricas entre 1832 e 1839 usando pilhas não recarregáveis. No início do século 20, o norte-americano Thomas Edson montou um veículo elétrico, que já convivia com carros movidos a vapor e a gasolina. Antes disso, porém, o inventor da lâmpada elétrica já tinha construído um ônibus movido a eletricidade, em 1881, com outros engenheiros. O Brasil teve também seu pioneiro.



## BRASIL REVELA POUCO INTERESSE PELOS VEÍCULOS ELÉTRICOS

Para o consultor Denis Ceglys, o Brasil não pode perder a corrida tecnológica do carro elétrico. Ele critica a falta de empenho do governo para incentivar o uso da tecnologia. O Salão do Veículo Elétrico realizado neste ano, em São Paulo, chegou à conclusão de que o Brasil revela baixo interesse pelo veículo elétrico e está longe de ser mercado referência no segmento de mobilidade elétrica. Além disso, sobretaxa o setor, afasta os investidores e impede a criação de novos empregos.

Na opinião do especialista, o País é um dos mais atrasados nas medidas para incentivar veículos elétricos e híbridos. A maioria dos países da América do Sul tem desonerado o veículo elétrico de impostos, além de adotá-lo nas frotas oficiais. Recente estudo na Hidrelétrica de Itaipu revelou que o consumo de energia no País subiria apenas 0,3% se 10% dos carros vendidos no Brasil anualmente fossem elétricos. Modelos da Renault e da Nissan já estão chegando ao País para testes em frotas do governo. Pequenas empresas nacionais também apresentam modelos menores e pedem incentivos do governo para iniciar projetos de inovação.

**FÁCIL MANUTENÇÃO** – Ceglys afirmou que o veículo elétrico ainda é caro porque não é produzido em série. “O carro elétrico já está

aqui na porta, muito perto de nós”, adiantou. “Esqueçam da preocupação com a qualidade da gasolina. O elétrico não precisa de escapamento, motor de arranque, trocas de vela, bomba de água – sua manutenção quase não existe”, disse.

Além da produção em série, o veículo elétrico ainda depende do aperfeiçoamento das baterias, que precisam ser mais duráveis, leves e compactas – mas a indústria está trabalhando fortemente para chegar lá.

No setor de transporte, o veículo elétrico tem tudo para fazer uma revolução, já que o custo com deslocamento e manutenção seria drasticamente reduzido. A eficiência do setor de transporte aumentaria em pelo menos 18%, além da melhoria da qualidade do ar nas grandes cidades.

Para Ceglys, as vendas do veículo elétrico dependerão ainda de políticas fiscal e ambiental e do preço da energia elétrica e dos combustíveis, pois haverá necessidade de reforços pontuais da distribuição, infraestrutura de abastecimento e tarifas para carregamento “fora de ponta” – horário de pico em que a maioria dos consumidores deixaria o carro carregando na tomada. “Melhor que o elétrico, que ainda precisa da geração de energia, seria o veículo movido a hidrogênio, tecnologia cujo alcance está mais longe”, finalizou Ceglys.

Em 1975, a Gurgel lançou o Itaipu, primeiro veículo elétrico da América Latina.

Os exemplos de carro elétrico não param por aí. Camille Jenatzy demonstrou o primeiro veículo elétrico a ultrapassar os 100 km/hora. Nos Estados Unidos, em 1904, os primeiros anúncios recomendavam o carro elétrico para mulheres, pois

não tinham cheiro de gasolina nem precisavam ser acionados por manivela.

De acordo com Ceglys, em 1904 um terço dos carros das grandes cidades nos Estados Unidos eram movidos a energia por bateria, pois eram mais fáceis de guiar e menos barulhentos. Uma das mulheres mais famosas na condução de um



“Brasil está longe de ser referência no segmento de mobilidade elétrica.”

Denis Ceglys,  
gerente de produtos  
da LG Veículos Elétricos

veículo elétrico foi Clara Ford, nada menos que a mulher de Henry Ford, um dos pioneiros da indústria automobilística e inventor da linha de produção.

### DESVIO DA HISTÓRIA

Segundo levantamento do palestrante, o declínio do veículo elétrico ocorreu em parte por causa da melhoria das estradas e acessos que requereriam uma autonomia maior do que a simples e curta deslocação no centro das cidades. A descoberta do petróleo no Texas também

reduziu o preço da gasolina. Charles Kettering, em 1912, inventou a ignição elétrica, eliminando assim a necessidade de “dar partida a manivela”. Por ironia, Henry Ford criou o conceito de linha de montagem no ano de 1913 para o modelo T. Com isso, virou o jogo para o campo dos veículos a gasolina, que, com a inovação de Henry, passaram a custar três vezes menos dos que os elétricos.

Ceglys lembrou que o jipe lunar, levado pelos norte-americanos ao espaço, era movido a eletricidade. “O desapareci-

mento do veículo privado elétrico ocorreu na década de 1930. Ele viria a ressurgir apenas nas décadas de 1960 e 1970 com a crise do petróleo e consequente necessidade de encontrar alternativas ao uso da gasolina”, afirmou o especialista. Desde então, segundo Ceglys, a evolução do carro elétrico tem sido fomentada, em grande parte, por tratados, regulamentos e medidas internacionais para a redução das emissões de gases de efeito estufa e, mais recentemente, pelas políticas de desenvolvimento sustentável.

O consultor disse que surgiu na Califórnia em 1996 o EV1, o carro elétrico mais rápido e mais eficiente já construído. O veículo elétrico EV1, funcionava a eletricidade, não emitia poluentes e colocou a tecnologia americana no topo da indústria automobilística. Por que ninguém mais ouviu falar deste veículo revolucionário? “O que aconteceu em seguida foi inesperado e espantoso: simplesmente o veículo elétrico desapareceu, deixou de ser produzido, as fábricas fecharam e os trabalhadores foram despedidos silenciosamente”, disse Ceglys.

Para ele, o veículo elétrico é bom para o planeta e para a sociedade. Veículos elétricos testados pela usina Itaipu em parceria com a Fiat mostraram que o gasto com eletricidade durante rodagem de 400 mil quilômetros foi de R\$ 30,5 mil. Com gasolina, o gasto teria sido de R\$ 118,7 mil e com álcool, R\$ 104 mil. Segundo o especialista, veículos elétricos para mobilidade em propriedades privadas, como campos de golfe, já são uma realidade e a um custo muito acessível. O custo por km cai de R\$ 0,20 de um veículo a gasolina (R\$ 0,17 a álcool) para R\$ 0,04.

# O desafio das empresas familiares

Grupo Santa Cruz investe na profissionalização dos negócios, concluindo com sucesso o processo da sucessão administrativa

Um dos mais tradicionais operadores de transporte do Brasil, o grupo Santa Cruz, conseguiu enfrentar de maneira positiva um dos maiores problemas das empresas familiares: a sucessão. Após um período de transição que durou oito anos, a família Mazon conseguiu tornar o próspero negócio mais profissional, deixando fora do ambiente de trabalho as possíveis desavenças e conflitos típicos dos núcleos familiares. “Hoje, temos nossas reuniões e encontros do mesmo jeito que sempre tivemos: a única diferença é que as questões profissionais ficam de fora. Isso é muito bom, inclusive para os negócios”, explica Francisco Carlos Mazon, presidente do conselho de administração da Santa Cruz.

A situação era bastante complexa, devido ao número de pessoas e empresas envolvidas. Nos anos 1940, o fundador da empresa, Eugênio Mazon, casou-se com Sofia Idalina Mantovani, e tiveram 14 filhos. Com o tempo, a família continuava a crescer, como era de esperar – atualmente, são 41 netos e 21 bisnetos. A companhia, por sua vez, também se consolidava e crescia. Foram realizadas 36 aquisições desde a sua fundação nos anos 1950. A questão da sucessão deveria ser feita com todo o cuidado para não trazer sequelas nas relações pessoais e afetivas, nem nas profissionais.

Segundo Carlos Mazon, ape-

nas 30% das empresas familiares conseguem concretizar com sucesso a sucessão da primeira para a segunda geração de administradores; na passagem da segunda para a terceira geração, este índice é ainda mais baixo, cerca de 5%. “Sabíamos da necessidade de mudanças na administração, com uma estrutura de governança mais profissional. Paralelamente, foi criado um conselho de família e um conselho de futuros acionistas, formado pelos herdeiros”, explica.

Em 2009, foi realizada uma avaliação de toda a companhia, que foi dividida em lotes para serem distribuídos entre os membros da família da segunda geração que quisessem permanecer na administração da Santa Cruz de maneira ativa. “Na época, quatro pessoas ficaram com os lotes operacionais. Hoje, o grupo é dividido em seis lotes, sendo que quatro irmãos participam do controle administrativo e são responsáveis por 82% da companhia”, explica Carlos Mazon.

Atualmente, a estrutura do grupo está assim constituída: assembleia geral, de todos os acionistas; conselho de administração, com dois conselheiros externos e independentes que atuam desde 2003; e diretoria executiva. “O conselho administrativo distribui o seu tempo, sendo que 70% é dedicado às estratégias que norteiam o grupo, 20% ao monitoramento dos

negócios e 10% a outros assuntos. Temos uma gestão eficiente e não trazemos questões familiares para as reuniões”, afirma.

Os herdeiros que se interessam pelos negócios do grupo podem participar por meio do conselho de futuros acionistas. “Eles só participarão diretamente dos negócios caso tenham interesse em fazê-lo. Quem tem vontade e talento pode se preparar, estudar e acompanhar de perto a administração das empresas. Caso contrário, ninguém é obrigado a trabalhar no grupo, temos profissionais contratados para isso”, explica.

Um dos pontos importantes na sucessão da Santa Cruz foi a ajuda externa, por meio de consultores especializados. “É necessário que haja alguém de fora para avaliar e apontar os caminhos. Internamente, dentro das estruturas familiares, sobra emoção e falta razão. Por isso, é importante contar com esse apoio externo”, afirma o presidente do conselho de administração.

## HISTÓRIA

O grupo Santa Cruz começou suas atividades em 1952, quando o empresário Eugênio Mazon dava início à primeira linha de ônibus na Baixa Mogiana, na região de Mogi Guaçu, operando com uma Jardineira que transportava 14 estudantes entre Conchal e Mogi Mirim. Pou

co tempo depois, o serviço foi estendido para a ligação entre Conchal e Araras, por estradas e ruas de terra, marcando a história do que viria a ser a Santa Cruz. Em seis anos, o serviço de transporte de passageiros já evoluía para os setores de fretamento e turismo.

Em 1958, é constituída a Viação Santa Cruz, na cidade de Mogi Mirim. A empresa já nascia com foco na tecnologia, e para oferecer mais conforto para seus passageiros adquiria o seu primeiro microônibus. O veículo era utilizado para prestar serviços para as indústrias que começavam a se instalar na área, em uma época em que a região passava por um período de crescimento econômico. Os anos da década de 1960 registram o início da expansão regional da Santa Cruz, com a aquisição da linha intermunicipal ligando Mogi Mirim e Mogi Guaçu. Na mesma década, a empresa implantava os serviços de transporte coletivo urbano, os chamados ônibus circulares, nas cidades de Mogi Mirim e Araras.

A trajetória da Santa Cruz caminha lado a lado com o desen-

“ Sabíamos da necessidade de uma estrutura mais profissional ”

Francisco Carlos Mazon, presidente do conselho de administração da Santa Cruz



volvimento da região. Com o setor industrial já consolidado e a demanda crescente por serviços de transporte para o segmento de turismo, a empresa decide fazer a aquisição do primeiro lote de ônibus monobloco – dez unidades produzidas pela Mercedes-Benz. A nova tecnologia de veículos, com chassis e carroceria única, era a melhor alternativa na época para oferecer maior segurança e conforto aos passa-

geiros. “Foi uma grande oportunidade de negócio que meu pai soube aproveitar. Tínhamos uma frota muito antiga que foi completamente renovada nessa ocasião”, diz Francisco Mazon.

