

Setor busca inovações para superar a crise



Ambev incorpora regras rigorosas e diminui acidentes em sua frota

Parceria com a ReliaSoft ajuda Engemix a minimizar custos

Novo diesel aditivado da BR Distribuidora reduz consumo e emissões

Os ganhos da Viação Cometa com um novo modelo de gestão

Soluções da Volvo, MAN e Mercedes-Benz para o transporte inteligente

Tecnologias da Pirelli e Autotrac elevam rendimento do pneu

SuperVisor Mobile. Gerenciamento de frotas a um toque de distância.

Disponível na
App Store

DISPONÍVEL NO
Google play



(*) confira as funcionalidades conforme o tipo de equipamento instalado no veículo.

Com o **SuperVisor Mobile** você monitora sua frota equipada com os produtos **Autotrac**, a partir de seu *smartphone* ou *tablet*, com acesso a informações de posição, velocidade e roteiros percorridos pelos veículos, em uma interface simples e amigável. Você pode também enviar mensagens para o terminal do motorista e comandos para o computador de bordo instalado no veículo*. **Tudo isso na ponta dos dedos!**

Consulte uma concessionária autorizada Autotrac e conheça as condições especiais de lançamento.
autotrac.com.br/rede-autorizada-autotrac/

Se preferir, ligue para (61) 3961-7600 (suporte técnico 24h).



AUTOTRAC
CONECTANDO VOCÊ COM O QUE É SEU

Ano 12 - Nº 12 - 2015 - R\$ 60,00

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

EDITORA
Amarilis Bertachini
amarilis@otmeditora.com.br

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

EXECUTIVOS DE CONTAS
Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Elcio Raffani
elcio@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
Gabriel Menezes
cursoscorporativos@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
Nywgraf

Assinatura anual: TM R\$ 250,00 (seis edições e quatro anuários); TB R\$ 225,00 (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 (sequencial)

Filiada a:



APRESENTAÇÃO	4	CAPACITAÇÃO	64
INOVAÇÃO Osmar Saito, professor da FGV, mostra que investir em inovação traz resultados concretos, aumenta o lucro e conquista novos clientes e mercados	6	Simulador: Navig dá treinamento a motoristas para diminuir custos com consumo de combustível, componentes e pneus	
MERCADO A importância de identificar pontos críticos na crise e avaliar seus impactos é um dos temas abordados por Antônio Jorge Martins, professor da FGV	10	PRODUTIVIDADE Indicadores-chave de desempenho (KPI) devem ser aproveitados pelos gestores para alcançar objetivos propostos, diz executivo da Ticket	66
LOGÍSTICA Professor Hugo Yoshizaki, da USP: grandes cidades do mundo procuram soluções para distribuir cargas sem causar transtorno para a mobilidade de pessoas	14	TECNOLOGIA ZF apresenta Openmatics, uma plataforma aberta e totalmente flexível, aplicável em ônibus e caminhões, que em breve chegará no Brasil	68
SEGURANÇA A Ambev vem investindo em treinamento de funcionários, adequação de veículos e equipamentos para reduzir número de acidentes	16	PNEUS Tecnologia da Pirelli permite o controle a distância de todas as variáveis e ajuda a diminuir os custos das frotas comerciais	70
CASE Na busca por mais produtividade e satisfação do cliente, Viação Cometa adota modelo de gestão baseado na comunicação direta com os funcionários	18	COMBUSTÍVEL BR Distribuidora lança no mercado brasileiro um novo produto que promete maior eficiência do motor e menos emissão de poluentes	72
SOLUÇÕES Parceria com a ReliaSoft ajudou Engemix a reduzir o índice de quebra de caminhões com maior gestão sobre a operação da frota	20	TELEMÁTICA Diretor da Ituran explica como soluções tecnológicas ajudam a aumentar a segurança no trânsito e a produtividade da frota	74
BgmRodotec: integração de todos os setores é a principal estratégia para trabalhar de forma eficaz e conseguir redução de custos	24	FRETE Aplicativo TruckPad, que conecta os caminhoneiros autônomos às cargas, já movimentou mais de 400 mil cargas por mês e R\$ 1,2 bilhão em fretes	76
TERCEIRIZAÇÃO DE FROTA Executivos da Abla mostram que grandes empresas estão se desfazendo de sua frota própria de automóveis e partindo para a locação de veículos	26	SOLUÇÕES Sistemas da Autotrak ajudam no controle de diferentes itens, desde os pneus até a jornada de trabalho dos motoristas	78
MONTADORAS Luís Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, mostra as soluções em tecnologia de transporte da montadora para diversos modelos de negócio	30	COMBUSTÍVEIS Executivo da CTF alerta para necessidade de aumentar controle sobre o consumo de combustível durante a crise	80
Mercedes-Benz incrementa o sistema de atendimento pós-venda, instalando o serviço rápido de manutenção	34	MEIOS DE PAGAMENTO Roadcard desenvolveu o Pamcard, cartão voltado para pagamento eletrônico das despesas de viagem do motorista autônomo	82
MAN aposta no aumento da demanda por soluções que ajudem o gestor a controlar custos e possibilitem uma operação enxuta e eficiente	38	ROTEIRIZAÇÃO Ferramenta da MapLink permite planejamento cuidadoso das rotas para evitar desperdício de tempo, mão de obra e combustível	85
FICHAS TÉCNICAS MONTADORAS	42	WEB FROTAS Corretora Marsh Brasil desenvolve plataforma online para auxiliar gestores de frotas a terem dados confiáveis sobre veículos e documentos	86
FROTA Netz: novidades da engenharia automotiva ajudam na hora de escolher qual o veículo mais adequado para sua frota	62	GUIA DE EMPRESAS: Meios de pagamento Sistemas e soluções Rastreamento e telemetria Fabricantes de pneus Reformadores de pneus Terceirização de frotas Fabricantes e distribuidores de peças, componentes e equipamentos Distribuidores de combustíveis e lubrificantes	89

Soluções inovadoras

Todas as empresas, sem exceção, passaram o ano de 2015 buscando uma maneira de sobreviver à crise político-econômica que levou muitas delas a reduzir o tamanho de seus negócios e, muitas vezes, ao corte de pessoal e à venda de ativos. As que sobreviveram tentam se diferenciar dos concorrentes, e isto significa inovar. Investir em inovação ajuda não somente a conservar a carteira de clientes, mas também a conquistar novos contratos e mercados.

Quem entendeu desta forma e não desanimou começa o ano de 2016 mais tranquilo, apostando em suas novas ideias e na retomada, ainda que lenta e gradual, da economia nacional. Esta não foi a primeira e não será a última crise pela qual passa o país, já que este é um mal pelo qual passam praticamente todos os países em desenvolvimento. A diferença é que cada vez mais o avanço tecnológico ajuda o empresariado nacional a inovar e a ganhar competitividade para superar crises.

O Brasil continua sendo um dos mercados mais promissores do mundo, com enorme potencial para crescer e com uma base fértil para receber novos investimentos, mas neste momento o mercado exige mais dos gestores e inovar para conquistar um diferencial competitivo é primordial.

Em abril de 2015, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) fez uma pesquisa com 100 líderes empresariais e chegou a números interessantes: 62% dos entrevistados acreditam que há um grau muito baixo de inovação no Brasil; 95% a 98% consideram que a inovação é estrategicamente importante para seus negócios; entretanto, 40% reconhecem que não implementaram processos de inovação. Além disso, 38% dos empresários admitem que é mais fácil copiar do que inovar.

Mas, se inovar é uma iniciativa que agrega valor e resulta em sucesso comercial, neste momento de crise inovar é também tirar o máximo de produtividade daquilo que já se tem.

As soluções para gestão de frotas estão cada vez mais avançadas e completas, proporcionando ganhos de eficiência e redução de custos em todas as etapas da operação. Hoje, cerca de 60% dos custos de uma frota estão em itens variáveis, que podem ser monitorados e gerenciados, por isso a necessidade de extrema atenção a esta questão.

É preciso que todos os gestores conheçam o que está mudando no país e no mundo e façam uma reflexão de como essas mudanças vão afetar os segmentos em que atuam e, mais precisamente, a empresa na qual trabalham, para que eles possam inovar para crescer.

JUNTOS PODEMOS GANHAR PRODUTIVIDADE E AUMENTAR AINDA MAIS SUA COMPETITIVIDADE



JSL
Entender para Atender



A JSL tem 59 anos de experiência, conta com 24 mil profissionais em suas 200 filiais, e um grande diferencial que é ENTENDER o seu negócio para ATENDER as reais necessidades de sua empresa com soluções em logística integradas e customizadas. Como resultado, a sua empresa ganha em produtividade, capacidade de entrega, otimização de recursos e aumento do lucro.



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

Índice de
Sustentabilidade
Empresarial **ISE**
2015

JSL
Entender para Atender

www.jsl.com.br
Tel.: (11) 2377-7000

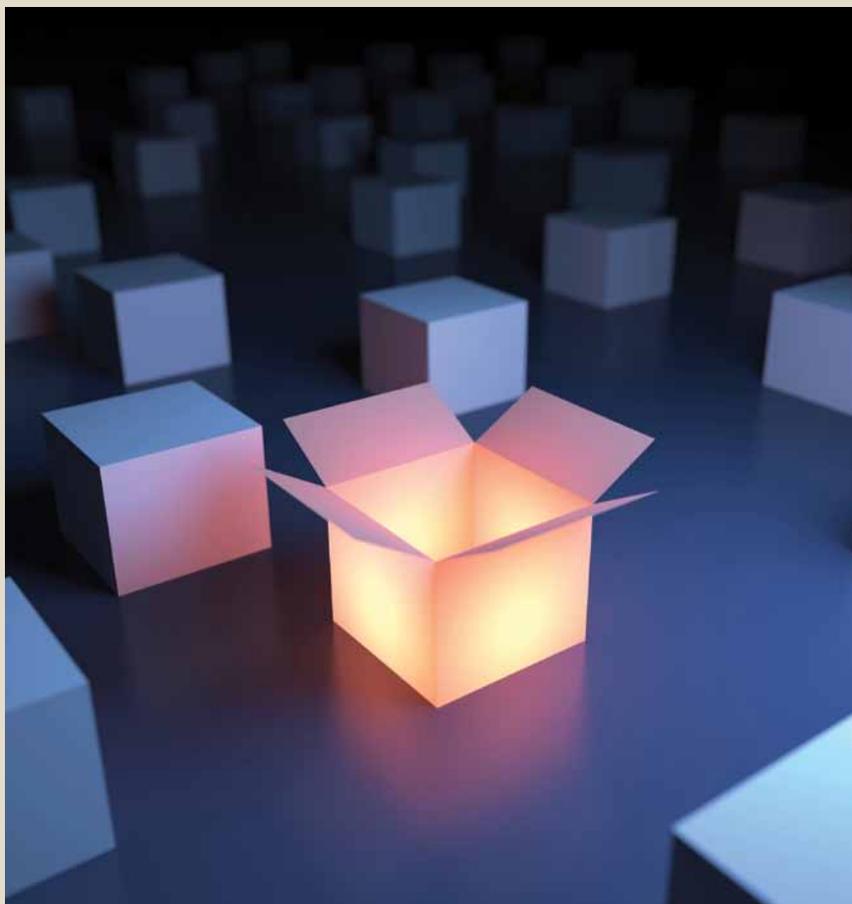
Inovar sempre para crescer

Professor da FGV mostra que investir em inovação traz resultados concretos para as empresas, aumenta o lucro e conquista novos clientes e mercados

Márcia Pinna Raspanti

“Impossível alcançar resultados diferentes fazendo a mesma coisa”, já dizia a Teoria da Insanidade, do físico alemão Albert Einstein. E isso vale para as empresas de transporte também, segundo o professor Osmar Saito, da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Em um cenário econômico desfavorável, fazer mudanças é a única saída para reverter os problemas de baixa produtividade e altos custos. “Todo mundo reconhece teoricamente a importância de inovar, mas na hora de colocar em prática muitos gestores não sabem como fazer. A inovação é o fator-chave para o sucesso”, acredita o especialista.

Para aumentar as vendas e os negócios de uma maneira geral, as empresas precisam entender a necessidade dos clientes. Saito dá exemplos de como algumas marcas conseguiram superar as dificuldades do mercado. “A Honda bateu recordes de vendas com o modelo HR-V. Enquanto outras indústrias estavam com mão de obra ociosa, a Honda precisou pagar horas extras para seus funcionários para dar conta da demanda”, conta. “Isso porque o consumidor tinha a percepção de que o produto teria um valor de revenda superior, e isso veio ao encontro dos seus desejos. A fabricante conseguiu entender o que o cliente queria. A Faber Castell também soube aproveitar a moda dos livros para colorir e conseguiu tripli-



car a produção”, explica.

Atualmente, não basta reduzir custos, ter mais eficiência operacional e uma boa gestão. O mercado exige mais dos gestores. “Não se esqueça de que a maioria dos seus concorrentes já está fazendo tudo isso. É importante lembrar também que quem faz o preço é o mercado, o que faz cair a margem de lucro. Então, a única forma de se destacar é inovar, desenvolver novos produtos e serviços. Ser diferente da concorrência é o

caminho para crescer. Todo mundo usa as mesmas estratégias de mercado. Portanto, é preciso traçar novos rumos. Ter um diferencial competitivo é essencial”, afirma Saito.

CRIATIVIDADE

Em abril de 2015, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) fez uma pesquisa com 100 líderes empresariais. Os resultados são interessantes: 62% dos entrevistados acre-

ditam que há um grau muito baixo de inovação no Brasil; 95% a 98% consideram que a inovação é estrategicamente importante para seu negócio; entretanto, 40% reconhecem que não implementaram processos de inovação. Boa parte dos empresários (38%) admite que é mais fácil copiar que inovar. As principais motivações que os levam a inovar são a concorrência e a necessidade de ampliar sua participação no mercado.

Por que inovamos tão pouco no Brasil? Os entrevistados apresentaram os principais motivos que, na opinião deles, travam a inovação nas empresas brasileiras. Mais de 40% dos empresários ouvidos acreditam que o país está atrasado em termos de inovação, o que dificultaria a sua implantação. Outras justificativas são: uma suposta falta de cultura brasileira de inovação; carência de políticas públicas de incentivo, como financiamentos e investimentos. A crise econômica e a falta de confiança na recuperação da economia também foram lembradas.

Afinal, o que é inovação? “Inovar é fazer a aplicação prática da criatividade. Podem-se criar novos produtos e serviços, descobrir novos mercados ou nichos e desenvolver ou renovar processos e modelos de negócios. Desde que essas iniciativas agreguem valor ao cliente e tenham sucesso comercial, elas são inovações”, destaca Saito. O Manual de Oslo traz diretrizes para coleta e interpretação de dados, apresentando uma ampla definição sobre o que é inovação. De acordo com o manual, a implementação de um produto, bem ou serviço, seja novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou



um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios na organização do local de trabalho ou nas relações externas, é o que se chama de inovação.

“O primeiro passo para a inovação é identificar e perceber a necessidade do cliente. Ter foco nos desejos e falhas dos clientes é muito importante”, diz Saito. A Análise de Kano ou Diagrama de Kano é um método para o desenvolvimento ou melhoria de produtos baseado na caracterização das necessidades do cliente, sejam elas verbalizadas ou não. O método desenvolvido pelo professor japonês Noriaki Kano, da Universidade de Riko, em Tóquio, possibilita aos desenvolvedores de produtos transformar

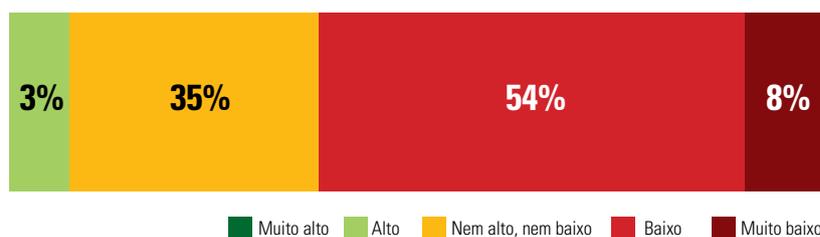
as informações obtidas pelas pesquisas e centrais de atendimento em melhorias reais no produto de forma a buscar não apenas a satisfação do cliente, mas também a superação de suas expectativas, ou seja, o encantamento do cliente.

COLABORAÇÃO

As empresas precisam estimular seus funcionários a ser criativos. “O processo é feito por etapas: pensar em coisas novas; depois materializar a ideia, mostrando que aquilo pode ser feito. E então tornar a inovação comercialmente viável, dando retorno financeiro. Portanto, o funcionário precisa ter liberdade e tempo para criar”, explica Saito. Para fazer

Grau de inovação na indústria brasileira

(Segundo pesquisa realizada pela CNI com líderes empresariais)

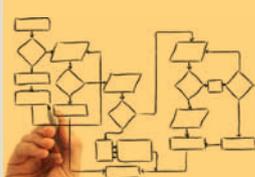


Fonte: Pesquisa Líderes Empresarias - CNI - Abril 2015

Inovação é...



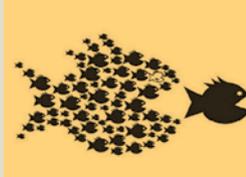
a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado,



ou um processo,



ou um novo mercado,



ou um método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas.

RESULTANDO VALOR AO CLIENTE E SUCESSO COMERCIAL

um planejamento adequado, o gestor precisa ter clareza quanto aos custos e benefícios a serem alcançados no longo, médio e curto prazos.

Outra questão importante é que inovação pressupõe colaboração. “É preciso acabar com alguns mitos: inovar não é mágica, não existe aquele famoso momento Eureka. Não acontece simplesmente porque alguém diz que é preciso inovar. É trabalho duro, é a velha fórmula de 1% inspiração e 99% transpiração. Exige processos e mecanismos específicos, demanda recursos e mudanças de mentalidade. Mas posso garantir que funciona”, resume Saito. As empresas devem traçar estratégias mais imediatas para garantir sua sobrevivência no mercado. “Mas é necessário também pensar no futuro, incentivar os funcionários a desenvolver inovações, mesmo que seja no longo prazo”, complementa.

Um dos principais desafios para implementar a inovação é criar um ambiente propício, o que envolve mudanças na cultura organizacional, mensuração e recompensa pelos resultados alcançados e contribuição interna e externa à empresa. Para isso, há necessidade de desenvolver uma estratégia do negócio que inclua os objetivos de inovação, modelos de

governança e gestão de recursos voltados para essas metas. O alinhamento organizacional com os processos de inovação pressupõe geração de ideias, *insights* e conceitos, processos e estrutura para a sua implementação. A gestão da infraestrutura tecnológica e do portfólio de produtos também merece atenção.

No Brasil, ainda há muito para caminhar em inovação, principalmente no setor de transportes. Segundo Saito, apenas 50% dos transportadores de cargas contam com sistemas de roteirização. “O transporte colaborativo, que já é uma realidade na Europa, ainda é pouco usado no país. Existe muita resistência, devido a dificuldades culturais, pois o empresário brasileiro não aceita a ideia de inovar em parceria com a concorrência, nem mesmo quando isso traz incremento à produtividade. A colaboração não deve ser somente dentro da empresa, mas entre empresas diferentes também. É preciso quebrar crenças e paradigmas”, afirma.

MUDANÇAS SIMPLES

Segundo Saito, o Bank of America é um *case* de sucesso no quesito inovação. O banco criou uma forma de fazer os consumidores pouparem mais,

quase sem perceber. O programa *keep the change* faz com que os centavos de troco das compras feitas com cartão de débito daqueles que se filiam ao programa sejam automaticamente depositados em uma poupança. “O resultado foi que a instituição bancária conquistou 2,5 milhões de novos clientes em um ano. Uma ideia inovadora e que veio ao encontro dos desejos dos consumidores”, diz Saito.

O norte-americano Doug Dietz é outro exemplo bem-sucedido. Depois de 20 anos como *designer* de equipamentos hospitalares em uma grande empresa, Dietz decidiu usar sua criatividade. Ao visitar um centro médico infantil descobriu que mais de 80% das crianças eram sedadas para utilizar o aparelho de ressonância magnética. Com a ajuda de anestesistas, funcionários e médicos, ele encontrou uma forma de diminuir o uso de sedativos em crianças para realização dos exames. Com um design lúdico e atraente, ele conseguiu fazer com que os pequenos pacientes perdessem o medo de entrar na máquina de ressonância. Os hospitais rapidamente aderiam à novidade, que trouxe economia com sedativos e com pessoal, já que apenas cerca de 10% das crianças precisam ser sedadas para entrar nos novos equipamentos.

OPENMATICS A SOLUÇÃO TELEMÁTICA ABERTA DA ZF UMA ÚNICA PLATAFORMA, MUITAS POSSIBILIDADES

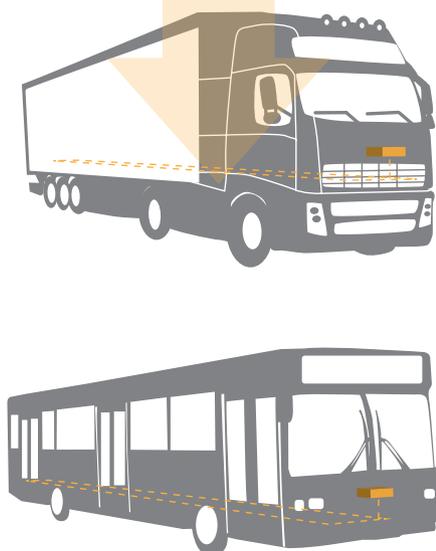
O Openmatics permite melhor gerenciamento e monitoramento das frotas de caminhões e ônibus de todas as marcas. Possibilita suporte eficiente para operadores de frotas, com o objetivo de reduzir o consumo de combustível, desgastes, custos de manutenção e até averiguar tempos de parada e descanso. Inúmeras possibilidades com apenas um equipamento a bordo que ainda funciona como provedor de wi-fi e multimídia. É compatível a todas as marcas de caminhões e ônibus.



MOTION AND MOBILITY

Equipamento a bordo do veículo

Gravação e transferência de dados



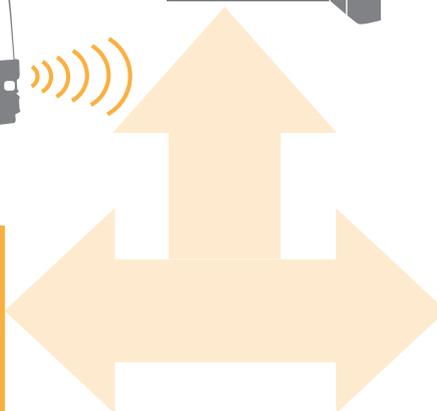
Portal Web

Visualização de dados via internet, em computador, tablet ou smartphone



Servidor

Coleta de dados e processamento de informações



Customização

Otimização dos processos e negócios por meio de aplicativos

Quer saber mais sobre o Openmatics?
Faça um cadastro prévio na nossa central de atendimentos
0 800 019 44 77

openmatics

Ações para minimizar o impacto da crise

Para fazer frente ao complexo ambiente de negócios, as empresas precisam de cabeças pensantes com gestão profissional para dar continuidade ao crescimento

Sonia Moraes

A crise econômica que atualmente aflige o Brasil não é a primeira e nem será a última. “Já tivemos dez crises que abasteceram o país nos últimos três anos e elas vão continuar, pois não existe país em processo de desenvolvimento no mundo que não tenha de enfrentar determinadas crises”, destacou Antônio Jorge Martins, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em sua palestra “Planejamento Estratégico e Cenários” durante o 9º Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado em São Paulo pela OTM Editora.

O mundo hoje está cercado de incertezas, disse o professor da FGV, e as empresas precisam cada vez mais saber lidar com isso para conseguir enfrentar e sobreviver a essas crises. “Neste momento de dificuldade o trabalho é identificar onde está o ponto crítico, o mais delicado que possa ser impactado ou impactar dentro desse ambiente de incertezas”.

Para fazer frente ao cenário complexo de negócios, Martins considera indispensável que as empresas façam acontecer, procurando se antecipar daquilo que vem pela frente, e não se espantar com o que aconteceu. “Também é preciso ter cabeças pensantes com gestão profissional para enfrentar os desafios e dar continuidade ao crescimento”, recomendou.

O professor da FGV destacou que há dez meses não imagi-

návamos a tamanha crise que hoje abala o Brasil. “Temos que saber lidar com ela e cada vez mais os níveis gerenciais e estratégicos têm que visualizar o potencial das incertezas e traçar ações que possam minimizar os impactos para as empresas”, disse Martins, acrescentando que o trabalho de gestão tem que acompanhar as evoluções tecnológicas. “Temos exemplo claro disso sobre o que aconteceu na indústria automobilística e o que mudou nos caminhões nos últimos 60 anos.”

O professor apontou ainda que, de forma geral, o setor automotivo passa por grandes metamorfoses. “Isso exige que toda a área de desenvolvimento empresarial saiba o que está mudando no mundo, o que vai afetar e como preparar a nossa cultura para aquilo que vem pela frente. Ou seja, cada vez mais temos que identificar quais as competências que as empresas devem possuir para fazer frente a esses desafios.”

SEM PRAZO

Sobre o momento de instabilidade pelo qual passa o Brasil, o professor da FGV disse que a nossa crise é similar à dos grandes países, como os Estados Unidos, que tiveram queda de 40% na produção em 2009, e o Japão, cuja retração foi de 28%. Ele alertou que essa crise não tem pra-

zo para terminar. “O sentimento é que ao longo do ano que vem começaremos a ter impactos positivos por tudo que sofremos em 2015”, prevê Martins.

Segundo o professor, a crise política não fornece qualquer parâmetro que permita fazer projeção. “Mas a econômica tende a se resolver quando o governo conseguir solucionar a questão da sustentabilidade fiscal e do aumento de produtividade dos setores industriais e de serviços do país. Estas são as duas vertentes que compõem o cardápio de soluções.”

Martins também considera importante a maior ênfase nas informações positivas. “Com isso, será possível reverter o índice de confiança empresarial e da sociedade, que desde o ano passado vem declinando.”

Para o professor da FGV, atualmente o mundo vive de expectativas. “E nós precisamos gerar expectativas positivas que façam a sociedade pensar e agir de outra forma e de informações que ajudem a reverter esse quadro negativo que nos aflige atualmente.”

POTENCIAL

Martins destacou em sua palestra que, apesar da crise política e econômica, ninguém desistiu do Brasil. “Porque o país tem um dos pontos mais positivos do mundo, que é o potencial de mercado.”

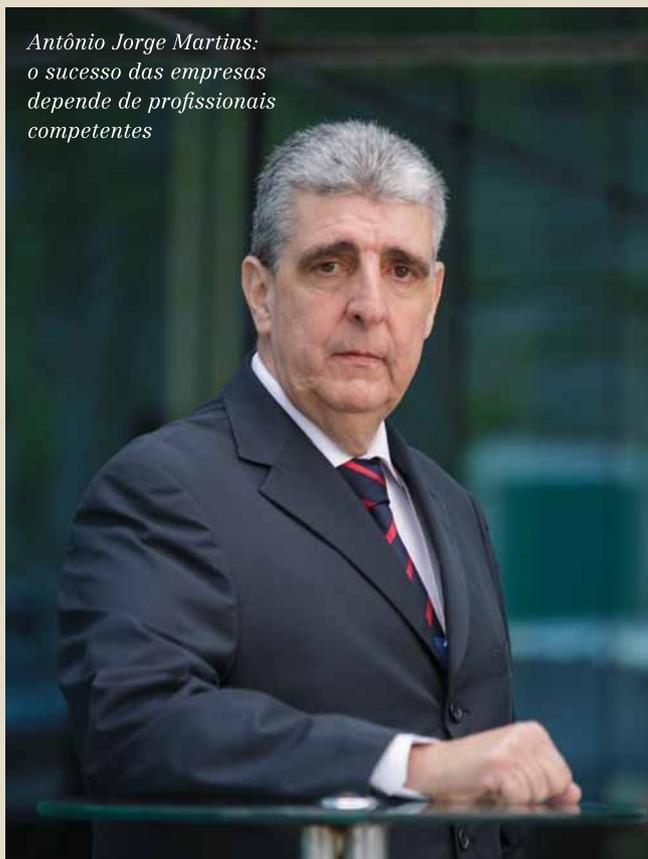
Sobre a queda de 46% do mercado de caminhões, o professor da FGV afirmou que essas dificuldades estão tornando cada vez mais preponderante às companhias o processo de inovação.

“Aquilo que tenderia ser uma facilidade para as empresas, que mesmo não tendo determinadas bases de organização se valiam de grandes diretrizes transmitidas pelos gurus de marketing, de produção e de estratégia, não existe mais porque o volume de informações cada vez mais é maior, impossibilitando que se formalize aquilo que se torna uma tendência. E as tendências estão mudando, ou seja, a inovação

cada vez mais é importante para as companhias, e dentro desse processo de inovação o sucesso das empresas depende das pessoas, em particular de profissionais competentes.”

Martins destacou em sua palestra que qualquer empresa tem quatro grandes caixas-pretas – as áreas administrativa, técnica, comercial e financeira. “E não tem que ter uma pessoa exercendo essas quatro funções, mas refletindo sobre isso. Cada vez mais as cabeças pensantes têm que atuar na fibra das organizações para traçar diagnósticos e diretrizes que façam com que as empresas enfrentem da melhor forma esses desafios.”

O sucesso das empresas, segundo o professor da FGV, vai depender de uma forma geral da inovação, que por sua vez depende de pessoas que saibam planejar. “É preciso planejar



*Antônio Jorge Martins:
o sucesso das empresas
depende de profissionais
competentes*

para visualizarmos aquilo que pretendemos alcançar, que queremos ser, e entendermos para onde vai caminhar a nossa companhia”, disse Martins.

O professor da FGV afirmou que para fazer frente aos altos e baixos que o Brasil enfrentou nos últimos 20 anos, e tende a continuar enfrentando, a flexibilidade no planejamento é fundamental para as empresas. “Quando eu planejo, de uma forma geral estou engajando toda a organização naquele tipo de modelo que eu pretendo alcançar dentro de um determinado período e faço com que a empresa tenha condição de se dirigir a seus objetivos estratégicos.”

TENDÊNCIA

Neste cenário atual bastante conturbado, a tendência, segundo o professor da FGV, é de

se destacar o conceito *big data*, que significa na prática o poder de anteceder o que pode acontecer, ou seja, as informações chegarão com maior rapidez e ajudarão as empresas a se anteciparem ao que possa ocorrer no futuro.

“Cada vez mais as empresas deverão caminhar para esse nível de inteligência, agindo com mais rapidez, e aplicarão isso em suas estratégias comerciais ou em outras ações”, indicou Martins.

“Também haverá destaque para a geração Y, da garotada que sabe enfrentar as incertezas, e é preciso saber tirar proveito disso. Avançarão ainda a conectividade, a ino-

vação, a competição e a busca pela melhor qualidade de vida, com uma migração maior da população rural para a região urbana, pois o mundo caminha hoje para a facilidade e a melhoria para facilitar todo o seu dia a dia”, destacou Martins.

Em sua avaliação, o professor da FGV considerou que nas estratégias traçadas pelas companhias têm que prevalecer alguns pontos fundamentais, como a visão futura, a busca pela inteligência comercial, saber se antecipar às necessidades dos clientes, saber como desenvolver produtos e serviços que possam se adequar às necessidades dos clientes, buscar novos recursos para fazer frente a esse aumento da velocidade no desenvolvimento de novos produtos e serviços e elevar a competitividade, principalmente por intermédio da automação.

SOLUÇÕES EM RASTREAMENTO PARA FROTAS



A Ituran conta com a mais moderna tecnologia de Rastreadores para Frotas. Qualquer que seja o seu negócio, a Ituran é sua parceira, garantindo eficiência e gestão de custo com os mais avançados recursos de telemetria.

Ligue agora e solicite uma visita!

0800 33 FROTA

◀ 0800 33 37682

0300 77 FROTA

◀ 0300 77 37682



SOLICITE RASTREADOR PARA FROTAS CONFIRA AS VANTAGENS



PREÇO
COMPETITIVO



IMUNE AO
JAMMER



RASTREADOR
SEM FIO



RECURSOS
DE TELEMETRIA



GERENCIAMENTO
DE FROTAS



AVALIAÇÃO ATIVA
DO MOTORISTA



MONITORAMENTO
ONLINE



IDENTIFICAÇÃO
DO MOTORISTA



RELATÓRIOS
DIVERSIFICADOS



SOLUÇÕES
PERSONALIZADAS

ituran.com.br

Problemas de tráfego são comuns no mundo

As grandes cidades, como Paris, Londres, Nova York e Tóquio, também tentam encontrar soluções para a distribuição de cargas sem causar transtorno para a mobilidade da população

As vias públicas saturadas, com pouco espaço para o deslocamento de caminhões, não é um problema somente do Brasil. As grandes cidades no mundo também tentam encontrar soluções para a distribuição de cargas sem causar transtorno para a mobilidade da população. “Os problemas logísticos são comuns no mundo, mas os ambientes e as culturas são diferentes”, afirma o professor Hugo Yoshizaki, coordenador do Centro de Inovação em Sistemas Logísticos (Cislog) da Universidade de São Paulo (USP).

À frente do Cislog, Yoshizaki trabalha com várias parcerias internacionais, como o Massachusetts Institute of Technology (MIT), dos Estados Unidos, e o Rensselaer Polytechnic Institute (RPI) de Nova York, cuja missão é congregar, integrar, organizar e consolidar diferentes competências e capacidades em logística e *supply chain* no âmbito da USP.

Em seu trabalho de pesquisa, o doutor em logística apurou que cidades como Paris, Nova York, Londres e Tóquio também enfrentam dificuldades logísticas e tentam de alguma forma encontrar soluções para melhorar o transporte de mercadorias nas áreas centrais. “Uma coisa que eu percebi é que o desrespeito às regras básicas de trânsito existe no mundo inteiro, com carros ocupando os espaços dos caminhões de carga, e

todas as metrópoles precisam de uma fiscalização efetiva para que as coisas funcionem devidamente. Então, isso não é um problema somente do Brasil.”

Em sua palestra durante o Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado em São Paulo pela OTM Editora, Yoshizaki destacou as ações das grandes metrópoles para conter a demanda de veículos nas vias públicas durante o dia. “Enquanto a cidade de São Paulo optou pelo rodízio de placas como alternativa para reduzir o fluxo de veículos na área central, Londres decidiu pelo pedágio urbano, cujo valor cobrado é de cerca de 11 libras (equivalente a R\$ 60,00) para passar um dia com o carro no centro da cidade. Nós como pessoa física podemos desistir de usar o carro, mas a carga não. Tanto que quem sustenta o sistema de pedágio de Londres – que é muito caro – basicamente é o transporte comercial, tanto de serviços quanto de carga”, disse na palestra o professor da USP.