Na década de 1970, a expansão da Viação Santa Cruz prosseguiu rapidamente. Com os seus serviços consolidados na região da Baixada Mogiana, a empresa iniciou os investimentos em outros municípios do interior

## Responsabilidade social

O grupo Santa Cruz sempre foi caracterizado pela sua preocupação socioambiental. Em Mogi Mirim, sua principal ação é o Projeto ICA (Incentivo à Criança e ao Adolescente), que teve início em 1997, trabalhando na valorização da vida, principalmente com crianças na faixa de 10 a 18 anos de idade. O ICA se consolidou como um espaço que valoriza o ser humano, promove o autoconhecimento, a autoestima, o senso crítico e possibilita escolhas mais conscientes.

O ICA, hoje, está iniciando uma

nova etapa, com a construção de sua nova sede e com multiplicação de sua metodologia por meio da articulação com diferentes equipamentos locais, potencializando o acesso da população, em especial de crianças, adolescentes e jovens, a todos os benefícios que a arte possibilita.

Em 2011, o grupo Santa Cruz iniciou o projeto Transportando Novas Ideias, com o objetivo de desenvolver o tema sustentabilidade. As primeiras práticas do projeto foram voltadas para a conscientização dos profissio-

nais e divulgação das práticas sustentáveis adotadas no grupo com o objetivo de formar um senso ecorresponsável. O projeto-piloto foi implementado na central do grupo em Mogi Guaçu. Em 2012, a iniciativa se estendeu para mais sete cidades. Em 2013, todos os núcleos serão atingidos pelas ações do projeto.

Com o Programa de Ação Cultural (Proac), o grupo Santa Cruz tem apoiado diversos projetos culturais em Mogi Guaçu e outras cidades dos estados onde atua. Os colaboradores são incentivados a conferir as apresentações e receber convites antecipadamente.



do Estado de São Paulo e de Minas Gerais. A aquisição das empresas Viação Bizzacchi e Rápido Pinhal permitiu a ampliação dos horários para atendimento da população em suas viagens até a cidade de São Paulo. A população das cidades de Poços de Caldas, Andradas e Espírito Santo do Pinhal passaram a receber os serviços da Viação Santa Cruz. Primeiro chegaram os serviços de transporte da Santa Cruz ligando alguns municípios mineiros à capital paulista. Em seguida, a empresa instalava garagem própria na cidade de Alfenas, a partir da aquisição da Viação Nossa Senhora de Fátima, consolidando sua parceria com o Estado de Minas Gerais.

Com a união da Santa Cruz com o Expresso Cristália, já nos anos 1980, na cidade de Itapira, o grupo ficou mais sólido.

Os serviços foram aprimorados, multiplicou-se muitas vezes o número de passageiros e foram criados mais empregos. “Foi um marco na nossa história. Todos ganharam: os passageiros, a comunidade e os seus profissionais”, conta Francisco Mazon. O próximo passo foi a aquisição da Viação Nasser, cujo controle societário passou integralmente para o grupo Santa Cruz, que começou a atender também cidades como Mococa e São José do Rio Pardo, no interior paulista, e Guaxupé, em Minas Gerais. Em 1986, antes do lançamento do Plano Cruzado, o grupo aproveitaria outra oportunidade para renovação da frota, em quase sua totalidade. “A compra desses novos veículos foi feita em condições muito favoráveis. Mais uma vez, soubemos perceber uma boa oportunidade”, diz.

O grupo continuou crescendo e, em 2010, foi incorporada a Transul, uma tradicional empresa que ligava o sul de Minas Gerais à capital paulista. Também foi adquirida a Multipart, controladora da Sul Mineira Transportes, Viação Mogi Guaçu e Mogi Guaçu Transportes (as duas últimas foram incorporadas à Viação Santa Cruz). Uma grande conquista para o grupo Santa Cruz foi a união com o Expresso Brasileiro, em novembro de 2011. A empresa conta com mais de 70 anos de experiência e opera no eixo Rio de Janeiro-São Paulo, uma das principais rotas de transporte de passageiros do Brasil. “Este foi outro fato fundamental para a trajetória do grupo. Considere a rota entre Rio e São Paulo como a mais importante do país”, conclui Francisco Mazon.

## Total Fleet. Confiança, agilidade e flexibilidade na gestão da sua frota.

- > Redução de custos com planejamento sob medida para cada tipo de frota.
- > Agilidade e disponibilidade para agendamento de serviços ou emergências com reconhecido atendimento especializado 24h.
- > Acesso a carros substitutos e provisórios em toda rede Localiza.
- > Máxima produtividade operacional com a gestão completa da frota, rede de fornecedores de abrangência nacional e monitoramento de carros em serviço.
- > Transparência na gestão e maior flexibilidade na administração de ativos com sistemas de gerenciamento e controle.
- > Parceria eficiente e descomplicada, com a confiança da Localiza, quem mais entende de aluguel de carros no Brasil.

Escolha a Total Fleet e ganhe tempo para cuidar dos seus negócios.

0800 979 3003 • [www.totalfleet.com.br](http://www.totalfleet.com.br)

**TOTAL**  
Fleet  
Solução em Terceirização de Frotas

Uma empresa



# Comportamento no trânsito precisa de mudança cultural

Ao adotar métodos de proteção, toda a sociedade pode obter ganhos econômicos com aumento da produtividade e das riquezas

Wagner Oliveira

A segurança no trânsito envolve conceitos e conjunto de atitudes que precisam fazer parte do cotidiano das pessoas. Por isso, toda a sociedade precisa se engajar em um novo modelo que atraia empresas, governos e instituições. Esta é a tese defendida pelo professor J. Pedro Corrêa, um dos maiores especialistas do Brasil em programas voltados para a segurança do trânsito. Além da palestra que fez no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, o catedrático aproveitou o evento para fazer a apresentação de seu livro recém-lançado *Cultura de Segurança no Trânsito – Casos brasileiros*, cujo projeto foi financiado pela Volvo, uma das empresas mais envolvidas com a questão da segurança. (ver matéria nesta edição)

Uma cultura da segurança poderia salvar muitas vidas no Brasil, país que tem um dos piores indicadores de acidentes, mortes e ferimentos graves cotidianamente no trânsito. Se não houver um conjunto de orientações e noção das pessoas sobre o perigo, o índice tende a não ser revertido. “Se você é seguro, haverá de ter também segurança na sua casa, na sua família”, disse o professor. “O benefício vai se multiplicando. Ajuda o país, a sua empresa, que ganha com a ética. São questões que começam a ser levantadas forte-

mente no Brasil”.

Um dos profissionais que mais podem contribuir para estabelecer um novo comportamento é justamente o profissional da gestão de frotas, pelo óbvio motivo de estar envolvido diretamente com pessoas que lidam com veículos.

A questão básica colocada por Corrêa parte de indagação sobre como as empresas, não só as frotistas, se preparam para lidar com o problema da segurança no dia a dia. “Você considera seguro o comportamento dos motoristas que usam os carros da sua empresa?”, questionou o especialista, para quem um novo padrão de comportamento passa em primeiro lugar pela identificação dos problemas e atitudes na condução de um automóvel, comercial leve, caminhão ou ônibus e também máquinas da construção, industriais ou agrícolas.

Para o professor, a segurança tem de fazer parte do DNA de uma organização privada, e não apenas partir de atitudes isoladas, contando com engajamento de todos e com o suporte de uma política de segurança, com orientação, métodos, práticas e sistemas de regras estabelecidos por normas que facilitem a identificação dos resultados.

Segundo Corrêa, o mundo começou a se atentar para um

novo conceito de segurança com a explosão nuclear na usina de Chernobyl, em 1986. Mas no Brasil, infelizmente, ainda não existe uma cultura generalizada sobre o assunto. “Segurança não é um valor aqui, pois não faz parte do nosso cotidiano”, assinalou.

## INTERESSE PELO TEMA

De acordo com ele, o tema ainda não está nas políticas de governo, porém começa a haver um despertar de interesse. “As empresas estão acordando”, disse, acrescentando que muitas companhias ainda não desenvolveram uma fórmula para implantar a cultura da segurança. “Algumas adotam conceitos com mais ou menos efetividade, já outras nem se preocupam com o assunto. No Brasil, segurança não tem prioridade. Faz parte de um problema histórico. Como não é prioridade para o governo nem para a sociedade, não há informações”, afirmou.

Segundo Corrêa, a cultura da segurança define um padrão de comportamento diante dos riscos – percebidos ou não. “É um conjunto de normas, atitudes, papéis, práticas sociais e técnicas que minimizam a exposição a situações de riscos, consideradas perigosas e que podem provocar ferimentos”, explicou.

No conceito estabelecido pelo

professor, a cultura da segurança passa por conhecer o lado psicológico das pessoas. Como elas se sentem em relação ao clima de segurança da companhia em que trabalham? Quais são as percepções delas sobre valores das empresas? A cultura também passa por um padrão comportamental, com as ações dos funcionários baseadas na segurança.

Para o professor Corrêa, a cultura da segurança é necessária também pela questão econômica. “A sociedade só estará mais protegida se prezar pela segurança individual, familiar. Ela é importante para a ética dos negócios ao estabelecer responsabilidades, competitividade e autoestima, que levam ao desenvolvimento econômico”, analisou.

### CULTURA DE SEGURANÇA

Como desenvolver uma cultura da segurança? Para o especialista, a empresa, ao priorizar a segurança, precisa indicar um coordenador para cuidar exclusivamente do tema. “O interesse vem do comando.”

Na sua opinião, o coordenador do programa tem papel vital. “Se ele não for atuante, nada anda”, disse. “Esta figura da coordenação ataca, defende, organiza”, completou. Entre os passos importantes que o coordenador deve dar, a comunicação é o ponto-chave. “Normas e procedimentos devem ser levados a sério.”

Ao ter um parâmetro com estatísticas de acidentes, a empresa fará o mapeamento dos riscos, despertando ampla discussão interna. Com isso, promoverá a ação de campo e divulgará resultados aos colaboradores, avaliando os resultados continuamente. “É pro-



“Você considera seguro o comportamento dos motoristas que usam os carros da sua empresa?”

J. Pedro Corrêa,  
especialista em  
segurança no trânsito

cesso longo, paciente, mas que se paga”, afirmou o professor.

Depois de estabelecida uma cultura interna, a empresa deve implantar uma atitude correta de seus colaboradores também no trânsito. “A frota pode ser um bom ponto de partida”, disse o professor. Para ele, é preciso ter dados da frota bem atualizados, histórico dos motoristas. “Neste processo”, disse, “os custos têm papel primordial e o gerente, destaque fundamental.”

Para o professor, o desafio do programa está em desfazer crenças antigas, combinar segurança-saúde-meio ambiente para se chegar a um comportamento saudável. Para isso, aconselhou, é preciso ações dinâmicas e sistemáticas. Segundo ele, cada empresa deve desenvolver sua própria estratégia, o que chama de ação customizada. Outro conselho seu é intenso diálogo e engajar lideranças.

Para ele, o programa deve ser revisado constantemente, reforçado periodicamente

com treinamento e orientação aos funcionários. A discussão também deve ser permanente, sempre pautada por novas técnicas e novos procedimentos. “Métricas devem ser formuladas e adaptadas para cada companhia”, declarou.

Os resultados esperados são o aumento de produtividade, baixo absenteísmo e moral elevado dos funcionários – com baixo número de acidentes. Com isso, as empresas conseguem menores prêmios de seguro, atingem custos mais baixos de produção e registram menos reivindicações dos funcionários. Ele lembrou que a maior reputação das empresas atrai mais clientes e mais empregados e diminui as chances da concorrência graças ao nível de profissionalização atingido.