Yoshizaki citou também o exemplo das vias compartilhadas com faixas exclusivas para ônibus e caminhões em operação na Inglaterra. Destacou ainda o dimensionamento de cargas para os veículos em circulação nas áreas restritas que existe em Amsterdã, capital da Holanda. Falou sobre o centro de consolidação logística,

mantido por uma cooperativa formada pela associação dos lojistas, que funciona muito bem numa região ao lado de Tóquio.

Apontou ainda a iniciativa da cidade de Paris de utilizar a multimodalidade para facilitar a logística. “Por hidrovia as barcas trazem em contêineres as mercadorias até as lojas, mantendo o abastecimento da rede de varejo em horários alternativos ao turismo”, afirma Yoshizaki.

O professor lembrou que enquanto em Pequim, na China, a entrega noturna é obrigatória, em Nova York existe um movimento para aumentar a quantidade de entregas fora do horário comercial e em São Paulo há um projeto-piloto junto ao Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp) de entregas noturnas. “Os armazéns não ficam todos nos centros das cidades, eles estão cada vez mais longe. Então, se tivesse uma operação noturna, seriam reduzidos os percursos e a emissão de gases de efeito estufa”, calcula o especialista em logística.

Yoshizaki destaca que há iniciativas em várias cidades no mundo para intensificar o uso de veículos elétricos como forma de reduzir a emissão de gases poluentes e melhorar a sustentabilidade. “Em Paris só pode concorrer com espaço logístico urbano se usar obrigatoriamente veículos ver-

des”, diz o professor.

“Os veículos verdes estão chegando cada vez mais perto da nossa realidade”, afirma Yoshizaki. “Em São Paulo foi baixado um decreto que concede 50% de desconto no pagamento do IPVA para carros elétricos e híbridos. Além disso, esses veículos estão isentos do rodízio. Se isso já está acontecendo com o carro de passeio, é possível ocorrer com o veículo de carga. Isso é apenas uma noção do que está vindo para o Brasil. E vai acontecer cada vez mais.”

Na opinião do professor da USP, que também é membro do Centro Volvo de Excelência em Entrega Urbana Sustentável, cada *supply chain* tem características diferentes – frequência, volumes (total e por entrega), horários e risco. “Não há solução comum a todos os setores”,



Hugo Yoshizaki: a academia faz o meio de campo entre as empresas e o poder público

diz Yoshizaki. Ele acrescenta que existe a necessidade de analisar cadeia por cadeia. “No mundo a carga é diferente de

passageiros (viagens).”

O professor da USP, que é especialista em logística, considera que em logística urbana o principal agente é o governo, porque é ele que vai regular os negócios e também quem fornece a infraestrutura e concede os incentivos. E o governo tem necessidade de considerar todos os atores, os embarcadores, fabricantes de produtos, operadores logísticos e os recebedores.

“O que aprendemos muito, tanto com o exemplo de Nova York quanto com o de São Paulo”, diz Yoshizaki, “é o papel importante da academia para poder unir o poder público com as empresas. Porque as empresas não confiam no poder público e o poder público não confia nas empresas. É preciso um meio de campo que consiga administrar esse relacionamento”.

COM A LOCALIZA, A SUA EMPRESA ESTÁ SEMPRE EM MOVIMENTO.

A gente sabe que as necessidades de cada empresa estão sempre mudando. Por isso, oferecemos mais flexibilidade nos contratos e personalização de opcionais como reparo de acidentes, carro reserva e manutenção, tudo de acordo com as suas demandas.

Você também conta com as ferramentas mais modernas para acessar e gerenciar informações da sua frota on-line e em tempo real, assistência 24 horas, uma rede de parceiros com mais de 4.500 fornecedores e um atendimento aprovado por 98,8% dos usuários*.

Qualquer que seja o seu modelo de negócio, a Localiza Gestão de Frotas tem a solução ideal para você.

Ambev reduz acidentes na frota com rigorosas regras

Para movimentar uma gigantesca cadeia logística, empresa investe em treinamento de funcionários, adequação de veículos e equipamentos, além de normas de distribuição e movimentação

Wagner Oliveira

Na Ambev, marca que representa uma das maiores cervejarias do mundo, segurança é uma coisa levada muito a sério. Começa no topo, com o CEO, e passa por toda a empresa, que tem 25 mil funcionários – próprios e terceirizados. Principalmente em relação à frota de 6,5 mil veículos, que fazem 113 mil viagens mensais, para abastecer um milhão de pontos de venda em todo o Brasil.

“O exemplo tem de vir de cima”, afirma Rodrigo Otávio, diretor de logística da Ambev. “Em caso de registro de acidente grave com nossos veículos, o CEO reúne toda a equipe para que uma ocorrência naqueles moldes nunca mais volte a acontecer”, diz o executivo, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado pela OTM Editora. “Vale a pena investir em segurança, já que não há outra forma de mantermos nosso negócio em pé de maneira saudável”, diz.

A Ambev mantém uma rede de cerca de 50 empresas parceiras que prestam serviços logísticos, responsáveis pelo trabalho interno nas 44 fábricas, nos 90 centros de distribuição, além da entrega dos produtos nos pontos de venda. Uma destas parceiras é a Fadel Transportes e Logística, que surgiu no Nordeste para ser um braço de distribuição da Ambev.

Com o desafio de garantir a segurança dos profissionais que

atuam na área de distribuição, armazenagem e movimentação interna, a Ambev investe, desde 2013, em novos sistemas, ferramentas, padronização de procedimentos e treinamentos de segurança em logística. Como resultado, o número de acidentes com afastamento do trabalho caiu drasticamente. Em 2012, cem funcionários foram afastados por acidentes no trabalho. Em 2015, 22 tiveram de afastar. A meta é reduzir pela metade este número em 2016. Atualmente, a Ambev contabiliza apenas um acidente com afastamento para cada 179.850 entregas realizadas. Com as ações, a empresa reduziu em 34% o custo com acidentes.

De acordo com Rodrigo Otávio, 91% dos acidentes no Brasil poderiam ser evitados se as práticas e as atitudes corretas fossem adotadas. Para lidar com o problema que envolve toda a sociedade brasileira, a Ambev decidiu traçar um plano estratégico para deixar a companhia entre as mais seguras do mundo para trabalhar. A empresa decidiu apostar fortemente em planejamento e treinamento de todas as suas equipes para atingir metas dentro do ambiente de trabalho.

Todos os anos nove mil motoristas fazem cursos de direção defensiva. A comunicação interna é reforçada para que as principais informações sobre segurança cheguem aos funcioná-

rios. “É preciso muito material de comunicação para convencer e conscientizar as pessoas”, afirma o diretor de logística da Ambev.

De acordo com o executivo, o funcionário que não atinge as metas propostas pela empresa, que avalia 107 operações, não pode permanecer na Ambev. “Damos o suporte para que todos os funcionários atinjam os índices de segurança. Aqueles que não querem se encaixar, infelizmente, têm de deixar a companhia, que decidiu adotar uma postura responsável.”

Quando um motorista comete alguma infração, fica sujeito a punições – leve ou pesada. Segundo a empresa, o objetivo não é trocar o profissional. “Mesmo porque no mercado sempre há profissionais piores, mas, se não for possível ficar, que vá jogar em outro time”, diz. “Prefiro um motorista demitido a um motorista morto. Já tive o desprazer de comunicar várias famílias sobre acidentes fatais. É uma missão que arrasa com a gente”, diz.

“Nossa operação logística é grandiosa. Há muitas vidas e famílias envolvidas neste trabalho. A preocupação com a segurança de todas essas pessoas é uma prioridade genuína para a Ambev. Na área de logística, assim como nos outros setores da companhia, temos uma equipe totalmente dedicada às questões de segurança”, afirma.

Orientar e treinar todos os fornecedores para que sigam os padrões internacionais de segurança exigidos pela Ambev é um grande desafio. Para isso, a companhia desenvolveu um kit didático com metodologia e conteúdo próprios, que traz orientações sobre as atividades críticas de logística. Para ser ainda mais assertiva no combate aos acidentes, a Ambev mapeou os tipos de ocorrência mais frequentes e criou ações para evitar que aconteçam.

Entre outras iniciativas, a empresa fez a adequação das mais de 800 empilhadeiras que operam em seus armazéns. Em parceria com a Universidade de São Paulo (USP), desenvolveu um sistema inédito para evitar casos de atropelamento por empilhadeira dentro de seus armazéns. O Safety RFID funciona por meio de tecnologia de identificação por radiofrequência e desabilita o acelerador quando identifica a aproximação de pedestres. O projeto é tão inovador que foi patenteadado.

A Ambev conta também com motoristas autônomos que prestam serviços eventuais. Para que essa parcela de colaboradores tivesse o comportamento alinhado às orientações da empresa, a companhia decidiu estender os procedimentos de segurança a eles.

Para isso, a Ambev lançou o Frota Legal, um sistema de inscrição e triagem desses profissionais. Para conseguir o cadastro no Frota Legal o motorista precisa estar devidamente treinado em direção defensiva e ter todos os equipamentos de segurança exigidos pela empresa e pela legislação vigente. Seu cadastro é renovado semestralmente após nova rodada de inspeções.

A empresa também investe



Rodrigo Otávio (E), da Ambev, e Ramon Alcaraz (D), da Fadel: investimento constante em tecnologia

pesado em tecnologia com vistas a melhorar a segurança. Os roteiros são previamente traçados para o melhor aproveitamento da distribuição, o caminhão autônomo também passa por rigorosa inspeção, além de desenvolver com os fabricantes um kit ergonômico para facilitar a vida dos condutores de empilhadeiras, caminhões e veículos que compõem a frota dos vendedores da Ambev.

Para acionar o caminhão, o motorista tem de estar de posse de um crachá eletrônico, que registra todas as etapas do trabalho. O software guarda todas as informações, que também passam pelo computador de bordo do veículo. Qualquer comportamento de risco é acusado no painel de pânico do veículo e imediatamente é acionada a central de controle.

O motorista também é avisado quando está passando por rotas críticas, onde existem muitos registros de acidentes. Fazem parte desse contexto perímetros urbanos, longos declives e aclives e

curvas fechadas.

Com cerca de 4,5 mil profissionais utilizando moto para visitar os pontos de venda diariamente, a Ambev criou um projeto para zelar pela segurança do time de vendedores que utilizam este meio de transporte no trabalho. O Tech Safety, software inédito capaz de rastrear, monitorar e traçar o perfil do motociclista, possibilitou a redução em 62% do número de acidentes com condutores de moto no primeiro ano de funcionamento.

O software gera relatórios diários sobre o comportamento do condutor, permitindo assim ao seu gerente identificar os problemas e treinar os motociclistas para evitá-los.

Como uma das principais distribuidoras da Ambev, a Fadel também tem como missão buscar a integridade física de todos os seus 4,5 mil funcionários. A empresa investe constantemente em tecnologia para deixar os veículos cada vez mais confortáveis para os seus motoristas e auxiliares de distribuição de bebidas.

A Fadel desenvolveu, por exemplo, uma alça de apoio para facilitar o descarregamento do caminhão – equipamento atualmente incorporado pelos fabricantes e implementadores. “O que faz diferença não é a tecnologia, o que faz a diferença é como essa tecnologia será usada. Isso reduz a carga de acidentes”, diz Ramon Alcaraz, diretor-presidente da Fadel.

Segundo ele, a Fadel busca contratar motoristas dentro de um perfil que a empresa acredita resultar em melhores práticas de condução e, conseqüentemente, menor número de acidentes. Todo “freteiro” passa por um *check-list* básico antes de ser admitido.

Simplicidade e liderança: receita para o sucesso

Viação Cometa adota modelo de gestão baseado na comunicação direta com os funcionários, metas e prazos individuais, além da busca constante por mais produtividade e satisfação do cliente

Para obter máxima eficiência e produtividade em sua frota, é preciso que cada empresa desenvolva seu próprio método de gestão. O caminho da excelência passa por debates, reuniões e participação de toda a equipe. Fernando Guimarães, diretor-executivo da Viação Cometa, acredita que o planejamento das atividades é fundamental. “Temos um cronograma de reuniões estratégicas definido com os acionistas. Desenvolvemos um sistema de gestão a partir do método Toyota de produção”, informa Guimarães.

O modelo de gestão Toyota teve início nos anos 1950, quando a economia japonesa estava debilitada e a companhia ainda era uma empresa de pequeno porte. O método é baseado em alguns princípios, como produzir apenas o necessário, evitando acúmulo de estoques; eliminar todos os desperdícios; enfatizar a qualidade, sendo que cada indivíduo é responsável por suas tarefas. O sistema de informação visual também é muito importante para que toda a equipe esteja bem informada em relação aos processos. “No nosso caso, fazemos uso intenso da comunicação visual, para que todos acompanhem as etapas com clareza e objetividade”, diz Guimarães.

Muitas empresas têm dificuldades em implementar novas metodologias de gestão para cortar custos e aumentar a produtivi-

de. Entre as principais barreiras para a mudança, de acordo com Guimarães, falta de conhecimento do mercado e da concorrência.

REUNIÕES

Na Viação Cometa, as reuniões de departamentos acontecem uma vez por semana, têm duração de 30 minutos e não há cadeiras para os participantes. “A ideia é que seja um encontro bem dinâmico, para discutirmos projetos corporativos e locais”, informa Guimarães. Há também reuniões diárias para verificação das metas estabelecidas para cada dia e de prazos. “Se há atraso, precisamos saber qual o motivo o mais rápido possível, para resolver os obstáculos ou rever os prazos, quando necessário”, conclui.



“Passamos a atribuir responsabilidades para os colaboradores, e não atividades”, diz Fernando Guimarães

Guimarães conta que esse sistema de encontros semanais e diários tem trazido resultados positivos. O primeiro passo para criar um novo método foi avaliar as atividades cotidianas. Concluiu-se que 50% delas eram desnecessárias; 30% eram necessárias, mas não agregavam valor; e apenas 20% eram necessárias e agregavam valor. “Começamos com uma garagem, mapeando os desperdícios de tempo. Havia retrabalho, a conferência do caixa, por exemplo, era feita 15 vezes.”

A garagem da matriz foi usada para que a avaliação fosse realizada, com foco no fluxo de entrada e preparação dos veículos. “Passamos a atribuir responsabilidades para os colaboradores, e não atividades. Antes, o tempo entre a entrada e a saída do veículo, com a revisão e a lavagem, era de três horas e 25 minutos. Com as mudanças, passou para uma hora e 30 minutos”, informa Guimarães. O grupo Cometa tem 80 garagens. “Com o novo método, reduzimos em 50% o tempo destinado às atividades cotidianas. E ainda precisamos melhorar.”

Para Guimarães, o segredo do sucesso está na simplicidade. “Todos têm que saber o que é esperado de cada um. É preciso ter metas claras, tanto para a equipe quanto para cada indivíduo. E usar poucos indicadores para a avaliação”, acredita. O foco deve ser a satisfação do cliente.



“Pra mim, o motor tem que ser forte para encarar qualquer carga.”

Motor de 13 L com 460 cv e 510 cv.

“Tem que juntar beleza e manutenção simples, porque caminhão parado é prejuízo.”

Novo para-choque com material resistente e conjunto ótico modular.

“Durante a noite, preciso ter uma cabine fresca para ter uma noite agradável.”

Climatizador de série.

“O tanque precisa ser grande o suficiente para não ter que abastecer toda hora.”

Tanques de até 1.080 litros.

“A suspensão precisa ser resistente, não importa o tipo de terreno.”

6x4 com suspensão metálica e freios a tambor.



Na cidade somos todos pedestres.

Novo Actros. As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve.

Mais forte, confortável e econômico do que nunca.
Do jeito que as estradas pediram.

www.mercedes-benz.com.br | CRC: 0800 970 9090

 MercedesBenzCaminhoes

Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.





Parceria com a ReliaSoft ajudou Engemix a minimizar custos

Controle dos sistemas contribuiu para a empresa reduzir o índice de quebra dos caminhões com o melhor plano de manutenção e maior gestão sobre a operação da frota

Sonia Moraes

A parceria com a ReliaSoft, empresa de engenharia da confiabilidade que oferece treinamentos, consultoria e sistemas para soluções empresariais, ajudou a Engemix (Votorantim Cimentos) organizar o controle de suas frotas e a obter melhor resultado operacional com a redução de custos. “Nos últimos três anos começamos a implementar uma base de trabalho na Engemix, que tinha muita manutenção corretiva e preventiva e falta de sistema”, relata Caio Razzano Rossmann, gerente de ativos da Votorantim Cimentos Negócios Concreto.

O objetivo do projeto, segundo Rossmann, é buscar a excelência na gestão de ativos, estudando a confiabilidade dos ativos móveis (caminhões, betoneiras, bombas e pás carregadeiras) de tal maneira a definir os ciclos ideais de vida dos ativos e os melhores planos de manutenção na condição que o ativo opera. “O que determina o melhor plano de manutenção é a forma como o ativo

é utilizado e operado”, destaca o engenheiro da Engemix.

Com uma operação totalmente pulverizada, a maior dificuldade da Engemix, que está presente em quase todo o Brasil, era padronizar o serviço de manutenção da sua frota, composta por 937 caminhões-betoneiras (com seis anos), 236 caminhões-bomba concreto (com 11 anos) e 129 carregadeiras (com 15 anos), e garantir disponibilidade de custo por meio de serviços terceirizados. “A empresa não tinha um PCM [planejamento, controle e manutenção], o sistema de manutenção era descentralizado e cada região tinha o seu modelo de gestão. Havia ausência de inteligência na execução da manutenção, de KPIs [indicador para medir o desempenho dos processos]. Não tinha plano de manutenção para caminhão AB [autobomba] e BL [bomba lança], nem padronização dos planos de manutenção para alguns equipamentos [cada um fazia da

sua forma quando quebrava] e nem fiscalização dos planos de manutenção. Havia ainda desvalorização dos registros no sistema e ausência de engenharia”, detalha Rossmann. “No fim de 2012, montamos um macroplano de trabalho com o objetivo de estruturar a área para que o processo de confiabilidade pudesse ser implementado.”

No primeiro semestre de 2013, foi definida a estrutura de campo, criado o PCM, definidos os KPIs que iriam direcionar os trabalhos e o fluxo de manutenção preventiva. “No segundo semestre, começamos a rever todos os contratos de manutenção da frota de caminhões das marcas Volkswagen, Ford, Mercedes-Benz e Volvo, mantendo um padrão de manutenção para os quatro modelos com controle de orçamento mais efetivo”, explica Rossmann.

No primeiro semestre de 2014, foi customizado o SAP (sistema financeiro de gestão empresa-

rial) para facilitar o uso pelas pessoas e criado um plano para a área de TI (tecnologia da informação). “No segundo semestre, começamos a implantar a telemetria e o LCC [gerenciador de ativos, considerando todo o seu ciclo de vida]/RCM [manutenção centrada em confiabilidade]”, conta o engenheiro da Engemix.

“Além do indicador de disponibilidade, criamos o *backlog* [indicador de serviços], que nos permite avaliar quais equipamentos estão com suas manutenções preventivas atrasadas. Após o cadastramento dos planos de manutenção, o índice de ordens de manutenção preventiva dobrou, de 2.723 em 2012 para 5.101 em 2013”, destaca Rossmann. “Isso significa que metade da frota não gerava plano de manutenção.”

O engenheiro da Engemix co-



Caio Rossmann (E), da Votorantim Cimentos e José Venâncio Monteiro (D), da ReliaSoft: parceria para colocar a engenharia da confiabilidade no processo

menta que, mesmo com a evolução considerável nos índices de disponibilidade, execução das manutenções preventivas e custos, o índice de quebra dos caminhões, os custos de manutenção e disponibilidade poderiam

ser melhores e alguns pontos deveriam ser reavaliados, como a periodicidade e *check-list* de execução das manutenções preventivas, a efetiva execução e o ciclo de vida dos ativos. “Tínhamos muitas dúvidas com relação



Acervo Digital OTM - acesse

A história dos últimos 52 anos do transporte no Brasil.

1963

www.acervodigitalotm.com.br

2015



à periodicidade de execução das manutenções preventivas e sobre qual o melhor momento para comprar um novo caminhão. Foi então que fechamos parceria com a ReliaSoft para colocar a engenharia da confiabilidade no nosso processo”, diz Rossmann.

GESTÃO DE EQUIPAMENTOS

Diferentemente do que acontece em outras localidades no mundo, principalmente na Europa e nos Estados Unidos, onde a engenharia da confiabilidade é voltada a produtos – geladeira, avião, caminhões –, aqui no Brasil a ReliaSoft, que tem cinco escritórios no mundo, se tornou especialista em engenharia da confiabilidade aplicada à gestão de equipamentos, segundo José Venâncio Monteiro, diretor de novos negócios Asset 55 (marca para sistemas de gestão de ativos, suportado pela engenharia da confiabilidade e pela aprendizagem organizacional) da ReliaSoft.

“O escopo do nosso trabalho foi aumentar a disponibilidade e reduzir os custos operacionais e, por meio de análise e otimização da estratégia de manutenção, identificar os dados econômicos dos caminhões-betoneira, bombas e pá carregadeira”, explica Monteiro.

“Em dez meses começamos a identificar a vida útil dos ativos, pois muitas empresas usam os ativos até o fim da sua vida útil e acabam perdendo dinheiro com custo de manutenção, e depois colocamos o caminhão inteiro e suas partes em uma ferramenta para apurar os itens que mais quebravam e por que isso acontecia”, detalha o diretor da ReliaSoft.

De acordo com a condição operacional do caminhão, que a empresa de engenharia chama de análise RAM (confiabilidade, disponibilidade e manutenabi-

lidade), é possível identificar, com base no histórico de falhas, o veículo que mais quebra e por que mais quebra. “Utilizando duas metodologias, o RCM (manutenção centrada em confiabilidade) e o comportamento proativo, consegue-se definir o que tem que ser feito de preventivo e o que pode ser feito na inspeção”, explica Monteiro. “Fizemos uma avaliação geral com análise de todos os ciclos dos ativos, não somente a manutenção, mas também a compra de peças. Também analisamos todas as áreas e reunimos com o time de liderança para validar as expectativas e o plano”, detalha.

Com o plano elaborado, o trabalho da ReliaSoft foi fazer a modelagem dos caminhões, colocando todos os seus componentes num simulador, com base nos dados reais dos equipamentos, para identificar os itens que mais quebram, com base na sua operação. “Com isso, é possível estabelecer melhor as estratégias”, observa o diretor da ReliaSoft. “E constatamos também que a Engemix fazia a troca de caminhões em nove anos, quando o correto seria a cada cinco anos, pois do quinto até o nono ano todo custo de manutenção é maior do que a reposição do ativo. Então, passamos a comprar melhor e estabelecemos os custos e os novos planos de manutenção com base no RCM.

Além de melhorar todo o processo de controle operacional, a ReliaSoft garantiu à Engemix uma redução de 30% nos custos e de 15% no gasto com seguro, pois com o uso da telemetria a empresa conseguiu diminuir o número de sinistros. Agora precisamos trabalhar para alterar o comportamento dos profissionais da Engemix. Temos que mudar a cabeça das pessoas que têm 15, 20 anos de experiência

e estão acostumadas a fazer outras tarefas”, diz Monteiro.

O diretor da ReliaSoft lembra que o bom plano de manutenção é aquele que é cumprido. “Nas auditorias feitas nas empresas, 40% dos planos de manutenção são cumpridos. O *benchmarking* (que consiste no processo de busca das melhores práticas numa determinada indústria e que conduzem ao desempenho superior) das empresas é de 70%. “Se você chegar a 70% do seu plano, já está saudável”, diz Monteiro.

O diretor da ReliaSoft ressalta que o maior custo de manutenção é o corretivo e o segundo é o preventivo. “Quanto mais você trocar para inspeção, mais você caminha para o *benchmarking*.” Segundo Monteiro, as empresas internacionais têm 40% da manutenção baseada na condição de inspeção, 40% de manutenção preventiva e 20% corretiva.

Em sua conclusão sobre o novo plano de manutenção, o diretor da ReliaSoft faz o seguinte comentário: “Os novos ciclos econômicos definidos pelo estudo nos mostram o quanto estávamos errados ao seguir uma linha de ‘sempre foi assim’ e é o que fabricante recomenda. Deixando claro que a condição em que o ativo é utilizado e, conseqüentemente, seu perfil de falha, que resulta diretamente em indisponibilidade e custo, são os principais fatores a serem avaliados.

“Os novos planos de manutenção, com intervalo entre as manutenções maiores e intervenções mais focadas em inspeções, e não em trocas obrigatórias, nos deixam bastante otimistas quanto ao aumento do índice de disponibilidade e redução dos custos de manutenção, em função da redução de peças trocadas sem necessidade”, afirma Monteiro.

HÁ QUATRO DÉCADAS, A TIPLER FAZ TRADIÇÃO E INOVAÇÃO ANDAREM JUNTAS

Uma história de dedicação, pioneirismo e sucesso. A trajetória da Tipler não só revolucionou o mercado brasileiro de transportes, como foi responsável por difundir uma categoria inédita no país: a recapagem de pneus como uma solução sustentável e inteligente. Quarenta anos depois, a Tipler se consolida como uma referência no setor em qualidade, inovação, tecnologia e relacionamento com seus públicos. Todas essas conquistas nos enchem de orgulho, mas nada que se aproxime da maior delas: o seu reconhecimento. Obrigada pela parceria nos últimos 40 anos e em todos os outros que ainda virão.



tipler.com.br

AS BANDAS TIPLER TÊM A MARCA GRAVADA E A GARANTIA DE ENTREGAR SOLUÇÕES PARA CADA NECESSIDADE DOS TRANSPORTADORES.

performance · ultra · ecomais · extra

Integrar setores para ganhar eficiência

Segundo especialista da BgmRodotec, é preciso mapear os processos, otimizar o fluxo da operação e eliminar o que não agrega valor à operação da empresa

Sonia Moraes

A integração de todos os setores é a principal estratégia para quem deseja trabalhar de forma eficaz e conseguir a redução de custos. “O problema de não ter uma integração total é que a empresa perde um item muito importante, que é o fluxo do processo operacional, e os resultados passam a ser consolidados em planilha Excel, o que dificulta a coleta de todos os resultados”, afirma Valter Luiz da Silva, gerente comercial da Bgm.

O ideal, segundo Silva, é que um único sistema possa reunir todas as informações para gerar os resultados com uma única base de dados. Ele ressalta que para o gestor tomar uma decisão é preciso alinhar fatores fundamentais, entre eles a estratégia e o treinamento. “Para reduzir custo é necessário esse alinhamento”, afirma.

A informação extremamente essencial para todo esse processo é a estratégia, que é basicamente o que se vai medir. “Porque se eu não tiver uma meta daquilo que vou medir, eu não sei se vou conseguir reduzir o meu custo”, diz o gerente da BgmRodotec.

Como exemplo da falta de estratégia nas em-

presas, Silva cita o caso de um vazamento em que o problema é resolvido parcialmente. “Essa é uma situação comum nas empresas, que se esquecem de atacar o mais importante, que é a raiz do problema. E a raiz do problema nem sempre é fácil de achar. Por isso, as empresas ficam tentando resolver os efeitos e não combatem a causa”, afirma o gerente.

Com atuação há mais de 30 anos no setor de transporte, o gerente comercial da BgmRodotec comenta que o problema

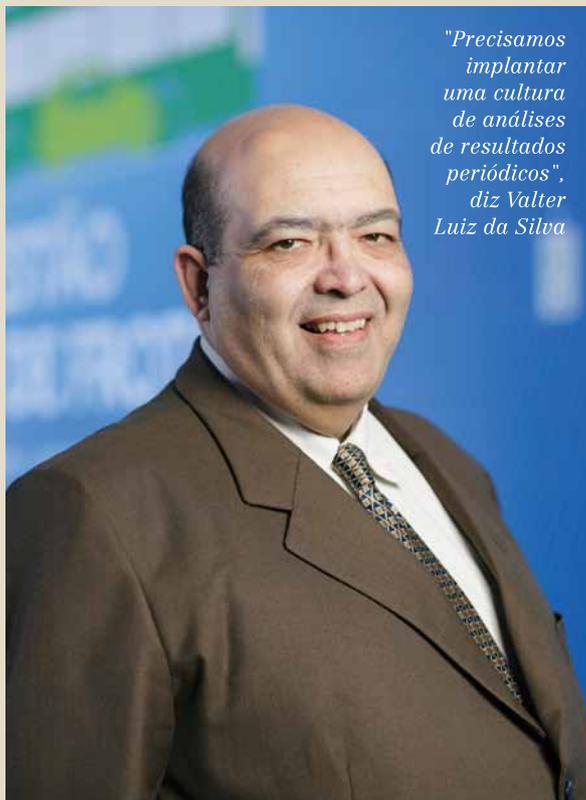
comum nas empresas é que elas usam pouco os recursos que possuem. “Quem tem frota usa pouco, usa mal e de forma inadequada, os recursos. Pode ter um software de primeira linha, mas não usa.”

O gerente da BgmRodotec lembra que os clientes estão cada vez mais exigentes, o que tem causado atropelos nas empresas. “Nós vamos atropelando as situações, os processos para poder atender o cliente. E a raiz disso são os controles paralelos em planilhas, falta de confiabilidade das informações e in-

formações gerenciais que não chegam aos gestores.”

Sem cultura de acompanhamento por parte dos gestores, o resultado são o retrabalho e a elevação dos custos. “Quantas situações similares há nas empresas por não saberem o que medir?”, questiona Silva.

“A primeira informação que precisa ser definida é o que a empresa irá medir. A segunda, que é tão importante quanto a primeira, é como será feito isso. Porque não adianta estabelecer que quer todas essas informações, se não definir com a equipe quais são os processos que vão gerar aqueles números. Então, para isso, é preciso fazer um trabalho interno”, re-



“Precisamos implantar uma cultura de análises de resultados periódicos”, diz Valter Luiz da Silva

comenda o gerente.

Silva também indica que é preciso mapear os processos da empresa. “Apurar como trabalha e como você quer que trabalhe a sua empresa para que chegue naquele objetivo estratégico que determinou. A segunda etapa é melhorar o fluxo da operação e eliminar o que não agrega valor à operação”, orienta o gerente da BgmRodotec.

“Implante o novo processo, treine os funcionários no novo processo e, principalmente, verifique se aquilo que você planejou é possível de ser realizado, para que você não fique pensando em condições que a operação não seja capaz de atender”, ensina

Concluída esta etapa, o próximo passo, segundo Silva, é a monitoração da performance, que significa verificar se o processo está bem executado. “Quem vai executar os processos são as pessoas, que são a base do tripé. As pessoas têm que conhecer perfeitamente o processo e a estratégia. Então, a partir do momento que as pessoas conseguem saber como serão medidas, o que elas têm que gerar de informação e como elas vão gerar a informação, nós diminuimos muito a nossa margem de erro. E começamos a poder medir o sucesso da nossa redução de custo”, garante Silva.

O desenvolvimento das pessoas é muito importante, na visão do gerente da BgmRodotec. “Nós ouvimos bastante sobre as inovações, sobre as novidades, aquilo que vem por aí, e não podemos deixar um setor e uma frota não mão de quem tem conhecimento empírico. Não podemos tratar a frota como uma coisa que não gera resultados. É preciso atuar para dentro da empresa. Acabou aquela história de que

aqui nós sempre fizemos assim. O ambiente em que nós atuamos é diferente, é muito mais competitivo, e aquilo que nós fazíamos há 20 anos não pode ser mais igual”, destaca Silva.

O gerente lembra também que é preciso monitorar os indicadores. “E para definir os indicadores – como estamos, como deveríamos estar, porque estamos assim e o que devemos fazer – precisamos de um novo conceito básico. Ter metas claras, pois como vou saber o meu resultado se não sei aonde quero chegar?”, questiona.

“Nós precisamos ter metas claras como objetivo, valor e prazo a ser atingido. Precisamos implantar uma cultura de análises de resultados periódicos. E essa análise de resultados periódicos é para que todos vejam”, diz Silva.

Ele ressalta que alguns gestores têm as informações ao seu alcance, mas não param para analisá-las e tomar medidas a partir desses dados. “Portanto, o desafio para o gestor não é monitorar ou observar os indicadores. O desafio é controlar, que significa observar e agir”, frisa o gerente.

“É preciso ralar e trabalhar. Estabelecer os processos, treinar as pessoas e agir. A gestão está muito mais complicada, e hoje nós trabalhamos em cima de complexidade. Tem muito mais informação, e muito mais rápida, para a gente tomar decisão.”

Ele recomenda ainda que se tenha uma visão sistêmica da gestão. “Nós precisamos arrumar tempo para pensar. Gestor tem que pensar, pois quanto mais você pensar sobre os seus problemas, mais você vai poder interferir sobre as suas consequências”, finaliza.

Reduza custos
e otimize a sua
operação logística
com as soluções
Maplink.



- ✓ Cálculo de gastos com combustível e pedágios;
- ✓ Distribuição otimizada das cargas de acordo com a frota;
- ✓ Rotas urbanas e rodoviárias;
- ✓ Para rotas com até 15 veículos;
- ✓ Integração com o TruckPad, o app que conecta o caminhoneiro à carga.

Plataforma de Logística Customizável

- ✓ Integração com meios homologados de Vale Pedágio;
- ✓ Roteirização multipontos;
- ✓ Integração com ferramentas de Pagamento Eletrônico de Frete, TMS e ERP e principais tecnologias de rastreamento do mercado.



Crise aumenta procura por desmobilização de frotas

Grandes empresas têm se desfeito da frota própria de veículos para fazer capital e optado pela locação, transferindo custos de manutenção e trabalho de gestão para as locadoras

Amarilis Bertachini

A crise econômica acentuou o movimento, que já vinha crescendo no mercado nacional, de desmobilização de frotas corporativas por parte de grandes empresas, principalmente grupos multinacionais. Para reduzir custos e fazer caixa, as empresas têm se desfeito de parte de seus ativos e optado pela locação de bens. Em lugar de manterem uma frota própria de automóveis para uso de seus executivos, representantes e vendedores, as empresas partem para a terceirização com a locação de veículos.

“Este foi um ano [2015] muito difícil para todo mundo. Como buscar recursos financeiros no mercado está mais restritivo, as empresas que têm frota própria, tanto de leves quanto de pesados, estão enxergando nessa frota uma oportunidade para fazer capital, porque esses veículos normalmente têm uma liquidez muito boa; então elas vendem esses bens e se apropriam desse capital para outros usos”, analisa Jorge Pontual, diretor comercial da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla).

Ele acredita que as empresas estão, aos poucos, enxergando que para elas é muito mais vantajoso se concentrar em seu *core business* do que

criar e manter toda uma área interna somente para gerir uma frota de veículos, situação para a qual elas não têm expertise. “É melhor deixar isso com quem entende desse setor. Essas empresas estão descobrindo que, ao contrário do que elas imaginavam, essa terceirização de frota, no fim das contas, sai mais barato do que ter o veículo próprio”, ressalta Pontual.

De acordo com Paulo Miguel Junior, conselheiro nacional da Abla, esse movimento sempre acontece em épocas de crise e no Brasil há um mercado muito grande ainda para ser explorado. “Comparativamente a outras localidades do mundo, nosso mercado de locação ainda é muito insipiente, temos uma cultura em que o brasileiro ainda gosta muito de possuir o veículo. Com o tempo, vai se perder essa ideia de posse e as empresas vão entender que a locação é muito mais fácil, porque não é preciso se preocupar com a manutenção, com o licenciamento e com todos os encargos que existem em cima dos veículos, e isto passa a ser responsabilidade de quem está oferecendo o automóvel, todo o ônus fica com a locadora”, prevê.

Quando decide terceirizar a frota, a empresa transfere para

a locadora várias responsabilidades, como emplacamento, licenciamento, seguros, despesas com peças de reposição, manutenção, assistência 24 horas, impostos e proteções contra roubo, incêndio ou colisão.

Outra vantagem para as empresas, segundo Jorge Pontual, é ter a certeza de poder contar sempre com um veículo de *back up*. “Quando terceiriza a frota a empresa tem certeza de que a locadora terá a responsabilidade de repor o carro caso haja algum inconveniente”, diz o executivo.

MERCADO CRESCENTE

De acordo com Paulo Nemer, presidente do Conselho Nacional da Abla, apenas cerca de 10% das empresas nacionais têm frota terceirizada e 90% delas seguem trabalhando com veículos próprios.

“O potencial de crescimento da terceirização de frotas no Brasil é de aproximadamente 20 vezes o tamanho atual do mercado. Ou seja, conforme o mais recente censo da Abla, 57% dos 773 mil veículos das locadoras (aproximadamente 440 mil) estão a serviço de pessoas jurídicas, dentro do modelo de negócio da terceirização de frotas. Levando

em consideração que a frota própria de pessoas jurídicas é aproximadamente 20 vezes maior que isso, esse seria o potencial de crescimento para essa modalidade de negócio no Brasil”, analisa Nemer.

Quanto ao total de locadoras de veículos no país, os dados da Abla mostram que, ao final de 2014, o setor atingiu 5.624 locadoras ativas e puras, ou seja, empresas cuja atividade principal é a locação de veículos. No fim de 2014, o setor registrava uma frota total de 773.222 veículos disponibilizados para locação no país.

“Ao contrário do que muitas companhias pensam, as empresas de locação no Brasil não trabalham somente com locação de balcão, de *rent a car*. Hoje a locação de balcão representa mais ou menos um terço do trabalho das locadoras. Dois terços são justamente a terceirização de frota, onde as empresas de locação viabilizam a frota para grandes empresas ou para governos das três esferas – federal, estadual e municipal”, declara Jorge Pontual.

Do total de 773 mil automóveis disponíveis para locação, a maior parte é de modelos da Fiat (19%), seguida pela Volkswagen (16,2%), GM (8,3%), Renault (7,9%) e Ford (3,2%). As demais montadoras e importadoras somam juntas 19,2% do total. Neste ano, várias empresas de locação também investiram em novos automóveis de luxo, renovando ou criando linhas *premium* para atender à faixa de clientes VIP.

O setor de locação é considerado o maior cliente das montadoras. Em 2014, a participação das locadoras nas vendas anuais do setor automobilístico foi de 12,45%, se-



gundo dados da Abla.

Em 2014, o faturamento das locadoras de veículos atingiu R\$ 14,7 bilhões. Deste total, 25% foram gerados pelas locações destinadas a eventos de trabalho (turismo de negócios) e 18% para lazer, principalmente usuários em viagens de férias ou fins de semana. A maior parte do faturamento (57%) foi gerada pela terceirização de frotas, que é o aluguel de veículos feito diretamente para empresas públicas e privadas ou órgãos públicos.

CAMINHÕES

Pontual diz que o trabalho com frotas de veículos pesados também tem crescido, particularmente nos últimos dois anos. A locação no segmento de pesados tem sido mais explorada por construtoras, que por conta de sazonalida-

des de obras entenderam que fica mais vantajosa a locação do que imobilizar o capital em veículos próprios. Hoje ainda são poucas as locadoras que têm caminhões disponíveis para alugar.

Na opinião de Antonio Cammarosano, diretor de vendas nacionais da MAN Latin America, montadora que lidera as vendas de caminhões – com 18.078 unidades licenciadas no mercado nacional de janeiro a novembro de 2015 –, os veículos comerciais são um novo mercado com potencial para ser explorado pelas locadoras. “O segmento de aluguel de caminhões é muito promissor, com ótimo retorno, e ainda pouco explorado no Brasil. Acreditamos que este mercado tem muito para crescer, trazendo benefícios às empresas e a seus clientes”, declara o executivo.

EXPEERS

MOVIMENTANDO A ECONOMIA



Quem tem Expers Frete já é sócio do Clube Irmão Caminhoneiro Shell e pode aproveitar as promoções, benefícios e diversas atrações especiais.

ATENDEMOS 100% DAS FROTAS EM UMA ÚNICA SOLUÇÃO

A partir de indicadores de alta precisão, Expers proporciona controle e redução dos custos com combustível e da operação da frota em geral.

POR QUE CONTRATAR A SOLUÇÃO EXPERS?



REDUÇÃO DE CUSTOS

Controle total

- Controle do abastecimento através de sistema online.
- Parâmetros e regras reduzem gastos desnecessários.
- **Não é necessária instalação de equipamentos.**



PARCERIA SHELL

Confiança dos produtos Shell

- Garantia de combustíveis e produtos com a qualidade Shell - Evolux.
- Adesão automática e vantagens exclusivas no **Clube Irmão Caminhoneiro**.



INFORMAÇÕES EM TEMPO REAL

Indicadores de alta precisão

- Indicadores apoiam a tomada de decisão.
- Informações confiáveis dão transparência à operação.



CONSULTORIA

Atendimento personalizado

- Além da Central de Atendimento 24 horas, nosso atendimento presencial e remoto atua de forma consultiva para melhorar sempre os resultados.



CONVENIÊNCIA E SEGURANÇA

Integração com ERP do cliente

- Otimização das rotinas operacionais.
- Redução da carga operacional.
- Confiabilidade dos dados.

TENHA MAIS CONTROLE E SEGURANÇA NA SUA OPERAÇÃO.



EXPERS

uma parceria



www.portalexpers.com

A marca Shell é licenciada para a Raízen, uma *joint venture* entre Shell e Cosan.

Transporte inteligente

Soluções Volvo Bus Telemática trazem mais economia e eficiência ao transporte coletivo, com ferramentas integradas e que podem ser usadas em veículos de outras marcas

Márcia Pinna Raspanti

Com a complexidade cada vez maior dos sistemas de transporte coletivo brasileiros, cresce a necessidade de os operadores monitorarem e gerenciarem de forma eficiente suas frotas. A Volvo Bus Telemática é uma plataforma de sistemas inteligentes de transporte, que disponibiliza soluções em tecnologia de transporte para diversos modelos de negócio. “Os operadores querem informações que possam ajudá-los a aumentar a produtividade, reduzindo gastos, em especial com combustíveis”, afirma Luis Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America, que atende todos os mercados da América Latina, com exceção do México.

A Volvo Bus Telemática oferece um conjunto de serviços online, composto de três módulos prontos para serem utilizados de forma independente, mas que também podem ser combinados e customizados, conforme a necessidade. A solução de gerenciamento de frotas permite o acesso a informações sobre cada ônibus: consumo de combustível, emissão de poluentes, horas rodadas, velocidade média (da frota ou por veículo), eventos, perfil de condução do motorista e outros itens. É possível acompanhar a posição do veículo em tempo real, identificando problemas ou desvios de rotas e gerar um histórico de posições. Isso resulta em aumento de produtividade, redução de custos e mais conforto

para os passageiros. Tudo em tempo real, online.

A Volvo Bus oferece ainda pacotes de soluções customizáveis que possibilitam a integração de sistemas em veículos multimarcas. Com esta plataforma, o operador pode controlar as horas de condução, ter acesso a estatísticas, alarmes que avisam o motorista e a empresa de determinados eventos, dados sobre o motorista e a sua forma de condução, dados sobre o veículo e seu consumo. A aplicação deste sistema, em conjunto com o treinamento de motoristas, pode resultar em redução de até 12% no consumo de combustível, segundo informações da montadora. A plataforma já vem nos veículos Volvo, mas também pode ser instalada em ônibus de outras marcas.

TRÁFEGO

A solução Volvo Gerenciamento de Tráfego ou ITS4Mobility é um módulo desenvolvido em parceria com a Ericsson, que possibilita o controle de operações em tempo real, melhorando a pontualidade e a regularidade do transporte. A ferramenta fornece também informações a motoristas e passageiros de forma atualizada e por diversos canais. Em Goiânia, a solução foi implementada em 2009 e possibilita aos passageiros obter, em tempo

“Os operadores querem informações que possam ajudá-los a aumentar a produtividade”, declara Luis Carlos Pimenta

real, as previsões de chegada e partida dos ônibus urbanos, por meio de seus telefones móveis e pela internet. Além disso, os sistemas acarretam mais eficiência e economia: o emprego desse módulo em vários sistemas pode resultar em redução de custos, aumento na produtividade operacional de até 5% e maior satisfação dos clientes.

De acordo com Pimenta, a tecnologia permite fazer mais de 40 medições em tempo real, como velocidade, ignição, REM, altitude, consumo de combustível e volume de passageiros. Com estes dados, o operador pode controlar escalas de veículos e despachos, monitorar a frota em tempo real, fornecer informações aos passageiros via internet e por SMS. A plataforma oferece a possibilidade de integração com outros sistemas e é compatível com veículos de diferentes marcas. “Em Goiânia, por exemplo, a maioria



SANTA BRÍGIDA: ECONOMIA E SEGURANÇA

Um dos *cases* de sucesso da plataforma Volvo é a Viação Santa Brígida, de São Paulo. Segundo Pimenta, com um consumo de 2,6 milhões de litros de combustível por mês (300 litros por veículo, em média) em uma parte da frota que utiliza veículos Volvo Euro 5, a empresa registrou resultados significativos. De janeiro a agosto de 2015, houve uma redução de 5,37% no uso de combustível (16 mil litros por mês) e de 2,3% nos gastos com manutenção. Houve ainda queda de 37% nas colisões e aumento de 19% na quilometragem entre falhas (MKBF), o que significa maior disponibilidade da frota.

Segundo Fernando César Bastos Filho, gerente da manutenção da Santa Brígida, os resultados têm sido muito positivos. “Começamos a implementação do sistema há um ano e meio. É necessário treinar o pessoal adequadamente, não apenas aqueles que trabalham na análise de dados, mas também a equipe de manutenção e a operacional. É muito importante fazer a gestão correta das informações”, informa. Hoje, 12% da frota da Viação Santa Brígida, o que corresponde a cem ônibus, conta com a solução Volvo de telemetria para monitoramento dos condutores e dos veículos.

A Santa Brígida faz parte do

grupo NSO, do qual também são integrantes as empresas Auto Viação Urubupungá, Urubupungá Transportes e Turismo, Viação Cidade de Caieiras, PrimeBus e Censo. “A ideia é expandir para o restante do grupo NSO, que possui mais de 2,2 mil veículos. Isso será feito em etapas, em sintonia com a renovação da frota. Queremos fazer dessa iniciativa um plano corporativo”, diz. Os avanços tecnológicos no setor de transportes levaram a empresa a adquirir a plataforma Volvo. “Este é o caminho para o futuro. A tecnologia nos permite verificar o comportamento do veículo e do motorista sem precisar deslocar pessoal até o local. E ainda fazer a gestão da manutenção”, explica Bastos Filho.

SEGURANÇA

Uma das preocupações da empresa é ter certeza de que os motoristas estão conduzindo os ônibus de maneira adequada. “Com base nas informações obtidas e analisadas, podemos dar as orientações necessárias para o motorista. E isso tem resultado, inclusive, em uma forma de dirigir mais atenta, como demonstra a queda no número de colisões. Muitas vezes, o condutor acredita que está dirigindo da melhor forma. Ele passou por um treinamento e



Fernando César Bastos Filho: cerca de 100 ônibus da frota usam a solução Volvo de telemetria

procura seguir o que lhe foi ensinado. Mas há questões pontuais que precisam ser corrigidas e, nesse caso, não adianta dar explicações genéricas”, informa Bastos Filho.

Ele destaca que a operação correta da frota reduz acidentes e problemas mecânicos no veículo, traz mais segurança ao passageiro e ao motorista, além de acarretar um ganho de produtividade para a empresa. “Os ônibus têm muitos recursos tecnológicos e é importante garantir que o motorista saiba aproveitar ao máximo esses recursos e faça uso correto do equipamento”, acredita.

dos veículos não é Volvo, mas a solução de gerenciamento de tráfego pode ser usada normalmente”, informa. A frota da cidade é composta por aproximadamente 1,4 mil veículos. “Com essa solução, em breve, será possível eliminar a figura dos fiscais de rua”, diz Pimenta.

O ITS4Mobility é uma solução global da Volvo Bus utilizada com sucesso em vários países da Europa, no Canadá e na África do Sul. A Ericsson customizou o sistema para atender às necessidades do mercado latino-americano com a mesma tecnologia utilizada no produto

global. A solução foi desenvolvida por profissionais de pesquisa e desenvolvimento da empresa no Centro de Inovação da Ericsson, localizado em Indaiatuba, interior de São Paulo. A solução latino-americana será oferecida comercialmente pelas duas empresas e a Ericsson será respon-

sável pela implementação, suporte e manutenção da solução. A customização do sistema irá garantir mais agilidade no suporte aos operadores de transporte e gestores públicos.

MANUTENÇÃO

Outra ferramenta da Volvo Telemática é o gerenciamento de manutenção, que possibilita o planejamento de serviços de manutenção e reparos nos veículos, proporcionando maior disponibilidade e menor custo para a frota. Com a solução, que também é customizável, o operador pode fazer o agendamento de manutenção dinâmica e manutenção preventiva e corretiva, como também instalar códigos de falha. “Todas essas ferramentas, associadas à orientação dos motoristas, com base no treinamento e na avaliação de desempenho, trazem resultados muito positivos. Em economia de combustíveis, pode variar de 3% a 12%; redução de até 50% nos gastos com manutenção; e queda de até 30% nos acidentes”, afirma Pimenta.

O cliente pode escolher os pacotes de serviços em função dos dados que mais interessam para sua empresa. “Não adianta receber uma quantidade enorme de informações e ficar perdido com elas. É muito importante monitorar e avaliar o perfil dos motoristas por meio de uma ferramenta de análise personalizada. Cada motorista recebe seu *pen drive* com as orientações necessárias”, explica Pimenta.

A Expresso Nordeste, com sede no Paraná, que possui uma frota de aproximadamente 300 veículos, dos quais cerca de 80 ônibus Volvo, implantou a solução de gerenciamento de frota da Volvo Bus. Antes de adotar a ferramenta, a empresa registrava um

NOVAS SOLUÇÕES DA VOLVO PARA CAMINHÕES

A Volvo agregou novas funcionalidades ao seu sistema de gerenciamento de frota. O Dynafleet, ferramenta que ajuda o gestor a economizar combustível e aumentar a produtividade de seus veículos, ficou mais completo: com o dispositivo, o motorista pode, por exemplo, trocar mensagens em tempo real com a sua base. A solução também permite à empresa acompanhar online o desempenho dos caminhões e dos condutores. A comunicação entre o motorista e o Dynafleet é feita por meio de um visor no painel, usando um teclado sem fio. As funções são executadas com o teclado, o painel e os botões estrategicamente posicionados no volante

O transportador também pode se comunicar mais facilmente com o motorista a qualquer momento, podendo direcionar o veículo a outros destinos e a diferentes tarefas, dependendo de sua conveniência e das necessidades da operação. Driver Coaching é outra funcionalidade importante do Dynafleet, que fornece instruções ao motorista, sempre com foco na economia de combustível. A ferramenta avalia a condução do veículo em tempo real e oferece dados diretos sobre o desempenho do motorista e dicas sobre como melhorar a condução.

Com uma série de dados provenientes do Driver Coaching, o frotista pode baixar o consumo de diesel por meio do aperfeiçoamento das rotas e do treinamento contínuo de determinados motoristas. O diesel pode corresponder a 50% da planilha de custos da operação de trans-

porte. O dispositivo permite ainda um acompanhamento online, em tempo real, de toda a telemetria do veículo, o posicionamento e o consumo de diesel e do Arla32.

Com os relatórios do Dynafleet, é possível comparar a média de consumo de diferentes veículos, onde quer que eles estejam, e ainda verificar os dados operacionais do veículo, tudo remotamente, por meio de um computador conectado na internet. É possível gerar relatórios que ajudam no gerenciamento da frota, tomando as melhores decisões, de forma mais ágil e rápida. O usuário pode ver as informações do veículo num computador de mesa, *laptop* ou até mesmo num *tablet* ou celular.

O Dynafleet é oferecido em duas opções de pacotes de serviços. A primeira é a Gestão de Frota e Posicionamento, uma importante ferramenta de telemetria, que coleta dados remotamente, gera relatórios e permite um controle dos principais fatores que influenciam no consumo de combustível. O transportador pode também utilizar o sistema para obter os dados de posicionamento geográfico, do histórico de posições e definir as chamadas “cercas logísticas” para controle de entradas e saídas dos veículos em áreas-alvo. O pacote de Gestão de Frota, Posicionamento e Mensagem melhora a comunicação entre os motoristas e gestores de frotas por meio de mensagens de texto na tela do caminhão. Os caminhões da nova linha F já saem de fábrica prontos para ativação do Dynafleet.

consumo de 3,2 mil litros de combustível por mês. Com a solução Volvo, houve uma queda de 9%

no consumo, resultando em economia de R\$ 758 mil. As paradas tiveram uma diminuição de 50%.

Proteja sua frota, carga e condutor de maneira eficaz e com soluções de alta performance

Soluções completas em rastreamento e com **abrangência nacional** que possibilitam o controle logístico, a segurança do veículo, da carga e do condutor. Com **Pósitron Rastreamento** você se previne contra roubos, furtos ou acidentes e **controla sua frota** de forma ágil e em tempo real.



SOLUÇÕES PARA CARGA

Utilização de inteligência embarcada, sensores, atuadores e um sistema completo para o gerenciamento da carga transportada.



ISCAS RETORNÁVEIS E DESCARTÁVEIS

Equipamentos customizados que podem ser inseridos e ocultados na carga para rastreá-la de forma rápida e eficiente.

LANÇAMENTO



TELEMETRIA CAN

Agilidade na instalação - substituição de vários sensores por apenas um cabo. Maior precisão na medição de dados.



GESTÃO DE FROTAS

Eficiência logística e rentabilidade além de agilidade na definição das rotas de entregas e coletas. Emite relatórios gerenciais da operação.

“ **A forte atuação da Pósitron no segmento de transporte de carga** e a presença nacional refletiram no aumento de vendas da empresa em 32% no primeiro semestre de 2015 comparando-se ao mesmo período de 2014.

Obson Cardoso - Diretor da Unidade de Rastreamento

Entre em contato conosco e descubra como as **Soluções em Rastreamento Pósitron** podem **reduzir o custo operacional** do seu negócio.

4020 3340

Capitais e Regiões Metropolitanas

0800 770 3778

Demais localidades

Mercedes-Benz incrementa sistema de atendimento

Além do serviço rápido de manutenção, montadora pretende inaugurar em 2016 os dois primeiros *truck-centers* em postos de serviços Ipiranga e ampliar a instalação de oficinas nos estabelecimentos dos clientes frotistas

Sonia Moraes



Com a estratégia de estar cada vez mais próxima dos operadores de transportes no Brasil, a Mercedes-Benz incrementa o sistema de atendimento pós-venda, instalando o serviço rápido de manutenção. Além disso, prepara para 2016 a inauguração de dois primeiros *truck-centers* em postos Ipiranga nas principais rodovias do Brasil e a ampliação do número de oficinas nos estabelecimentos dos clientes frotistas.

O novo conceito de atendimento rápido, denominado Veloz, já está em operação na concessionária Perez Diesel da cidade de Araraquara, no interior de São Paulo, e a intenção da montadora é expandir esta atividade para toda a rede de

revendedores da marca no país.

“Com este serviço expresso o cliente pode fazer troca de óleo, de filtro e outro tipo de manutenção na oficina do concessionário em no máximo uma hora e, com isso, consegue manter a disponibilidade do veículo durante a operação”, destacou Camilo Adas, gerente sênior de desenvolvimento e testes de produtos automotivos da Mercedes-Benz do Brasil, em sua palestra durante o 9º Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado em São Paulo pela OTM Editora.

Os dois primeiros *truck-centers* que a montadora pretende inaugurar no ano que vem nos postos Ipiranga das principais rodovias do Brasil são oficinas compactas operadas pelo con-

cessionário da marca e tem como objetivo proporcionar mais convivência e praticidade aos clientes que estão em deslocamento fora de sua região e não abrem mão de um trabalho de qualidade. Nesses locais será possível fazer reparos, assistência técnica, serviços de revisão e troca de óleo. Também é indicado a clientes que desejam aproveitar o tempo de descanso do motorista para cuidar do caminhão.

Já a oficina do concessionário da marca dentro do estabelecimento dos frotistas é um modelo que já está em operação em alguns clientes, como a cooperativa Coama, de Campo Mourão, no Paraná. Após a experiência bem-sucedida, a Mercedes-Benz pretende expandir, em 2016, a prestação deste serviço diferenciado. Neste local o cliente pode fazer manutenções corretivas e preventivas com o mesmo padrão de qualidade assegurado no concessionário.

Na oficina do cliente os serviços realizados possuem características similares aos efetuados no concessionário, em relação à gestão de processos, estoque de peças genuínas, utilização de ferramental apropriado e mão de obra especializada.

Além de aumentar a disponibilidade dos seus veículos, com menos paradas inesperadas devido ao trabalho de manu-

tenção mais ágil e qualificado e sem desperdício de tempo, outro benefício da oficina na sede do cliente é a redução dos deslocamentos ao concessionário, o que também reflete em economia de combustível e maior produtividade dos motoristas, que aproveitam melhor o seu tempo enquanto os reparos são efetuados.

GESTÃO DE FROTA

Além do atendimento diferenciado, a Mercedes-Benz também oferece aos seus clientes soluções que ajudam os frotistas a ter melhor eficiência na gestão de suas frotas e a entender como fazer o cálculo sobre o custo total da operação (TCO). “Controlar os pneus é extremamente importante, mas quem não controla o combustível que é usado na frota terá muita dificuldade para manter a produtividade até o fim do ano, pois o combustível representa mais ou menos 50% do custo total da operação”, destacou o gerente em sua palestra. “Para isso, a Mercedes mantém uma equipe de engenharia 100% focada na eficiência do combustível, utilizando tecnologias que existem no mundo para melhorar o rendimento do combustível.”

Outro aspecto que Adas considera importante para o controle do TCO é o monitoramento da frota. Para este serviço, a Mercedes dispõe da nova geração do FleetBoard TB5 (Telemetric Basic Five), com completo sistema de gestão de frota e rastreamento.

“Essa plataforma tem três pacotes básicos, onde há um mapa digital geográfico que avalia toda a questão do desempenho, como a direção econômica e os potenciais de melhoria, inclusive como o motorista está usan-



Camilo Adas: montadora mantém equipe focada em melhorar rendimento do combustível

do a aceleração, a frenagem e vários outros itens. Tem também o serviço de bloqueio por GPS, muito importante para garantir a segurança do caminhão e da carga transportada”, explicou o executivo.

Item de série nos caminhões Actros, Axor e Atego, o FleetBoard é um produto nacional amplamente testado e aprovado por gerenciadoras de risco e pelo Centro de Experimentação e Segurança Viária (Cesvi). Seu avançado sistema de telemática utiliza as facilidades da integração da informática com os recursos da internet e da telefonia móvel para proporcionar uma gestão moderna da frota e dos motoristas, assim como auxiliar na segurança do veículo e da carga, devido a suas funções de rastreamento e bloqueio.

Entre os benefícios do FleetBoard para os transportadores estão a redução de até 15% dos custos operacionais, conside-

rando consumo e manutenções, e também maior disponibilidade da frota, o que resulta em mais produtividade e rentabilidade para o cliente.

ASSISTÊNCIA 24 HORAS

Outra preocupação que está ligada ao tema gestão de frota, segundo Adas, é ter o veículo disponível. “Porque hoje cada vez mais o transporte não acontece dentro do horário normal de trabalho, mas de madrugada”, disse o gerente. Para garantir maior tranquilidade aos seus clientes, a Mercedes oferece o serviço de assistência 24 horas, sem qualquer custo durante o período de vigência da garantia do veículo. “Se acontecer uma pane no caminhão, o motorista pode ligar de qualquer localidade do Brasil. A central de relacionamento oferece amplos serviços, como atendimento mecânico, reboque, hospedagem, táxi, traslado e outros benefícios”, disse Adas.

“Se estiver em qualquer região do país e precisar de peças para substituir, a Mercedes-Benz mantém um estoque de 80 mil peças em 80 mil metros quadrados e em 80% das concessionárias do país. Com isso consegue que a peça chegue em até 48 horas para evitar o transtorno de ter um veículo parado”, destacou o gerente.

CONTRATO DE MANUTENÇÃO

Para assegurar ao cliente a previsibilidade de custos de manutenção com seus veículos, a Mercedes disponibiliza em âmbito nacional, por meio da rede de concessionários, o Service-Plus em três modalidades de revisões: Basic Service (preventivas, de acordo com o tipo de operação), Full Service (preven-

tivas e manutenções corretivas, assegurando serviço de guincho e deslocamento mecânico durante o período contratado) e Lube Service (trocas de óleos do motor, câmbio e eixo, filtro de óleo do motor e mão de obra nos intervalos estabelecidos no manual de manutenção do veículo).

Adas também destacou em sua palestra que, antes de pensar no desenvolvimento de um novo caminhão, a Mercedes tem que levar em consideração as adversidades que há no país, com uma das malhas rodoviárias mais extensas do mundo – são 1,7 milhão de quilômetros de estradas, mas somente 12% são pavimentados. “Preparar um produto e um gestor de frota para esse tipo de adversidade é bastante complexo, porque de um lado você tem um caminhão trafegando em uma rodovia como a Imigrantes, com várias obras de arte, velocidade média razoável, sinalização necessária e asfalto bom. E, do outro lado, um caminhão que veio do Mato Grosso para entregar soja e passou por estradas eminentemente de terra e difíceis”, disse Adas.

“Além disso, o motorista tem que estar apto para conseguir vencer essas condições adversas de rodagem. E a gente sabe que quanto pior a estrada, mais difícil de manter as condições do veículo, seja de combustível, de pneu e de qualidade daquilo que está rodando.”

Adas comentou que, com a intenção de entender o Brasil e o motorista e ainda definir o que o cliente está pensando, a Mercedes-Benz faz várias campanhas no mercado e a sua equipe de profissionais vai a campo entrevistar o motorista e o frotista, para saber o que cada um está pensando. “Para



Mercedes-Benz criou o ServiceCard em parceria com a Ticket Car

fazer frente a essa expectativa do cliente, a empresa já lançou vários produtos e recentemente apresentou a linha Econfort, com 40 novidades em termos de economia, garantindo conforto ao motorista e focando muito na força e no desempenho dos nossos produtos, seja o Atego, Axor e Actros”, explicou o gerente.

TREINAMENTO

Além de disponibilizar ao mercado produtos de alta qualidade e avançada tecnologia, a Mercedes-Benz tem como compromisso a formação dos motoristas, contribuindo para que eles aproveitem todo o potencial de seus veículos no dia a dia de trabalho. Assim, colabora para qualificar a mão de obra do setor e, conseqüentemente, faz com que o transporte de cargas e de passageiros seja mais seguro, econômico e ecológico.

Com este trabalho de formação e especialização de motoristas de caminhão e ônibus, a montadora acumula 33 anos de treinamento voltado a empresas de transporte. Desde 1982, foram mais de 300 mil motoristas e monitores treinados, o que significa cerca de 4,8 milhões horas de atividades teóricas e práticas.

As atividades de treinamento também atendem às equipes dos concessionários e da própria fábrica e são coordenadas pela área Global Training, localizada na fábrica da Mercedes-Benz do Brasil em Campinas (SP), com unidades em Porto Alegre (RS) e Recife (PE). “Com esse treinamento os motoristas conseguem usar os produtos de seu interesse e a empresa consegue melhorar muito a produtividade do TCO”, comentou Adas.

CARTÃO DE CONSUMO

Para facilitar os frotistas de caminhões, ônibus e vans na aquisição de combustível, peças e serviços, a Mercedes-Benz criou o ServiceCard em parceria com a Ticket Car. “Com este cartão o cliente consegue, por meio do sistema pré-pago ou pós-pago, adquirir combustível em 11.200 afiliadas da rede da Ticket Car, além de peças e serviços de manutenção e reparos nos concessionários credenciados em todo o país”, destacou Adas em sua palestra.



Soluções mobile BgmRodotec.

Mais precisão, rapidez e tranquilidade
para o transporte de passageiros.

A BgmRodotec está com novos aplicativos para usuários do Globus que vão melhorar ainda mais a comunicação entre a sua empresa e seus operadores.

Conheça os aplicativos e seus benefícios:

- **Consulta Escala** | Motoristas e colaboradores podem acompanhar a escala de trabalho das operações.
- **Abertura de OS** | Mais agilidade na abertura de ordem de serviço corretiva, alimentando diretamente o módulo de manutenção do Globus.
- **Checklist** | Abertura automática da OS corretiva a partir das não conformidades registradas.

Aplicativos BgmRodotec. Caminhos mais inteligentes para a melhor performance da sua empresa. Adquira já o seu com um de nossos consultores.

MAN aposta em pacote de soluções para o controle de frota

O Volksnet MAN Guard é a ferramenta completa de gestão com telemetria da montadora que permite monitorar os veículos de transporte em tempo real e tomar decisões eficientes quanto à logística, segurança e operação

Sonia Moraes



A MAN Latin America está confiante no aumento da demanda por soluções que visam auxiliar os proprietários de frota a ter uma gestão com mais qualidade. “Em um mercado competitivo, principalmente no momento de crise econômica, o controle de custos e a necessidade de ter uma operação bastante enxuta e eficiente é cada vez mais premente”, destacou Jorge Carrer, gerente-executivo de serviços e assistência técnica da MAN Latin America, em sua palestra durante o 9º Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, realizado em São Paulo pela OTM Editora.

O custo operacional, segundo Carrer, é a soma de todos os custos gerados pelo veículo ao longo do seu período de utilização. “Para

saber controlar, gerir e administrar uma frota, milhares de informações precisam ser compreendidas pelo gestor”, ressaltou.

Como forma de orientar os proprietários de frotas sobre como manter um controle financeiro eficiente da empresa, Carrer detalhou o conceito de custos, dividindo em três formatos – fixos, variáveis e indiretos. “Os custos fixos são gastos que independem da quilometragem percorrida pelos veículos, como as despesas com pessoal, as despesas administrativas, remuneração e depreciação do capital. Os custos variáveis são as despesas que variam diretamente com a quilometragem rodada do veículo (pneus, combustível, lubrificantes, peças e acessórios). Já os custos indire-

tos estão ligados indiretamente à operação do veículo, como pedágios, por exemplo.”

O peso de cada um destes custos para a operação de uma empresa, segundo Carrer, depende do tipo da operação e do tipo de veículo. “Não existe uma fórmula mágica”, frisou o gerente. “Um caminhão leve, que normalmente roda menos, costuma ter um peso menor nos custos variáveis, pois o consumo de combustível e a taxa de pneus são menores. Já numa frota semipesada de distribuição urbana, que roda em média distância, os custos variáveis começam a ter um peso consideravelmente maior.”

Atenta a estes fatos, a MAN criou para o segmento de transporte uma solução que visa auxiliar na gestão e manutenção das frotas. É o Volksnet (aplicado na linha de caminhões Volkswagen) MAN Guard (para os veículos MAN), que permite monitorar a frota em tempo real e tomar decisões eficientes quanto à logística, segurança e operação dos veículos. “Esta é a ferramenta mais completa de gestão com telemetria”, afirmou o gerente da MAN.

Segundo Carrer, o Volksnet MAN Guard permite ao operador realizar uma operação simultânea do gerenciamento de risco de carga e da jornada de trabalho do motorista, verificar os parâ-

metros de condução e desempenho do motorista e as informações funcionais do veículo.

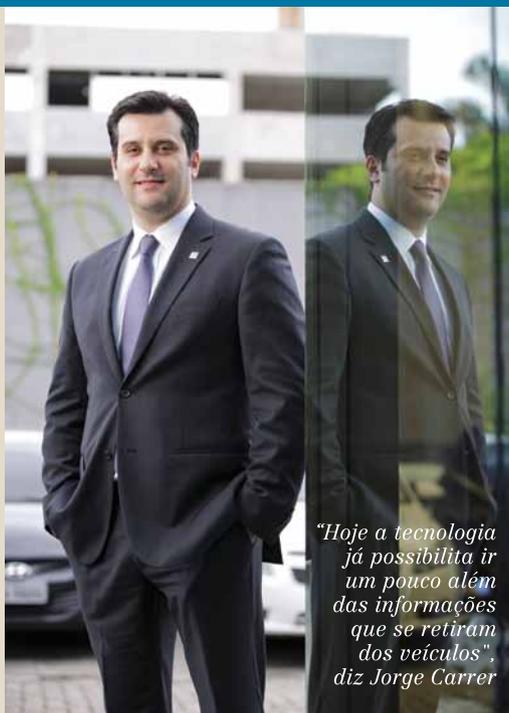
“O Volksnet é um avanço significativo do primeiro computador de bordo da marca – o Volkslog –, lançado no mercado brasileiro em 2005 para gerir a performance do veículo”, destacou o gerente-executivo da MAN. “Hoje a tecnologia já possibilita ir um pouco além das informações que se retiram dos veículos e podem ajudar os profissionais de transporte a ter uma gestão mais eficiente das suas frotas, como o controle sobre a performance do motorista, a prevenção de acidentes, a redução de custos com manutenção e combustível e a redução do risco de roubo e de acidentes na estrada”, disse Carrer. “O Volksnet também permite calcular qual é a emissão de carbono da frota.”

Outra vantagem do Volksnet, segundo o gerente da MAN, é que, com um relatório de viagem obtido por meio do portal Volksnet, é possível coletar informações do veículo por rota e saber naquele trecho, mesmo trocando o motorista, qual foi o resultado da operação.