O professor Corrêa lembrou que a Organização das Nações Unidas (ONU) criou nesta década um programa para reduzir as mortes no trânsito. Entre 2011 e 2020, a meta é diminuir 50% dos óbitos em todos os países do mundo com ações

coordenadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS). O Brasil é um dos países signatários. “Sua empresa participa?”, questionou o especialista. “O Brasil está mal na foto, precisamos tomar atitudes”, disse.

### MONITORAMENTO

Os pilares da década para o gerenciamento de segurança

no trânsito envolve o monitoramento da frota de veículos. Também é preciso um controle seguro das estradas e mobilidade – os trajetos dos funcionários precisam ser os mais seguros, evitando trechos perigosos. Os veículos também precisam ser os mais seguros – na medida do possível, a empresa deve adotar sistema para a compra de veículos que protejam mais

seus funcionários.

Além disso, todos os colaboradores precisam fazer cursos de direção defensiva. Os cursos são repetidos e os conhecimentos reciclados. Também é preciso ter conhecimento sobre o pós-acidente, com funcionários orientados sobre locais onde buscar atendimento de emergência e noções de primeiros socorros.

# Reforço à prevenção de acidentes

Livro resgata a evolução das questões ligadas à segurança nas ruas e estradas brasileiras e conta as iniciativas de sucesso na prevenção de acidentes e mortes

Márcia Pinna Raspanti

A situação do trânsito brasileiro ainda é bastante grave, mas tem melhorado nos últimos anos, de acordo com o consultor de segurança no trânsito J. Pedro Corrêa. “Houve um tempo em que a questão não era sequer discutida. Só aparecia na imprensa quando havia alguma tragédia. Hoje, existe uma consciência da sociedade no sentido de buscar mais segurança. Acredito que existem meios para sairmos do ‘atoleiro’ em que nos encontramos, mas é preciso dar mais prioridade ao assunto”, diz. No Brasil, a cada cem mil habitantes, 19 morrem anualmente por causa de acidentes no trânsito, enquanto na Suécia a mesma estatística soma apenas três habitantes. A Suécia é o país com os melhores resul-

tados do mundo nesse quesito. Na Inglaterra, os óbitos chegam a cinco e na Holanda, são 3,5 – números bem distantes dos brasileiros.

Corrêa lançou, neste ano, o livro *Cultura de Segurança no Trânsito – Casos Brasileiros*. A obra, patrocinada pela montadora Volvo, por meio da Lei Federal de Incentivo à Cultura, apresenta diversas histórias e cases que ajudaram a disseminar o tema e torná-lo objeto de discussão na sociedade brasileira. As práticas estão organizadas em sete capítulos (arte, conhecimento, cultura, governo, informação, setor privado e sociedade), distribuídos em 247 páginas, nos quais constam exemplos de ações realizadas pelo poder público, por grandes empresas e também

iniciativas individuais.

Segundo o autor, o livro tem como objetivo central chamar a atenção da sociedade brasileira para a violência no trânsito e discutir caminhos para reduzir os acidentes. “Queremos mostrar formas de buscar uma conduta adequada. A qualidade da educação no Brasil ainda deixa a desejar. Falta-nos civismo e respeito, e isso reflete diretamente no trânsito”, acredita. A obra também resgata como o tema foi tratado nas últimas décadas, as evoluções e os retrocessos.

Os cases retratados no livro foram selecionados a partir dos inscritos nas edições do Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito, uma das ações realizadas pelo Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST), que é a mais longa ação do setor privado voltada à mobilização social em prol da segurança no trânsito e da redução do número de acidentes no Brasil. O programa foi lançado em 1987, quando a empresa completava dez anos de atividades no País.

### EDUCAÇÃO E CULTURA

No primeiro capítulo, Corrêa mostra como o teatro pode ser uma excelente ferramenta para

disseminar a cultura da segurança no trânsito. Um dos exemplos relatados vem da Universidade de Passo Fundo, no Rio Grande do Sul, que em 1992 criou um grupo de extensão de teatro voltado para o tema. No início, eram poucos estudantes que organizavam peças para crianças e adultos. Em 2000, com um grau de profissionalização e maturidade maior, surgiu o projeto Viramundos, que apresentava suas peças em um ônibus-palco, por diversas cidades do Rio Grande do Sul.

Logo, estava criada a Cia. de Espetáculos, que desenvolveu o projeto Viratrânsito. O grupo não parou mais de crescer, atingindo o seu público-alvo, que é formado por crianças, adolescentes e jovens. Somente os alunos da universidade representam um universo de 20 mil pessoas que diariamente se deslocam entre o campus e as suas casas.

As escolas e universidades exercem um papel importante no trabalho de conscientização da sociedade. Corrêa narra experiências inspiradoras de diversas escolas estaduais, municipais e particulares, além das de ensino superior. Na região amazônica, a escola Professor Jonathas Pontes Athias, em Porto Trombetas, é um exemplo de como iniciativas simples podem trazer bons resultados. Nesse caso, os alunos aprenderam os cuidados necessários para usar o transporte fluvial, muito comum na região, e se tornaram multiplicadores do conhecimento.

Outro polo de divulgação de práticas seguras é o nicho das



escolas de motoristas, voltadas para os profissionais do setor. E os motoristas profissionais precisam de muita ajuda, a julgar pelos dados levantados pelo Centro de Treinamento da Região Nordeste do Rio Grande do Sul (Centronor), de Vacaria: 72% bebem socialmente, 17% pararam de beber e 11% não bebem; 8% já usaram alguma droga (cocaína, anfetaminas, maconha, etc.), 10% ainda usam e 45% declararam que não usam mais. No que se refere ao cinto de segurança, três em cada dez motoristas o consideram inútil.

No capítulo referente à cultura, a diversidade de experiências relativas à segurança no trânsito é enorme. Para Corrêa, as práticas culturais são ótimos meios de discutir o assunto. O livro apresenta projetos que

envolveram as mais diferentes manifestações culturais brasileiras, como literatura de cordel, música sertaneja, shows e CDs de artistas já consagrados, sempre com a temática do trânsito.

As decisões do poder público também são analisadas por Corrêa. A criação do Código de Trânsito Brasileiro, em 1998, é considerada pelo autor a maior iniciativa governamental das últimas décadas. O uso do cinto de segurança é um dos pontos mais positivos da legislação. Apesar das falhas, principalmente no que se refere à falta de rigor da fiscalização, o código exerceu um papel importante por trazer à tona a discussão sobre a segurança no trânsito no Brasil.

No âmbito empresarial, destaca-se a Viação Águia Branca, empresa do Espírito Santo, com 60 anos de atividade. Atuando no transporte rodoviário de passageiros, a companhia conseguiu enfrentar um dos grandes medos dos empresários do setor: o perigo do sono ao volante – responsável por um em cada quatro acidentes nas ruas e estradas do País. O programa Medicina do Sono foi desenvolvido com a supervisão do médico especialista Sérgio Barros Vieira. Avaliações, exames, salas de estimulação e mudanças nos próprios veículos (cadeiras adequadas, luzes diferenciadas, etc.), além da implantação de três laboratórios do sono foram medidas que fizeram toda a diferença.

O livro *Cultura de Segurança no Trânsito – Casos Brasileiros* é distribuído pela Volvo gratuitamente.

# Gestor de frota – ontem e hoje

Marcelo Nogueira (\*)

Atuando por mais de dez anos no mercado de gestão de frotas, testemunhamos uma grande evolução tecnológica. Mas por que o papel do gestor de frotas ainda encontra muitas dificuldades para atingir seus objetivos?

Para começar a responder a esta pergunta, precisamos entender o ambiente desse profissional.

Neste contexto de dupla pressão, as principais dificuldades estão associadas à limitação do tempo para a prática da gestão e ao acesso limitado a informações confiáveis sobre a frota.

O tempo disponível do gestor é consumido com a criação de relatórios e, principalmente, soluções de uma grande quantidade de pequenos problemas.

Quanto às informações, faltam referências seguras e, principalmente, mais precisas para a avaliação do seu trabalho.

Como explicar esta dificuldade de atuação diante da quantidade de opções de soluções tecnológicas?

Mesmo as mais recentes soluções para gestão de frotas não eliminam, ou pelo menos reduzem, o tempo da criação e interpretação das informações. Dados e informações ricos demandam um tempo de análise que o gestor não dispõe. Mesmo os sistemas mais convergentes, que utilizam as fontes de meios de pagamento e telemetria, não são suficientes para gerar o valor esperado. O valor da economia proposta pelas soluções não inclui essa variável onerosa, que impacta diretamente a produtividade do gestor.

Quanto às referências para comparação do desempenho, são normalmente, realizadas com base nos dados internos ou por meio de algum indicador de mercado (IGPM, IPCA, etc.), que não refletem a realidade.

Os exemplos mais comuns de referências não confiáveis são:

“Conseguí negociar um desconto de 20% nas peças para as manutenções da minha frota”.

O desconto de 20% é sobre qual referência de preço? Onde está o preço de lista da montadora? Como posso verificar se o preço final está correto?

“As minhas despesas com a frota subiram 2% no último trimestre. Fui eficiente, pois o IGPM (Índice Geral de Preços do Mercado) acumulado no mesmo período foi de 3,5%.”

Pesquisando a variação de preços de combustíveis, peças e mão de obra, identificamos uma variação de 1%, o que mostra um aumento superior à referência correta.



O gestor de frotas precisa de soluções que ultrapassem o limite da geração de relatórios customizáveis. A gestão implica a construção de um orçamento mais preciso e o equilíbrio desse orçamento com a disponibilidade da frota.

O papel desse profissional nunca estará em risco, mesmo quando houver a terceirização de atividades operacionais, pois é o elemento humano que converge e dá o ritmo a esse processo e, portanto, é insubstituível.

Com ferramentas e informação disponíveis no mercado, é necessária uma mudança de postura do gestor, que precisará desenvolver novas competências:

## COMPETÊNCIAS DO GESTOR DE FROTAS

PASSADO	PRESENTE
Conhecimento de mecânica automotiva (ex-mecânico)	Precisa entender o papel da frota na estratégia da empresa
Baixa exigência de relacionamento interpessoal	Gestão de fornecedores
Perfil executor	Relacionamento interpessoal
Centralização das tarefas operacionais	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conhecer tecnologias associadas à frota</li> <li>• Conhecimentos de matemática financeira</li> <li>• Conhecimentos contábeis</li> <li>• Conhecer os aspectos fiscais associados à frota</li> <li>• Delegação/terceirização de tarefas operacionais</li> </ul>

O fato de ainda termos oportunidades de economia nos gastos com frota superiores a 15% no Brasil, em relação a oportunidades inferiores a 1% na Europa e nos Estados Unidos, demonstra o enorme potencial ainda a ser explorado.

Para realizar um trabalho eficaz:

– Utilize e cruze todos os dados disponíveis sobre a frota, criando indicadores sólidos.

– Busque referências corretas de desempenho.

– Explore todo o potencial da telemetria.

– Reserve mais tempo para pensar.

– Não é possível fazer isso sozinho? Delegue ou terceirize, desde que a economia pague o investimento.

Enfim, como disse o jornalista e escritor uruguaio Eduardo Galeano: “Somos o que fazemos, mas somos, principalmente, o que fazemos para mudar o que somos”.