Outra tecnologia que a montadora oferece para o setor de transporte é o MAN Guard, solução de rastreamento e gestão de frota, que ajuda no controle da operação do veículo e da movimentação da carga em tempo real via GSM, GPRS e satélite, com cobertura em todo o território nacional, durante 24 horas. “Esta ferramenta também faz o gerenciamento da performance do motorista e do veículo, completando a gestão com telemetria”, disse Carrer.

CONTRATO DE MANUTENÇÃO

Além do pacote de soluções



“Hoje a tecnologia já possibilita ir um pouco além das informações que se retiram dos veículos”, diz Jorge Carrer

que auxilia os profissionais na gestão das frotas de veículos, a MAN oferece aos seus clientes diferentes modalidades de contrato de manutenção. Para os veículos Volkswagen, são três opções: Volkstotal Prev, Plus e o recém-lançado Powertrain.

Já para os caminhões MAN TGX, o plano se chama MAN Service, também com as modalidades Prev, Powertrain e Plus. Neste contrato o cliente tem acesso a um atendimento preferencial, com um custo fixo por quilômetro rodado.

O contrato de manutenção na versão Prev dedica-se a manutenções preventivas, com valor fixo do serviço para caminhões novos e usados. Cobre o serviço de acordo com o plano estabelecido em função do tipo de utilização e operação do veículo. Este plano contempla mão de obra, peças e fluidos utilizados nas revisões dos veículos durante a vigência do contrato.

A modalidade Plus é aplicada em caminhões novos e contempla a manutenção preventiva e corretiva. Além da mão de obra, das peças e fluidos utilizados nas re-

visões (que contempla o Volkstotal Prev), esta opção inclui a manutenção corretiva, com mão de obra e peças utilizadas no reparo ou substituição de componentes que falham em decorrência do uso do veículo, como embreagem, lona de freio, bateria, lâmpada, correias e motor de partida.

“O total Plus é basicamente 95% de tudo que a MAN vende de contrato de manutenção e todas as reparações preventivas e corretivas de um produto”, destacou Carrer. “Essa modalidade de contrato permite que se transforme aquilo que seria custo variável em custo fixo. O cliente sabe o quanto vai pagar de acordo

com aquilo que rodar com cada um dos seus caminhões.” Já o novo contrato Powertrain, por sua vez, contempla as revisões preventivas e as manutenções corretivas relativas ao trem de força (motor, câmbio e diferencial). Este complementa as duas versões oferecidas ao mercado (Prev e Plus) e cobre os custos com as revisões preventivas do caminhão e mais as manutenções corretivas relativas ao trem de força do veículo decorrentes de desgaste natural pelo uso. “Há clientes que querem ter uma oficina própria para fazer reparos de menor complexidade (freio, molas, sistemas elétricos), mas preferem deixar na mão dos especialistas a manutenção que é tecnicamente mais complexa (motor, câmbio e diferencial)”, esclareceu Carrer.

Para garantir o atendimento aos seus clientes, a MAN disponibiliza a sua rede de concessionários, composta por 150 unidades distribuídas em várias regiões do Brasil, e oferece mão de obra treinada e especializada para cada serviço prestado, além da aplicação de peças originais.



CTF-BR, O ÚNICO SISTEMA QUE ELIMINA DESVIOS DE COMBUSTÍVEL AGORA COM O MELHOR PREÇO DE DIESEL DO MERCADO!

Em conjunto com a **Rede de Postos Petrobras**, a CTF, líder em gestão de abastecimento, agora oferece aos clientes frotistas o melhor preço de combustível do mercado.

Abasteça com **segurança, economia e qualidade** nos postos localizados em todo o território nacional.

CTF-BR, inovando e gerando economia quando a sua empresa mais precisa!



CTF - Controle Total de Frotas - é um sistema automático e inteligente que registra, sem a interferência humana, a quilometragem do veículo, a quantidade e o valor do combustível abastecido, eliminando desvios de rota e de combustível.



ECONOMIA
MÉDIA DE
22%
COM GASTOS
DE COMBUSTÍVEL*

Vantagens CTF-BR

Elimina desvios de combustível

Abastecimento 100% automático
e sem intervenção humana

Controle online de gastos de combustível

Combustível com a qualidade Petrobras

Garantia da presença do veículo
no momento do abastecimento

Garantia que o combustível pago
entrou no tanque autorizado

Garantia que o valor pago
é somente de combustível

Capital de giro

*Empresas frotistas clientes CTF-BR economizam entre 12% e 40% com gastos de combustível

Acesse nosso portalctf.com.br/vendas ou solicite uma visita através do **0800 770 4201**

Montadoras apostam no pós-venda

Diante da retração na venda de novos veículos em 2015, fabricantes e concessionárias buscaram intensificar o trabalho de comercialização de programas de manutenção. Além da preocupação em melhorar a qualidade do atendimento no pós-venda, algumas empresas

desenvolveram novos planos de manutenção e soluções para ajudar o cliente a otimizar a operação de sua frota com o máximo de aproveitamento de cada veículo.

A seguir, uma apresentação do que cada montadora disponibilizou para o mercado em 2015:



AGRALE S.A.

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

 Tel.: (54) 3238-8089

 www.agrale.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (54) 3238-8089

assistencia@agrale.com.br - Denilson Bernardi

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 atendimento imediato de peças de reposição, tanto

em relação a pedidos normais, que abastecem o estoque de peças de cada revenda, como a pedidos de emergência, sempre buscando uma relação de aproximação com seus clientes.

PRONTO ATENDIMENTO DE SERVIÇOS

Mecânicos treinados pela empresa e equipados com ferramental especial estão disponíveis para prestar atendimento de manutenção nas revendas e em postos de serviços.

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 1 | AM: 1 | BA: 5 | DF: 1 | ES: 1 | GO: 1 | MA: 2 | MT: 2 | MS: 1 | MG: 3 | PA: 3
PR: 7 | PI: 1 | RN: 1 | RS: 10 | RO: 3 | SC: 4 | SP: 7 | SE: 1

NÃO SE CONSTRÓI UMA
EMPRESA DA NOITE
PARA O DIA.
MAS GERENCIAR COM
EXCELÊNCIA PODE LEVAR
BEM MENOS TEMPO.

A BSOFT EM NÚMEROS:



MAIS DE
3.3 mil

clientes



MAIS DE
4.2 mil

empresas



MAIS DE
15 mil

usuários



MAIS DE
20 milhões

de CT-e's
emitidos



**CONTROLE DE
TRANSPORTADORAS**

PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES:

Fiscal (emissão de
CT-e ilimitada, MDF-e,
NFS-e, NF-e, Sped).

**E.D.I.
Financeiro
Gestão de Frota**

**Fretes
Acertos
Armazenagem**

www.bsoft.com.br

A Bsoft, líder nacional no segmento, traz para sua empresa o Controle de Transportadoras. Uma ferramenta completa para a gestão informatizada da sua transportadora e da sua frota. O software possui todos os módulos que você precisa para administrar com rapidez e facilidade o seu negócio com baixo custo.

bsoft



CITROËN DO BRASIL



Av. Nações Unidas, 19.707 - 2º andar
Santo Amaro, São Paulo - SP - CEP: 04795-100



Tel: 55-11-2536-5032



www.citroen.com.br

ÁREA DE VENDAS DIRETAS

Luiz Eduardo Pacheco - Diretor de vendas corporativas e seminovos

luiz.pacheco@mpsa.com

SERVIÇOS | PROGRAMAS

A Citroën dispõe de uma gama de veículos para aplicação na locação diária como também na locação de longa duração, além de contar com uma linha de utilitários para transporte de passageiros nas versões escolar, executiva bancos fixos, executiva bancos reclináveis, executiva luxo e as opções de furgão com 9m³ e 12m³. Os veículos se destacam em seus segmentos

quanto a consumo de combustível, Índice de Reparabilidade (Cesvi), custo de manutenção e valor do seguro.

Especificamente para o público frotista, a montadora oferece em sua rede o Programa Citroën Business Center, garantia de tranquilidade e competitividade no pós-venda.

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO

n.i.



A **PACCAR** COMPANY

DAF CAMINHÕES BRASIL INDÚSTRIA LTDA.



Av. Senador Flávio Carvalho Guimarães, 6000
Ponta Grossa - PR - CEP - 84072-190



Tel.: (42) 3122-8400



www.dafcaminhoes.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (42) 3122-8400

Marlon Maues

SERVIÇOS | PROGRAMAS

VEM QUE TEM

Programa de peças e serviços para caminhões multimarcas. Visando qualidade, custo e rapidez no atendimento, utiliza as peças universais TRP, que são duplamente certificadas pela PACCAR e pelos fornecedores globais, com garantia

de um ano. O programa também garante qualidade premium nos serviços com profissionais capacitados e disponibilidade de peças. Assim, as concessionárias DAF oferecem soluções para os clientes, com conveniência e comodidade para manutenção dos veículos.

CE: 1 | ES: 1 | GO: 1 | MT: 2 | MS: 1 | MG: 2 | PA: 1 | PR: 3 | RS: 2 | SC: 3 | SP: 5

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



FIAT AUTOMÓVEIS S.A.

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

 Tel.: 0800-707-1000 / 0800-282-1001 - Fax: 0800-707-1001

 www.fiat.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Roberto Klein - Diretor da Mopar para América Latina

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

respostas-fiat@fiat.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

AUTOCENTRO

Oferece manutenção automotiva diferenciada com segurança e agilidade. O Autocentro Fiat oferece serviços rápidos que podem ou não ser agendados. 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.

CONFIAT

Programa de assistência 24 horas que garante a máxima tranquilidade em diversos casos como pane, acidente, pneu furado, chaves, falta de combustível, além de serviços de concierge. Válido du-

rante todo o período de vigência da garantia contratual, o programa oferece atendimento 24 horas por dia e sete dias por semana, inclusive sábados, domingos e feriados em todo território nacional.

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 Mopar.

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

MANUTENÇÃO FIAT

A Rede Assistencial Fiat possui equipe técnica treinada pela fábrica, aptas a realizar as operações de manutenção previstas pelo Plano de Manutenção do veículo bem como esclarecer dúvidas dos clientes sobre sua funcionalidade. Realizando as manutenções nas concessionárias Fiat, o cliente mantém seu carro sempre novo, garantindo a originalidade do veículo.

CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 2 | AL: 8 | AP: 1 | AM: 3 | BA: 30 | CE: 12 | DF: 12 | ES: 15 | GO: 25 | MA: 9
MT: 9 | MS: 13 | MG: 78 | PA: 11 | PR: 42 | PB: 6 | PE: 17 | PI: 8 | RJ: 34 | RN: 5
RS: 56 | RO: 8 | RR: 1 | SC: 39 | SP: 154 | 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

ÁREA DE PÓS-VENDA

Silvio Fedele

Tel.: 0800-703-3673

FORD SERVICE

Contrato de Manutenção

Os Distribuidores Ford Caminhões realizam a manutenção dos veículos mediante um valor mensal, conforme a quilometragem acumulada. O Ford 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 Ford Service permite:

- Custos de manutenção previamente definidos
- Realização das revisões a qualquer momento e em qualquer distribuidor da Rede Ford Caminhões

SERVIÇOS | PROGRAMAS

- Atendimento especializado em todo o território nacional
- Utilização de peças originais
- Redução de paradas imprevistas
- O motorista não precisa carregar valores, basta assinar a ordem de serviço
- Valorização dos veículos por ocasião da revenda.

FORDTRAC

O sistema de monitoramento e telemetria mais avançado do mercado, que oferece várias opções de pacotes, de acordo com as necessidades do cliente.

- O equipamento, que já vem instalado de fábrica no caminhão, recebe as posições do veículo utilizando o sistema GPS, além dos dados de telemetria via barramento CAN, transmitindo as informações por telefonia celular ou via satélite.
- Os clientes FordTrac tem à sua disposição um serviço de pronta resposta nacional, totalmente gratuito.

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
Várzea Paulista - SP - CEP: 13223-025

 Tel.: (11) 4595-7160

 www.fotonmotors.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Paulo Bachega

Tel.: (11) 4595-7106

paulo.bachega@fotonmotors.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

ASSISTÊNCIA 24 HORAS

Através de parceria com a Mondial Assistance, a Foton oferece um serviço que funciona ininterruptamente, em todo o território nacional e também em países do Mercosul (Argentina, Paraguai e Uruguai), e pode ser acionado pelos clientes Foton caso ocorra alguma emergência que impeça a locomoção do veículo, durante o primeiro ano de garantia.

Além de funcionar 24 horas por dia e sete dias por semana, o Foton Assistência 24 Horas foi configurado pelo departamento de Pós-Venda da Foton para que se torne a melhor opção de serviços disponíveis para motoristas autônomos e pequenas empresas. O número do Foton Assistência 24 Horas é o 0800-7704361.

Por meio do novo modelo, são oferecidos sete tipos de serviço:

- Socorro mecânico: envio de um mecânico para reparo no local do evento (quando for tecnicamente possível);
- Reboque: caso necessário, será feita a remoção do veículo até uma oficina autorizada Foton;
- Serviço de chaveiro, para abertura do veículo e

confeção de chaves simples;

- Troca de pneus;
- Guarda do veículo, quando o atendimento acontecer fora do horário comercial;
- Transporte do cliente para retorno à residência ou continuação da viagem até o destino inicialmente previsto;
- Hospedagem em hotel quando o conserto demorar mais que 24 horas.

A Mondial Assistance, que prestará todos os serviços da Foton, é uma empresa global presente fisicamente em 34 países ao redor do mundo, com atividades em mais de 170 países. No Brasil, opera com 14.000 prestadores de serviços, e o nível de satisfação dos clientes mantém-se na média acima dos 95%, sendo que 85% se dizem "muito satisfeitos". Presente em todos os estados brasileiros, somente para o segmento de montadoras dedica mais de 6.500 prestadores de serviços, todos altamente especializados no atendimento a veículos comerciais. Nas principais regiões do Brasil, o prazo médio de atendimento de uma ocorrência pela Mondial Assistance é de 40 minutos.

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO

AL: 1 | AM: 1 | CE: 1 | GO: 1 | MA: 1 | MT: 1 | PA: 1 | PB: 1 | PE: 1 | PI: 1 | RN: 1 | RS: 6
SC: 2 | SP: 5



GENERAL MOTORS DO BRASIL LTDA.



Av. Goiás, 1805 - São Caetano do Sul - SP
CEP: 09550-900



Tel.: (11) 4234-7700



www.chevrolet.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Francesco Abbruzzesi

Tel.: (11) 4234-7700

anapaula.fruchi@gm.com.br

KITS INSTALADOS CHEVROLET

Os Kits Instalados Chevrolet são pacotes que incluem peças genuínas GM e mão de obra especializada para qualquer parte do seu veículo que necessite de manutenção ou substituição preventiva. Basta agendar um horário que o orçamento fica pronto na hora o cliente ainda pode acompanhar o serviço se preferir.

Kit 3 filtros | Kit amortecedores | Kit embreagem | Kit freios dianteiros | Kit jogo de velas | Kit higienização de cabine.

PEÇAS CHEVROLET

Duas linhas de peças com alto padrão de qualidade para a manutenção do seu Chevrolet.

Peças genuínas

São peças certificadas pela General Motors e que passam por um rigoroso controle de qualidade.

A empresa cuida de todo processo, desde seu desenvolvimento até o armazenamento em nossas concessionárias. Tudo isso para preservar, a todo

instante, a originalidade, desempenho e aparência dos Chevrolet.

Reparo ou substituição

Antes de optar por reparo em vez de uma substituição, a empresa recomenda a avaliação de um técnico das concessionárias, pois existem casos em que reparar uma peça pode envolver mais mão-de-obra e maiores custos, podendo ainda prejudicar a segurança e a integridade do veículo.

No caso dos painéis metálicos da carroceria, o reparo ou recuperação é mais difícil do que parece. Somente um técnico qualificado, utilizando equipamentos e produtos adequados, estará apto a decidir qual é a melhor opção.

AC DELCO

Oferece a seus clientes soluções em baterias, correias, cabos de vela, filtros, fluidos e químicos, limpeza automotiva, lubrificantes, palhetas, pastilhas de freio e velas de ignição.

SERVIÇOS | PROGRAMAS

600 pontos de vendas em todo o Brasil **CONCESSIONÁRIAS**



CAOA MONTADORA DE VEÍCULOS LTDA.



Rua Onze - Fazenda Berreiro do Meio s/nº
Anápolis - GO - CEP: 75133-600



Tel.: 0800-770-3355



ÁREA DE PÓS-VENDA

Rogério Gonzaga

Tel.: 0800-770-3355

SERVIÇOS | PROGRAMAS

- Sistema Quick Service para Revisões e Serviços em aproximadamente uma hora.
- Procedimentos monitorados com quadros de informações e status.
- Peças e equipamentos com qualidade mundialmente reconhecida, organizados por utilização e relevância. Avançadas técnicas de armazenamento e logística de abastecimento.
- Sistema Aéreo de Troca de Óleo no Caoa Hyun-

dai Premium Services para abastecimento de lubrificantes novos e a captação de usados por meio de uma tubulação fixa, sem interferência manual.

- Serviços opcionais como, cristalização, polimento, vitrificação, hidratação de bancos; sanitização do ar-condicionado; martelinho micropintura; recuperação de para-choques e de pequenos riscos

CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

BA: 3 | CE: 2 | DF: 2 | GO: 2 | MT: 1 | MS: 1 | MG: 2 | PA: 1 | PR: 4 | PB: 1 | PE: 3 | PI: 1 | RJ: 5 | RN: 1 | RS: 8 | SC: 3 | SP: 27



INTERNATIONAL IND. AUTOMOTIVA DA AMÉRICA DO SUL LTDA.



Av. das Nações Unidas, 22.002 - Santo Amaro, São Paulo - SP
CEP: 04795-915



Tel.: (11) 3882-3200



www.internationalcaminhoes.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Bruno Rubega Pimentel

Tel.: (11) 3882-3974

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, manutenções e dar toda a assistência necessária através de ferramentas de diagnóstico específicas, além da disponibilidade de peças para reposição

SOBRE A INTERNATIONAL CAMINHÕES

International é a marca de caminhões da norte-americana Navistar International Corporation. A marca oferece em todo território nacional um completo serviço de vendas, assistência técnica e peças de reposição, composta por mais de 40 pontos de assistência.

AL: 1 | CE: 1 | ES: 1 | MT: 3 | MG: 2 | PB: 1 | SP: 2 **CONCESSIONÁRIAS**
QUANTIDADE POR ESTADO



IVECO LATIN AMERICA

 Rua Senador Milton Campos, 175 - Vila da Serra Nova, Lima - MG - CEP: 34000-000

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

 www.iveco.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Alexsandro Luaces Senna

Tel.: (31) 2107-2250

alexsandro.senna@cnhind.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 é parte do Pós Venda Iveco e para acioná-lo basta ligar gratuitamente para 0800 702 3443.

TELESSERVIÇO

É feito um diagnóstico ou programação das centrais eletrônicas 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 transmitidas as informações sobre os sistemas eletrônicos do caminhão. A diagnose e programação são feitas a distância de maneira imediata.

TOP DRIVER IVECO

Um treinamento de direção, no próprio local de trabalho. Ajuda quem está ao volante, 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 demonstradas ao cliente Iveco as informações técnicas, funcionalidades e ministradas instruções fundamentais de condução econômica do veículo.

PLANO DE MANUTENÇÃO IVECO

A Iveco oferece quatro opções de planos de manutenção a seus clientes: **Plano Básico** (substituição de óleo do motor e filtro de óleo do motor); **Plano Essencial** (manutenção preventiva); **Plano Essencial Trem de Força** (manutenção preventiva e corretiva do trem de força); e **Plano Absoluto** (manutenção preventiva e corretiva). O diferencial está na personalização dos planos. O cliente Iveco escolhe um plano de acordo com a sua necessidade, incluindo um pacote de serviços e peças selecionados. Paga mensalmente uma parcela fixa, tendo assim um melhor controle dos custos com manutenção.

CONCESSIONÁRIAS AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 4 | CE: 2 | DF: 1 | ES: 3 | GO: 3 | MA: 2 | MT: 3 | MS: 1
 QUANTIDADE POR ESTADO 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



Caminhões Ônibus

MAN LATIN AMERICA IND. E COMÉRCIO DE VEÍCULOS LTDA.



Rua das Carinaubeiras, 168 - 5º andar
Jabaquara - São Paulo - SP CEP 04343-080



Tel.: (11) 5013-3255 - Fax: (11) 5013-3217



www.man-la.com

ÁREA DE PÓS-VENDA

Sérgio Beraldo

Tel.: (11) 5013-3225

SERVIÇOS | PROGRAMAS

VOLKSTOTAL

Reconhecido no mercado com mais de doze anos de atendimento diferenciado, os contratos de manutenção Volkstotal ganharam recentemente mais um integrante: o Volkstotal Powertrain, que se soma às opções Prev e Plus. Considerando itens que representam cerca de 70% dos principais custos de manutenção de um veículo, o pacote contempla as revisões preventivas e as manutenções corretivas relativas ao trem de força como o motor, transmissão, embreagem inclusa e diferencial decorrentes de desgaste natural pelo uso. Além de ser uma tendência de mercado e apresentar preço bastante atrativo, esta solução é uma ótima alternativa para a administração da frota e controle de custos. O já conhecido contrato Prev é direcionado aos veículos novos e usados e contempla mão de obra, peças, como óleos lubrificantes, filtros de combustível, ar e óleo, além de fluidos utilizados

nas revisões dos veículos durante a vigência do contrato. O Volkstotal Plus é direcionado somente aos caminhões novos e cobre todas as manutenções preventivas e corretivas, incluindo mão de obra e peças como embreagem, lona de freio, bateria, lâmpada, correias, motor de partida, etc.

PEÇAS ORIGINAIS

A MAN Latin America reforça, junto de seus concessionários em todo o país, a importância do uso de peças originais em seus caminhões e ônibus. Dessa maneira, o cliente conta com atendimento de ponta e fica certo de que poderá tirar o máximo proveito de seu veículo, que sai da oficina com a garantia de que o serviço foi executado com itens de qualidade assegurada.

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

ÁREA DE PÓS-VENDA

Silvio Renan da Silva Souza - Diretor de pós-venda

SERVIÇOS | PROGRAMAS

ALLIANCE TRUCK PARTS

A marca de peças e acessórios Alliance Truck Parts ampliou a distribuição no País, estando presente em praticamente todas as regiões, por meio da Rede de Concessionários Mercedes-Benz.

A linha de acessórios da Alliance Truck Parts foi ampliada e conta, agora, com defletores aerodinâmicos para toda a linha de caminhões e vans da Mercedes-Benz, assim como roda de alumínio Alliance para todas as marcas. Além disso, oferece um kit especial para caminhões extrapesados Axor, com defletor, tampa do estribo, rodas de alumínio e uma nova e exclusiva geladeira de gaveta, embutida sob a cama.

MERCEDES SERVICECARD

Em parceria com a Ticket, por meio do produto Ticket Car, a Mercedes-Benz lançou no mercado brasileiro o Mercedes-ServiceCard, inovador cartão de consumo de combustível, peças e serviços para frotistas de caminhões, ônibus e vans. O cartão é mais uma demonstração de apoio ao cliente no melhor uso de sua frota, visando uma redução de custos operacionais. Por meio deste cartão, o frotista pode adquirir combustíveis nos 11.200 afiliados da Rede Ticket Car, bem como peças e serviços de manutenção e reparos nos concessionários credenciados em todo o País.

“VELOZ”

São serviços rápidos de manutenção entregues em até uma hora, como, por exemplo, a troca de óleo e filtros, entre outros. O objetivo é oferecer um atendimento diferenciado ao cliente, que se destaca pela qualidade, eficiência e entrega

do serviço dentro desse curto período de tempo, incluindo desde a recepção do cliente até a emissão da nota fiscal.

TRUCK-CENTER MERCEDES-BENZ

Com o objetivo de proporcionar mais conveniência e praticidade a clientes da marca, a Mercedes-Benz lança mais um serviço inédito no segmento de veículos comerciais, o Truck-Center em postos de serviços da Ipiranga nas principais rodovias do Brasil.

Operado pelo concessionário, o Truck-Center Mercedes-Benz é uma oficina compacta para atendimento a veículos comerciais que estão em deslocamento fora de sua região e que não abrem mão de um serviço de qualidade. Reparos, assistência técnica, serviços de revisão e troca de óleo estão entre os serviços proporcionados. Além disso, é indicado a clientes que desejam aproveitar o descanso do motorista para um cuidado a mais do seu caminhão.

COLLECTION TRUCKS

A fim de estreitar o relacionamento da marca com clientes, admiradores e fãs, a Mercedes-Benz está expandindo a oferta de itens de sua Collection no Brasil, passando a oferecer produtos ligados ao universo do caminhão.

Considerando os automóveis da marca, a Mercedes-Benz conta com uma linha completa de Collection no Brasil. São mais de 200 itens em seu portfólio, dos quais 60% nacionais e 40% importados da linha Collection da Daimler na Alemanha.

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 9 | CE: 4 | DF: 1 | ES: 5 | GO: 6 | MA: 2
 MG: 27 | MS: 2 | MT: 4 | PA: 5 | PB: 3 | PE: 6 | PI: 3 | PR: 15 | RJ: 10 | RN: 3
 RO: 4 | RR: 1 | RS: 11 | SC: 15 | SE: 2 | SP: 43 | 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

ÁREA DE PÓS-VENDA

Julio Fiorin

Tel.: 0800 702 0404

juliofiorin@mmcb.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

MIT REVISÃO PROGRAMADA

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

MIT KIT PEÇAS

Quando o prazo de garantia terminar, o MIT KIT PEÇAS oferece a segurança e qualidade de peças originais com garantia de 12 meses*.

Uma oportunidade para fazer a manutenção de seu veículo com excelente custo-benefício.

** Garantia de 12 meses para peças compradas e instaladas na Rede de Concessionárias Mitsubishi, conforme descrito no Livrete de Bordo.*

MIT FUNILARIA E PINTURA

Além da certeza da qualidade do serviço, as peças originais garantem o melhor ajuste e maior durabilidade. As oficinas contam ainda com equipamentos de alta tecnologia, que possibilitam consertos a preços competitivos para o cliente manter a originalidade do seu carro.

MIT ACESSÓRIOS

A Mitsubishi Motors disponibiliza acessórios origi-

nais, desenvolvidos e testados, mantendo a qualidade e a garantia.

Para encontrar os acessórios, a Mitsubishi disponibiliza uma linha completa com itens de conforto e segurança, proteção, estilo e esportividade, funcionalidade e interior para aumentar a capacidade de carga e para deixá-lo ainda mais robusto.

MIT PNEUS

Com ele, o cliente escolhe o pneu mais adequado para o veículo.

MIT RENOVA

O MitRenova é um diferencial que a Mitsubishi oferece aos seus clientes sendo mais um passo para o aprimoramento dos serviços oferecidos pela marca. O objetivo deste programa é oferecer aos clientes peças seminovas* e remanufaturadas disponíveis em toda rede de concessionárias Mitsubishi, com a mesma qualidade e garantia de peças novas, a um custo mais atrativo com o intuito de reduzir os orçamentos de serviço, manter a originalidade dos veículos e a fidelização do cliente. Preços com até 70% de desconto sobre o valor da peça nova.

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 4 | DF: 2 | ES: 4 | GO: 7 | MA: 3 | MT: 7
MS: 3 | MG: 16 | PA: 8 | PR: 11 | PB: 2 | PE: 5 | PI: 2 | RJ: 10 | RN: 2 | RS: 10 | RO: 3
RR: 1 | SC: 10 | SP: 35 | SE: 1 | TO: 2

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO



NISSAN DO BRASIL AUTOMÓVEIS LTDA.



Rua do Acre, 15 - 9º Andar
Centro - Rio de Janeiro - RJ, CEP: 20081-000



Tel.: (21) 2134-9201



www.nissan.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tai Kawasaki

Tel.: (21) 4504-3203

SERVIÇOS | PROGRAMAS

COMPROMISSO NISSAN:

Reúne assistência 24 horas em todo o país, por dois anos; pacote de revisões até 60 mil km com preço fechado e com mão de obra inclusa, válido em todo o Brasil e três anos de garantia válido

para Frontier, New March, Versa e Novo Sentra.

NISSAN WAY:

Serviço 24 h para qualquer situação.

CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 2 | AM: 1 | AP: 1 | BA: 6 | CE: 4 | DF: 4 | ES: 2 | GO: 6 | MA: 3
MG: 15 | MS: 3 | MT: 3 | PA: 4 | PB: 2 | PE: 6 | PI: 2 | PR: 12 | RJ: 10 | RN: 1
RO: 1 | RR: 1 | RS: 11 | SC: 14 | SE: 1 | SP: 48 | TO: 2



PEUGEOT

PEUGEOT CITROËN DO BRASIL AUTOMÓVEIS



Av. Nações Unidas, 19.707, 2º andar
Santo Amaro, São Paulo - SP - CEP: 04795-100



Tel.: (11) 2536-3000



www.peugeot.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Tel.: (11) 2536-5032

atendimento@sac.peugeot.com.br | 0800 703 2424

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.

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

CONCESSIONÁRIAS

QUANTIDADE POR ESTADO



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

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 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

Oferece 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.

CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 3 | AM: 1 | BA: 13 | CE: 3 | DF: 7 | ES: 7 | GO: 9 | MA: 3 | MT: 4
MS: 3 | MG: 19 | PA: 4 | PR: 23 | PB: 7 | PE: 9 | PI: 3 | RJ: 29 | RN: 3
RS: 35 | RO: 2 | RR: 1 | SC: 31 | SP: 71 | SE: 3 | TO: 1



SCANIA LATIN AMERICA LTDA.

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

Tel.: (11) 4344-9333

www.scania.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

Fabio Souza

Tel.: (11) 4344-9333

marketing.br@scania.com.br

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, sem gastos inesperados.

Scania Mais – inclui todas as revisões e a mão de obra necessárias à realização das manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural. O valor será calculado a partir de variáveis como tipo de veículo, implemento utilizado, aplicação/operação, quilometragem rodada/ano, treinamento do motorista e tempo contratado. O pagamento é uma taxa mensal cobrada conforme o km rodado.

Scania Trem de Força – cobre todas as revisões imprescindíveis e as manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de mudanças e diferencial. Cobrança por km rodado.

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

Scania Compacto – contempla as substituições de todos os óleos, filtros e mão de obra necessária durante o período contratado. É válido para veículos acima de 360 mil km.

Peças Scania – garantia da procedência e da qualidade dos produtos, evitando possíveis falhas e danos gerados por uso de peças que não sejam adequadas. São produzidas com alta tecnologia e qualidade para o perfeito sincronismo com os demais componentes do veículo, contribuindo para obter os melhores resultados operacionais.

SERVIÇOS | PROGRAMAS

Sistema de Troca – economia de até 50% do valor de uma peça nova, mantendo a qualidade das peças Scania, com garantia de um ano, e de forma rápida e prática. O cliente troca a peça danificada por outra remanufaturada pela fábrica. São oferecidos: disco, platô e mancal da embreagem e compressor de ar.

Scania Serviços Dedicados – atendimento ao cliente dentro de suas instalações com estrutura montada para eliminar o tempo de deslocamento e espera até o concessionário. Vantagens: presença de técnicos especializados e estoque de peças para o pronto atendimento (agilidade das manutenções e racionalização dos custos), garantindo maior disponibilidade dos veículos.

Intervalo de Manutenção Personalizado – Relatório extraído no veículo define o intervalo de manutenção de acordo com a aplicação e condução em cada segmento. Vantagens: alta produtividade, maior disponibilidade e baixo consumo.

Scania Oil – Uma linha completa de lubrificantes e fluidos, produzidos de acordo com as características e exigências da Scania, para garantir maior desempenho na operação e ajudar a proteger e prolongar a vida útil do veículo.

Sistema de Diagnóstico e Programação – avançado sistema de diagnóstico eletrônico analisa as informações do veículo para assegurar uma manutenção rápida e precisa e garantir a maior disponibilidade. Com necessidade ele customiza as funções do veículo, de acordo de operação e atualiza os softwares.

Reformadora Scania – qualidade na reforma e originalidade do veículo asseguradas pela combinação de equipamentos de ponta e das peças Scania aplicadas por profissionais altamente capacitados.

AC: 1 | AL: 1 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 7 | CE: 1 | DF: 1 | ES: 4 | GO: 3 | MA: 3 | MT: 5 |
MS: 3 | MG: 15 | PA: 7 | PR: 12 | PB: 1 | PE: 2 | PI: 1 | RJ: 2 | RN: 2 | RS: 12 | RO: 3 |
RR: 1 | SC: 11 | SP: 25 | SE: 1 | TO: 2

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO



TOYOTA DO BRASIL LTDA.

✉ Av. Piraporinha, 1111 - Piraporinha
São Bernardo do Campo - SP - CEP: 09891-900

☎ 0800 7030 206

🌐 www.toyota.com.br

ÁREA DE PÓS-VENDA

0800 7030 206

clientes@sac.toyota.com.br

SERVIÇOS | PROGRAMAS

Agendamento ativo: Ajuda o cliente a lembrar das revisões que estão chegando e agendar o serviço na concessionária de preferência. Próximo ao período de revisões, a equipe Toyota entra em contato e combina a melhor data e horário para o cliente.

Assistência 24h: pensando na segurança e tranquilidade, a Toyota oferece um serviço de assistência 24h em todo o Brasil, países integrantes do Mercosul e Chile. Profissionais estão à disposição para auxílios, desde chaveiro e trocas de pneus até carro reserva e hospedagem em caso de imprevisto* (Gratuito no primeiro ano e renovável por mais dois anos).

Revisões periódicas: a Toyota recomenda realizar as revisões periódicas na rede de concessionárias autorizadas como a melhor maneira de garantir a durabilidade e a performance originais do veículo. As revisões programadas começam a partir dos 10 mil km e seguem-se a cada 10 mil km. Para informações, a Toyota disponibiliza a Central de Atendimento ao Cliente no 0800 703 0206 ou clientes@sac.toyota.com.br.

Assistência técnica: com a assistência técnica Toyota, todos os serviços de reparo e revisão são executados com agilidade, a mais avançada tecnologia e uma equipe de profissionais altamente qualificada para honrar os dois pilares da Toyota: precisão nos trabalhos executados e total dedicação ao cliente em todo o atendimento.

Duo Tec: o programa Duo Tec oferece um serviço diferenciado, onde dois técnicos treinados pela fábrica da Toyota reali-

zam, com a mais alta qualidade, a manutenção de seu veículo em até 60 minutos (dependendo do modelo e do tipo de manutenção, o tempo poderá ser de até 90 minutos). Além disso, o cliente pode assistir da sala de espera todo o serviço.