\*CEO da Cork Services Informações para Gestão de Frotas

# ANUÁRIO DE **Gestão de frotas**

<b>Guia de empresas de meios de pagamento</b>	<b>120</b>
<b>Guia de empresas de sistemas e soluções</b>	<b>124</b>
<b>Guia de empresas de rastreamento e telemetria</b>	<b>125</b>
<b>Guia de fabricantes de pneus</b>	<b>127</b>
<b>Guia de reformadores de pneus</b>	<b>128</b>
<b>Guia de empresas de terceirização de frotas</b>	<b>129</b>
<b>Guia de distribuidores de peças e componentes</b>	<b>129</b>
<b>Guia de distribuidores de combustíveis e lubrificantes</b>	<b>130</b>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p><b>Banco Bradesco Cartões S.A.</b> Alameda Rio Negro, 585 - 11º Andar - Alphaville, Barueri - SP - CEP: 06454-000 Tel.: (11) 4831-7818 www.bradesco.com.br 9803.giselef@bradesco.com.br</p>	<p>Marcia Matajs laven (gerente), Gisele F. Camargos (gerente), Roseli Maria da Silva (chefe de serviço), Lara Maciel (estagiária)</p>	<p>Cartão Bradesco Visa Vale Pedágio: é um cartão pré-pago, recarregável com chip e bandeira Visa, que tem a função de armazenar valores para efetuar exclusivamente pagamentos de tarifas de pedágio nas rodovias do país. Cartão Transportes: trata-se de um cartão pré-pago com chip, que a empresa-cliente utiliza para o pagamento e gestão dos valores de frete, pedágio e combustível em um único cartão.</p>	<p>Pagamento e compras em todo o território nacional</p>	<p>n.i.</p>
<p><b>ConectCar Soluções de Mobilidade Eletrônica S.A.</b> Alameda Rio Negro, 585 - Conj. 121 - Torre C. - Alphaville Industrial, Barueri - SP CEP: 06454-000 Tel.: (11) 3290-8500 Fax: (11) 3290-8599 www.conectcar.com</p>	<p>João Cumerlato (superintendente), Maria Fernanda Leme Brasil (gerente-executiva), Sidbert Korb (gerente-executivo), Carlo Andrey Gonçalves (gerente-executivo)</p>	<p>Serviço de pagamento eletrônico de pedágios, estacionamentos e combustíveis.</p>	<p>Hoje, a ConectCar atua em São Paulo, Pernambuco e Bahia. Em breve estará disponível no Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.</p>	<p>O ConectCar foi lançado em São Paulo em maio de 2013 oferecendo um sistema inovador para pagamento eletrônico de pedágios e estacionamentos. É um sistema pré-pago, sem mensalidade, com custo variável em função da recarga. Inclui também possibilidade de pagamento de combustível nos postos Ipiranga, com desconto de até 5%.</p>
<p><b>CTF Technologies do Brasil</b> Av. Imperatriz Leopoldina, 1661 - Vila Leopoldina, São Paulo - SP CEP: 05305-007 Tel.: (11) 3837-4200 Fax: (11) 3837-4200 www.portalctf.com.br comercial@ctf.com.br</p>	<p>Flavio Azan (gerente nacional de produto), Marcos Nogueira (gerente nacional de vendas)</p>	<p>Gestão de abastecimento através de tecnologia embarcada, sem intervenção humana, e cartão de abastecimento e gestão de frotas</p>	<p>Atuação nacional</p>	<p>Lançado o Cartão CTF de Abastecimento e Gestão de Frotas</p>
<p><b>DBTrans S.A.</b> Av. Rio Branco, 128 - 12º Andar - Centro, Rio de Janeiro - RJ CEP: 20040-900 Tel.: (21) 3212-4700 Fax: (21) 3212-4710 www.dbtrans.com.br www.rodocred.com.br marketing.logistica@dbtrans.com.br</p>	<p>José Manuel Pombo (diretor-presidente), Marcelo Nunes (diretor-executivo)</p>	<p>O Rodocred, produto da DBTrans é uma cesta de produtos e serviços voltada ao mercado transportador rodoviário de cargas que oferece soluções completas para pagamento eletrônico de frete, abastecimento, vale-pedágio, seguros e pedágio automático.</p>	<p>Em todas as regiões do Brasil</p>	<p>No início de 2013, a DBTrans lançou sua corretora, Rodocred Seguros, com foco nas operações logísticas para cobertura de cargas, frotas, patrimônio e responsabilidade civil. E mais recentemente, lançou o produto Rodocred Frota, solução para o gerenciamento e controle de abastecimento da frota. Consolidou assim seu portfólio de produtos para atender a toda a cadeia do mercado de transporte de carga.</p>
<p><b>Ecofrotas - Empresa Brasileira de Tecnologia e Administração de Convênios Hom Ltda.</b> Rua Dezoito de Novembro, 273 Navegantes, Porto Alegre - RS CEP: 90240-040 - Tel.: 4002-4099 www.ecofrotas.com.br ecofrotas@ecofrotas.com.br</p>	<p>Marcos Schoenberger (presidente), Sérgio Monteiro (diretor), Wilson Alves (diretor), Eduardo Fleck Diefenthaler (diretor), Celso Freitas (diretor)</p>	<p>Sistema online de meio de pagamento com utilização de cartão e POS (Point of Sale) com validação online de transação (restritivo/informativo). Integração de informações entre o ERP do cliente e o sistema Ecofrotas na carga automatizada de crédito nos cartões. Integração com empresas de rastreamento e telemetria, capturando informações de localização e hodômetro dos veículos, utilizando-as de forma restritiva na prevenção de fraudes. Representação da rede credenciada em interface de mapas.</p>	<p>Atuação nacional com sede em nove cidades brasileiras</p>	<p><b>Programa frota sustentável:</b> lançado em junho de 2012, é uma solução para gestão eficiente da frota através de nove indicadores de desempenho que tangibilizam o nível de sustentabilidade da frota. <b>Projeto crédito de carbono:</b> lançado em junho de 2012, é uma metodologia para geração de créditos de carbono a partir da substituição de gasolina por etanol em veículos flex. Para frota pesada: em outubro de 2013 lançamento do produto ex-pers frete, para gestão de fretes.</p>



ABASTECIMENTO			MANUTENÇÃO			FRETE		CARTÕES ACEITOS PARA DÉBITO		CARTÕES ACEITOS PARA SAQUE		Serviços Adicionais
Credenciados	Clientes	Cartões	Credenciados	Clientes	Cartões	Clientes	Cartões	N. de Estabelec.	Rede	N. de Estabelec.	Rede	
1.000.000	654.724	654.724	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	654.724	654.724	Afiliação à Rede Visa	Cielo	Máquinas de Autoatendimento Bradesco	Cielo	Transferência para conta corrente de mesma titularidade e cartão adicional
1100	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	Cartão não aceito para débito	Cartão não aceito para débito	Cartão não aceito para saque	Cartão não aceito para saque	Desconto no combustível
n.i.	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	Cartão não aceito para débito	Cartão não aceito para débito	n.i.	n.i.	Gestão de postos internos
800	n.i.	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	n.i.	Rede própria	Rede própria e Banco 24 horas	n.i.	Recolhimento de notas fiscais
15 mil	11,5 mil	259.837 em 2012	7,7 mil	n.i.	n.i.	Serviço recém-lançado	Serviço recém-lançado	500 mil	Cielo, Getnet	n.i.	Getnet	Assistência 24 hs, despachante, recolhimento de notas fiscais e telemetria

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p><b>ND Digital S.A. Software</b> Rua Dr. Walmor Ribeiro, 431 - Coral, Lages - SC CEP: 88523-060 Tel.: (49) 3251-8000 www.ndd.com.br comnfe@nddigital.com.br</p>	<p>Valmir Tortelli (presidente), Alessandro Comandolli (vice-presidente), Anderson Locatelli (diretor de mercado), Alceu Fernando Keller (gerente comercial)</p>	<p>Possui completa suíte de soluções para impressão, transações eletrônicas, pagamento eletrônico de frete e supply chain para clientes e parceiros.</p>	<p>Atua em mais de 16 países, entre eles: Argentina/ Bolívia/ Brasil/ Chile/ Colômbia/ Equador/ Coreia do Sul México/ Moçambique/ Paraguai/ Peru/ Portugal/ África do Sul/ Espanha/ Uruguai/ Venezuela</p>	<p>Cartão frota NDDcargo, criado a fim de que as transportadoras possam disponibilizar valores de forma simples e prática aos motoristas de sua frota. Soluções para documentos fiscais eletrônicos que vão desde o CT-E, a NFS-E, a NF-E E, e mais recentemente, o MDF-E - manifesto de documentos fiscais eletrônico</p>
<p><b>Repom S.A.</b> Al. Tocantins 75 - Alphaville, Barueri - SP - CEP: 06455-020 Tel.: (11) 4166-8530 www.repom.com.br comercial@repom.com.br</p>	<p>Rubens Naves (diretor-presidente), Otávio Farah (diretor de operações), Daniel Carlos D. Massola (diretor de contabilidade e riscos), Thomas Pierre Joseph Gautier (diretor financeiro), Luca Cyrillo (diretor comercial e marketing)</p>	<p>Com 20 anos de experiência no mercado de transporte rodoviário, a Repom oferece uma solução completa de gestão de pagamento de frete e pedágio, que por meio de um conjunto de ferramentas e serviços agregados, leva à operação do cliente possibilidades para a redução de custos, ganho de produtividade, transparência, segurança e controle. Informações online do processo que permite a este cliente uma gestão mais apurada do negócio.</p>	<p>A empresa atua em todo território nacional e na Argentina. Recentemente passou a integrar o grupo Edenred, multinacional francesa, líder mundial em cartões e vouchers de serviços pré-pagos. Assim, através da Repom e do Ticket Car, o grupo apresenta duas vezes mais vantagens oferecendo uma solução completa na gestão de frotas e do frete.</p>	<p>A Repom lançou o RED (Recolhimento Express de Documentação), que consiste em um serviço que traz mais velocidade no recolhimento, conferência e entrega destes documentos aos seus clientes, fazendo com que os mesmos possam faturar mais rapidamente. Oferece também a guarda digital, trata-se da organização e digitalização dos comprovantes de entrega. Para os caminhoneiros a empresa lança o clube da estrada Repom, conjunto de produtos, serviços e conveniência para quem está na estrada.</p>
<p><b>Target Meio de Pagtos S.A.</b> Av. Embaixador Abelardo Bueno, 1 - Ed. Lagoa 2 - Conjunto 220 e 221 - Barra da Tijuca, Rio de Janeiro - RJ - CEP: 22775-022 Tel.: (21) 3597-6187 www.targetmp.com.br www.vectio.com.br contato@targetmp.com.br</p>	<p>José Santos (CEO), Sergio do Valle (diretor), William Rego (diretor), Gustavo Basbaum (gerente), Priscila Carvalho (gerente)</p>	<p>Tecnologia de meio de pagamento eletrônico de frete e vale pedágio através de cartões magnéticos providos de tecnologia smartcard bandeira Visa Cargo, aceitos em milhões de estabelecimentos credenciados à Rede Visa. Oferece controle e gestão dos processos de operação de transporte entre contratante e contratado, além de proporcionar a conectividade com órgão regulador – ANTT - garantindo conformidade com a resolução 3658/11, que regula a regra de pagamento de frete</p>	<p>Brasil</p>	<p>Lançamento do produto Vectio pra você Visa Cargo em 28/08 no Sindicamp, em Campinas e 05/09 no Setcesp, em São Paulo. Vectio pra você é um produto de meio de pagamento eletrônico de frete, vale pedágio e despesas com viagem. Com a bandeira Visa Cargo, o caminhoneiro pode abastecer combustível, realizar compras e saques em caixas da rede credenciada Visa/Plus e banco 24 horas.</p>
<p><b>Ticket Serviços S.A.</b> Al. Tocantins, 125 - Ed. Westside - 21º Andar - Alphaville, Barueri - SP - CEP: 06455-020 Tel.: (11) 4003-9000 Fax: (11) 3066-4360 www.ticket.com.br</p>	<p>Gilles Coccoli (diretor geral edenred Brasil), Alaor Aguirre (diretor geral adj. Edenred Brasil), Gustavo Chicarino (diretor BU Ticket Car), Marco Mamari (diretor adj. produto e marketing Ticket Car)</p>	<p>Cartão com chip e sistema de gestão: - Abastecimento - Manutenção - Manutenção preventiva - Gestão de documentação - Recolha de notas fiscais: permite à empresa creditar-se do ICMS pago no preço dos combustíveis lubrificantes, de acordo com a possibilidade prevista nas leis estaduais - Controle de portaria: possibilita o controle de entrada e saída de veículos na garagem - Consultoria contínua: consultores especializados e relatórios customizados auxiliam na gestão da frota - Central de serviços</p>	<p>Atuando em em todas as regiões do Brasil e em mais 40 países: <b>Ásia e Pacífico</b> - China, Índia, Cingapura, Coreia do Sul, Taiwan e Japão. <b>Europa</b> - Áustria, Bélgica, República Tcheca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Itália, Luxemburgo, Holanda, Polônia, Portugal, Romênia, Eslováquia, Espanha, Suécia , Suíça, Turquia e Reino Unido. <b>África e Oriente Médio</b> - Líbano, Sudão do Sul, Marrocos e África do Sul. <b>América</b> - Argentina, Chile, México, Peru, Uruguai, Estados Unidos, Venezuela e Colômbia.</p>	<p><b>central de serviços avulsos:</b> atende à solicitações pontuais, como reboque, socorro mecânico, chaveiro, transporte alternativo, -hospedagem e veículo reserva <b>manutenção preventiva:</b> sua empresa antecipa eventuais problemas, com verificação programada, evitando a indisponibilidade do veículo. <b>gestão de manutenção via mobile:</b> aprovação e renegociação dos orçamentos através de smartphones ou tablets com acesso à internet.</p>

ABASTECIMENTO			MANUTENÇÃO			FRETE		CARTÕES ACEITOS PARA DÉBITO		CARTÕES ACEITOS PARA SAQUE		Serviços Adicionais
Credenciados	Clientes	Cartões	Credenciados	Clientes	Cartões	Clientes	Cartões	N. de Estabelec.	Rede	N. de Estabelec.	Rede	
não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	450	75000	Toda Rede Visa	Cielo, Redecard, Getnet	Rede Plus e Rede 24 Horas	Cielo, Redecard, Getnet	Recolhimento de nota fiscal e recarga de vale-pedágio
Mais de 1.000	n.i.	Mais de 350.000	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	Mais de 300	Mais de 350.000	Mais de 1,8 milhão	Cielo, Redecard, RPostos Repom	Mais de 52 mil	Cirrus e RPostos Repom	Assistência 24 hs, recolhimento de notas fiscais, recolhimento DOC da carga
não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	não possui este serviço	n.i.	n.i.	Estabelecimentos credenciados à Visa	Rede Visa	Todos Rede Visa	Rede Visa	Assistência 24 hs, recolhimento de notas fiscais e seguros diversos
Mais de 14.000 (abastecimento e manutenção)	10.000 (abastecimento e manutenção)	500.000 (abastecimento e manutenção)	Mais de 14.000 (abastecimento e manutenção)	10.000 (abastecimento e manutenção)	500.000 (abastecimento e manutenção)	não possui este serviço	não possui este serviço	Mais de 14.000	n.i.	não possui este serviço	não possui este serviço	Assistência 24 hs, despachante, recolhimento de notas fiscais, central de serviços