Principais serviços:

- Todas as revisões periódicas (a cada 10 mil km)
- Alinhamento e balanceamento
- Pequenos serviços (substituição/troca de lâmpadas, filtro de ar do motor, borracha do limpador do para-brisa, filtro de ar-condicionado, pastilhas, disco de freio, pneus, entre outros)

Posto de Serviço Expresso: oficinas especializadas que oferecem manutenção de confiança sob medida ao cliente. Com o posto, é possível contar com toda a qualidade do serviço Toyota para realizar os serviços periódicos do veículo em locais espalhados por todo o Brasil.

Principais serviços:

- Revisões periódicas
- Troca de amortecedores e molas
- Troca de pneus (consultar disponibilidade no Posto de Serviço Expresso de sua escolha)
- Troca de óleo e filtros
- Troca de baterias e lâmpadas
- Alinhamento e balanceamento (consultar disponibilidade no Posto de Serviço Expresso de sua escolha)
- Troca de pastilhas e discos de freio
- Higienização e ar-condicionado

CONCESSIONÁRIAS QUANTIDADE POR ESTADO

AC: 1 | AL: 2 | AP: 1 | AM: 1 | BA: 10 | CE: 4 | DF: 3 | ES: 6 | GO: 6 | MA: 3 | MT: 8
MS: 3 | MG: 20 | PA: 8 | PR: 16 | PE: 5 | PI: 3 | RJ: 11 | RN: 2 | RS: 11 | RO: 4
RR: 1 | SC: 13 | SP: 53 | SE: 1 | TO: 3



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

ÁREA DE PÓS-VENDA

Reinaldo Serafim - gerente comercial de pós-vendas

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 de cada cliente.

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 e a inspeção de técnicos da Volvo prometem garantia e segurança para o veículo. Consulte se a concessionária da sua região oferece este serviço.

PEÇAS REMAN

Nas peças remanufaturadas da Volvo os componentes danifica-

dos são substituídos por novos, garantindo o mesmo desempenho, qualidade e durabilidade de uma peça genuína Volvo. As peças Reman baixam os custos de manutenção 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 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 dos 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: 2 | 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: 16
SE: 1 | TO: 1

CONCESSIONÁRIAS
QUANTIDADE POR ESTADO

O futuro cada vez mais próximo

Motores com níveis de emissões baixos, pneus “verdes”, veículos que circulam sem motorista: as inovações tecnológicas a serviço do meio ambiente e da produtividade

Márcia Pinna Raspanti



Para escolher o veículo mais adequado para sua frota, é preciso conhecer as novidades da engenharia automotiva. Motores menos poluentes e mais potentes, soluções tecnológicas eficientes, segurança, consumo de combustível, valor de revenda – tudo isso deve ser levado em conta pelo gestor da empresa. Nelson Kayano, diretor-técnico da Netz Engenharia, afirma que é necessário avaliar o que existe no mercado, quais as tendências em termos de tecnologia e determinar claramente quais são as necessidades reais da empresa e da frota.

TCO (Total Cost of Ownership) é uma estimativa financeira projetada para avaliar os custos diretos e indiretos relacionados à compra de todo investimento importante, além do gasto inerente dos produtos para mantê-los em

funcionamento, ou seja, os gastos para que se continue proprietário daquilo que foi adquirido. O TCO leva em consideração os custos fixos e com pessoal, além dos custos variáveis, que englobam combustíveis, lubrificantes, pneus e manutenção. “A sustentabilidade da frota também é importante. Deve-se ter como meta reduzir emissões, reutilizar e reciclar matérias-primas. Existe uma legislação específica para emissões e opções de combustíveis não fósseis”, diz Kayano.

Pelas normas Euro 6 ou da fase 7 do Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), que devem entrar em vigor no Brasil em 2016, o trem de força é formado por motores de combustão interna EGR (Recirculação de Gases de Exaustão) ou SCR (Re-

dução Catalítica Seletiva), transmissão, eixo traseiro e pneus. “Com a tecnologia Euro 6, será possível reduzir em até 60% as emissões de material particulado. Mas acredito que existe um limite tecnológico. Não haverá muito o que fazer depois do Euro 6. Para diminuir a presença de CO₂, terá que haver redução do uso de combustível”, diz Kayano.

Entre os combustíveis alternativos, Kayano destaca o diesel de cana, o uso híbrido de diesel e GNV (gás natural veicular) e de biometano e GNV. “Há também tecnologias de regeneração de energia de frenagem e de recuperação dos gases de escape. Cerca de 30% desses gases são eliminados pelo escapamento. É possível aproveitar essa energia desperdiçada em forma de vapor, mas ainda não há aplicação prática para a reutilização de parte desses gases”, explica.

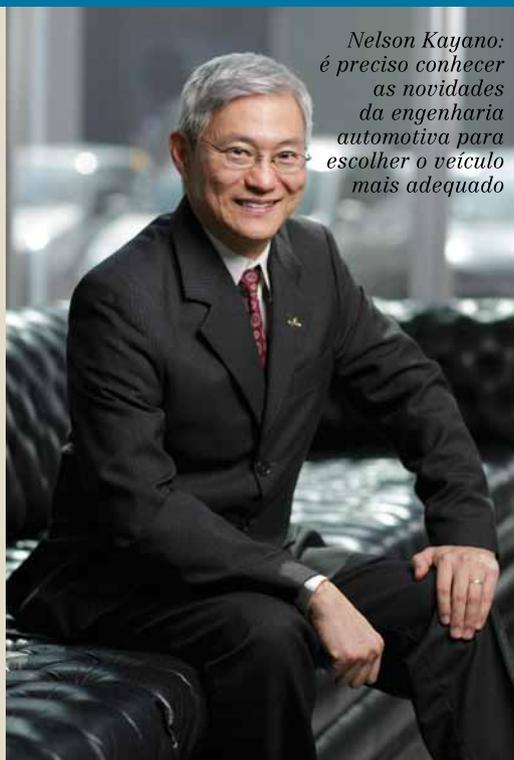
Existem ainda opções de veículos híbridos e elétricos, como trólebus, modelos movidos a bateria e equipados com *fuel cell* – esta última uma das principais tendências do mercado. Os testes com diesel de cana, que começaram há seis anos, com 10% do combustível produzido pela empresa americana Amyris, têm dado resultados muito positivos. “É um diesel ‘puro’, sem enxofre e sem produção de material particulado”, diz Kayano. Atualmente, já é possível utilizar 100% de Amyris nos veículos. “Agora, os custos é que precisam ser pensados. O litro do diesel de cana fica entre R\$

7 e R\$ 8”, diz Kayano. O biometano também tem apresentado baixos níveis de emissão, ficando abaixo até das exigências do Euro 6. Kayano lembra que, a partir de 2018, os ônibus que circulam em São Paulo não poderão utilizar combustíveis fósseis.

O diretor da Netz ainda resalta que a telemática e a telemetria podem ser muito úteis para diminuir o consumo de combustíveis e as emissões, além de representarem uma ferramenta para uma condução mais segura. A caixa de transmissão automática também é uma inovação que pode ajudar bastante os condutores. “A rotina dos motoristas é muito pesada. É preciso ajudá-los, disponibilizando novas tecnologias que tornem a condução menos árdua e mais segura. O câmbio automático facilita bastante o seu trabalho”, diz Kayano.

INOVAÇÕES

O pneu é responsável por até 20% do consumo de combustível e, conseqüentemente, das emissões de CO₂ de um veículo, devi-



Nelson Kayano: é preciso conhecer as novidades da engenharia automotiva para escolher o veículo mais adequado

do à sua resistência ao rolamento. Para se chegar ao pneu “verde”, outra inovação importante para o setor automotivo, se faz uso de matérias-primas diferenciadas, mudanças nos desenhos das bandas de rodagem e de formas de construção que consumam uma parcela cada vez menor da energia gerada pelo motor sob a forma de deformação ou geração de calor. A sílica é um

dos componentes mais importantes para a produção desses pneus ecológicos. A dissipação de energia depende da temperatura e da frequência com as quais o pneu vai estar em contato com o solo.

A etiquetagem de pneus irá contribuir para melhorar o desempenho da frota e ainda trazer mais segurança e respeito ao meio ambiente, segundo Kayano. De acordo com a Resolução 544/12, de outubro de 2012, o Inmetro irá etiquetar todos os pneus comercializados no Brasil de acordo com três critérios: resistência de rolagem, pensando na eficiência energética; aderência em piso molhado, para segurança; e ruído externo, para o meio ambiente. Desde abril

deste ano, os produtos novos que passam pelos testes de regulamentação poderão ser etiquetados. A obrigatoriedade começa em outubro de 2016, para todos os pneus produzidos a partir daquela data, estendendo-se em período de adaptação de estoques e importados até abril de 2018.

O veículo autônomo é uma realidade mais próxima do que imaginamos, várias marcas estão investindo na ideia. “A Daimler já lançou um protótipo. Recentemente, a Mercedes-Benz desenvolveu um modelo Actros que também funciona sem motorista. Outro exemplo é o ZF Innovation Truck, que pode ser manobrado remotamente na posição desejada por meio de um aplicativo de *tablet*”, informa Kayano. No Brasil, em parceria com a USP de São Carlos, a Scania apresentou um protótipo de caminhão autônomo totalmente desenvolvido por pesquisadores brasileiros. “A tecnologia já está disponível. Todas essas inovações já existem, falta apenas escala para que sejam implementadas”, acredita.



Simulador aperfeiçoa motoristas

Fundada pelo piloto Luciano Burti, Navig dá treinamento a motoristas para diminuir custos com consumo de combustível, componentes e pneus; gestão afiada é primordial para obtenção de resultados

Ainda há no Brasil quem confunde simulador com videogame. Um é brinquedo, já o outro é um equipamento muito sério e sofisticado desenvolvido pela indústria aeronáutica para o treinamento de pilotos de todos os níveis. “No Brasil, o simulador é uma ferramenta pouco conhecida”, afirma Luciano Burti, proprietário da Navig, empresa que dá treinamento a motoristas profissionais.

No setor de transportes ou gestão de frotas, a empresa tem um campo aberto, já que o setor é carente de treinamentos para o aperfeiçoamento da mão de obra. “É muito mais saudável, prático e mais barato fazer o treinamento dos motoristas em simuladores, que são deslocados até as empresas”, diz o empresário, ainda hoje comentarista de TV sobre automobilismo.

Ex-piloto da Fórmula 1, Burti decidiu desenvolver a empresa após o forte acidente que sofreu em 2001 no GP da Bélgica. “Quase morri com hemorragia cerebral”, lembra Burti, que foi um dos palestrantes da 9ª edição do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas. A partir dali, aprimorou sua atenção para a segurança no automobilismo e também na indústria automobilística. “Quando voltei a pilotar, passei a prestar atenção em outras coisas que antes passavam despercebidas”, afirma.

Durante suas pesquisas e visitas às equipes de Fórmula 1, descobriu a evolução e a importância dos simuladores no

desenvolvimento dos carros e também dos pilotos. “Como piloto, eu só queria chegar rápido, a mesma coisa que o motorista de caminhão que só quer chegar ao seu destino o quanto antes, sem se importar muito com a segurança e um monte de coisas que estão ao seu redor e rota”, diz.

Em 2008, Burti fez um quadro para o programa *Fantástico*, da Rede Globo, sobre segurança, dando dicas de pilotagem, economia de combustível e direção segura. “O programa recebeu muitos elogios”, lembra. “Aquilo me deu um ‘clique’: eu poderia levar aquilo para um nível melhor para o mercado. Pesquisei e cheguei no simulador, que eu nem sabia que existia, para ônibus e caminhão, mas no mundo existe muita coisa avançada que não temos conhecimento.”

Os simuladores da Navig, de última geração, são réplicas fiéis dos caminhões e carros presentes no mercado atual, proporcionando um aprendizado experiencial. E tecnicamente os treinamentos efetuados em simuladores têm as seguintes vantagens: baixo custo, alta eficiência, seguro (risco zero), aquisição e mensuração de dados (teleme-

tria) e ecologia (zero emissão de poluentes).

Outro fator de grande importância no uso dos simuladores, segundo Burti, é sua capacidade de customização. Na Navig é possível recriar qualquer tipo de situação, seja na cidade, na rodovia ou fora da estrada, em qualquer condição climática e em todos os tipos de veículo (carros, VUCs, carretas ou ônibus), de motores, de transmissão e de carga.

A estreia da Navig em frotas comerciais se deu na Fenatran 2013. “No começo a gente pensou em motoristas de frotas leves. Mas depois, com a dificuldade de mão de obra de caminhões e ônibus no mercado, resolvemos atuar neste setor também”, afirma. Para o ex-piloto, se a crise diminuiu o mercado para o motorista de caminhão, não tirou a importância da qualidade da mão de obra.

Burti diz que os casos de acidentes de trânsito não param de crescer no Brasil. “É uma realidade que ocorre em função da falta de treinamento, trazendo riscos a toda a sociedade”, analisa. “Provoca prejuízo financeiro, perda de vidas, prejudica o meio ambiente e afeta

Com treinamentos em simuladores

BRASPRESS

alcançou uma redução de no consumo de combustível e redução de acidentes. **8%**



aumentou em a vida útil dos freios e reduziu a sinistralidade **100%**

a imagem da empresa.”

Um motorista mal treinado implica maior custo operacional para o transportador, com mais gasto de combustível, pneus e componentes do veículo. Burti diz que a tecnologia vem proporcionando muito mais segurança aos veículos com o desenvolvimento do freio ABS, do controle de estabilidade, *airbag*, freios motores e telemetria. “Mas o lado humano não acompanha a evolução – o motorista principalmente”, diz.

Segundo o ex-piloto, por meio de unidades móveis de treinamento, a Navig é capaz de atender a empresas em todo o território nacional. Os cursos são customizados de acordo com a necessidade do cliente, ministrados em módulos individuais ou integrados a outros sistemas de treinamento.

Segundo Burti, os cursos oferecidos pela Navig são os mesmos de grandes centros de treinamento dos Estados Unidos e do Canadá, além dos principais países da Europa, proporcionando resultados mensuráveis de economia de combustível e manutenção, redução de sinistros, capacitação profissional e avaliação para contratações de novos motoristas.

Os cursos oferecidos pela Navig são voltados para todos os níveis de motoristas, de iniciantes a experientes. Eles focam a direção econômica (motorista mais eficiente); direção segura (prevenção de acidentes); prevenção a tombamentos; manobra de carreta; formação profissional; conscientização (álcool, drogas, uso do celular), além de avaliar o profissional para a contratação.

Em mais de 1,8 mil motoristas treinados, Burti diz que a Navig conseguiu 81% de resultados positivos no simulador. Mas, na prática, os resultados tiveram



“Motorista é a principal peça de uma empresa de transporte”, afirma Luciano Burti

índices menores. Por que isso acontece? Porque as empresas têm de usar os mesmos métodos de comparação, além de uma gestão dos dados muito profissionalizada.

Uma das empresas que contrataram o serviço fez o treinamento para aperfeiçoar os profissionais em rotas rodoviárias. Só que, no mês de análise dos dados dos profissionais que passaram pelo simulador, a companhia atuou mais na distribuição urbana. “A telemetria só é poderosa quando muito bem administrada e gerida”, lembra Burti.

Outro caso apresentado pelo ex-piloto envolve uma empresa fora de São Paulo. Após o treinamento no simulador, motoristas apresentaram piora no gasto com diesel. Antes, faziam média de 2,2 km com um litro e passaram a fazer 1,7 km. Só que a empresa esqueceu de catalogar que o motorista passou a conduzir um caminhão de porte muito

maior em relação ao do caminhão em que foi treinado. “A empresa tinha parâmetros errados: a telemetria estava medindo o caminhão quando deveria avaliar o motorista”, afirma.

O ex-piloto também lembra que é preciso treinamento constante. “Todos nós precisamos de reciclagem. Após o treinamento, sempre há um ganho, mas, se você não treinar de novo, terá uma queda. Isso é natural e ocorre com frequência até no esporte”, lembra.

Burti diz que a gestão e a telemetria têm de estar casadas. “Se a gestão dos dados indica que um motorista está propenso a cometer um acidente, é preciso tirar esse profissional do dia a dia para treiná-lo e eliminar os vícios e erros”, afirma

Segundo Burti, a Braspress conseguiu economia de 8% de combustível ao reciclar o treinamento de seus motoristas. A Contatto, empresa de Limeira, no interior de São Paulo, que transporta cargas perigosas, aumentou em 100% a vida útil dos freios e diminuiu os sinistros em sua frota. A empresa fez contrato de um ano com a Navig.

A Navig aconselha os frotistas a fazer contas. Coloque o valor gasto atualmente com combustível e verá o tamanho de sua futura economia. Quantos quilômetros em média seu veículo roda por mês? Qual a sua média de consumo (km/litro)? Qual o preço médio que gasta no litro de combustível? “Após o curso, é possível que seu motorista pague o investimento feito nele”, garante Burti.

Para o empresário, “é justamente agora na crise” que as empresas precisam cortar custos. “Motorista é a principal peça de uma empresa de transporte.” Se a companhia investe no profissional, é um “ganha-ganha”.

Os indicadores-chave de uma gestão eficiente

Executivo da Ticket explica como os KPIs (Key Performance Indicator) podem orientar o gestor de frota a conseguir os melhores resultados para a sua corporação

Wagner Oliveira

Os indicadores são a melhor maneira de tornar a gestão de uma frota mais eficiente. A afirmação é de Eduardo Lopes, coordenador de produto da Ticket, que palestrou no Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, da OTM Editora. Os indicadores são a base do KPI, sigla para o termo em inglês Key Performance Indicator, que significa Indicador-Chave de Desempenho. Indicadores são utilizados para a medição do desempenho dos processos de uma empresa. Por meio dessas informações, é possível alcançar objetivos propostos.

O coordenador de produto da Ticket começou sua apresentação relatando as atribuições que sofrem no dia a dia os gestores de frota, um profissional sempre preocupado com muita coisa – legislação, fiscalização, trânsito intenso, restrição de circulação dos veículos e baixa qualidade das ruas e rodovias, entre outros assuntos.

O gestor de frota é atualmente uma figura responsável por ligar várias operações dentro de uma empresa, navegando pelos departamentos de vendas, logística, financeiro e, por último, recursos humanos (com o estabelecimento do controle de jornada do motorista). “O gestor de frota sofre uma das piores pressões do

mundo”, diz Lopes. “Apanha de todo mundo e não bate em ninguém”, brinca.

“Mas como minimizar o impacto na sua operação?”, questiona. Lopes aconselha o profissional a “arregaçar as mangas e fazer alguma coisa sobre as variáveis do desempenho da sua frota”. Segundo ele, um dos problemas recorrentes está na baixa qualificação dos motoristas, que ficam responsáveis por administrar patrimônio de alto valor, como um caminhão de última geração. “Nas mãos erradas acaba causando tormentos, além de não produzir os resultados desejados”, lembra.

Para aumentar a disponibilidade da frota, por exemplo, Lopes aconselha o gestor de frota a tentar extrair o máximo com aquilo que se tem nas mãos. “Tendo os melhores caminhões e motoristas, é possível fazer mais com menos”, analisa. Para isso, lembra, é preciso ter as ferramentas adequadas para conseguir uma gestão integrada.

O consultor de produto da Ticket diz que 60% dos custos de uma frota estão em cima de custos variáveis. “As empresas deveriam dar foco total nesta questão”, afirma. “Você nunca sabe que resultados virão da sua ação. Mas, se você não

fizer nada agora, não existirão resultados. Se o gestor de frota não fizer nada, os custos de uma frota tendem a disparar em um cenário econômico como o atual.”

Para o representante da Ticket, o “que não pode ser medido não pode ser gerenciado”. A partir deste princípio, os KPIs devem ser entendidos “como medidas que compartilhamos internamente e que nos permitem maximizar o que fazemos bem para corrigir o que está errado.”

A importância dos indicadores tem de estar baseada nos objetivos estratégicos. Para que o gestor de frota tenha sucesso na sua missão e encontre resultados que vão colaborar para o desempenho da empresa, é preciso observar os fatores críticos. “Todo KPI tem de estar alinhado com o fator crítico para o sucesso – o restante são balizadores”, lembra.

Em sua apresentação durante o Fórum, Lopes afirmou que os KPIs são “um radar mais estratégico – diferente de métricas e objetivos”. “O KPI tem de ter um objetivo mensurável e de valor agregado”, disse. Para isso, deve ser comunicado com clareza, consenso e com o comprometimento de todos os envolvidos.

Ele cita um exemplo para

diferenciar métricas e KPI. O total de tempo em que os veículos ficaram fora de operação pode ser uma métrica. O objetivo é reduzir o tempo em que os veículos ficam fora para manutenção. Com a aplicação do KPI, estima-se um prazo e os fatores que levarão a se ter maior disponibilidade da frota. “Com isso, é possível atingir 90% de disponibilidade em seis meses, por exemplo.”

Lopes disse que a perseguição de uma meta como a apresentada acima é trabalho do gestor de frota. “O KPI é uma métrica, mas nem toda métrica é um KPI, só será se tiver ligada a fator crítico de sucesso, que pode ser orientado pela diretoria ou departamentos que estejam acima e alinhados com o gestor de frota”, afirmou.

Lopes reconhece que não é fácil obter uma mudança de comportamento numa corporação. “O ser humano tem tendência a continuar fazendo aquilo que ele já faz”, disse em sua palestra. “Fazer atividade física é importante, mas quantos de fato fazem um exercício que vai ajudar na manutenção de uma boa saúde?”, questionou.

Em uma organização, segundo Lopes, as mudanças são muito mais difíceis ainda. “O sistema está enraizado e o resultado não vem do dia para a noite. Mas o importante é começar com uma direção clara e os objetivos que se quer atingir.” Para isso, aconselha: “Mude e comece devagar, porque a direção é mais importan-



“Tendo os melhores caminhões e motoristas, é possível fazer mais com menos”, afirma Eduardo Lopes

te que a velocidade”. Segundo Lopes, o “revolucionário não precisa tacar fogo em tudo, mas dar o primeiro passo. Só caminhando juntos é que a gente chega ao círculo virtuoso na gestão de frota”.

Em uma frota, conceitos como maior segurança, redução de custo por quilômetro rodado e ganho de produtividade estão sempre presentes. Assim como também competitividade, capacitação, terceirização e TI. “Uma empresa tem de fazer muito bem aquilo para o que ela nasceu. O restante não tem de estar em seu foco”, disse em sua exposição.

Lopes lembra que os sistemas não são nada sem pessoas. “As pessoas fazem rodar os programas.” Para Lopes, tudo está interligado. “O gestor de

frota tem de ajudar a capacitar o motorista, mesmo com a rotatividade dos trabalhadores”, disse. Também é preciso investir no treinamento. “A ação que você não faz aqui hoje acaba se voltando contra você no futuro, não fechando um círculo virtuoso. O que você está fazendo pelo motorista, que controla todo um patrimônio?”

PRODUTIVIDADE

Segundo Lopes, com ações firmes é possível sair do círculo vicioso para entrar no virtuoso, que vai ter melhor custo por quilômetro rodado, aumentar a competitividade, fechando mais contratos com preços de fretes melhores. “Se aumentou o diesel, vou investir em treinamento”, aconselhou. “Claro, se você amplia produtividade, compensa os custos. Você não pode ficar sempre à disposição de aumentos se não tiver um rumo”, disse.

Para o representante da Ticket, é preciso ter bem claro a direção para onde se quer ir. “O que de fato queremos fazer, como nos destacamos? No mercado, não se pode dormir. Ou a gente compra ou é comprado, ou, pior ainda, a empresa pode quebrar”, afirmou. Com a “complexidade violenta de coisas” o que a gente precisa olhar? O que deu errado? “A gente tinha tudo para acontecer e não aconteceu. Por quê?”, indaga o executivo, provocando uma reflexão por parte dos gestores de frota.

De olho no mercado brasileiro

ZF Openmatics traz soluções para gerenciamento de frotas de ônibus e caminhões, com foco na redução de custos e melhoria da condução

Márcia Pinna Raspanti

A ZF Services, do grupo ZF, traz ao mercado brasileiro a tecnologia Openmatics, uma solução telemática aberta, com o objetivo de ajudar os frotistas a alcançar suas metas, economizando tempo e dinheiro. A Openmatics foi fundada em 2010, em Pilsen, na República Tcheca, sendo hoje uma subsidiária da ZF. Ales Hejl, diretor de vendas da empresa, destaca que a solução é diferente do que é oferecido atualmente no mercado brasileiro. “É uma plataforma aberta e totalmente flexível, com foco em diagnósticos. E ainda tem a confiabilidade da marca ZF”, explica.

O Openmatics é aplicável em veículos (ônibus e caminhões) de todas as marcas, e hoje existem mais de 130 mil pessoas no mundo utilizando o sistema. Em breve, estará disponível no Brasil. Entre os aplicativos que podem ser baixados pelos frotistas estão as categorias de dirigibilidade e diagnósticos, que geram retorno ao motorista com relação ao desempenho do veículo e possíveis alertas de falhas, além da redução dos custos de manutenção. Há também a opção pelo Eco & Saving, com monitoramento do consumo online de combustível,



Ales Hejl: plataforma aberta e totalmente flexível, com foco em diagnósticos

frenagens e melhores condições de dirigibilidade.

A ferramenta tem como principal objetivo auxiliar frotistas a alcançar suas metas de uma maneira ainda mais eficiente e econômica, com redução de consumo de combustível, desgastes e custos de manutenção. Mais do que uma plataforma de suporte aos motoristas, o Openmatics também exerce a função de provedor de *wi-fi* e multimídia, todas essas funcionalidades em apenas um único equipa-

mento. “Estamos atuando fortemente no setor de infoentretenimento”, afirma Hejl.

O aplicativo Profi Driver oferece treinamento a condutores com foco na melhoria do estilo de condução e, consequentemente, na eficiência de consumo de combustível. Por meio de um aparelho Android instalado no veículo, o motorista pode verificar a qualquer momento sua performance e compará-la com a média dos resultados da frota. O aplicativo permite também que os frotistas analisem o estilo de condução dos motoristas de seus caminhões ou ônibus em um portal da web, além de receber os resultados em forma de gráfico, tabela ou *ranking*.

O Profi Driver inclui a função *feedback*, que informa todos os condutores no *display* de seu *tablet* ou via aviso sonoro, assim que o veículo desvia dos valores limiares definidos pelo gerenciador da frota – por exemplo, velocidade, RPM do motor, tempo ocioso, aceleração e força de frenagem. A função Driving Times evita violação dos requisitos legais nos períodos de condução. O aplicativo exibe informações atuais e contínuas sobre quanto tempo um condutor deve dirigir

em um dia, uma semana ou em uma quinzena, o que facilita aos operadores comparar dados e analisar se o comportamento dos motoristas e o dos veículos estão adequados.

Informações importantes como a distância que os motoristas ainda têm a percorrer, em uma média de velocidade, considerando o tempo de condução e de descanso, são disponibilizadas aos operadores por meio do aplicativo. Graças à função, as transportadoras podem identificar violações legais com antecedência suficiente para preveni-las, reduzindo os riscos de serem multadas. “O Profi Driver possibilita uma economia de até 5% no consumo de combustível”, informa Hejl.

O portal Openmatics faz a interface com os usuários. “O por-

tal permite várias aplicações, de maneira simples e acessível”, diz Hejl. O Vote the Bus permite que os operadores criem questionários para pesquisas junto aos passageiros de ônibus. O usuário pode responder por uma rede sem fio dentro do veículo. Os dados podem ser enviados para o portal. Essas pesquisas são importantes para que as empresas tenham um *feedback* dos passageiros, mostrando que pontos podem ser melhorados para aumentar a satisfação do cliente. E outras companhias também podem encomendar pesquisas para serem feitas nos ônibus.

O Road Caster, lançado recentemente na Bélgica, é uma ferramenta multimídia que permite ao passageiro acessar filmes, séries e músicas do seu dispositi-

tivo móvel. Order + é uma solução completa para os motoristas de caminhão, que contam com um *tablet* fornecendo informações sobre o percurso, sobre seu desempenho na direção e tempo de descanso. Há também produtos voltados para diagnósticos de acidentes e gestão da bateria.

A KMB, uma grande operadora de ônibus que atua em Hong Kong, é um dos *cases* de sucesso da plataforma ZF Openmatics. Com cerca de 4,2 mil veículos, a companhia utiliza soluções de telemetria do veículo, contagem de passageiros, verificação de percurso, localização do ônibus com imagens em 3D. “Outras empresas de Hong Kong já estão interessadas em adquirir nossos produtos”, diz Hejl.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo de informação:

transporte
Todos os modais MODERNO

6 edições + 4 Anuários:
Anuário de Carga,
Anuário de Logística,
Gestão de Frotas e
Maiores & Melhores

R\$ 250,00

ASSINE JÁ



TM é a mais tradicional publicação do setor de transporte de carga. Editada há 51 anos a revista tem conteúdo específico sobre as melhores formas de transportar, de otimizar equipamentos de transporte, e traz as últimas novidades sobre manutenção, caminhões, custos, peças e equipamentos, implementos, serviços e empresas, além de *cases* de sucesso recente no setor. Publicação especializada para transportadores, operadores logísticos, compradores de frete (embarcadores), e quem administra frotas em todos os modais de transporte de carga (rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo, fluvial) e de passageiros.

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

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



Acesse www.otmeditora.com.br e faça já sua assinatura

Brasil está muito à frente no geoposicionamento

Tecnologia da Pirelli que permite o controle a distância de todas as variáveis ajuda a diminuir os custos das frotas comerciais

Wagner Oliveira

Como fazer o pneu render mais dinheiro para a companhia? A resposta é dada por Paulo Arabian, diretor comercial de vendas e frotas da Pirelli, que participou da 9ª edição do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, promovido pela OTM Editora, em São Paulo. “Sendo bem administrado e cuidado, o pneu rende mais, diminuindo o custo variável na operação do transporte”, analisa o profissional, que representa uma das maiores fabricantes mundiais e que tem no Brasil uma grande base de produção, consumo e exportação – o país figura como o segundo mercado mais importante para a multinacional de origem italiana. Com fábricas em 12 países e um portfólio amplo, é no Brasil que a Pirelli tem um dos seus centros de desenvolvimento voltados para veículos de carga.

Com tecnologia de ponta desenvolvida em competições de alto nível como a Fórmula 1, a Pirelli aplica no mundo das cargas o conhecimento adquirido nas pistas. Arabian diz que o pneu não pode ter mais a abordagem tradicional, aquela que via o produto apenas como uma *commodity*, onde o que importava para o transportador ou gestor de frota era apenas o preço do produto.

“Cada vez mais a compra do pneu tem de seguir uma nova

abordagem, baseada no rendimento da quilometragem, consumo de combustível, segurança e confiabilidade da carcaça”, diz. Para ele, o mercado atualmente demanda uma “visão mais holística”. “O pneu deixou de ser custo e passou a ser estratégico”, analisa.

De acordo com Arabian, o pneu e o combustível compõem os dois primeiros custos de uma frota. “Um bom pneu pode reduzir seu próprio consumo em até 20%, proporção que também pode ser atingida em combustível”, diz. Para isso, é preciso ter motoristas altamente treinados e uma gestão de frota bastante afiada, baseada em indicadores-chave, os KPIs.

Entre as métricas, a boa gestão de frota dos pneus incluiu um dado relativamente simples: a correta pressão dos pneus, além dos dados sobre o próprio produto para se evitarem perdas, danos e extravios. É o que Arabian chama de relevância da confiabilidade. O domínio sobre os dados do pneu no Brasil agora estão mais confiáveis com a tecnologia do geoposicionamento ou georreferenciamento, que permitem, por meio da tecnologia, o controle a distância.

A Pirelli desenvolveu com parceiros como a Autotrac a tecnologia de monitoramento dos pneus a distância. Ela é válida, principalmente no Brasil, país

continental que sofre com frequentes desvios e problemas de infraestrutura – apenas 6% das nossas estradas pavimentadas têm uma boa qualidade no piso. Esses fatores acabam diminuindo a vida útil de produtos mal controlados.

“O Brasil está mais maduro do que a Europa no geoposicionamento de pneus”, afirma Arabian. “Em razão de um aprofundamento da tecnologia, desenvolvemos um sistema voltado para diminuir problemas locais, como desvio de produto, fato que não preocupa transportadores na Europa”, afirma Arabian.

Para ele, em razão do domínio do modal rodoviário no Brasil, o pneu ainda vai continuar sendo muito importante por aqui por muito tempo. “Por isso, investimos muito no mercado nacional e temos aqui um dos nossos centros de desenvolvimento de produtos, além de um amplo portfólio que inclui também serviços e consultoria.”

Dentro desta nova visão sobre o pneu, a Pirelli tem investido cada vez mais na segmentação. “É um produto específico para cada uso”, afirma Arabian. “Não tem mais prateleira.” As linhas são focadas observando também as condições regionais. Em cargas, o portfólio incluiu forte consultoria para frotistas, com foco na pré e pós-venda.

“A Pirelli entende cada vez mais da dinâmica do cliente”, afirma Arabian. Por isso, a fabricante internacional desenvolveu a reconstrução original Pirelli, que permite a reforma de produtos por quatro ciclos, atingindo o limite máximo previsto pela engenharia, com até oito anos de vida do pneu. Segundo Arabian, a tecnologia Pirelli permite duração de todas as vidas de forma igual em cada um dos ciclos.

A telemetria do pneu, segundo o representante da Pirelli, já faz parte do cotidiano. O Cyber, que opera em parceria com a Autotrak, “não é mais o futuro, é o presente”, reforça Arabian. No Cyber Fleet, um sensor ativo emite sinal de radiofrequência e faz o monitoramento a distância.

Por meio da internet, é possível identificar cada pneu, mostrar sua posição geográfica no mapa, além de medir a pressão e profundidade dos sulcos. A tecnologia Cyberfleet opera com o sensor TMS, projetado para suportar todo o ciclo de uma carcaça. Um chip é instalado no pneu. A solução prescinde de softwares paralelos.

Arabian lembra que o controle online elimina o recolhimento de dados em papel, o que gera perda de informações e, consequentemente, a confiabilidade das informações. Por isso, além dos dados, as empresas têm de estar atentas à gestão. “Além disso, com a geoposição, é possível acabar com as fraudes, roubos e desvios”, reforça o executivo. “Caso um pneu seja removido num raio de três metros, o sistema emite um alerta de roubo. Isso era um grande problema para as empresas, já que os motoristas relatavam que não tinham percebido o roubo dos pneus.”



De acordo com Arabian, o sistema da Pirelli também registra o número de voltas que o pneu deu, os quilômetros rodados e a carga aplicada sobre cada eixo. “Tomou multa por excesso de carga ou não? Qual ângulo de inclinação que o pneu estava? Nem tudo que é técnico é tão chato”, insiste Arabian.