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p><b>Benner Sistemas S.A.</b> Av. Paulista, 949 - 16º Andar - Cerqueira Cesar, São Paulo - SP CEP: 01311-100 Tel.: (11) 2109-8500 Fax: (11) 2109-8530 www.benner.com.br formulariosite@benner.com.br</p>	<p>Severino Benner (presidente), Lucrécia Oliveria (diretora comercial e marketing), Walcir Werle (diretor de desenvolvimento), Carlos Maffei (diretor de desenvolvimento de negócios)</p>	<p>Pioneira no mercado de software de gestão empresarial, está entre os principais players dos mercados de transporte e logística. Destaca-se pelo atendimento personalizado e pela oferta de soluções inovadoras de gestão empresarial, que proporcionam resultados efetivos aos negócios de logística (WMS, TMS, Gestão de Frotas, Telemetria, Rastreamento), governança jurídica e contratos, gestão de viagens corporativas, saúde, além de ERP, RH, BI, e ofertas nos modelos BPO, Cloud Computing, EAAS e SAAS</p>	<p>Para o segmento logístico oferece soluções WMS para o uso de empresas de gestão própria de estoques, otimização de processos de separação e armazenagem para indústrias e comércio, funcionalidades adicionais para os módulos coletores. Para as empresas de logística foram consolidadas as rotinas de separação e expedição fracionadas. E consolidação de gestão de frotas com telemetria e rastreamento para áreas de utilities e cooperativas de transportes com soluções de TMS e soluções para embarcadores</p>	<p>Em 2013 foram feitos investimentos em otimização do WMS para o uso de empresas de gestão própria de estoques. Também foram otimizados processos de separação e armazenagem para indústrias e comércio e lançadas funcionalidades adicionais para os módulos coletores. Para as empresas de logística foram consolidadas as rotinas de separação e expedição fracionadas</p>
<p><b>BgmRodotec Tecnologia e Informática Ltda.</b> Rua Engenheiro George Corbisier, 1290 Jabaquara, São Paulo - SP - CEP: 04345-001 Tel.: (11) 5018-2525 www.bgmrodotec.com.br comercial@bgmrodotec.com.br</p>	<p>Lauro Freire (diretor), Valmir Colodrão (diretor), Edson Caldeira (diretor), Valter Luiz da Silva (gerente comercial)</p>	<p>ERP Globus: moderno software que funciona integrando todos os setores das empresas de transporte, desde a parte operacional até a administrativa. Globus Parts: portal de compra e venda direcionado especificamente para empresas de transporte. Globus Intelligence: ferramenta de business intelligence que administra os setores da empresa através de indicadores. É o maior aliado para auxiliar o processo de tomada de decisão</p>	<p>Brasil</p>	<p>O último lançamento é o Globus Parts, Globus Parts: portal de compra e venda direcionado especificamente para empresas de transporte. Foi lançado em agosto de 2013. Portal de negócios para compradores e vendedores específicos para a negociação de peças, serviços e também combustíveis.</p>
<p><b>Transdata Indústria e Serviços de Automação Ltda.</b> Av. Benedito de Campos, 737 - Jd. do Trevo, Campinas - SP CEP: 13030-100 Tel.: (19) 3515-1100 www.transdatasmart.com.br comercial@transdatasmart.com.br</p>	<p>Paulo Roberto Tavares (presidente), Luiz da Silva Freitas (vice-presidente), Luiz Delfeu Ferracioli (vice-presidente), Mituo Marcos Itiroko (vice-presidente)</p>	<p>Sistema de bilhetagem eletrônica para linhas urbanas, seccionadas e rodoviárias. Dentro desse produto, estão as soluções em identificação de usuários, biometria digital e o reconhecimento facial. Também oferece a tecnologia para monitoramento e gestão de frota, onde a operadora acompanha em tempo real as ocorrências e a localização do carro no itinerário, registra o desempenho do veículo, permite o planejamento e melhorias nas linhas, além do sistema de informação ao usuário</p>	<p>A Transdata possui mais de 250 projetos em 20 estados do Brasil. A sede é em Campinas (SP), com filiais em Brasília (DF) e Recife (PE), além de outros países da América Latina</p>	<p>Sistema de segurança CFTV, que registra ocorrências com até quatro câmeras, sendo possível arquivar, consultar, editar e exportar trechos específicos do filme. A coleta de dados é via wi-fi, com início automático quando o carro entra na garagem. O CFTV pode ser integrado com o sistema de bilhetagem eletrônica, e por meio de filtros, podem ser feitas gravações de eventos programados, incluindo a inserção de anotações, incluindo a exportação do filme para relatórios</p>
<p><b>Veltec Soluções Tecnológicas S.A.</b> Rua Pará, 162 - Centro, Londrina - PR CEP: 86010-450 Tel.: (43) 2105-5000 Fax: (43) 2105-5006 www.veltec.com.br comercial@veltec.com.br</p>	<p>José Jurandir Barrozo (diretor-presidente), Dalton Swain Conselvan (diretor-técnico)</p>	<p>A Veltec dedica esforços em pesquisa e desenvolvimento de hardware e software para oferecer completa e integrada solução para otimização logística do Brasil, capaz de atender a diversos segmentos que atuam com operações logísticas, sejam de pessoas ou mercadorias.</p>	<p>Atuação nacional</p>	<p>O roteirizador Avant, produto exclusivo para o segmento de distribuição, tem a finalidade de tornar as rotas mais eficientes, diminuindo o prazo médio de entregas. O Scanfuel é um dispositivo que mede todos os dados de telemetria diretamente do painel do veículo, sem a necessidade de intervenções mecânicas. O produto lê as informações do veículo através do contato com fios da Rede CAN. O maior diferencial desse produto é a leitura do consumo de combustível de forma simples e fácil.</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p><b>Autotrac Comércio e Telecomunicações S.A.</b> Campus Universitário Darcy Ribeiro, Gleba A – Edifício Autotrac - Asa Norte, Brasília - DF CEP: 70910-901 Tel.: (61) 3307-7000 Fax: (61) 3307-7020 www.autotrac.com.br autotrac@autotrac.com.br</p>	<p>Nelson Piquet Souto Maior (presidente), Carlos Henrique R. Cavalcanti (diretor), Fernando Araújo Mühe (diretor), Rosber Almeida Júnior (diretor)</p>	<p>Tecnologias de comunicação satelital: Autotrac Satélite, Autotrac Caminhoneiro e Autotrac Frotista. Tecnologias de comunicação celular: Autotrac Mini, Autotrac One, Autotrac Celular, Autotrac Auto, Autotrac Carreta, Autotrac Moto e Autotrac Telemetria. Tecnologia de comunicação híbrida (satelital e celular): Autotrac Prime. Acessórios de logística e segurança: sensores e atuadores. Acessórios customizados. Softwares</p>	<p>A Autotrac está presente em todas as regiões do país por meio de sua rede de autorizadas exclusivas. A empresa tem uma das maiores capilaridades de atendimento e qualidade reconhecida na prestação dos serviços relacionados a tecnologias de comunicação móvel de dados, monitoramento e rastreamento de veículos no Brasil. A Autotrac também atua no Mercosul, através de sua subsidiária Omnitrac S.A. sediada em Buenos Aires</p>	<p><b>Autotrac Mini:</b> localizador portátil inteligente, com bateria interna recarregável de longa autonomia, destinado a veículos, cargas e objetos. Disponibiliza a velocidade do objeto rastreado e identifica o início e o fim do movimento. <b>Autotrac One:</b> destinado à pessoa física, monitora seu carro ou moto, a partir de seu computador, iphone, ipad ou ipod. Acompanhe a localização do veículo, o roteiro percorrido e as velocidades utilizadas, em mapas digitais e imagens via satélite</p>
<p><b>Dimas de Melo Pimenta Sistemas de Ponto e Acesso Ltda.</b> Av. Mofarrej, 840 - Vila Leopoldina, São Paulo - SP CEP: 05311-000 Tel.: (11) 3646-4000 Fax: (11) 3646-4000 www.dimep.com.br</p>	<p>Dimas de Melo Pimenta II (presidente), Dimas de Melo Pimenta III (vice-presidente), Antônio Vicente (superintendente comercial)</p>	<p>A empresa oferece soluções em hardware e softwares em controle de acesso, ponto, parking e monitoramento, com tecnologia de ponta e tradição de uma marca líder, abrangendo leitores de identificação por código de barras, biométricos (digital, facial e iris) e transmissão de dados via GPRS</p>	<p>A empresa tem sua sede no Brasil, atuando em todo o território nacional com dez filiais e 74 concessionárias. Possui ainda representantes em países da América Latina, além de Estados Unidos, Portugal e México</p>	<p>O último lançamento é o sistema de rastreamento de frotas Dimep Sat, um completo sistema de rastreamento de frotas Via GPS que pode ser instalado em carros, motos, navios e caminhões bem como em mercadorias, contêineres e maquinários, além de possibilitar rastreamento também de bens pessoais. Por meio de uma interface web, o Dimep Sat possibilita ao administrador da frota localizar com precisão cada um dos seus veículos em tempo real</p>
<p><b>ET do Brasil Ltda.</b> Rua Alexandre Dumas, 2200 - Chácara Santo Antônio, São Paulo - SP CEP: 04717-910 Tel.: (11) 3506-5764 www.grupotracker.com.br marcelo.orsi@grupotracker.com.br</p>	<p>Álvaro Velasco (presidente), Ronaldo Megda (vice-presidente), Marcelo Orsi (gerente de marketing e produtos)</p>	<p>A tecnologia utilizada nos rastreadores da Tracker é a radiofrequência, considerada a melhor solução para roubo e furto e imune à ação de inibidores de sinais - jammers. A empresa também oferece produtos baseados no GPS/GPRS indicados para monitoramento e gestão de frotas.</p>	<p>O Grupo Tracker pertence ao Tracker Vsr group e está presente em 19 países, entre eles Colômbia, Venezuela, América Central, Alemanha e Espanha.</p>	<p>O grupo Tracker apresenta a nova versão do seu produto GPS/GPRS com sensores e atuadores desenvolvidos para gerenciadoras de risco, frotistas, empresas de transporte e logística. Os novos sensores possuem várias alternativas para monitorar caminhões e carretas e permitem saber, em tempo real, se as portas da cabine ou do baú foram abertas, por exemplo. Os sensores podem ser parte dos produtos GPS/GPRS, inclusive do Tracker Log, assim como os atuadores - dispositivos que antecedem o roubo</p>
<p><b>Ituran Sistemas de Monitoramento Ltda.</b> Rua Verbo Divino, 1601 - Chácara Santo Antônio, São Paulo - SP - CEP: 04719-002 Tel.: 0300-010-5566 Fax: (11) 5185-9039 www.ituran.com.br faleconosco@ituran.com.br</p>	<p>Yaron Littan (CEO), Fábio Nonis (diretor), Alon Lederman (diretor)</p>	<p>A Ituran trabalha com dois tipos de tecnologia: radiofrequência (RF), baseada na triangulação de antenas para localização. A Ituran tem antenas próprias, instaladas em diversos pontos da cidade, possibilitam a rápida localização, até em espaços fechados; e GPRS, tecnologia que baseia-se na localização por GPS (Global Positioning System), associada à comunicação via celular GSM/GPRS (General Packet Radio Service) e modems de alta performance. Esta plataforma possibilita a atuação em todo o Brasil</p>	<p>No Brasil, a empresa atua em todo território nacional com a tecnologia GPS/GPRS e com a tecnologia RF na Grande SP (39 municípios da região metropolitana), Grande Campinas, Grande Santos e Grande Rio de Janeiro (Rio de Janeiro, Baixada Fluminense e Niterói). No mundo, a Ituran atua em Israel, na Argentina e nos Estados Unidos</p>	<p>A Ituran, a maior empresa de rastreamento e monitoramento nos mercados segurador e varejo, traz novidades tanto na família de equipamentos RF quanto GPS-GPRS. São soluções de rastreador sem fio e bateria autônoma e anti-jamming, controle de jornada e modo de direção de motoristas, telemetria com leitura de dados dos veículos presentes principalmente no barramento Can, e módulo de controle de manutenção da frota</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p><b>Onixsat Rastreamento de Veículos</b> Avenida Tiradentes 501 - 18º Andar - Torre II - Shangrilá a Londrina - PR - CEP: 86070-545 Tel.: (43) 3374-3822 Fax: (43) 3371-3746 www.onixsat.com vendas@onixsat.com</p>	<p>Luiz Eduardo Pacheco Carvalho (diretor-geral), Rogério Volponi (diretor administrativo financeiro), Wagner Eloy (diretor de marketing e vendas), Augusto César Carvalho (diretor de TI)</p>	<p>A Onixsat é pioneira na tecnologia híbrida, utilizando sinais satelitais e de GPRS para oferecer o que há de mais atual comunicação para os clientes. O rastreador Onixsmart LDP híbrido, através do novo terminal LDP, possibilita a troca de informações por meio de mensagens de texto livre via satélite, com baixo custo. Apresenta detector de jammer de GSM, inteligência embarcada e possibilidade de telemetria via CAN/FMS.</p>	<p>A Onixsat atua em todo o território nacional com consultores comerciais espalhados em todos os estados do país. Por meio de sua rede de oficinas autorizadas - a Trucks Control, a Onixsat, em termos de assistência, manutenção e instalação se faz presente com 70 oficinas no Brasil e 1 na Argentina.</p>	<p>A Onixsat trabalha para oferecer serviços que agreguem valor aos produtos, como o controle de jornada com sensor biométrico, que oferece a possibilidade de integrar as informações diretamente aos programas utilizados pelo departamento de RH. Módulo Logístico, Manutenção de Frota, Inteligência Embarcada, Relatório Gerencial da Frota, Relatório de Condução/Infração, Relatório de Utilização de Veículo e Telemetria do Thermo King</p>
<p><b>PST Eletrônica Ltda.</b> Estrada Telebrás-Unicamp, KM 0,97 - Cidade Universitária, Campinas - CEP: 13086-510 Tel.: (19) 3787 6200 Fax: (19) 3787-6200 www.positron.com.br sac@positron.com.br</p>	<p>Obson Cardoso de Oliveira (diretor comercial rastreamento), José Tabone Junior (gerente negócios), Alcides Prates (gerente de vendas varejo), Kelly Nakaura (gerente de marketing)</p>	<p>A telemetria Pósitron permite acompanhar o desempenho do veículo e a forma de condução do motorista em diversas aplicações: logística, medição do desempenho dos motoristas, redução de acidentes e sustentabilidade. Em rastreamento opera por meio das tecnologias quad band, GPS(Global Positioning System), RF (Radio Frequency), RDS (Radio Data System), GSM/GPRS (Global System for Mobile Communications/General Packet Radio Service), disponibilizando informações em tempo real aos clientes</p>	<p>Atua em todo o território nacional</p>	<p><b>Módulo Isca Descartável</b> - seu principal objetivo é rastrear a carga independentemente do veículo. Como diferencial, além do GSM, o produto atua com RF em duas faixas distintas, o que aumenta significativamente a segurança e a flexibilidade do módulo, elevando sua performance. <b>Módulo Isca Retornável</b> - pode ser distribuído em qualquer compartimento da carga, ou ser fixado com sistema de imantação ou ser ligado ao acendedor para ser utilizado em operações logísticas</p>
<p><b>Sascar Participações S.A.</b> Avenida Marte, 537 - Alphaville, Santana de Parnaíba - SP - CEP: 06541-005 Tel.: (11) 2174-1500 Fax: (11) 2174-1500 www.sascar.com.br sascar@sascar.com.br</p>	<p>Márcio Trigueiro (presidente), Maurício Fernandes Teixeira (diretor administrativo e financeiro), Gustavo Coelho (diretor comercial), Márcio Webber (diretor de novos negócios)</p>	<p>A Sascar opera com tecnologia GSM/GPS, Via Satélite e Rádio Frequência, certificadas junto ao Cesvi, Gristec e Denatran</p>	<p>A Sascar possui operações em mais de 3.700 municípios, com equipe comercial própria e equipe de instalação e assistência técnica terceirizada. Atendemos aproximadamente 18 mil empresas de transporte e diversos segmentos, monitorando mais de 210 mil veículos e mais de dez mil cargas por mês</p>	<p>Entre os principais lançamentos estão novos sistemas para gestão de tempo de direção, o sistema de gestão de frotas integrado com o navegador Garmin, que atualiza a rota enquanto o motorista dirige, além de novas plataformas Sasweb para gestão de telemetria e gestão de frotas, que oferecem novos relatórios e facilitam a visualização dos dados. E o Sascarga satelital, com tecnologia híbrida (GPRS e SAT) e baixo custo, é destinado a cargas de baixo valor, agrícolas e transporte de curta distância</p>
<p><b>Pointer do Brasil Com. S.A.</b> Rua Ostenda, 79 - Vila Vermelha (Sacomã), São Paulo - SP - CEP: 04298-040 Tel.: (11) 3660-5600 Fax: (11) 3660-5600 www.pointerbrasil.com.br comercial@pointerbrasil.com.br</p>	<p>Gustavo Ladeira (presidente), Henrique Vogler (diretor), Rosemari Setti (diretora), Marcos Valillo (gerente de parcerias)</p>	<p>Prestação de serviços de gerenciamento de frotas com sistema pointer de rastreamento, monitoramento e telemetria</p>	<p>Todo território nacional e em mais de 45 países. Subsidiárias na Argentina, Mexico, Romênia e Israel</p>	<p>A ferramenta Fleet 360º é um conceito inovador de integração e customização de sistemas que permite uma visão 360 graus da operação e possibilita a elaboração de estratégia de melhoria para aumentar a produtividade, reduzir custos e controlar ainda mais os aspectos fundamentais</p>
<p><b>Zatix Tecnologia S.A.</b> Av. Andromeda, 2000 - Conjunto 7 - Alphaville, Barueri - SP - CEP: 06473-000 Tel.: (11) 4689-8019 www.zatix.com.br atendimento.faleconosco@zatix.com.br</p>	<p>Cileneu Nunes (presidente)</p>	<p>Linker - Plataforma telemática Linker, que se caracteriza por ser nativa para a web e altamente flexível para mais fácil adaptabilidade a diversos segmentos e portes de empresas, a preço competitivo e permitindo, inclusive, o uso de sistemas móveis para acesso às informações</p>	<p>Todo território nacional</p>	<p><b>Linker</b> - Plataforma telemática Linker, que se caracteriza por ser nativa para a web e altamente flexível para mais fácil adaptabilidade a diversos segmentos e portes de empresas, a preço competitivo e permitindo inclusive o uso de sistemas móveis para acesso às informações. Durante a Fenatran 2013 a empresa lançou três novas soluções: Green Driving, Safe Driving e Top Driving</p>