TESTES

A Pirelli lançou o Cyber Fleet em 2012, depois de percorrer mais ou menos sete milhões de quilômetros de experimentação na Europa e na América Latina. O sistema monitora constante e automaticamente a pressão e a temperatura dos pneus dos caminhões. Conforme demonstraram os testes, o Cyber Fleet proporciona redução de até 20% no consumo de combustível e aumento da vida útil do pneu. Além disso, o pneu com a pressão correta aumenta o nível de segurança de seu uso.

A Pirelli monitorou mais de

3,9 milhões de quilômetros percorridos por 13 veículos com 78 sensores. Graças ao Cyber Fleet, a pressão e a temperatura dos pneus foram constantemente verificadas e os dados recolhidos evidenciaram que todos os pneus rodaram com pressão abaixo da recomendada, sendo que 50% destes estavam com uma pressão 10% inferior. Nestes casos, a consequência são um maior consumo de combustível e uma menor duração do pneu.

O dispositivo Tyre Mounted Sensor (TMS) fica posicionado dentro do pneu, que monitora constantemente a pressão e a temperatura, permitindo ao gestor da frota implementar procedimentos precisos de diagnóstico e intervenção. O sensor também exerce a função de identificador RFID de cada um dos pneus.

O Cyber Fleet está disponível na versão estática e dinâmica. Na dinâmica, a integração com o sistema telemático de Magneti Marelli permite a exibição simultânea de sinais únicos dos sensores montados no veículo e a sua sucessiva transmissão telemática para uma central de dados. A notificação de anomalias de pressão e temperatura é feita em tempo real por meio de uma conexão de internet com um aplicativo específico.

A pressão correta dos pneus tem um papel fundamental no nível de prestação do produto. Aliás, tanto a maior quanto a menor distância entre a pressão recomendada pelo fabricante causam maior resistência ao rolamento, irregularidade no uso, dificuldade de controle do veículo e aumento da distância de frenagem, trazendo impactos negativos sobre o consumo de combustível, vida útil do pneu e segurança na condução do veículo.

As vantagens do combustível aditivado



A BR Distribuidora lança no mercado brasileiro um novo produto que promete maior eficiência do motor e menos emissão de poluentes

Márcia Pinna Raspanti

A opção pelo combustível adequado é muito importante para manter a frota sempre em boas condições: permite que os motores trabalhem com o máximo desempenho, evita gastos desnecessários com manutenção e ainda ajuda a preservar o meio ambiente. Sillas Oliva Filho, gerente comercial de consumidor leste da BR Distribuidora, explica as razões para que o frotista opte por um combus-

tível aditivado e destaca que todos os benefícios proporcionados pelos aditivos remetem à máxima eficiência do motor. “É possível manter o sistema de alimentação e injeção do motor diesel livre de impurezas e depósitos de forma a ter sempre a condição ideal de queima do combustível. Além disso, a utilização do diesel aditivado previne o aumento de consumo e das emissões e a redução dos custos de ma-

nutenção. O pacote de aditivos contido na fórmula do novo diesel Grid é uma evolução em relação ao anterior, tendo como diferencial a garantia de maior limpeza do sistema de injeção”, diz.

A Petrobras já tem tradição no desenvolvimento de diesel aditivado. Em 1993, a companhia lançou no Brasil o Extra Diesel Aditivado, que teria sua primeira revisão em 2005. Em 2012, foi realizada uma ampla

avaliação junto aos fornecedores de aditivos, para determinar novos benefícios para os óleos diesel automotivos brasileiros. “Todo o trabalho contou com o suporte técnico e laboratorial do Centro de Pesquisas e Desenvolvimento (Cenpes). Foram estabelecidos requisitos de desempenho para os dois tipos de diesel aditivados: diesel S-500 (ppm de enxofre) e diesel S-10 (10 ppm de enxofre). Na etapa de avaliação técnica, foram realizados testes também no exterior”, explica Oliva Filho.

As novas especificações do diesel, ocorridas em 2012 e 2013, para atendimento ao Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), e a perspectiva de maior incorporação de biodiesel sinalizaram necessidade de aprimoramento dos aditivos dos óleos diesel aditivados Petrobras. O Proconve foi criado em 1986 pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) como uma forma de controle da qualidade do ar nos centros urbanos. Ele é uma adaptação das metodologias internacionais às necessidades brasileiras.

O diesel aditivado Grid – lançado em 1º de outubro de 2015 – conta com um pacote de aditivos devidamente balanceados, com as funções de anticorrosivo, desemulsificante, antiespumante, detergente e dispersante. “Não há necessidade de aditivação extra, pois o produto possui aditivos funcionais na medida certa”, afirma Oliva Filho. A função



Sillas Oliva Filho: benefícios proporcionados pelos aditivos remetem à máxima eficiência do motor

detergente reduz a formação de depósitos no sistema de injeção, previne o aumento de consumo e das emissões ao longo do uso. Já a função dispersante evita a aglomeração e precipitação de partículas insolúveis, proporcionando melhor combustão, maior durabilidade do motor (baixa formação e menor acúmulo de resíduos), além de manutenções mais espaçadas, o que gera redução de custos.

Outros benefícios são melhoria da qualidade do ar, com redução de emissão de gases poluentes, e aumento do tempo de vida do sistema de filtração. De acordo com o fabricante, o produto também evita a corrosão ao aço do sistema de combustível, linhas de transferência e tanques por eventual presença de

água, protegendo o motor contra corrosão. O produto ainda reduz a formação de espuma durante o momento do abastecimento, permitindo que esta operação seja feita de forma mais adequada e mais rápida, evitando a perda de volume de tanque com a espuma que seria formada. E previne a emulsão com água, o que melhora o processo de drenagem e limpeza do sistema dos tanques de armazenagem.

O Grid pode ser encontrado nos postos Petrobras como S-10 ou S-500. “A coloração diferenciada é uma medida para evitar que o diesel com maior teor de enxofre seja comercializado como diesel S-10. O diesel S-10 (aditivado ou não) possui coloração amarelada. Já a coloração avermelhada é característica do diesel com 500 ppm de enxofre (aditivado ou não)”, alerta Oliva Filho. Os óleos diesel Petrobras têm sua qualidade acompanhada e atestada pelo programa De Olho no Combustível, que possui equipamento portátil de análise de enxofre, tanto no diesel quanto na gasolina. Já o diesel aditivado é monitorado e sua qualidade atestada pelo equipamento portátil de análise de biodiesel no diesel. “Não há necessidade de limpeza dos tanques dos postos antes de receber o diesel aditivado Petrobras Grid, que passa pelas mesmas análises já realizadas nos óleos diesel aditivados. Outro detalhe importante é que a utilização do filtro prensa é essencial para manter a qualidade do produto”, lembra Oliva Filho.

Telemática como ferramenta para cortar gastos

Diretor da Ituran explica como, além de aumentar a produtividade da frota e diminuir gastos, as soluções tecnológicas ajudam a trazer mais segurança no trânsito, preservando muitas vidas

Márcia Pinna Raspanti

Telemática e telemetria são a mesma coisa? Segundo Fábio Nonis, diretor comercial de mercado corporativo e montadoras da Ituran Brasil, ainda existe certa confusão entre os dois termos, que atualmente são muito usados. A telemática é o conjunto de tecnologias de transmissão de dados que resulta da junção dos recursos das telecomunicações como rádio, satélite, cabo, fibra óptica com os recursos da informática (computadores, periféricos, softwares e sistemas de redes), que permite processar, comprimir, armazenar e transmitir grandes quantidades de informação, nos formatos de texto, de imagem e de som, em pouco tempo, entre vários utilizadores, independentemente da distância que os separa.

Já a telemetria é aquilo que se faz na Fórmula 1, segundo Nonis. “Saber todo o comportamento do carro a distância, fazer rastreamento ou monitoramento de veículos, saber remotamente como o motorista dirige o veículo, o consumo de combustível, a temperatura do motor, a pressão de óleo do motor”, diz. Telemetria é um sistema tecnológico de monitoramento telemático, utilizado para comandar, medir ou rastrear alguma coisa a distância, por meio de comunicação sem

fio, por sinais de rádio, telefonia celular móvel ou satélite. “A telemetria está contida dentro da telemática, ou seja, a telemetria é um dos ramos da telemática”, explica.

Tendo esses conceitos em mente, o gestor se pergunta como a telemática ou a telemetria pode ajudar a reduzir ou, no mínimo, controlar gastos da frota que ele gerencia. “É sabido que os maiores custos envolvidos numa frota, de maneira simples, são: a aquisição do veículo; administrativos do veículo, como documentação, IPVA, seguro; custos diretos da operação, de abastecimento, com pneus, com manutenção ordinária (lubrificantes, freio, correias) e extraordinária (quebra de componentes improváveis, acidentes); gastos com pedágios”, resume Nonis. Há também custos indiretos envolvidos, como segurança e desgaste da infraestrutura rodoviária.

Segundo Nonis, a telemática é a realidade em todas as empresas de rastreamento, sendo que algumas delas oferecem o básico, como telemetria de posicionamento georreferenciado, enquanto outras disponibilizam sistemas avançados com medidas altamente complexas. “O gestor deve escolher a empresa de rastreamento baseado na competência técnica e qualida-

de dos dados que a empresa necessita para otimizar os custos da frota”, recomenda.

VANTAGENS

As vantagens de se contar com sistemas de telemática são inúmeras, de acordo com Nonis. A simples instalação de um equipamento de rastreamento diminui o risco da seguradora e pode tornar o valor da apólice de seguro até 30% menor. “No que se refere ao combustível e ao abastecimento, o terreno é fértil: são inúmeros os sistemas de telemetria que podem indicar desde o consumo médio, instantâneo, por viagem e autonomia até sistemas auxiliares no abastecimento que podem detectar fraudes”, afirma.

Na operação e funcionamento do veículo, é possível utilizar sensores, combinação de sensores ou dados do barramento CAN (Controller Area Network) para obter várias informações úteis, como a identificação do motorista, pois há diversos sistemas e alternativas para identificar quem está dirigindo em qual momento. O índice de RPM (rotações por minuto) do motor também é facilmente obtido por sensor ou da linha CAN, bem como a temperatura do líquido de arrefecimento do motor e do óleo, a pressão de óleo e a ocor-

rência de “banguela”.

O limite de velocidade sob chuva pode ser facilmente controlado por combinação de sensores ou da linha CAN, assim como a troca de marchas, a posição do pedal do acelerador, o uso do freio e do freio de estacionamento, o acendimento automático, o pagamento de pedágios, a pressão e a temperatura dos pneus e ainda a manutenção ordinária e a extraordinária. A telemetria pode contribuir indiretamente, ou até mesmo diretamente, por meio de leitura de dados da linha CAN, para monitorar os níveis de fluídos, vida do sistema de freio, leitura dos DTC (Diagnostic Trouble Code) e níveis de poluição.

Nonis destaca que, no que se refere à segurança e prevenção de acidentes, existem muitas opções de sistemas telemáticos, preventivos ou reativos, funcionando com sensores, câmeras, radares para detecção e respeito ao limite de velocidade, de aceleração excessiva, frenagem brusca, alerta da iminência de colisão. “É possível registrar e reconstruir acidentes, colisões, capotamentos, determinar as regiões mais afetadas, descobrir quantos ocupantes havia no veículo e em quais posições, se o cinto de segurança estava afivelado, se o *air-bag* foi deflagrado. Ainda há a possibilidade de fazer ligações de emergência (autônomas ou não)”, diz.

O gestor pode monitorar ainda todo o percurso da frota, registrando ultrapassagens ou mudanças de faixa bruscas, curvas agressivas, acionar alerta de saída de faixa involuntária, controle automático de farol alto, de fadiga do motorista, de alcoolemia. “O mais importante, o motorista pode receber o alerta de atropelamento iminente,



Fábio Nonis: sistema de rastreamento pode tornar o valor do seguro até 30% menor

evitando muitos acidentes”, diz Nonis. “O Brasil tem índices muito altos de mortes por acidentes de trânsito. A frenagem automática é uma das tendências de mercado brasileiro”, explica.

CUIDADOS

A telemática, por meio da telemetria e outros ramos, contribui ativamente para melhorar o controle e redução de custos associados às frotas, colabora para que vidas humanas sejam salvas e ainda ajuda na preservação do meio ambiente. “Estas são as razões pelas quais a indústria automobilística mundial cada vez mais investe em telemática, ou simplesmente sistemas telemáticos, objetivando maior segurança, controle, eficiência, durabilidade, confiabilidade e até mesmo conforto. O próximo objetivo é chegar, muito em breve, ao veículo 100% autônomo”, acredita Nonis.

Os ganhos com o uso da tec-

nologia para monitoramento de frotas são muitos. “Menores custos operacionais, mais controle sobre a frota e sobre o fator humano, menos combustível, menor custo, menos poluição (não só CO₂), menor desgaste de pneus e ganhos ambientais. Normalmente, os sistemas de telemetria vêm acompanhados de sistemas de auxílio operacionais ou de ferramentas de gestão. Maior segurança e muitas vidas preservadas, este é o resultado”, conclui. “A solução não deve ter caráter punitivo para o motorista, o ideal é usar como ferramenta de treinamento.”

O gestor, entretanto, precisa tomar alguns cuidados com o sistema telemático. “Os dados precisam ser confiáveis e devem ser aferidos regularmente e auditados. É bom lembrar que os dados se repetem quando as condições se repetem. O custo da solução telemática não pode ser maior do que os possíveis benefícios e é necessário avaliar bem essa questão. Receber muitos dados e muito rápido torna quase impossível analisar e tomar decisões. Seletividade é importante: nem todos precisam de tudo. O sistema precisa ter ferramentas analíticas, e não apenas visualização online e offline. E, finalmente, o gestor precisa ter certeza de que vai utilizar de fato o sistema, com regularidade e constância, para não transformar a solução em um brinquedo tecnológico”, alerta Nonis.

A Ituran é uma multinacional de origem israelense, que está presente no país desde 2000, fornecendo produtos para monitoramento de frota e proteção contra roubo e furto de veículos e cargas. A companhia está presente também nos Estados Unidos, Israel e Argentina.

Com muito espaço para crescer

O aplicativo TruckPad, que liga caminhoneiros autônomos e cargas, já possui 300 mil usuários e movimenta mais de 400 mil cargas e R\$ 1,2 bilhão em fretes todos os meses, em um mercado com excelentes perspectivas de expansão

Márcia Pinna Raspanti

O TruckPad é um aplicativo desenvolvido para caminhoneiros autônomos, disponibilizando, em *smartphones*, um espaço virtual em que cargas são oferecidas e os motoristas selecionam os fretes de interesse. O aplicativo já possui 300 mil profissionais cadastrados e ativos, além de mais de cinco mil embarcadoras e transportadoras inscritas. A ferramenta, lançada em 2013, conseguiu multiplicar 300 vezes o volume de transações realizadas entre os caminhoneiros autônomos e as empresas que precisam transportar suas cargas. “No que se refere à capacidade operacional, podemos ser considerados a maior transportadora do mundo”, brinca Carlos Mira, fundador e CEO da companhia.

A proposta é beneficiar os dois lados do negócio: o caminhoneiro, que melhora sua produtividade, escolhendo cargas em locais mais próximos e ainda evita trafegar com o caminhão vazio, e as empresas, que não têm necessidade de manter frotas muito grandes e podem reduzir os custos dos fretes. “Os motoristas ficavam até 15 dias procurando um novo trabalho. Era uma perda de tempo e combustível. Com o aplicativo, isso não acontece mais. Rapidamente, o caminhoneiro encontra um serviço que esteja alinhado com seu

perfil e necessidades. Conectamos motoristas e cargas”, explica Mira. “Quando uma empresa contrata diretamente um caminhoneiro autônomo, ela economiza até 50% do valor do frete, em comparação à contratação de uma transportadora”, complementa.

Com mais de 30 anos de experiência no setor de transporte e logística, Mira teve a ideia de criar um aplicativo que facilitasse o contato entre as empresas e os caminhoneiros autônomos, modernizando o setor. “Com esse novo formato, é possível contratar o motorista diretamente, sem precisar recorrer a uma agência de cargas. O aplicativo tem escalabilidade, ou seja, grande capacidade de crescimento. O armazenamento das informações é feito em nuvem, de forma absolutamente segura. Os caminhoneiros sabem exatamente quem são seus clientes e onde estão, o que dá maior segurança às operações”, diz Mira.

O aplicativo funciona de maneira simples: o caminhoneiro precisa incluir seus dados (tipo de caminhão e carroceria) e dizer para quais regiões costuma viajar. Ao finalizar o cadastro, o motorista já começa a receber as ofertas de cargas e escolhe a de seu interesse. Já as empresas contratantes podem entrar no site do TruckPad, colocar a

origem e o destino, o tipo da carga e as características do caminhão de que precisa. No mesmo momento, aparecerá, em um mapa, a localização dos caminhoneiros que podem fazer o frete. Então, a empresa envia a oferta de frete e, por meio de um *chat*, acerta com o caminhoneiro o serviço.

O *chat*, além de permitir a negociação, também apresenta conteúdo relevante para os caminhoneiros, com material produzido pelos usuários, facilitando a comunicação entre eles. Os próprios caminhoneiros começaram a inserir informações de interesse comum sobre veículos, condições das estradas, hábitos de consumo, marcas de caminhões preferidas, preços de frete e muito mais. “Nossa empresa não produz material informativo, apenas compartilha o que nossos parceiros disponibilizam. E tem sido muito bem recebida pelos profissionais”, informa Mira. Essa base de dados é valiosa para empresas que buscam um perfil dos caminhoneiros para oferecer serviços e produtos adequados a esse público.

Mira destaca que o Brasil é o quinto país com maior volume de viagens vazias da América Latina, sendo que em 40% a 45% das viagens os caminhões estão vazios. “Isso significa um uso ineficiente da frota. O

aplicativo permite a logística colaborativa ou compartilhada, pois o caminhoneiro pode prestar serviços a diversas empresas em uma mesma viagem. O Brasil teria a necessidade de uma frota de caminhões 30% menor para transportar cargas se houvesse o uso inteligente do transporte”, diz. Segundo Mira, a Ambev conseguiu reduzir de 25% a 30% seus custos com transporte desde que começou a usar o TruckPad.

POTENCIAL

O Brasil tem hoje cerca de um milhão de caminhoneiros autônomos, segundo a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e calcula-se que sejam realizadas por esses profissionais cerca de cinco milhões de viagens por mês, o que significa um grande mercado em potencial. O objetivo do aplicativo é melhorar as condições de trabalhos do setor. “Não faremos leilão de frete ou qualquer desserviço desse tipo aos motoristas. A ideia não é permitir que as empresas ofereçam preços do frete cada vez mais baixos”, explica Mira. Quando a empresa lança uma oferta de frete no TruckPad, o caminhoneiro pode fazer uma contraoferta, que deverá ser necessariamente mais alta que a inicial.

A empresa tem cadastrados perto de 800 mil caminhoneiros autônomos com potencial para usar o TruckPad, mas que ainda não baixaram o aplicativo. Atualmente, pelo aplicativo, são ofertadas 400 mil cargas e R\$ 1,2 bilhão em fretes todos os meses. Até 2016, a companhia quer atingir R\$ 2 bilhões em fretes ofertados mensalmente e se expandir para outros países, como Índia, Turquia, México e Filipinas. Estes mercados, segundo



“ A proposta do TruckPad é tão inovadora que já existem mais de 30 imitadores ”

Carlos Mira, CEO do TruckPad

Mira, têm características apropriadas para emplacar o aplicativo porque, assim como o Brasil, têm dimensões geográficas continentais e logística ainda muito configurada por atravessadores, e são países onde o uso de *smartphones* ainda deverá crescer substancialmente.

O TruckPad oferece também outras vantagens, permitindo que o caminhoneiro execute tarefas rotineiras do seu dia a dia, como conversar com os amigos da estrada, compartilhar sua localização com o cliente e os familiares e acompanhar as notícias do trajeto que percorrerá. Para as empresas, o aplicativo garante maior rapidez e segurança em suas contratações e melhor logística no transporte de seus produtos. “Fazemos o cadastro dos caminhoneiros com seus dados. Assim, fica muito mais simples para as contratantes terem um controle dos profissionais”, afirma Mira.

Quem contrata o serviço pode acompanhar a viagem do caminhão no mapa, com toda a fa-

cilidade e conveniência, devido a uma parceria com a Maplink. A empresa contratante fornece o CNPJ, telefone fixo e e-mail corporativo. Assim, a equipe TruckPad pode fazer uma checagem, para ter certeza de que a empresa realmente existe e é idônea. Da parte do caminhoneiro, o processo é semelhante: para se cadastrar ele tem que fornecer o CPF, por meio do qual são feitas as checagens permitidas por lei. Ou seja, os dois lados têm mais segurança na hora de fechar o negócio.

Mira acredita que a tendência do mercado é de que as empresas não adquiram ativos que não sejam essenciais para suas operações. “No mundo atual, é melhor ter acesso que propriedade. Se a empresa pode contratar caminhoneiros autônomos de maneira eficiente, de forma a atender a suas necessidades, não precisa ter uma frota própria de grande porte”, explica. “A proposta do TruckPad é tão inovadora que já existem mais de 30 imitadores”, finaliza.

Pneus: mais segurança e economia

A Autotrak aposta no sucesso do Cyber Fleet, um sistema de monitoramento de pneus, desenvolvido em parceria com a Pirelli, que permite o controle remoto de temperatura e pressão

Márcia Pinna Raspanti

A Autotrak dispõe de uma ampla lista de produtos, como sistemas para frotas de longa distância, de coleta e entrega, de distribuição urbana, para veículos leves de apoio, motocicletas e até mesmo um rastreador portátil para uso na carga. Em 2014, a empresa lançou o Cyber Fleet, fruto de uma parceria estratégica com a Pirelli, um inovador sistema de gestão de pneus que faz uso da tecnologia REFID (mediante um sensor instalado nos pneus) com os equipamentos de rastreamento Autotrak Celular (voltado para frotas urbanas) e Autotrak Prime (voltado para frotas de longa distância).

Márcio Toscano, diretor comercial e de marketing da Autotrak, acredita que dentro de cerca de cinco anos, nenhum frotista comprará pneus sem sensores. “Quando começamos com a telemetria, as empresas eram muito resistentes. Hoje, essas soluções são realidade na maioria delas. O mesmo deve ocorrer com o Cyber Fleet, temos certeza disso”, diz.

Com o sistema, os clientes podem gerenciar os parâmetros que influenciam diretamente no desgaste do pneu, tais como temperatura e pressão, a partir de suas empresas, de forma eletrônica e automatizada, sem necessidade de parar o veículo para fazer essa medição.

Como os gastos com pneus,

combustíveis e reparos são os maiores em uma transportadora, representando 40% dos custos, o produto traz ganhos importantes de produtividade. “Com o Cyberfleet, é possível economizar 3% com combustível todos os meses, além de proporcionar uma maior durabilidade dos próprios pneus. A economia, por caminhão, fica em torno de R\$ 200 por mês”, informa.

Outro ponto importante é relativo à segurança, pois os sensores avisam quando um pneu é retirado do veículo. “Muitas vezes, o caminhão sai equipado com todos os pneus novos e retorna com outros mais antigos. O motorista podia vender os pneus novos e substituir por outros. Não havia como controlar isso. Com o Cyber Fleet, a empresa recebe um aviso na hora em que o pneu é removido e pode acionar o motorista imediatamente para saber o que ocorreu”, explica Toscano. O produto tem um custo de R\$ 120 por sensor, que dura de quatro a cinco anos, com as reformas necessárias. O cliente também paga uma mensalidade de R\$ 40.

Para chegar ao Cyber Fleet, a Pirelli e a Autotrak realizaram diversas pesquisas durante cinco anos. Ao acompanhar uma frota por três anos, rodando dez mil quilômetros por mês, verificou-se um desvio na pres-

são dos pneus de cerca 15%. “Quando os pneus estão fora de padrão ideal de pressão, há um maior consumo de combustível e um maior desgaste do veículo. É como andar de bicicleta com os pneus murchos, a gente percebe que o esforço é muito maior. O sistema também evita que os pneus estourem, pois mantém sempre a temperatura ideal”, diz Toscano.

O controle manual e periódico da pressão é mais custoso. “É preciso parar o veículo, esperar os pneus esfriarem e, só então, medir, pois a temperatura altera a pressão. Isso significa que a frota fica mais tempo indisponível. O Cyber Fleet monitora os pneus o tempo todo, sem necessidade de paradas”, explica Toscano. Como os pneus duram mais, devido à manutenção adequada, há menos descarte de material e menos impactos negativos ao meio ambiente.

Outra parceria bem-sucedida da Autotrak é com a Ford Caminhões, que resultou no Fordtrac, um equipamento que já vem instalado de fábrica em todos os modelos da montadora desde 2014, inclusive na Série F. Além do posicionamento utilizando a rede GPS, o cliente tem acesso à telemetria das condições de operação do veículo, com informações totalmente integradas à eletrônica do caminhão (utilizando o barramento CAN). O produto possui ainda um ex-

clusivo sistema de bloqueio denominado “blindagem eletrônica”, que tem altíssima eficiência e não necessita de acessórios externos, impedindo a intervenção por parte de terceiros. O Fordtrac já está disponível na sua versão atualizada.

CAMINHONEIROS

Com faturamento superior a R\$ 300 milhões, a Autotrac tem cerca de 40 mil clientes, sendo mais de 18 mil caminhoneiros autônomos e o restante distribuído em milhares de empresas dos setores de transporte rodoviário, logística, ferrovia, navegação, energia elétrica e máquinas pesadas. No fim de 2013, a empresa entrou no mercado de pessoas físicas lançando a linha de produtos Autotrac One, destinado a carros e motos, e Autotrac Mini, para objetos e pessoas.

O Autotrac Caminhoneiro é um sistema que permite a comunicação entre os caminhoneiros autônomos e as transportadoras, que utilizam os produtos da companhia. “A empresa avalia o perfil dos profissionais cadastrados e contrata aqueles que estiverem de acordo com o que ela precisa”, explica Toscano. É possível monitorar o veículo enquanto ele está lhe prestando um serviço. “Os caminhoneiros autônomos cadastrados tiveram um aumento de 300% em volume de trabalho, em média, depois que aderiram à nossa solução. A princípio, foi difícil convencê-los de que o Autotrac Caminhoneiro realmente iria funcionar. Mas, passado algum tempo, a propaganda boca a boca fez com que houvesse uma grande



Márcio Toscano: dentro de cinco anos, nenhum frotista comprará pneus sem sensores

adesão por parte deles. É bom para os dois lados envolvidos. Mesmo já tendo sido lançado há dez anos, é um produto que ainda causa admiração pela inovação”, acredita Toscano.

A versão mais atual da ferramenta Supervisor Jornada, que auxilia o transportador a gerenciar o tempo de condução e a jornada de trabalho do motorista de acordo com a nova legislação, é outro destaque do portfólio da empresa. A novidade é um produto voltado a um aplicativo, Supervisor Mobile (app), para gerenciamento dos sistemas da Autotrac por meio de *smartphones*. A partir de agora, os clientes poderão visualizar e monitorar todos os veículos equipados com rastreadores da marca do seu *smartphone* ou *tablet*, tendo acesso a funcionalidades como localizar seus veículos, enviar

comandos e mensagens, visualizar histórico de posições, entre outras.

DIFERENCIAL

A Autotrac também aposta na estratégia de diversificação de serviços e produtos voltados para diferentes áreas. Além da telemetria e das soluções para gestão de frotas, a empresa atua no setor ferroviário, fornecendo softwares para licenciamento de trilhos, com um sistema que facilita o gerenciamento das composições nas ferrovias. No setor elétrico, a empresa fornece softwares e equipamentos para despacho das ordens de serviço.

A companhia também está presente no setor hidroviário. O primeiro cliente da Autotrac foi uma empresa de transporte fluvial que embarcava soja na hidrovia Tietê. “A carga ficava fora do alcance do gestor enquanto estava nas embarcações. Com a solução de monitoramento, foi possível acompanhar todo o percurso e detectar os eventuais problemas. Até hoje temos importantes clientes nesse setor, grandes barcos empurradores atuando principalmente no eixo entre Belém e Manaus, na região Norte”, conta Toscano.

Ele destaca que um grande diferencial da Autotrac é operar a sua própria estação terrena de comunicação de dados (*hub*), utilizando canais exclusivos e redundantes em satélites geostacionários, além de *backbones* dedicados com as principais operadoras de telefonia celular do país. “A maioria das empresas que atuam no Brasil terceiriza essa operação, utilizando canais compartilhados.”

Na crise, controle de combustível é ainda mais imperativo

CTF negocia preços com fornecedores e oferece desconto de até 30% para pequenos frotistas, igualando-os a grandes transportadores

Wagner Oliveira

O combustível ainda é o principal custo de uma frota, representando em torno de 50% de todos os gastos. Em razão disso, a energia dos frotistas deve estar concentrada em controlar bem o combustível. “A CTF é uma empresa que se estruturou para desenvolver as melhores soluções de controle de combustível para o mercado”, afirma Marcos Nogueira, engenheiro e diretor comercial da CTF, que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas.

De acordo com Nogueira, a CTF intermedeia ordem de pagamento de R\$ 7 milhões por dia no Brasil. No ano, são R\$ 2,5 bilhões. O Sistema CTF tornou-se uma referência consagrada junto aos setores de transportes e de combustíveis no país. Mais de 60 das 100 maiores frotas de transporte do país já usam o Sistema CTF, segundo o executivo.

Presente já em quase dois mil postos de abastecimento no território nacional e com mais de 3,5 mil clientes de diversos segmentos, como transportes – rodoviário e marítimo –, serviços, indústria, agronegócio, governos e autarquias, o sistema CTF é visto pelo mercado como sinônimo de abastecimento inteligente, por integrar funções de meio de pagamento com as de controle gerencial.

O desenvolvimento do siste-

ma CTF parte da premissa de que uma empresa de tecnologia só existe em razão do propósito de melhorar a atividade de seus clientes. Assim, em parceria com os clientes, a CTF busca identificar demandas e, a partir disso, criar soluções que agreguem valor aos seus sistemas de gestão.

Na avaliação de Nogueira, o atual contexto econômico complicou a situação das empresas de transporte. A atividade foi impactada pela perda de 12,1% da receita líquida. Em 2015, houve aumento de 7,4% no preço do diesel, que ficou R\$ 0,19 mais caro por litro em média. As empresas também tiveram de lidar com aumento da carga tributária e das taxas de juros e restrição de crédito.

Segundo Nogueira, a fraude se tornou uma prática no mercado de combustível. Além disso, as empresas lidam com adulteração de valores pagos, jogando seus custos para a estratosfera. “A tecnologia da CTF visa atacar dois focos distintos”, afirma. “Primeiro, reduzindo o consumo, por meio de um sistema inteligente de abastecimento ao evitar a intervenção humana. Segundo, o sistema permite a colocação de parâmetros na autorização do abastecimento com processos altamente confiáveis”, diz.

Nogueira também lembra que o sistema CTF faz com que

os frotistas estabeleçam negociação de preços com a rede de postos. “Passa a existir uma relação direta com preço simplificado”, diz. O diretor comercial afirma que a CTF também negocia preços em lote e oferece aos clientes, tirando do gestor de frota a necessidade de estabelecer negociação com cada um dos postos ao longo de uma rota.

“A redução de custos com combustível também se dá pela redução de preços na rede de postos ao estabelecermos uma negociação centralizada”, diz Nogueira. O sistema CTF opera com hardware embarcado, que permite acompanhamento online e parametrização. “Reforçamos que o processo é 100% automático sem intervenção humana”, lembra.

O abastecimento inteligente é baseado na segurança contra fraude. Para isso, é construído sob os pilares de tecnologia, processo e informação que resultam em eficiência. Nogueira diz que o sistema de abastecimento seguro é uma garantia da presença do veículo.

A CTF também faz a coleta totalmente automática dos dados do abastecimento e do veículo. “Outra coisa muito importante é a qualidade de combustível garantida”, lembra Nogueira. O pagamento é centralizado através de parceria bancária. O faturamento também pode

ser descentralizado por centro de custo ou unidade de negócio. “Tudo é integrado via ERP por Webservice”, reforça.

A CTF opera em parceria com a DBTrans, além dos bancos Bradesco e Itaú, que abrem linhas de crédito para o capital de giro e pagamento do combustível. Com um programa de venda casada, Nogueira afirma que o pequeno frotista passa a se beneficiar de descontos de 30% no preço do diesel, obtendo ganhos antes só possíveis aos grandes frotistas.

“A CTF Technologies do Brasil tem suas atividades voltadas para a gestão de frotas de veículos, tratores, máquinas, equipamentos e embarcações no controle automático do consumo de combustíveis”, diz Nogueira “Além disso, o Sistema CTF está em operação desde 1998 nas duas maiores bandeiras nacionais de distribuição de combustível – BR-Petrobras Distribuidora e Ipiranga – e junto com dois dos maiores bancos privados do país – Bradesco e Itaú”, reforça.

O estabelecimento de parâmetros também é uma forma importante de a companhia controlar seus custos. É possível estabelecer rotas mais rentáveis em razão do trânsito mais fluído. Há também serviços que a CTF oferece na rede de mais de 50 mil postos da Petrobras e Ipiranga, que disponibilizam vários serviços às empresas de transporte.

“Atualmente, sem tecnologia, uma empresa dificilmente



Marcos Nogueira: sistema faz coleta totalmente automática dos dados do abastecimento e do veículo

consegue atingir seu objetivos”, avalia Nogueira. “Hoje estamos muito mais seguros do que é o mercado de combustíveis e das práticas que ocorrem nas estradas ao estabelecermos processos que inibem as fraudes”, afirma.

Segundo o diretor da empresa, mais do que um objetivo empresarial, a CTF acredita que o permanente trabalho conjunto é essencial para a busca contínua de novas soluções para o aprimoramento da gestão das frotas. “Esta é a missão da CTF: agregar valor às operações de seus clientes”, diz.

Para isso, vem utilizando novas soluções para gerir o ciclo das informações corporativas, as organizações podem controlar e estruturar seus documentos em todas as etapas do processo, aumentando sua produtividade e competitividade.

“Ou seja, as ferramentas do sistema CTF possibilitam a adoção de uma nova atitude em relação à política de controle de dados: a gestão da informação”, confirma.

Com a economia cada vez mais globalizada, uma nova postura torna-se um diferencial e um pré-requisito importante para as instituições que pensam em um futuro de sucesso. “A informação, nos dias de hoje, é estratégica para qualquer organização que se pretenda competitiva”, lembra Nogueira.

A informação configura na contratação de novas tecnologias, na exploração de oportu-

nidades de investimento e no planejamento de curto, médio e longo prazos. “Se, por um lado, uma boa gestão nesse campo ajuda a identificar novos negócios e a criar valor agregado, por outro, ela permite antever as ameaças provenientes das incertezas do mercado”, diz.

Embora seja uma subsidiária da CTF Technologies Inc., sediada em Vancouver, Canadá, criada para captação de recursos no exterior, a CTF Technologies desenvolve as suas atividades de produção e desenvolvimento tecnológico inteiramente no Brasil. Entre a matriz, localizada em São Paulo, as filiais de Curitiba (PR), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG) e Recife (PE), e os 120 pontos de apoio distribuídos em todo o país, a empresa conta com uma equipe de 350 funcionários.

O caminho sem volta do pagamento eletrônico

ANTT aumenta controle sobre caminhoneiros autônomos para disciplinar o transporte de cargas no Brasil

Wagner Oliveira

Palestrante da 9ª edição do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas para falar do produto da Roadcard, que administra pagamento eletrônico a caminhoneiros, Anna Luiza Miranda, diretora comercial e de marketing da Roadcard, começou sua exposição alertando os gestores de frota sobre as mudanças que a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) começa a adotar em relação a profissionais autônomos, que passam a se submeter a um novo cadastramento e a uma fiscalização mais intensa por parte da agência nacional reguladora.

“Vencido o prazo, a primeira onda será a ANTT travar o Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Carga (RNTRC), sem o qual o profissional não pode atuar. A segunda onda, disse ela, “será impedir a geração do Código Identificador da Operação de Transporte (Ciot)”. E alertou: “A ANTT não está de brincadeira, e a fiscalização passa a ser eletrônica”. O cadastramento começou em novembro.

A Roadcard desenvolveu o Pamcard, cartão voltado para pagamento eletrônico das despesas de viagem do motorista autônomo. Qual a ideia básica? Segundo Anna Miranda, é oferecer um serviço que esteja disponível a qualquer hora, customizado de acordo com o perfil do cliente – tanto do trans-

portador como do embarcador. “Desenvolvemos um produto para mergulhar dentro da operação do cliente de acordo com cada aplicação do transporte”, enfatiza Anna.

De acordo com a executiva, o Pamcard é voltado tanto para grandes operações como para pequenos empresários da estrada. Serve ainda como suporte cadastral e alimenta o banco de dados Tele Risco da Pamcard, empresa guarda-chuva do grupo. “Para atender de maneira personalizada, é importante falar a língua de cada segmento”, diz Anna. “Para isso, temos departamentos comercial e operacional, que oferecem serviços e assistência personalizados 24 horas por dia.”



A executiva diz que a empresa participa das audiências da ANTT para atuar como catalisadora dos anseios do mercado. “Temos vários parceiros, como a ConectCar”, que é outra empresa do grupo Pamcard. “Eu costumo dizer que o Pamcard é o internetbank focado no transporte.” A empresa tem parceria com o Bradesco e o Banco do Brasil para a transação bancária dos caminhoneiros.

COMO FUNCIONA

O contrato de frete é uma funcionalidade do sistema Pamcard criada para atender à regulamentação da ANTT para Pagamento Eletrônico de Frete (PEF). Por meio dele, as empresas centralizam tudo em um único processo: contratação do transportador autônomo de cargas, geração do Ciot e realização dos

“Conhecer a possibilidade do pagamento eletrônico é abrir a oportunidades”, afirma Anna Luiza Miranda



pagamentos inerentes a esta contratação, como frete, vale-pedágio e vale-abastecimento.

Com o sistema Pamcard, as empresas têm flexibilidade para gerar o Ciot em todas as operações de transporte: carga fracionada, lotação, transferências e coleta. Os pagamentos de frete podem ser realizados através do cartão Pamcard (emitido pelo Bradesco ou Banco do Brasil) ou ainda por meio de depósito em conta corrente do caminhoneiro em qualquer banco do sistema financeiro nacional.

O sistema Pamcard permite a integração com qualquer sistema de gestão (ERP ou TMS), oferecendo mais agilidade, segurança e eficiência (evita retrabalhos e erros de digitação). Segundo Anna Miranda, o Pamcard permite consulta e validação de dados. Ele valida o RNTRC e as placas informadas, de maneira a garantir que a empresa esteja contratando um profissional qualificado e em situação regular perante a ANTT, antes da geração do Ciot.

Para se transformar num documento padrão de contratação do autônomo, o Contrato de Frete Personalizado deve ser personalizado de acordo com a sua operação, possibilitando a inclusão de suas cláusulas contratuais e a forma de pagamento negociada. Esta pode ser realizada por operação ou periódica (pagamento de agregados). Também está disponível para impressão e assinatura.

Segundo a executiva, atualmente o mercado trabalha com adiantamento e saldo no pagamento a motoristas autônomos. Com o meio eletrônico, segundo ela, é possível diluir o pagamento ao longo do percurso. “A área financeira das transportadoras tem muito mais liber-

dade, ficando mais fácil para a aplicação do dinheiro.”

Segundo Ana Miranda, quem define a melhor forma de uso do sistema é o cliente. Ela lembra que o cartão Pamcard é *top of mind*, por ser o produto que os motoristas mais gostam pela liberdade de escolha. “Antes mesmo da obrigatoriedade da lei, buscamos desenvolver um produto que fosse uma alternativa à carta-frete. Os clientes que já utilizam demonstram ganhos financeiros e operacionais”, disse a executiva em sua palestra.

Anna Miranda lembrou que o caminhoneiro autônomo fica de posse de um cartão Visa Electron para saques, transferências – têm direito a duas transferências sem cobrança de nenhuma taxa. “Temos a menor taxa de saque do mercado”, enfatizou. Para passar no pedágio, a Pamcard disponibiliza ainda cartão e Tag extras ao do pagamento do frete.

Toda a movimentação fica registrada na internet. De acordo com ela, para o pagamento de pedágio, a roteirização permite a transferência apenas do valor necessário. “A cada viagem o que você pagou de pedágio fica registrado no sistema. Esse banco de dados facilita o controle da gestão da viagem e do custeio do transporte, mostrando a viabilidade de determinada rota”, disse.

A executiva afirmou que o Banco do Brasil também disponibiliza uma opção internacional para clientes com operação no Mercosul. A linha de crédito oferece dez dias de prazo para pagamento de débitos, gerando benefícios para o capital de giro das empresas.

O serviço de Tag para vale-pedágio Pamcard também é outro benefício apontado pela

Tecnologia embarcada que ajuda na eficiência da mobilidade urbana.

A **Sectrans** é a pioneira e única empresa no mercado com sistema de download de imagens via wireless, com tecnologia 3G e 4G para monitoramento on-line de frota.

Os benefícios para a mobilidade urbana são muitos.



Sistema Urbano Mais Dinâmico

Dá suporte ao empresário nas decisões sobre a operação da frota.



Gestão de Fraudes

Reduz em até 90% as fraudes, gerando alto impacto de valor para seus clientes.



Maior Segurança

Monitoramento on-line das viagens permitindo ações imediatas da gestão da empresa.



Controles Integrados

Produz relatórios e índices de performance customizados para cada cliente.

Acesse www.sectrans.com.br e conheça as soluções para sua frota operar com mais eficiência e segurança.



Segurança em todos os sentidos

O cadastramento no RNTRC está disponível desde 16 de novembro para qualquer transportador que queira iniciar voluntariamente o seu cadastro e desde o dia 1º de dezembro os veículos que tenham o final da placa 01 têm que se cadastrar obrigatoriamente.

O procedimento deste ano não será como o dos anteriores. A Confederação Nacional dos Transportadores Autônomos (CNTA) listou as mudanças para a categoria Transportador Autônomo de Cargas (TAC), com as novas regras estipuladas pela ANTT.

NÚMERO DE VEÍCULOS

Como era: não havia limite de veículos.

O que mudou: é permitido o registro de até três veículos de carga por TAC. Se o transportador possuir quatro ou mais veículos, ele pertencerá a uma nova categoria: Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas (ETC).

QUANTIDADE DE MOTORISTAS AUXILIARES:

Como era: não havia limite de motoristas.

O que mudou: é permitido o cadastro de apenas dois motoristas auxiliares.

PRIMEIRO REGISTRO:

Como era: era possível obter somente com a comprovação de experiência mínima de três anos como motorista (INSS).

O que mudou: é obrigatório fazer o curso específico para TAC, exclusivamente pelo Sest/Senat, independentemente da experiência como motorista.

RENOVAÇÃO:

Caso o motorista já esteja ca-

dastrado no sistema como TAC, não é necessário fazer curso específico nem comprovar experiência.

IDENTIFICAÇÃO DO VEÍCULO:

Os adesivos devem ser colados nas laterais externas da cabine de cada veículo de carga e de cada reboque e semirreboque, em ambos os lados.

Como era: a identificação continha apenas letras e números.

O que mudou: contém tarja de segurança criptografada mais dispositivos de identificação eletrônica (TAGs), para identificação remota de irregularidades na documentação, roubo de carga ou do veículo.

DOMICÍLIO:

Como era: era permitido fazer o cadastramento em qualquer ponto de atendimento do país.

O que mudou: ele deve ser feito obrigatoriamente no mesmo município onde o veículo está registrado no Denatran e na Receita Federal.

MUDANÇA DE ENDEREÇO:

Como era: o endereço podia ser alterado durante o cadastramento.

O que mudou: o endereço pode ser alterado apenas quando o cadastramento estiver finalizado.

CPF e CNPJ:

Nesta categoria não houve mudanças. É preciso estar com o CPF ou CNPJ ativos na Receita Federal.

CONTRIBUIÇÃO SINDICAL:

É necessária apresentação do comprovante de pagamento do ano vigente.

SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO TRANSPORTADOR:

Como era: era feito pelo telefone da ouvidoria da ANTT.

O que mudou: os pontos de atendimento deverão fornecer um número de telefone e e-mail sem custo para o transportador, que poderá solicitar o conteúdo e histórico de suas demandas e receber em até 72 horas.

executiva. Segundo ela, a parceria visa dar maior velocidade para os negócios. “A tecnologia atrelada à gestão é o diferencial”, enfatizou.

Os principais benefícios mencionados por ela com a gestão Pamcard são a economia no tempo de viagem, recarga a distância, gestão completa da operação, relatórios gerenciais, se-

gurança, maior controle e rota predefinida para o motorista.

“Conhecer a possibilidade do pagamento eletrônico é abrir a oportunidades”, disse. “É um meio de caminho sem volta. Em lugares distantes, como Mato Grosso, o cartão já está em prática. Isso ajuda a fidelizar os bons profissionais nas empresas. Os bons serviços

estão calcados nas pessoas em quem confiamos. O caminhoneiro é o cartão de visita das empresas. Com o profissional bem tratado, é possível levar a transportadora para outro nível de relacionamento”, finalizou. Segundo ela, o pagamento eletrônico pode chegar a movimentar R\$ 80 bilhões anuais no Brasil.

Mapas: aliados dos gestores de frota

Com trânsito cada dia mais difícil, torna-se fundamental o planejamento cuidadoso das rotas, a fim de evitar desperdício de tempo, mão de obra e combustível

Márcia Pinna Raspanti

A MapLink é especialista em soluções de logística, como roteirização e plataforma de otimização de cargas, que visam ao aumento na produtividade e à redução nos custos de operação. A empresa também disponibiliza informações sobre o trânsito em tempo real. É especializada no fornecimento de serviços de localização e roteirização em rodovias e cidades para empresas.

A MapLink calcula o melhor roteiro de entrega, considerando condições como janelas de entregas, jornada de trabalho e características físicas dos veículos e das entregas. As soluções da empresa são compatíveis com outras tecnologias, como, por exemplo, meios homologados de vale-pedágio, de pagamento eletrônico de frete, TMS (Transportation Management System), ERP (Enterprise Resource Planning) e principais ferramentas de rastreamento do mercado. “Com a implementação de nossa solução, é possível reduzir os custos de transporte e aumentar o nível de serviço aos seus clientes”, afirma Acir Marteleto, diretor comercial da MapLink.

O Minhas Rotas é um planejador de rotas online que calcula e informa o melhor trajeto entre vários endereços. A ferramenta ajuda a organizar os roteiros de maneira mais produtiva e a reduzir custos e tempo de operação, além de possuir integração com o TruckPad, o aplicativo que conecta o caminhoneiro autônomo à carga, que

já possui 300 mil profissionais cadastrados e ativos, além de mais de cinco mil embarcadoras e transportadoras inscritas. A partir de dados inseridos pelo transportador sobre os pontos por onde a rota precisa passar, a solução organiza diferentes informações, como distância e horários dos pontos de parada, aprimora o percurso e planeja a distribuição das cargas em um ou mais veículos, de acordo com o tamanho da frota e o volume das cargas.

O programa Minhas Rotas também ajuda a calcular todos os custos envolvidos na operação logística dos negócios, incluindo o gasto com combustível e as despesas com pedágios. A otimização da rota pode ser feita de duas maneiras: escolhendo a menor distância ou optando pelo menor tempo. É possível visualizar os trechos pela qual a rota definida passará para saber os locais exatos do trajeto. Além disso, a solução permite distribuir as entregas entre até 15 veículos caso necessário. O Minhas Rotas é direcionado tanto para grandes frotas quanto para pequenos e médios empresários por ser uma ferramenta mais ágil e simples para aferir custos e aumentar a eficiência do negócio. O custo da solução varia de acordo com o plano contratado.

Segundo Marteleto, os gestores de frotas enfrentam alguns desafios muito grandes no Brasil, como o trânsito cada vez mais complicado, o que gera



Acir Marteleto: solução da MapLink ajuda a avaliar custo operacional da entrega

maiores custos. “Os clientes buscam eficiência e transparência, segurança e ainda gastos menores. A tecnologia de mapas, que utiliza algoritmos para geolocalização, é extremamente relevante para o aperfeiçoamento das rotas. A cartografia pode ser uma aliada na hora de desenvolver o planejamento estratégico da empresa”, destaca.

O mercado de gerenciamento de frotas no Brasil segue algumas tendências, de acordo com Marteleto, como a transmissão de informações em tempo real e o armazenamento de dados em nuvem. A solução da MapLink ajuda a avaliar o custo operacional da entrega e permite que a frota seja aproveitada da melhor forma possível. A empresa pode gerar roteiro e programação por veículo. A empresa faz parte do grupo Movile desde 2014, com operações no Brasil, Argentina, Chile, Colômbia e México.

A experiência do seguro aplicada no gerenciamento de frotas

Corretora Marsh Brasil desenvolve plataforma online para auxiliar gestores de frotas a terem dados confiáveis sobre veículos e documentos

Wagner Oliveira

A Marsh & McLennan Companies é uma empresa global especializada na corretagem de seguros e gerenciamento de riscos. Para auxiliar gestores de frota no levantamento de dados em relação ao seu patrimônio, desenvolveu uma plataforma online para tornar a operação mais simples. Trata-se do WEB Frotas, cujo objetivo é fazer a frota render mais com dados confiáveis para uma operação bem afiada. No mundo, administra uma operação anual de US\$ 12 bilhões.

De acordo com Sandra Beccaro, representante da Marsh Brasil que participou do Fórum de Gestão e Eficiência de Frotas, da OTM Editora, em São Paulo, a companhia é especializada no gerenciamento de risco – frotistas e varejo. Ao todo, são cem mil carros segurados. Fazem parte deste número frotas complexas, incluindo transportadoras e locadoras. No Brasil, a Marsh está desde 1954 e tem 1.200 colaboradores. No ano passado, o volume de prêmios atingiu R\$ 2,5 bilhões.

Segundo Sandra, o WEB Frotas surgiu a partir da necessidade de se montar um sistema de gestão de frota que pudesse auxiliar os gestores nacionais. No atual contexto econômico brasileiro, de crise e insegurança nos negócios, as empresas

de transporte e logística estão se reinventando. Com isso, é necessária maior velocidade na informação.

A revisão de custos também requer investimento em maior tecnologia. Na era de mercado digital, com predomínio da geração Y, são condicionantes do mundo dos negócios a inovação, crescimento com resultados, times adequados e motivados, além da segurança e confiabilidade das informações. Estes são alguns dos principais desafios do gestor de frota identificados pela Marsh.

O WEB Frotas foi pensado diante das seguintes indagações: qual o custo da nossa frota?; qual o modelo ideal?; onde

eu encontro as informações?; quais pessoas estão envolvidas na gestão?; quais os condutores têm o maior volume de multas?; será que as habilitações (CNHs) estão vigentes?; como ratear os custos por unidade?; os carros comprados estão no seguro?. Segundo Sandra, a partir destes pressupostos pode se racionalizar a operação.

“Nós convivemos muito com gestor de frota”, analisa. Para ela, a dificuldade em se administrar e saber em detalhes o custo real de uma frota está na quantidade de informações. “O problema é que há muitas planilhas”, indica.

De acordo com Sandra, a Marsh desenvolveu a plataforma para incluir todos os custos dos veículos de forma centralizada. O que percebemos é que várias áreas da empresa controlam os diversos custos envolvidos na frota de diversos fornecedores. Os controles são distintos em variadas planilhas em Excel, sem padronização”, explica.

Ela assinala que, neste contexto, o papel da Marsh é oferecer soluções personalizadas, inovadoras e integrais para uma ampla gama de riscos, tanto seguráveis como não seguráveis. “É preciso ter de forma simples dados sobre multas, manutenção, seguro obrigatório, combustível, IPVA,



Sandra Beccaro: empresa planeja lançar o WEB Frotas 2

licenciamento, pedágio, financiamento, estacionamento, seguro e franquia”, enumera. “Fornecemos conhecimento e experiência especializados para que as organizações da atualidade gerenciem eficazmente seus riscos, cumpram com seus objetivos de negócios, aproveitem as oportunidades e atinjam o sucesso.”

Segundo a Marsh Brasil, o WEB Frotas organiza e disponibiliza em tempo real diversos indicadores dos veículos da frota, como controle de entradas e saídas de veículos, histórico da movimentação, veículos ativos e inativos.

A ferramenta também auxilia na gestão dos condutores e de multas, cuida da manutenção, corretiva e preventiva, realiza o anexo de documentos em todos os módulos, além de alarmes e alertas *dashboards* e relatórios gerenciais, por filial e centro de custos multilínguas.

Sandra afirma que os dados dos veículos são importados para o WEB Frotas, e a partir daí a gestão passa a ser feita online com mais agilidade. Também podem ser acessados e atualizados pelo gestor, mesmo ele estando fora da empresa, por *smartphone* ou *tablet*.

Entre os principais benefícios do sistema, segundo a Marsh, estão o controle paralelo, a produtividade e redução de custos operacionais; maior eficiência e eliminação de erros. Também é importante a plataforma única com informações dos veículos ativos e inativos, além de indicadores para análise de custos e escore dos condutores.

O perfil da frota administrada pelo WEB Frotas inclui diversos modelos que podem ser administrados. A categoria dos veículos segue a codificação da tabela Fipe. São frota própria,

PARCERIA ESTRATÉGICA

A Marsh e a GPS Pamcary, corretora de seguros que lidera os serviços de corretagem de seguros e gerenciamento de riscos para transportes no Brasil, anunciaram neste ano parceria estratégica combinando suas capacidades e conhecimentos para criar uma proposta para o setor de transportes terrestres e logística no Brasil.

A parceria de negócios reúne as soluções globais, recursos e capacidades de colocação da Marsh, com serviços de gerenciamento de risco para transportes oferecidos pela GPS Pamcary. A combinação no portfólio de transportes de ambas as empresas é traduzida em conhecimento no mercado de seguros, tanto no Brasil quanto na região e na liderança de pensamento necessária para impulsionar a inovação na prevenção de riscos aos clientes. Apesar do forte relacionamento operacional entre as duas empresas, elas continuam independentes, cada uma com sua estrutura organizacional.

De acordo com Eugenio Paschoal, presidente e CEO da Mar-

sh Brasil, o crescimento econômico do país e a transformação de seu mercado de seguros e resseguros nos últimos anos têm aumentado a demanda por conhecimento especializado e soluções integradas que possam trazer mais eficiência e um serviço de maior qualidade. “É uma grande satisfação saber que os clientes de ambas as companhias têm agora acesso a novos produtos e serviços que os ajudarão a gerenciar e reduzir seus custos totais em transportes”, afirma o executivo da Marsh Brasil.

Ricardo Miranda, CEO da GPS Pamcary, diz que forma com a Marsh “uma poderosa força comercial e operacional em seguros de cargas da América Latina”. De acordo com o executivo, o “propósito é oferecer aos clientes soluções inovadoras com foco no aumento da eficiência da cadeia logística. Este nosso diferencial competitivo, que agrega inteligência e tecnologia, promete estabelecer um novo patamar na oferta de produtos e serviços pelo mercado”.

locada, terceirizada e de funcionários. Incluem vendas, diretores e área administrativa. Os carros podem ser de passeio (nacional ou importado), *pick-ups* leves e pesadas, caminhões e rebocadores.

Segundo Sandra, os documentos são anexados em cada módulo, evitando o manuseio de papéis. São economizados cerca de 150 mil impressões de documentos em caso de sinistros de clientes Marsh por ano. Para efeito de seguro nas apólices mais complexas e com grandes movimentações, é possível a extração de relatórios

por período. “Os veículos excluídos permanecem na base como inativos e podem ser consultados a qualquer momento, com todos os dados do comprador”, diz ela.

A representante da Marsh Brasil diz que a empresa pretende lançar uma nova versão da plataforma. O novo módulo vai fazer a gestão integrada de seguros, sinistros e apólices para cálculo de endosso. “O WEB Frotas 2 vai proporcionar mais segurança, telemetria, análise de custos x riscos x indicadores, além de SMS”, afirma.

TICKET CAR®

Inteligência que movimenta possibilidades.

Para o Ticket Car®, a inteligência é o ponto de partida para uma parceria de verdade. É por isso que ele está sempre um passo à frente para oferecer as melhores soluções como:



PARA MAIS INFORMAÇÕES, LIGUE:

4003-9000*



OU ACESSE:

www.ticketcar.com.br

APP TICKET CAR®. BAIXE AGORA MESMO E APROVEITE MAIS ESSA FACILIDADE.

*De capitais e regiões metropolitanas. De outras localidades, digite o código de sua operadora local e o DDD da capital de seu Estado.

ANUÁRIO DE **Gestão & eficiência de frotas**

Guia de empresas de meios de pagamento 90

Guia de empresas de sistemas e soluções 92

Guia de empresas de rastreamento e telemetria 99

Guia de fabricantes de pneus 101

Guia de reformadores de pneus 103

Guia de empresas de terceirização de frotas 103

Guia de fabricantes e distribuidores de peças, componentes e equipamentos 104

Guia de distribuidores de combustíveis e lubrificantes 106

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Banco Bradesco Cartões S.A. Alameda Rio Negro, 585, 12º andar, Alphaville Barueri-SP - CEP: 06454-000 Tel.: (11) 4831-7819 www.bradesco.com.br 9803.iara@bradesco.com.br</p>	<p>Andréia Scorzo Mariano (superintendente executiva), Angelo Sansone (gerente produtos), Iara Maciel (analista produtos)</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>Atuação em todo território nacional (utilização do produto para pagamento e compras)</p>	<p>A instituição não fez lançamentos recentemente</p>
<p>Conectcar Soluções de Mobilidade Eletrônica S.A. Alameda Rio Negro, 585, Torre C, andar 12, Conj 121, Alphaville Industrial Barueri-SP Cep: 06454-000 Tel.: (11) 3290-8500 www.conectcar.com empresas@conectcar.com</p>	<p>Joao Cumerlato (diretor superintendente), Maria Fernanda Leme Brasil (diretora administrativa financeira), Carlo Andrey Gonçalves (diretor de operações), Maurício do Rosário (diretor comercial e marketing)</p>	<p>A ConectCar é uma empresa de meios de pagamento eletrônico que atua no segmento de combustíveis, pedágios e estacionamentos. Com o ConectCar Empresas, além da praticidade em praças de pedágios e estacionamentos, também é possível abastecer com desconto na rede Ipiranga e acompanhar em tempo real as transações realizadas por sua frota. Entre em contato e solicite informações: empresas@conectcar.com</p>	<p>A ConectCar está presente em 98% das rodovias pedagiadas do Brasil</p>	<p>ConectCar Empresas - Controle total dos gastos com pedágios, estacionamentos e abastecimentos. Tudo isso on-line e sem custos extras para gerenciamento da sua frota</p>
<p>DBTrans Administração de Meios de Pagamento Ltda. Av. Rio Branco, 128 - 12º andar, Centro - Rio de Janeiro-RJ CEP: 20040-900 Tel.: (21) 3212-4700 www.dbtrans.com.br marketing.logistica@dbtrans.com.br</p>	<p>Armando Netto (CEO FleetCor Brasil), Paulo Bonafina (CEO transportes), Flávio Azan (diretor de negócios), Marcos Nogueira (diretor comercial)</p>	<p>"Rodocred, produto da DBTrans, é uma cesta de serviços voltada ao mercado transportador rodoviário de cargas que oferece soluções completas e integradas para pagamento eletrônico de frete, controle de abastecimento, vale-pedágio e pedágio automático. Através de um único portal web, as empresas podem realizar todas as operações de contratação de frete"</p>	<p>Em todo o Brasil</p>	<p>A instituição não fez lançamentos recentemente</p>
<p>Ecofrotas - Empresa Brasileira de Tecnologia e Administração de Convênios HAAG Ltda. Rua Dezoito de Novembro, 273, Navegantes, Porto Alegre-RS CEP: 90240-040 Tel.: (51) 4002-4099 www.ecofrotas.com.br ecofrotas@ecofrotas.com.br</p>	<p>Marcos Schoenberger (presidente), Eduardo Fleck (vice-presidente, inovação, marketing e rede), Fábio Gallinea (diretor unidade de negócios Ecofrotas), Jefferson Fernandes (diretor), Sérgio Monteiro (diretor relações institucionais e de sustentabilidade)</p>	<p>Sistema online de meio de pagamento com utilização de cartão e POS (Post of Sale) com validação de transação (restritivo/informativo). Integração de dados entre o ERP do cliente e o sistema Ecofrotas na carga automatizada de crédito nos cartões. Integração com empresas de rastreamento e telemetria, capturando dados de localização e hodômetro dos veículos, utilizando-as de forma restritiva na prevenção de fraudes. Representação da rede credenciada em interface de mapas web e mobile</p>	<p>Atuação em todo o território nacional através de atendimento presencial e remoto. Possui uma rede credenciada, com mais de 17 mil postos de combustíveis e de 15 mil oficinas, cobrindo 99% dos municípios com mais de 30 mil habitantes do Brasil</p>	<p>O Painel é uma plataforma web que atua como um dashboard de acompanhamento do desempenho da frota a partir de indicadores de alta precisão que auxiliam na tomada de decisão de forma mais assertiva</p>
<p>Nutricash Serviços Ltda. Av. Tancredo Neves, 1672 Tel.: (71) 3340-1000 www.nutricash.com.br nutricash@nutricash.com.br</p>	<p>Rosane Manica (diretora geral da Nutricash), Luciano Engel (superintendente comercial, marketing e produtos), Loel Vez (superintendente administrativo-financeiro), Henrique Avelino (gerente nacional setor público), Fernanda Carla Barbosa (gerente de vendas N/NE/MG), Thiago Mantuano (coordenador de vendas S/SE/CO)</p>	<p>A Nutricash possui uma linha de produtos destinados ao gerenciamento de frotas denominada MaxiFrota, ideal para empresas que buscam economia, praticidade e agilidade em sua gestão. Dentre as tecnologias oferecidas pela empresa, destacamos: MaxiFrota Combustível, MaxiFrota Gestão de Abastecimento MaxiFrota Gestão de Manutenção. A Nutricash oferece ainda diversos serviços adicionais para um incremento de gestão, possibilitando maior eficiência e a tomada de decisões gerenciais mais assertivas</p>	<p>Atuação em todo território nacional</p>	<p>Não</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	
2.000.000	1.420.000	1.420.000	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	1.420.000	1.420.000	Afiliação a rede Visa	Cielo	Máquinas de Auto Atendimento Bradesco	Cielo	Transferência para C.C. de mesma titularidade e cartão adicional
2.800	500 mil	500 mil	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Controle das despesas com pedágios, estacionamentos e abastecimento da frota
650	n.i	n.i	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Banco 24 Horas	Cielo, Redecard, Getnet	Banco 24 Horas	Rede MasterCard	Recolhimento de notas fiscais
17 mil	14,7 mil	860 mil veículos administrados	15 mil	O serviço de manutenção é integrado ao abastecimento	O serviço de manutenção é integrado ao abastecimento	startup	startup	570 mil	Cielo, Getnet	570 mil	570 mil	Assistência 24 horas, Despachante, Recolhimento de notas fiscais, Telemetria
8.000	1.000	150	4.000	300	O sistema dispensa utilização de cartões. A Nutri-cash tem mais de 4.000 usuários deste serviço.	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Redecard	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Recolhimento de notas fiscais, bomba interna, controle de portaria, integração de dados, cota extra, carta senha, relatórios personalizados, relatórios business Intelligence

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Roadcard Soluções Integradas em Meios de Pagto S.A. Alameda Mamoré, 911 - 4º andar, Alphaville Industrial, Barueri-SP CEP: 06454-040 Tel.: (11) 2313-1260 Fax: (11) 2313-1282 www.roadcard.com.br sistemapamcard@roadcard.com.br</p>	<p>Luis Felipe Dick (presidente), Anna Luiza Miranda (diretora comercial), Yvo Prado (diretor produto), André Liess (diretor)</p>	<p>O Sistema Pamcard permite o pagamento de frete, vale-pedágio, vale-abastecimento e despesas por meio de cartões pré-pagos, depósitos em conta-corrente ou tag dos caminhoneiros. Além disso, o sistema engloba uma série de ferramentas e uma plataforma de serviços à disposição dos clientes para realizar os pagamentos de maneira mais segura, eficiente e personalizada, garantindo a gestão e respeitando cada operação</p>	<p>Atua em todo o Brasil, com uma equipe comercial com grande experiência no segmento. além da equipe de implantação e central de atendimento 24x7</p>	<p>No final de 2015 a empresa lançou aplicativo Pamcard Caminhoneiro. Dispositivo móvel que possibilita ao caminhoneiro acessar os lançamentos, notícias, dicas e além da localização de postos credenciados e redes de saque mais próximos</p>
<p>Ticket Serviços S.A. Avenida das Nações Unidas, 7815, Pinheiros, São Paulo-SP CEP: 206455-020 Tel.: (11) 4004-3399 www.ticket.com.br</p>	<p>Gilles Coccoli (CEO endered Brasil), Alaor Aguirre (diretor geral adjunto edenred Brasil), Gustavo Chicarino (diretor BU gestão de despesas)</p>	<p>Cartão com chip e sistema de gestão: - Gestão de Abastecimento; - Telemetria; - Gestão de Pneus; - Recolha de Notas Fiscais; - Manutenção (Corretiva e Preventiva); - Gestão de Documentação; - Controle de Portaria; - Consultoria Contínua; - Central de Serviços.</p>	<p>A Ticket atua em todas as regiões do Brasil e em mais 40 países: Ásia e Pacífico: China, Índia, Cingapura, Coreia do Sul, Taiwan e Japão. Europa: Austria, Bélgica, Rep Tcheca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Itália, Luxemburgo, Holanda, Polónia, Portugal, Romênia, Eslováquia, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia e Reino Unido. África e Oriente Médio: Líbano, Sudão do Sul, Marrocos e África do Sul. América: Argentina, Chile, México, Peru, Uruguai, Estados Unidos, Venezuela e Colômbia</p>	<p>Gestão de Pneus Lançado na Fenatran 2015. Descrição: serviço inteligente que realiza a gestão dos pneus de forma automatizada, aumentando a segurança, reduzindo os gastos com a manutenção ou troca prematura dos pneus. Vantagens: • Redução das despesas com os pneus da sua frota; • Redução dos gastos com combustível, já que os pneus impactam diretamente no consumo; • Redução na incidência de acidentes</p>
<p>Visa do Brasil Empreendimentos Ltda. Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 1909 - Torre Norte - 3º andar, Vila Nova Conceição São Paulo-SP CEP: 04543-907 Tel.: (11) 2102-0300 www.visa.com.br imprensa@visa.com</p>	<p>Ruben Osta (presidente), Percival Jatoba (vice-presidente de produtos), Karen Ferreira (diretora de produtos)</p>	<p>A Visa é uma companhia global de tecnologia de pagamento que conecta consumidores, empresas, instituições financeiras e governos em mais de 200 países e territórios com uma moeda digital rápida, segura e confiável. A rede Visanet é capaz de processar mais de 56 mil transações por segundo, com proteção contra fraudes para os consumidores e garantia de recebimento aos comércios</p>	<p>A visa é uma empresa global e seus produtos são aceitos em mais de 200 países e milhões de estabelecimentos</p>	<p>A Visa acaba de trazer para o Brasil o Visa Checkout, um serviço de pagamento rápido e fácil que possibilita aos consumidores realizarem compras online em qualquer dispositivo eletrônico com apenas alguns cliques. Além disso, lançou dois novos benefícios para o produto Visa Cargo, que é focado no pagamento de frete e pedágio para caminhoneiros autônomos. Os benefícios oferecem gratuitamente aos caminhoneiros proteção de acidentes e seguro de assalto em caixa eletrônico</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>ActiveCorp Rua Rahal, 71 Tel.: (11) 2229- 0810 www.activecorp.com.br jefferson@activecorp.com.br</p>	<p>Jefferson Cescon (diretor comercial), Vera Cescon (diretora RH)</p>	<p>Site Frete Brasil de conferencia de frete, indicadores da logística, acompanhamento de entregas e recebimento. Software para transportadoras completo com módulos operacional, financeiro, frota, comercial, mobile, gestão de ocorrências, orçamento financeiro, parceiros, agregados, orçamento de frete e portuário</p>	<p>A ActiveCorp atua em todo território nacional e grande parte da América Latina</p>	<p>O Frete Brasil é um site para gerenciar toda logística de embarcadores fornecendo os indicadores do transporte. O objetivo do site é facilitar a administração das transportadoras reduzindo custo e retrabalho. O Site confere frete, troca EDI, acompanha entregas, gerencia ocorrências e fornece links de rastreo de mercadorias. Lançado em outubro passado, foi adotado por grandes empresas de diversos ramos de atividade devido a sua facilidade de utilização e baixo investimento</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	
n.i	n.i	n.i	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	1.800	+ de 500.000	Toda a Rede Visa	Cielo, Redecard, Getnet	"BDN Bradesco ou Auto-atendimento Banco do Brasil"	Cielo, Redecard, Getnet	Aluguel de veículos
14.000 estabelecimentos credenciados	10.000 empresas clientes	700 mil veículos geridos	14.000 estabelecimentos credenciados	10.000 empresas clientes	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	14.000 estabelecimentos credenciados	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Não possui este serviço	Assistência 24 horas, despachante, recolhimento de notas fiscais
n.i	n.i	n.i	n.i	n.i	n.i	n.i	n.i	Toda rede Visa Débito	Cielo, Redecard, Getnet	Redes dos bancos e rede Visa Plus		

transporte
 Todos os modais MODERNO

Visibilidade para seus produtos e serviços.