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PNEUS ONIBUS	PNEUS CAMINHÕES	GARANTIA	REDE AUTORIZADA
<b>Bridgestone do Brasil Indústria e Comércio Ltda.</b> Avenida Queirós dos Santos, 1717 - Casa Branca, Santo André - SP - CEP: 09015-901 Tel.: (11) 3636-1666 Fax: (11) 3636-1666 www.bridgestone.com.br marketing.bbts@bibr.com.br	SAC Tel.: 0800-016-1718 sac@bibr.com.br	<b>Ônibus Rodoviário:</b> Bridgestone: R268, R297, R250, R227   Firestone: FS 400, FS 511 <b>Ônibus urbano:</b> Bridgestone: R155   Firestone: CTRZ	<b>Bridgestone:</b> R268, R297, R250, R227, M729 <b>Firestone:</b> FS 400, FS 511, FS 557, FS 567, T 545, FD 663, T 546	A Bridgestone do Brasil garante seus pneus por um período de cinco anos a partir da data de sua compra, conforme nota fiscal, contra defeitos de fabricação, desde que devidamente constatados por um técnico da Bridgestone do Brasil.	AC: 1, AL: 1, BA: 8, CE: 5, DF: 1, ES: 6, GO: 5, MA: 2, MG: 14, MT: 4, PA: 4, PB: 2, PE: 1, PI: 1, PR: 7, RJ: 4, RS: 11, SC: 11, SE: 2, SP: 41, TO: 1
<b>Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.</b> Rod. Dom Gabriel Paulino Bueno Couto, km 66 - Jd. Eloy, Jundiaí - SP - CEP: 13212-240 - Tel.: (11) 4583-6161 www.conti.com.br - conti@conti.com.br	Tel.: (11) 4583-6161	Conticoach, na medida 295/80R22,5	HSL2+ Eco Plus, HSR2 SA, HSR1, LSR1, HSU1, LSU1, HSC1, HDR2 SA, HDR1, LDR1, HDC1, HTR, HTR1, HTR2, MPT 81	5 anos	n.i.
<b>Goodyear do Brasil Produtos de Borrachas Ltda.</b> Avenida Paulista, 854 - 9º Andar - Bela Vista, São Paulo - SP - CEP: 01310-913 Tel.: (11) 3281-4422 www.goodyear.com.br	Gustavo Emídio Tel.: (11) 3281-4443 Fax: (11) 99251-1547 gustavo_emidio@goodyear.com	<b>Rodoviário</b> G657 Fuelmax / G687 Fuelmax e G617 <b>Regional</b> G658, G667, RHS, RHD, Reg. RHT, G291, G167, G32, G49, G22 <b>Regional Severo</b> G665, Urbano (Citymax) <b>Misto (terra e asfalto)</b> G686 MSS Plus, G677 MSD Plus, G177 MSD <b>Fora de Estrada (terra e rocha)</b> G677 OTR	<b>Rodoviário</b> G657 Fuelmax / G687 Fuelmax e G617 <b>Regional</b> G658, G667, RHS, RHD, Reg. RHT, G291, G167, G32, G49, G22 <b>Regional Severo</b> G665, Urbano (Citymax) <b>Misto (terra e asfalto)</b> G686 MSS Plus, G677 MSD Plus, G177 MSD <b>Fora de Estrada (terra e rocha)</b> G677 OTR	Os pneus e bandas pré-curadas de marca Goodyear possuem cinco anos de garantia contra defeitos decorrentes do processo de produção e mão de obra em banda original e em todos estagios das reformas.	564 revendedores oficiais em todo o Brasil.
<b>Pirelli Pneus Ltda.</b> Avenida Capuava, 603 - V. Homero Thon, Santo André - SP - CEP: 09111-030 Tel.: 0800-728-7638 Fax: 0800-728-7638 www.pirelli.com.br	Francisco Madeira Toledo Tel.: (11) 4998-5232 francisco.toledo@pirelli.com	FR85 Vanguard; MC95; FH85 Amaranato; FG85; MC45; MC:01; FH:01; FR :01	FH:01; TH:01; FR01; TR:01; FG:01; TG:01; MC:01; TQ:01; ST:01; FR85 Amaranato; TR85; FH85 Amaranato; TH85 Amaranato; FG85; TG85; MC45; TQ99; PS22; TH75; CT65 Super; CT52; AS22; CT75; RT59; LU78; MT85; TR20; MT06M	Cinco anos a partir da nota fiscal de compra ou data de fabricação	AC: 1, AL: 5, AM: 1, BA: 16, CE: 5, DF: 6, ES: 8, GO: 32, MA: 9, MG: 62, MS: 10, MT: 13, PA: 12, PB: 3, PE: 6, PI: 05, PR: 25, RJ: 26, RN: 8, RO: 5, RR: 1, RS: 20, SC: 23, SE: 9, SP: 89, TO: 8
<b>Titan Pneus do Brasil Ltda.</b> Rua dos Prazeres, 106 - Belenzinho, São Paulo - SP - CEP: 03021-085 Tel.: 0800-723-2476 www.titanlat.com - sac@titanlat.com	SAC: Tel.: 0800-723-2476 sac@titanlat.com	Pneus PLG8 / Conquistador / Superconquistador	Pneus PLG8 / Conquistador / Superconquistador	Cinco anos de garantia contra os defeitos decorrentes do processo de produção e mão de obra.	Média de 20 pontos de vendas por estado

**SERVIÇOS DE DESCONTAMINAÇÃO DE CARRETAS-TANQUE**

A segurança que a sua carreta precisa, **está aqui.**



Rod. Padre Manoel da Nóbrega, 200 • KM 286  
 Distrito Industrial de Samaritã • São Vicente / SP  
 13 3576.0551 • 13 7811.9633 • ID 85\*253961  
 www.3em1.com

**31**  
 TRES EM UM  
 LIMPEZA INDUSTRIAL

registrado no  
**INMETRO** nº 127  
 classes de risco  
 2, 3, 6, 8 e 9

ABASTECIMENTO MONITORADO

**GTFrota**

**Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.**

Com o sistema GTFrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

**Desperdícios!**

**Fraudes!**

**Accesse [www.excelbr.com.br](http://www.excelbr.com.br) e saiba mais.**

Rua Jabotão, 580/592 - São Paulo - SP  
[excelbr@excelbr.com.br](mailto:excelbr@excelbr.com.br)  
**Fone: (11) 3858-7724**

**EXCELbr**

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS	ATIVIDADE	ESTADOS DE ATUAÇÃO
<p><b>Borrachas Drebor</b>                      Av. 502 - Distrito Industrial, Cuiabá - MT - CEP: 78098-480                      Tel.: (65) 3611-1414                      www.drebor.com.br - adriz@drebor.com.br</p>	<p>Adriz Oliveira - Tel.: (65) 3611-1414                      adriz@drebor.com.br</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>n.i.</p>	<p>AL, BA, CE, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RO, RS, SC, SE, SP, TO</p>
<p><b>Borrachas Vipal S.A.</b>                      Av. Severo Dullius 1395 - 8º Andar - São João, Porto Alegre - RS                      CEP: 90200-310                      Tel.: (51) 3205-3081                      www.vipal.com.br                      eduardo.sacco@vipal.com.br</p>	<p>Eduardo Sacco - Tel.: (51) 3205-3081                      eduardo.sacco@vipal.com.br</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>Recapagem, Recauchutagem, Remoldagem</p>	<p>AC, AL, AM, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RR, RS, SC, SE, SP, TO</p>
<p><b>Comercial Automotiva S.A.</b>                      Av. Anton Von Zuben, 2155 - Jd. São José, Campinas - SP                      CEP: 13051-900                      Tel.: (19) 3728-8015                      www.dpaschoal.com.br</p>	<p>Simone Branco                      Tel.: 0800-770-5053                      Fax: (19) 3728 8093                      simone.branco@dpaschoal.com.br</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>Recapagem</p>	<p>GO, MG, PR, RJ, RS, SC, SP</p>
<p><b>Marangoni Tread Latino América Indústria e Comércio de Artefatos de Borracha Ltda.</b>                      Rodovia Imigrantes 800, km 1, s.n. - Distrito Industrial Genesco Aparecido de Oliveira, Lagoa Santa - MG                      CEP: 33400-000                      Tel.: (31) 3689-9200                      Fax: (31) 3689-9201                      www.marangonidobrasil.com.br                      marketing.brasil@marangoni.com</p>	<p>Regiane Braga                      Tel.: (31) 3689-9225                      Fax: (31) 3689-9201                      regiane.braga@marangoni.com</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>Recapagem, Recauchutagem</p>	<p>BA, CE, DF, ES, GO, MG, MS, PA, PE, PI, PR, RJ, RS, SC, SP, TO</p>
<p><b>Moreflex Borrachas Ltda.</b>                      Rodovia Rs240, km 6 - Portão - RS                      CEP: 93180-000                      Tel.: (51) 3562-9500                      www.moreflex.com                      moreflex@moreflex.com</p>	<p>Eduardo Oliveira                      Tel.: (51) 3562-9500</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>n.i.</p>	<p>AC, AL, AM, AP, BA, CE, DF, ES, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PB, PE, PI, PR, RJ, RN, RO, RR, RS, SC, SE, SP, TO</p>
<p><b>NSA Recauchutagem de Pneus Ltda.</b>                      Av. Fagundes Filho, 481 - Sala 1 Vila Monte Alegre, São Paulo - SP                      CEP: 04304-010                      Tel.: (11) 4156-3421                      www.nsapneutec.com.br                      giulio@nsapneutec.com.br</p>	<p>Giulio Claro                      Tel.: (11) 4156-3421                      giulio@nsapneutec.com.br</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>Recapagem, Recauchutagem, Remoldagem</p>	<p>RJ, SP</p>
<p><b>Tipler Comércio de Produtos para Recapagem Ltda.</b>                      Av. Antônio Artioli, 570 - Edifício Flims B2, Sala 104 - Centro Empresarial Swiss Park, Campinas - SP                      Tel.: (19) 3778-9670                      www.tipler.com.br                      contato@tipler.com.br</p>	<p>Rócio Padilha                      Tel.: (51) 9288-0372                      rocio.padilha@tipler.com.br</p>	<p>Caminhões e ônibus</p>	<p>Recapagem</p>	<p>AL, AM, BA, CE, ES, GO, MG, MS, MT, PB, PE, PI, PR, RJ, RS, SC, SP</p>



DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	CONCESSIONÁRIOS	SERVIÇOS
<b>Arval Brasil Ltda.</b> Rua Joaquim Floriano, 960 - 9º andar Itaim Bibi, São Paulo - SP CEP: 04534-004 Tel.: (11) 2246-8080 Fax: (11) 2246-8070 www.arvalbrasil.com.br comunicacao_marketing@br.arval.com	Tel.: (11) 0800-702-7825	14.000	n.i.	n.i.	Full Service Lease, Relatório/Informações de Gestão, Atendimento Dedicado, Plano de Manutenção, Ger. de Pneus, Multas e Sinistros, Veículo Reserva, Log. de Devolução, Treinamento Direção Defensiva, Log. de Entrega, Cartão Combustível, Assistência 24 hs, Telemetria
<b>Car Rental Systems do Brasil Locação de Veículos Ltda. - Hertz</b> Avenida Santa Catarina, 1415 Vila Mascote, São Paulo - SP CEP: 04378-300 Tel.: (11) 2246-4200 www.hertz.com.br - jsalagaj@hertz.com	Douglas M. Vicentini - Tel.: (11) 2246-428	n.i.	Automóveis:10493	AL: 3, BA: 963, CE: 10, DF: 338, ES: 4, GO: 279, MA: 108, MG: 4, PA: 219, PR: 2, PE: 8, PI: 2, RJ: 2082, SP: 6329, SE: 84, TO: 58	Locação de GPS e motorista bilíngue
<b>JSL S.A.</b> Avenida Saraiva, 400 - Brás Cubas, Mogi das Cruzes - SP CEP: 08745-140 Tel.: (11) 2377-7000 Fax: (11) 2377-7000 www.jsl.com.br - jsl@jsl.com.br	SAC - (11) 0800-722-2212 sac.locacao@jsl.com.br	n.i.	Automóveis: 27.385, Ônibus: 1.466 Caminhões: 3.566	n.i.	Motorista, manutenção preventiva e corretiva, assistência 24h, motorista, carro reserva. O serviço é personalizado de acordo com as necessidades do cliente
<b>Total Fleet S.A.</b> Avenida Bernardo Monteiro 1563 2º Andar - Funcionários Belo Horizonte - MG CEP: 30150-902 Tel.: 0800-979-3003 Fax: (31) 3247-7267 www.totalfleet.com.br atendimento@totalfleet.com.br	Tel.: 0800-979-3003 Fax: (31) 3247-7267 atendimento@totalfleet.com.br	32.489	n.i.	n.i.	Assessoria na Escolha dos Carros; Compra e Distribuição da Frota; Licenciamento do Carro, Adm. de Documentos e Multas de Trânsito; Adm. da Manutenção; Adm. dos Pneus; Adm. de Sinistros; Carros Provisórios; Carros Substitutos; Renovação da Frota; Desmobilização dos Carros; Venda dos Carros; Total Fleet 24h
<b>Unidas S.A.</b> Rua Cincinato Braga, 388 - 1º andar Bela Vista, São Paulo - SP CEP: 01333-010 Tel.: (11) 3155-4801 www.unidas.com.br	Fernando Ribaldo Ribeiro Tel.: (11) 3155-4801 fernando.ribaldo@unidas.com.br	n.i.	Automóveis: 16976, Comerciais Leves: 412	AC: 23, AL: 49, AP: 5, AM: 101, BA: 521, CE: 204, DF: 150, ES: 203, GO: 212, MA: 292, MT: 228, MS: 66, MG: 1276, PA: 397, PR: 754, PB: 52, PE: 322, PI: 30, RJ: 2974, RN: 50, RS: 702, RO: 76, SC: 290, SP: 8336, SE: 62, TO: 13	Mobilização de veículo, Ger. de doc., Assistência 24h (*), Plano Unidas de manutenção, Carro reserva (*), Ger. de sinistro, Desmobilização de veículo, Gestão de multa, Orientação jurídica, Relatórios gerenciais, Pneu reserva (*), Escolha de placa (*), Leva e traz (*), Motorista (*), Venda de veículo ao usuário (*). <i>(*) em caso de contratação</i>

GUIA DE DISTRIBUIDORES DE PEÇAS E COMPONENTES

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
<b>Carvalho Peças Ltda.</b> Av. Presidente Antônio Carlos, 3590 - Cachoeirinha, Belo Horizonte - MG - CEP: 31210-810 - Tel.: (31) 2125-0222 - Fax: (31) 2125-0222 - Site: www.carvalhopecas.com.br - Email: sac@carvalhopecas.com.br	Cira Lucia Aguiar (diretora), Ricardo de Aguiar (diretor), Orlando Mafra Junior (gerente comercial), Juliene Lizandra (gerente financeiro)	Para ônibus e caminhões	Bancos, assentos e encosto, buzinas e sirenes eletrônicas, chapas, faróis, vidros	Irizar, Neobus, Caio, Marcopolo	Toda a linha de peças para reposição de carrocerias de ônibus urbano e rodoviário
<b>Distribuidora Automotiva S.A. - Sama Autopeças</b> Rua Ernesto de Castro, 103 - Mooca, São Paulo - SP - CEP: 03042-900 - Tel.: (11) 3155-7000 - Fax: (11) 3155-7002 - Site: www.distribuidora.com.br / www.samaweb.com.br	Rodrigo Carneiro (diretor comercial), Raimundo Andrade (diretor de vendas)	Para ônibus e caminhões	Embreagens (equipamentos e reforma), freios e componentes, motores (componentes e equipamentos), regulagem e recondição, suspensão e componentes, transmissões e componentes	Agrale, Citroën, Fiat, Ford, GM, Hyundai, International, Iveco, Jac Motors, Kia, MAN, Mahindra, Mercedes, Mitsubishi, Nissan, Peugeot, Renault, Scania, Toyota, Volvo, VW	A Sama é distribuidora generalista para leves e pesados

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
<b>Drugovich Auto Peças Ltda.</b> Av Colombo , 900 zona 36 CEP: 87045-000 - Maringá - PR Tel.: (44) 2101-80-00 Fax: (44) 2101-80-00 www.drugovich.com.br drugovich@drugovich.com.br	Cláudio Drugovich (diretor-geral), Osvaldo Drugovich Jr. (dir. compras), Mathheus Drugovich (dir. adm.), Rubens Tranjan (dir. vendas), Maristela Drugovich (diretora financeira)	Para ônibus e caminhões	Abraçadeiras, amortecedores, apara-barros, bancos, assentos e encosto, bombas hidráulicas	DAF, Iveco, MAN, Mercedes, Scania, Volvo, VW	n.i.
<b>Pacaembu Autopeças Ltda.</b> Rua Hélio de Barros, 154 - Barra Funda, São Paulo - SP CEP: 01141-050 Tel.: (11) 3618-5800 Fax: (11) 3618-5865 www.pacaembuautopecas.com.br cap@pacaembuautopecas.com.br	Luiz Cassorla (presidente), Ana Paula Cassorla (diretora), Sandra C. Cassorla de Camargo (diretora), Eduardo F. Sá de Camargo (diretor), Luis Alexandre Cassorla (diretor)	Para ônibus e caminhões	Abraçadeiras, adesivos e selantes, amortecedores, bombas hidráulicas, borrachas e artefatos	Agrale, DAF, Ford, GM, Iveco, MAN, Mercedes, Scania, Volvo, VW	Venda de reposição para veículos pesados
<b>Sobus Com. de Auto Peças Ltda.</b> Al. 2º Sgto. Nevio Barracho dos Santos, 480 - Parque Novo Mundo, São Paulo - SP - CEP: 02180-090 Tel.: (11) 2955-0008 Fax: (11) 2955-0025 www.sobus.com.br liabarras@sobus.com.br	Maria da Conceição S. Paiva Araujo (presidente), Catia Rocha (diretora geral), Joaquim Carlos Ribeiro (gerente comercial divisão vidros), Osvaldo B. Araujo Filho (gerente comercial)	Só para ônibus	Borrachas e artefatos, chapas, cintos de segurança, faróis, para-brisas (componentes e mecanismos)	Comil, Caio, Mascarelo, Marcopolo	Revenda de peças e vidros para carrocerias de ônibus

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS / PROGRAMA	POSTOS POR ESTADO
<b>Castrol Brasil Ltda.</b> Av. Dr. Marcos Penteado de Olhoa Rodrigues, 939 - Torre Jacaranda 7º andar - Alphaville, Barueri - SP CEP: 06460-040 Tel.: 0800-7040-720 www.castrol.com.br juliana.moura@bp.com	Tel.: 0800-704-0720	Castrol RX Viscus (25w-60   cf-4)   Castrol CRB Turbo (15w-40   cf-4)   Castrol Tecton Exclusive (15w-40   ci-4)   Castrol Tecton Global (15w-40   ci-4   Acea e7   Global Dhd-1   Cat Ecf-2   RVI   RLD   Volvo Vds-3   Cummins CES 20.078   Mack EO-M Plus   Mb-Approval 228.3   Man M-3275   Daf)   Castrol Enduron (10w-40   Acea e7   Man 3277   Mb-Approval 228.5   Volvo Vds-3   RVI   RXD   Daf)   Castrol Enduron Bioethanol (10w-40   Acea e7   Scania Ldf-2   Volvo Vds-3)   Castrol Elixion HD (5w-30)	n.i.
<b>Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.</b> Rua Francisco Eugênio 329 São Cristovão, Rio de Janeiro - RJ CEP: 20941-900 - Tel.: (21) 2574-5858 Fax: (21) 2574-5858 www.ipiranga.com.br	n.i.	Arla 32, Óleos Lubrificantes (Ipiranga Brutus Extrema Performance, Ipiranga Brutus Nova Geração Euro V, Ipiranga Brutus Alta Performance, Ipiranga Brutus Protection T5, Ipiranga Brutus Protection), Aditivos (Protetor Super, Fluido Super Premium Dot 4) e Diesel (Diesel S-10, Diesel Original Aditivado, Diesel Original Automotivo)	AC: 20, AL: 37, AP: 43, AM: 72, BA: 109, CE: 92, DF: 74, ES: 134, GO: 171, MA: 80, MT: 59, MS: 44, MG: 622, PA: 173, PR: 632, PB: 57, PE: 137, PI: 42, RJ: 383, RN: 45, RS: 1053, RO: 87, RR: 7, SC: 577, SP: 1664, SE: 5, TO: 41
<b>Petrobras Distribuidora</b> Rua General Canabarro, 500 - 16º andar - Maracanã, Rio de Janeiro - RJ CEP: 20.271-900 - Tel.: (21) 2574-4698 www.br.com.br - geicom@br.com.br	Tel.: (21) 2574-4698	Diesel Arla 32 Lubrificantes	AC: 50, AL: 146, AP: 30, AM: 72, BA: 431, CE: 288, DF: 152, ES: 135, GO: 270, MA: 121, MT: 190, MS: 234, MG: 996, PA: 144, PR: 363, PB: 96, PE: 285, PI: 102, RJ: 409, RN: 139, RS: 678, RO: 94, RR: 24, SC: 288, SP: 1758, SE: 91, TO: 56
<b>Petronas Lubrificantes Brasil S.A.</b> Av. Trajano de Araújo Viana, 2500, Cinco, Contagem - MG CEP: 32010-090 Tel.: (31) 3506-9100 fax: (31) 3506-9130 www.pli-petronas.com.br rbrandao@br.petronas.com	Alessandre da Silva Cardoso Tel.: (31) 3506-9213 Fax: (31) 3506-9100 acardoso@br.petronas.com	Urania Máximo, Urania optimo, Urania k, Urania Supremo CJ-4, Urania Supremo CI - 4, Urania Turbo LD, Urania Turbo CG - 4, Urania CF 15w-40, Urania CF, Astra Max Quilometragem, Selenia Pure Energy, VS Max Diesel	n.i.
<b>Raízen Combustíveis S.A.</b> Av. das Américas 4200 - Bloco 5 - 2º andar - Barra da Tijuca, Rio de Janeiro- RJ CEP: 22640-102 - Tel.: (80) 0728-1616 www.raizen.com.br - fale@raizen.com	Departamento de relações com clientes Tel.: (80) 0728-1616 fale@raizen.com	Shell Evolux Diesel (alto e baixo teor de enxofre), Shell Evolux Arla 32, Diesel Comum (alto e baixo teor de enxofre)	AC: 1, AL: 2, AM: 1, BA: 55, CE: 13, DF: 4, ES: 17, GO: 7, MA: 20, MT: 4, MG: 93, PA: 34, PR: 75, PB: 1, PE: 21, PI: 9, RJ: 35, RN: 1, RS: 36, RO: 13, SC: 24, SP: 124, SE: 7, TO: 8



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

ASSIM COMO A *01 SERIES*,  
NOSSA PARCERIA  
É FEITA PARA DURAR.

peralta



**Nova linha de pneus Pirelli.  
Solução completa para o seu negócio.**

A Pirelli está lançando uma linha de pneus inteligentes para ônibus e caminhões, a *01 Series*. Alta reconstruibilidade, maior segurança e performance dos novos pneus combinadas com o Pirelli Fleet Solutions proporcionam redução de gastos com manutenção e aumento no rendimento dos pneus da sua frota. Solução completa assim a gente só poderia oferecer para um parceiro.

Saiba mais em [www.pirelli.com.br](http://www.pirelli.com.br)

**R 01**  
SERIES  
REVOLUTION



# NOVO IVECO HI-WAY

Faça revisões em seu veículo regularmente.

**Você já pode dirigir o caminhão do ano da Europa. E nem precisa tirar carteira internacional.**

A Iveco está fabricando no Brasil o caminhão do ano na Europa. Hi-Way é Iveco.



Imagens meramente ilustrativas.



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE 0800 702 3443

Leo Burnett Tailor Made

## HI-WAY É IVECO.

O NOVO PATAMAR MUNDIAL PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO



- + Design moderno e aerodinâmico
- + Cabine mais confortável do segmento
- + Robustez comprovada em mais de 2.000.000 km de testes realizados no Brasil
- + Motorização 440, 480 e o novo 560cv: alta eficiência e baixo consumo de combustível
- + Iveco Frota Fácil: o mais completo sistema de gerenciamento de frota com a exclusiva função bloqueio.

# IVECO

WWW.IVECOHIWAY.COM.BR