11-5096.8104

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTfrota

ACABE COM OS DESVIOS E DESPÊNDIOS DE COMBUSTÍVEL DE SUA FROTA.

Com o sistema GTfrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
 excelbr@excelbr.com.br
 Fone: (11) 3858-7724



DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Alltec Tecnologia Ltda. Rua José Rodrigues 253 - Recife-PE CEP: 51011-400 Tel.: (81) 3236-5272 www.alltectecnologia.com.br e www.vejasuafrota.com.br claudio@alltectecnologia.com.br</p>	<p>Claudio Cardoso (diretor comercial)</p>	<p>O carro forte da Alltec é o sistema de gravação de imagens embarcadas - Canguro, que equipa mais de 78.000 veículos em todo o Brasil. No final de 2015, a Alltec lançou novas câmeras, a prova d'água, poeira e sujeira, que proporciona uma grande melhora na qualidade da imagem e vida útil do produto</p>	<p>Em todo o Brasil</p>	<p>A Alltec lançou novas câmeras, a prova d'água, poeira e sujeira, que proporciona uma grande melhora na qualidade da imagem e vida útil do produto</p>
<p>Benner Sistemas S.A. Av. Paulista, 949 - 16º andar, Cerqueira Cesar, São Paulo - SP Tel.: (11) 2109-8500 www.benner.com.br contato@benner.com.br</p>	<p>Lucrécia Oliveira (diretora executiva), Carlos Maffei (diretor comercial de Relacionamento e Canais), Adriano Sanches (diretor de serviços), Robson Gripa (diretor de desenvolvimento)</p>	<p>A Benner disponibiliza a solução Benner Logística e Supply Chain, voltada para transportadoras e operadores logísticos, que atende desde a operação do transporte e armazenagem até gestão financeira/contábil e toda a cadeia fiscal. Inclui as soluções TMS Benner (atende os segmentos de carga fracionada, fechada e mista); WMS Benner (voltada exclusivamente para o mercado de armazenagem); solução de controle de frotas e de gestão de fretes</p>	<p>A Benner atende empresas em todo o país e possui clientes na Espanha, Argentina e México, atendidos de forma centralizada no Brasil</p>	<p>Nova versão do software para gestão de transportes (TMS) em 2015, totalmente reestruturada com foco em processos de negócio, automação e monitoramento/gestão. Também liberado o uso mobile para coletas e entregas, em fase de homologação antes de ser liberada no mercado, que permitirá além do rastreamento dos veículos, que motoristas e colaboradores apontem coletas e ocorrências; recebam novos destinos; informem a situação da carga; entre diversas outras ações</p>
<p>BgmRodotec Tecnologia e Informação Ltda. Av. Eng. George Corbisier, 1290 Jabaquara - São Paulo-SP Tel.: (11) 5018-2525 www.bgmrodotec.com.br marketing@bgmrodotec.com.br</p>	<p>Lauro Freire - (diretor), Edson Caldeira (diretor), Valmir Colodrão (diretor)</p>	<p>ERP Globus – Software especializado na gestão de empresas de transporte de cargas, passageiros e TRR; Globus Cloud – É a versão na nuvem do Software Globus; Globus Intelligence – Extrai as informações armazenadas no ERP Globus de forma gerencial; Consultoria - Traz uma visão crítica, corrigindo gargalos improdutivos, que afetam o resultado das empresas; Aplicativos Mobile – Desenvolvidos para smartphones tem foco no usuário do ERP Globus.</p>	<p>Território Nacional</p>	<p>Aplicativos no Google Play: Escala - desenvolvido para uso dos motoristas e cobradores, que possibilita acompanhar a escala de horário e demais informações da operação; Abertura de O.S. - busca agilidade na abertura de Ordens de Serviços (OS) corretivas, alimentando diretamente o Globus; Comprovante de Entrega - Globus Comprovante; Checklist - Permite realizar o checklist do veículo, e caso o item não esteja em conformidade, faz a abertura da OS Corretiva, alimentando diretamente o Globus</p>
<p>Btrans Informática Ltda. Rua Pe. Thomaz Kânia, 511, Jardim Horizonte, Imbituva-PR, CEP: 84430-000 Tel.: (42) 4062-0802 www.bsoft.com.br contato@bsoft.com.br</p>	<p>Bruno de Antoni (ceo), Fabrício Beltrame (diretor comercial)</p>	<p>O Controle de Transportadoras é uma ferramenta para o controle de sua frota e seu negócio. É destinado a pequenas e médias empresas transportadoras ou empresas que possuem sua própria frota. O software possui todos os módulos que você precisa para administrar com rapidez e facilidade todos os setores, como CT-e, notas, pneus, manutenções, fretes e muito mais</p>	<p>A Bsoft atende todos os estados do Brasil</p>	<p>IXML, lançado em janeiro de 2015. Desenvolvido para facilitar o processo de recebimento e organização de notas recebidas e emitidas pelas empresas (arquivo XML), solucionando problemas como a localização destas informações para tornar-se mais precisa</p>
<p>Cittati Tecnologia em Desenvolvimento de Soluções Ltda. Rua Afonso Celso, 552 - 2º andar Vila Mariana São Paulo-SP CEP: 04119-002 Tel.: (11) 2853-9850 www.cittati.com.br contato@cittati.com.br</p>	<p>Edson Kuwabara (presidente), Paulo Fraga (diretor comercial), Cesar Olmos (diretor de tecnologia)</p>	<p>A Cittati trabalha com soluções para todos os pilares de mobilidade urbana, a saber, as empresas de transporte, o órgão gestor e os usuários. Através de um monitoramento eficiente que melhora o controle operacional das empresas, minimizando custos, a cittati permite que a informação flua de forma eficiente aos usuários, trazendo melhoria da qualidade do transporte e maior aceitação</p>	<p>A Cittati possui clientes espalhados por todo o Brasil. A Cittati está presente em mais de 13 estados brasileiros</p>	<p>No segundo semestre foram lançados os seguintes produtos: Controle de Jornada: através de apontamentos do GPS a Cittati conseguiu traçar a jornada de trabalho do motorista e cobrador do início ao fim. Cittamobi Recarga: recarga de crédito no bilhete eletrônico através do aplicativo cittamobi</p>



PAGAMENTO
ELETRÔNICO
DE FRETE



VALE-
PEDÁGIO



VALE-
ABASTECIMENTO



DESPESAS
DE VIAGEM

No mercado de transporte de cargas, cada vez mais você precisa do apoio de uma estrutura que facilite suas operações.

Com mais agilidade, flexibilidade e segurança, o Sistema Pamcard permite gestão online dos seus pagamentos com atendimento personalizado 24 horas por dia, 7 dias na semana.

A QUALQUER HORA,
EM QUALQUER LUGAR
E DO SEU JEITO

A **ROADCARD** FOI ELEITA A **MELHOR EMPRESA DE MEIO DE PAGAMENTO ELETRÔNICO DE FRETE**. AGRADECEMOS NOSSOS CLIENTES E PARCEIROS PELA PARCERIA DE SUCESSO QUE NOS LEVOU A ESSE MOMENTO.

PAMCARD
UM PRODUTO ROADCARD

Saiba mais sobre a nossa solução e revolucione o seu negócio.

Ligue para **0800 726 2279**
ou acesse **www.roadcard.com.br**

PRÊMIO NTC
FORNECEDOR DO TRANSPORTE

MELHOR EMPRESA DE
MEIO DE PAGAMENTO
ELETRÔNICO DE FRETE

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>CT6 Tecnologia Ltda. Rua Major Belo Lisboa 350 Tel.: (11) 2908-0145 comprovei.com.br info@comprovei.com.br</p>	<p>Halley Takano (ceo), Ricardo Miura (cto), Ezequiel Bonafé (gerente)</p>	<p>Solução de Logística para Visualização e Comprovação de Entregas e Coletas. Confirmação e comprovação de entregas, conferência de volumes por código de barras/ RFID, roteirização e geo-localização por GPS, envio de alertas e mensagens de eventos e ocorrências</p>	<p>Brasil e Mercosul</p>	<p>Portal com painéis de indicadores (dashboards) que permitem gerenciamento on-line de toda logística de entregas e coletas, bem como a logística reversa</p>
<p>CTA Plus - E+BROS Com. de Controles Eletrônicos Ltda. Rua Felix da Cunha, 836 Tel.: (51) 3328-6630 / 3084-0095 www.ctaplus.com.br comercial@ctaplus.com.br</p>	<p>Bruno Lopes (diretor administrativo e comercial), Filipe Borges (diretor operacional), Luciano Stertz (diretor de TI)</p>	<p>Automação e Controle de Abastecimento para todos os tamanhos de empresas</p>	<p>A CTA Plus atende todos os estados do Brasil</p>	<p>Não</p>
<p>CTF Technologies do Brasil Ltda. Av. Imperatriz Leopoldina, 1661 - Vila Leopoldina, São Paulo-SP Tel.: (11) 3837-4200 www.portalctf.com.br marketing.logistica@dbtrans.com.br</p>	<p>Armando Netto (ceo FleetCor Brasil), Paulo Bonafina (ceo transportes), Flávio Azan (diretor de negócios), Marcos Nogueira (diretor comercial)</p>	<p>Solução para o controle e a gestão de abastecimento de frotas de veículos, urbanos e rodoviários, tratores, máquinas, equipamentos e embarcações. CTF é um sistema automático e inteligente que registra, sem a interferência humana, a quilometragem do veículo, a quantidade e o valor do combustível abastecido, eliminando desvios de rota e de combustível. Com cobertura em todo o país, está presente nos mais destacados postos revendedores e também pode ser instalado nos postos internos da sua empresa</p>	<p>Em todo o Brasil</p>	<p>Cartão CTF-BR Frota: uma solução que une o sistema de gestão de frotas com as redes de postos de abastecimento do país, a BR Distribuidora, trazendo para as frotas leves a experiência da CTF em gestão de frota, com a tradição e abrangência da Rede BR. - Dashboard para o gestor de frotas - Relatórios ger. dos abastecimentos - Regras de utilização como dia e hora permitidos, bloqueio de postos e cartões, tipo de combustível. - Cartão com chip anti clonagem</p>
<p>Dataprom Equipamentos e Serviços de Informática Industrial Avenida República Argentina, 2403 Tel.: (41) 3014-1300 www.dataprom.com contato@dataprom.com</p>	<p>Alberto Abujamra (presidente), Jailson Felisbino (diretor comercial)</p>	<p>Soluções inteligentes para mobilidade urbana: soluções para trânsito e transporte</p>	<p>Brasil, Argentina, Chile, Peru, Venezuela e Colômbia</p>	<p>Semáforo Inteligente: É um sistema que aumenta o tempo de travessia nos cruzamentos mais críticos da cidade por meio de um mecanismo de reconhecimento dos cartões magnéticos usados no transporte público. Ao encostar o cartão no equipamento instalado no semáforo, o tempo para atravessar é alterado de 12 para 18 segundos, o suficiente para garantir uma travessia com segurança para portadores com dificuldade de locomoção</p>
<p>Excel Prod. Eletr. Ltda. Rua Jabotão, 580, Casa Verde, São Paulo-SP CEP: 02516-010 Tel: (11) 3858-7724 www.excelbr.com.br vendas@excelbr.com.br</p>	<p>Antônio Augusto F. Ferreira (diretor administrativo), Ricardo Britto (diretor comercial), Ivair Reis Neves (diretor técnico)</p>	<p>Linha Sistema GTFrota: Sistema automatizado para controle/gestão de combustível e frota; Linha Sistema ELS: Sistema de Medição de Tanque de combustível e monitoramento de vazamento nos postos de combustível; Linha PNT: Calibradores eletrônicos de pneus</p>	<p>Atuação em todos os estados do Brasil, bem como uma atuação forte na exportação da linha de calibradores eletrônicos PNT para mais de 30 países, com destaque para os Estados Unidos</p>	<p>A ExcelBr lançou em 2015 uma nova linha de produtos para medição de tanque e monitoramento de vazamento em postos de combustível. Com esta solução toda empresa que necessita de um controle preciso e confiável de seu posto de combustível interno, ou externo poderá tê-lo através deste sistema. Todo desenvolvimento e fabricação do produto é brasileiro e feito especialmente para nosso mercado</p>
<p>Fleetcom Serviços e Tecnologia Ltda. -EPP Rua Paraguassu, 476 Tel.: (11) 9833-61988 www.fleetcom.com.br alvaro@fleetcom.com.br</p>	<p>Inacio Kei Hara Alvaro Antunes Sidney Souza</p>	<p>Software para Gestão de Frotas (multas, pedágios, documentação IPVA, seguro, licenciamento, combustível, manutenção, pneus, almoxarifado, TMS (CTe, faturamento, contas a pagar/receber, fluxo de caixa). Abastecimento Interno automatizado e comércio exterior</p>	<p>A Fleetcom atua em toda a América Latina</p>	<p>Abastecimento Interno automatizado, foi lançado na FENATRAN e possibilita o controle da bomba interna e automatiza o envio de dados do abastecimento diretamente para o sistema Fleetcom</p>
<p>Goal Systems Avenida João Cabral De Mello Neto, 850, Rio de Janeiro-RJ Tel.: (21) 9.1725-3000 www.goalsystems.com comercial@goalsystems.com</p>	<p>Javier Mira (ceo - diretor geral), Jerónimo Garrido (sócio fundador), José Tomás (diretor general comercial), Victor Celaya (diretor Corporativo para o Brasil)</p>	<p>As soluções da Goal Systems são baseadas na aplicação de tecnologia de otimização, resolvendo os problemas mais complexos do planejamento de recursos e garantindo desta maneira a melhoria da produtividade e rentabilidade</p>	<p>Os produtos e soluções da Goal Systems estão presentes em todos os mercados, com especial importância na América Latina: Brasil, México, Colômbia, Peru, mas também na Europa (França, Itália, Turquia), Norte da África e está abrindo mercado EUA, Índia ou China, entre outros</p>	<p>Não</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Guberman Informática Ltda. Rua Uruguai, 147 Tel.: (27) 3211-2662 www.guberman.com.br comercial@guberman.com.br	Ana Elisa Chaves Guberman (diretora técnica), Sergio Guberman (diretor comercial), Máccio Alencar de Souza Pinto (diretor Adm. comercial)	Softwares em ambiente web para gestão de frotas e transporte. A Guberman oferece soluções em duas plataformas: - Modelo Licença de Uso, onde o cliente adquire uma licença e instala em seus servidores - Modelo SaaS (Software como Serviço) onde o cliente usa nossa plataforma e é tarifado pelo consumo	Em todas as regiões do Brasil	A Guberman lançou na FENATRAN 2015 o Frota Mobile. Nele é possível eliminar os formulários para uma série de funções, como realização de Ordens de Serviço, Abastecimentos internos e externos e rotinas de atrelamentos e desatrelamentos. O destaque do Frota Mobile é o módulo Checklist. Com ele é possível a montagem de vários modelos de checklist e integração com a manutenção para os itens não conformes, capturas de imagens e registros de observações
Moretop Technologies Com. e Desenv. de Softwares Ltda. Rodovia RS 240, Km 6 Portão-RS - CEP 93180-00 Tel.: (51) 3562-7884 www.moretop.com.br moretop@moretop.com.br	André T. Faigle (sócio), Maria de Lurdes Dresch (sócio), Marcelo Steffan (gerente de TI)	TopTruck - Sistema de Gestão Administrativo, Financeiro e Comercial para Auto-centers, truck-centers; TopRecape - desenvolvido especialmente para reformadores de pneus e trucks centers. Criado a partir do estudo das melhores práticas do mercado, possibilita a apuração de custos, estoques, o gerenciamento administrativo e financeiro assim como o controle do "chão de fábrica". TopFrota - Sistema de Gerenciamento de Pneus de Frotas	Brasil - Em todos os estados e regiões	TopMobile - Lançado em Jun/2015, permite os reformadores efetuar através de tablets o cadastramento e envio de coletas online para as empresas reformadores de pneus
News Systems Análise e Projetos Ltda. Rua Darke de Matos, 195 - Higienópolis - Rio de Janeiro-RJ Tel.: (21) 2260-7473 www.newssystem.com.br nsap@newssystem.com.br	Alessandro Santos Duarte (diretor técnico), Ronaldo Yoshiharu Arakaki (diretor administrativo financeiro), Hilton do Nascimento Aprigio (representante de marketing), Rosane Ramos (ger. adm.financeiro)	NS TCP - O ERP para empresas de transportes de passageiros. NS CIG - Todos os módulos pertencentes ao NS TCP, mas desenvolvidos para plataforma WEB. NS Mobile - Aplicativos desenvolvidos para serem executados a partir de tablets, celulares e outros dispositivos móveis	Estado do Rio de Janeiro, Estado da Bahia, Cidade de Manaus - AM, Cidade de Belém	NS FRETTUR - Sistema de Controle de Fretamento e Turismo. Funciona in Cloud
Nuntec Soluções Inteligentes Ltda. Rua Antonio Hulse, 1153. Humaitá Tubarão-SC. CEP: 88704-316 Tel.: (48) 3199-5864 www.nuntec.com.br contato@nuntec.com.br	Carlos Eduardo Nunes (ceo), Marcelo Siqueira (diretor)	GTA - Sistema para controle de abastecimento de combustível de frotas. GTA Posto - Automação para posto de abastecimento interno. GTA Comboio - Automação para comboio de abastecimento de combustível	Em todo Brasil	Não
Orbital Sistemas Ltda. - EPP Rua Albion, 519 - Lapa, São Paulo-SP Tel.: (11) 3836-2180 www.orbitalsistemas.com.br contato@orbitalsistemas.com.br	Sr. Jorge Martins (diretor)	Rastreamento, Controle e Gestão no transporte de passageiros Controle e gestão no transporte fretado de pessoas Aplicativos de posicionamento para passageiros Entre outras	Em todo território nacional	Aplicativo Orbbus para controle e gestão de linhas de fretado. Esta sendo lançado agora em dezembro de 2015. Controle e gestão do fretado por linha, com o controle de passageiros, pagamentos, frequência de utilização, quantidade de passageiros, rotas, motoristas além de diversos relatórios administrativos para a empresa de transporte fretado de pessoas
PC Informática S.A. Rua 135, nº 419 – Setor Marista. CEP 74180-020 Tel.: (62) 3250-0200 www.pcsist.com.br comunicacao@pcinformatica.com.br	Ronan Maia (diretor executivo), Leonardo Barros (diretor de marketing & novos mercados), Ademar (diretor comercial), Paulo Marques (diretor de serviços), Ivan Almeida (diretor de relacionamento com o cliente), Rafael Martins (diretor de produto)	WinThor WMS; myBI PC Sistemas; inThor RFID; WinThor Distribuição; WinThor Material de Construção; WinThor Medicamentos; myMix (ERP para o varejo); fluig (plataforma de colaboração e produtividade); WinThor Inteligência Fiscal; myFrota	A Pc Informática atua em todo território nacional	Em agosto deste ano, ocorreu o lançamento do fluig – plataforma de colaboração e produtividade, de tecnologia TOTVS. O fluig oferece funcionalidades como gestão de identidades, workflows, dashboards, automação de processos e mobilidade. A PC contribuiu, ainda, implementando funções de gestão de contratos, controle de transporte de mercadoria, aprovação de limite de crédito e solicitação de compra com alçada

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Radio Engineering Industries do Brasil Ltda. Rod. Engenheiro Ermênio Oliveira Penteado, Km 57,7, Indaiatuba-SP CEP: 13.337-300 Tel.: (19) 3801-5888, 3500-4860 Fax: (19) 3801-5873 www.reibrasil.com.br vendas@reibrasil.com.br</p>	<p>Chris Sweeden (presidente), Umberto Zoncada (diretor de operações), Alexandre Neves (diretor comercial)</p>	<p>A Radio Engineering Industries do Brasil atua no ramo de tecnologia embarcada e desenvolve produtos eletrônicos. Entretenimento: DVDs, Monitores, Conversores, Filtros de Linha, Distribuidores, etc. Segurança: DVRs, Disco Rígido, Câmeras, Antenas, Roteadores, etc.</p>	<p>A empresa atua em todo território nacional, e nos países Estados Unidos, México e Canadá.</p>	<p>Roteador 4G. Lançado em 2015. É um produto homologado pela ANATEL, compatível com as redes de alta velocidade 3G e 4G. Disponibiliza aos passageiros acesso à internet via Wi-Fi 802.11b/g/n. Também potencializa o uso do equipamento Bus-Watch® da REI, possibilitando total acesso online as imagens das câmeras.</p>
<p>Sialog Tecnologia da Informação Av. Industrial Dr. Jose Erineu Ortigosa, 360, Distrito Industrial, Barra Bonita-SP CEP: 17340-000 Tel.: (14) 3604-2200 www.sialog.com.br moises@sialog.com.br</p>	<p>Cesar Augusto Frollini Picello (diretor presidente), Claudia Moura (diretora financeira), Paulo Francisco Frollini Picello (diretor comercial)</p>	<p>Software para gestão e controle de frota, com os módulos abastecimento, pneus, manutenção, almoxarifado, despacho e EPI. Com inteligência embarcada a solução gerencia o abastecimento de cada motorista/veículo, validando o consumo real por km rodado, posições dos pneus, tempo de vida útil, custo por km rodado (marca motorista, percurso e veículo), alertas para a necessidade de manutenções/trocas de componentes, desgastes de peças, controle de estoque, documentos e impostos e muito mais</p>	<p>Em todo o território nacional</p>	<p>No primeiro semestre de 2015 a Sialog lançou a solução 100% via web, o que facilita o acesso do sistema a qualquer hora e local com acesso a internet e redução de custo com infraestrutura por parte dos usuários</p>
<p>Signa Consultoria e Sistemas Ltda. Rua Teixeira da Silva, 660 - Paraíso - São Paulo-SP CEP: 04002-909 Tel.: (11) 3466-5200 www.signainfo.com.br comercial@signainfo.com.br</p>	<p>Henri Marcelo Depintor Coelho (sócio diretor), Nuno Valério da Silva Figueiredo (sócio diretor)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema para Gestão de Transportes e Logística (TMS) - Sistema de Gerenciamento de Viagens (Mobile) - Sistema de Gestão e Auditoria de Fretes (Embarcador) - Aplicativo para Gestão de Viagem, Tracking e Controle de Jornada (Mobile Cel) 	<p>A Signa atua em todo o território nacional, com presença predominante de clientes no Sudeste e Sul e em menor número de clientes nas regiões Norte e Nordeste</p>	<p>A Signa lançou no segundo semestre de 2015 o Mobile Cel, um aplicativo para smartphone com tecnologia Android. Registra em tempo real informações de tracking, tais como, coleta realizada, transferência de carga, chegada e saída de um ponto de endereço, entrega realizada, dentre outras informações. Permite controle da jornada de trabalho do motorista, com diversos status, tais como, dirigindo, parado, em jornada, jornada encerrada, etc.</p>
<p>Totvs S.A. Avenida Braz Leme, 1717, Jardim São Bento, São Paulo-SP CEP: 02511-000 Tel.: (11) 2099-7000 www.totvs.com thiago.soares@totvs.com.br</p>	<p>Laercio Cosentino (ceo) Rodrigo Kede (presidente)</p>	<p>O Gestão de Frotas se utiliza da mais moderna tecnologia disponível no mercado para o desenvolvimento de suas soluções. Possui desde integrações nativas com os principais convênios de abastecimento do mercado até a possibilidade de gestão automática dos pneus com recursos de RFID por exemplo</p>	<p>A TOTVS está presente em 39 países. No Brasil a distribuição é feita através de cinco filiais (SP, RJ, DF, BH e PE) e 52 franquias, somadas a nove centros de desenvolvimento tecnológico</p>	<p>A Totvs lançou inovações visando a simplicidade, eficiência e gerenciamento dos principais processos de frota, como por exemplo: abastecimentos internos e externos com uma completa forma de conciliação, evitando desvios; rastreabilidade do pneu; multas de responsabilidade da empresa e do condutor, acompanhamento completo dos sinistros, desde o envolvimento de terceiros até o custo relativo à reforma do veículo; gestão de todos os documentos do veículo; gerenciamento completo da oficina</p>
<p>Transoft Tecnologia da Informação SIBS Quadra 01 Conjunto A Lote Tel.: (66) 3034-4748 www.transoft.com.br suporte@transoft.com.br</p>	<p>Alexander Kurt Hamerschmidt (diretor presidente), José Carlos Machado Jr. (diretor de TI)</p>	<p>A Transoft desenvolveu o Transnet, o único software de gestão para transporte urbano e rodoviário totalmente web. Utilizando plataformas avançadas de programação, o software é capaz de gerir dezenas de garagens com integração total entre os módulos</p>	<p>A Transoft atua em todo o mercado brasileiro</p>	<p>A Transoft lançou o aplicativo do Transnet para plataformas IOS e Android no começo do ano de 2015. O intuito é facilitar a visualização de informações fornecidas pelo software de maneira simples e prática</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Volvo do Brasil Veículos Ltda. Av Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 - CIC - Curitiba-PR CEP: 81260-900 Tel.: (41) 3317-8111 www.volvo.com.br ldv.br@volvo.com	Claes Nilsson (presidente Grupo Volvo América Latina), Luis Carlos Pimenta (presidente Volvo Bus Latin America), Carlos Morassutti (vice presidente de RH e Assuntos Corporativos), Bernardo Fedaldo (diretor comercial de caminhões), Solange Fusco (diretora de Comunicação Corporativa), Daniel Homem de Mello (gerente de Marketing de Caminhões)	Caminhões: Dynafleet Ônibus: Sistema de Gestão de Frota; ITS4Mobility América Latina (gestão de frota e informações aos passageiros); Sistema de Gestão de Manutenção	O Grupo Volvo América Latina tem atuação em todo o Brasil e nos países da América Latina	Dynafleet: sistema de gerenciamento de frotas para caminhões que permite acompanhar online o desempenho dos caminhões e a performance dos condutores. (Nova versão, com mais funcionalidades foi lançada na Fenatran) ITS4Mobility - avançada tecnologia para gestão de tráfego de ônibus e informação ao passageiro em tempo real. O programa oferece mais eficiência aos sistemas de transporte urbano de passageiros e contribui com a mobilidade nas cidades. (Versão América Latina lançada em dezembro de 2015)

GUIA DE EMPRESAS DE RASTREAMENTO E TELEMETRIA

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Angellira Rastream. Satelital Ltda. Rua Marechal Deodoro da Fonseca, 1186D, Chapecó-SC CEP: 89801-061 Tel.: (49) 4020-1700 www.angellira.com comercial@angellira.com.br	Marcio Lira (diretor executivo), Ademir Vieira (diretor comercial), Pablo Aguerre (diretor de operações), Juliana do Nascimento (diretora financeira e RH)	Software e Sistemas para Monitoramento de Risco, Operações Logísticas e Controle de Jornada do Motorista	A Angellira atua em todo Brasil	Lançamento: Angellira FOX 3.0 para Operações Logísticas e Controle de Jornada do Motorista em tempo real
Autotrac Comércio e Telecomunicações S.A. 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	Nelson Piquet Souto Maior (Presidente), Carlos Henrique R. Cavalcanti (diretor), Fernando Araújo Mühe (diretor), Rosber Almeida Júnior (diretor), Marcio Toscano (diretor)	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 e aplicativos para celular	A Autotrac está presente em todas as regiões do país por meio de sua rede de concessionárias autorizadas exclusivas. A Autotrac atua no Brasil e no Mercosul, através de sua subsidiária Omnitrac S.A. sediada em Buenos Aires	Com o novo aplicativo supervisor mobile, os clientes dos produtos Autotrac poderão localizar seus veículos, enviar e receber mensagens, enviar comandos para os acessórios de segurança e receber alertas do computador de bordo, além de outras funcionalidades, a partir de seu smartphone ou tablet. A ferramenta completa a lista de oferta da família do software supervisor, que já possui outros módulos de gestão tais como telemetria, controle de jornada, informações gerenciais, dentre outros
BySat Automação e Controle Eireli Rua Juruá, 46 - 5º andar, Bairro da Graça, Belo Horizonte-MG CEP: 31140-020 Tel.: (31) 3057-4401 www.bysat.com.br comercial@bysat.com.br	Horácio Rabelo Pereira (Presidente), Bruno Pereira Mourão (diretor executivo), Amanda Álvares Rabelo Pereira (diretora de gestão empresarial)	A BySat oferece o ByLog, software para gerenciamento de operações, com diversas funcionalidades, telas e relatórios	A empresa atua em todas as regiões do Brasil e na África	Não

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
<p>Ituran Serviços Rua Verbo Divino, 1601 Chác. Sto. Antonio - S. Paulo-SP CEP: 04719-002 Tel.: 0800 33 37682 / 0300 77 37682 www.ituran.com.br faleconosco@ituran.com.br</p>	<p>Yaron Littan (CEO), Fabio Nonis (diretor comercial corporate), Alon Lederman (diretor comercial)</p>	<p>A Ituran trabalha com dois tipos de tecnologia: Radiofrequência (RF): baseado na triangulação de antenas para localização. A Ituran tem antenas próprias, instaladas em diversos pontos da cidade que possibilitam a rápida localização, até em espaços fechados. GPRS: A tecnologia 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>A Ituran é uma multinacional israelense que tem unidades no Brasil e em Israel, Estados Unidos e Argentina. A empresa atua também em outros países com soluções de gestão de frotas, tais como UK, Canadá, Japão, África do Sul, Colômbia, Ucrânia, Congo entre outros. No Brasil, a Ituran tem presença em todo o território nacional</p>	<p>O mais recente lançamento da empresa é o Ituran Ponto Móvel, que permite o registro de ponto em tempo real dos colaboradores de sua empresa, não importando onde estejam, sem a necessidade de um rastreador no veículo. A Ituran, além de ter o único rastreador comprovadamente anti-jammer, também possui um dos mais avançados sistemas para gestão de frotas do mercado. Com o Ituran Safety nossos clientes podem monitorar as ações de seus motoristas pela internet e ter controle no desempenho de sua frota</p>
<p>Onixsat Rastreamento de Veículos Ltda. Av. Tiradentes 501 - Jardim Shanfrila A, Londrina-PR CEP 86070-545 Tel.: (43) 3371-3700 www.onixsat.com vendas@onixsat.com.br</p>	<p>Luís Eduardo Pacheco (diretor geral), Wagner Eloy (diretor de marketing e vendas), Rogério Volponi (diretor administrativo financeiro), Augusto Machado (diretor de TI e telecom)</p>	<p>Mercado de rastreamento de veículos – OnixSmart 2 Híbrido, equipamento ideal para operações nacionais e internacionais, com ampla capacidade de comunicação a partir de mensagens de texto livre via satélite, com baixo custo. Além disso, a empresa oferece aos clientes gratuitamente várias soluções em Software, como por exemplo: Módulo Logístico, Telemetria, Controle de Jornada, Relatórios Gerenciais, Inteligência Embarcada, Manutenção de Pneus e muito mais</p>	<p>Atua no mercado nacional e internacional de comunicação via satélite para áreas remotas e rastreamento de ativos móveis. A sede administrativa da empresa localiza-se em Londrina-PR, com escritório comercial em São Paulo-SP. Para atender todo o território nacional, conta com a Rede de Assistência Técnica Autorizada, a Trucks Control, que dispõe de equipe comercial localizada em pontos estratégicos de cada região, assim como mais de 80 unidades de assistência técnica por todo o Brasil</p>	<p>A Onixsat apresenta o Novo Módulo de Conectividade. Habilitando este novo módulo em um rastreador OnixSat será possível conectar vários acessórios sem fio ao OnixSmart 2, de acordo com a necessidade da operação de transporte do cliente. A partir deste módulo, será possível conectar diversos equipamentos como: smartphone, tablet, leitor de código de barras, leitor biométrico e muito mais</p>
<p>Póstron - PST Eletrônica Ltda. Estrada Telebras-Unicamp, km 0,97, Cidade Universitária, Campinas-SP 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), Celso Santos (diretor), Marília Oliveira (duplicadora)</p>	<p>A Póstron oferece diversas tecnologias para o mercado de segurança de frotas e monitoramento. Entre elas, as iscas, rastreadores móveis para proteção de carga. Há também o Póstron Dual, permite o monitoramento de veículos em todo território nacional. As ferramentas para gestão de frota que permitem o gerenciamento integrado dos veículos e ainda, controlar informações relevantes sobre os condutores, como agendamentos, exames, multas, gastos e pontos na carteira</p>	<p>Atua em todo o território nacional</p>	<p>RT 180: a nova plataforma protege o carregamento e fornece informações de logística, segurança e telemetria para a central de monitoramento. O produto acompanha um teclado que se comunica com o hardware via bluetooth e é compatível com o sistema android. Compatível com as comunicações GSM e satelital, é comercializado nos modelos dual e dual sat. Possui ainda a tecnologia anti-jammer, que detecta e permite reagir a qualquer interferência no sinal</p>
<p>Rastreasul Rastreamento de Veículos e Ativos Móveis Ltda. Rua Carlos Gomes, 634 Tel.: (54) 3291-5126 www.rastreasul.com.br rastreasul@rastreasul.com.br</p>	<p>Roque Ricardo Brochetto (diretor administrativo), Taciana Brochetto (gerente administrativo)</p>	<p>A Rastreasul é uma empresa especializada em rastreamento e telemetria de ativos móveis, veículos e máquinas em geral, disponibilizando soluções para gestão de frotas, cargas, logística, operações de transporte em geral</p>	<p>A Rastreasul atua em todo Brasil</p>	<p>Medidor de Combustível LLS Rastreasul / Omnicomm: Os medidores da LLS Omnicomm instalados em conjunto com o rastreador informam a cada posição do veículo o volume de combustível restante nos tanques, e quando houver um abastecimento ou dreno, o sistema informa a data, horário, volume de abastecimento ou dreno e a localização do veículo. Tudo isso com uma precisão de 99,20%!</p>
<p>Sascar Tecnologia e Segurança Automotiva S.A. Avenida Marte, 537, Centro de Apoio I, Alphaville, Santana de Parnaíba-SP, CEP: 06541-005 Tel.: (11) 2174-1500 www.sascar.com.br marketing@sascar.com.br</p>	<p>Gilson Santiago (CEO), Jorge Dib (diretor de marketing & vendas), Danilo Perez (diretor financeiro)</p>	<p>A Sascar opera em larga escala com as três tecnologias: GSM, Radiofrequência e Satelital</p>	<p>A Sascar atua em todo mercado nacional</p>	<p>Monitoramento Carretas: funcionamento independente da conexão com cavalo; posicionamento a cada 30 minutos; gestão das carretas por sistema WEB; direcionamento de sinal às GRS; possibilidade de integração com ERP; placa solar para captação de energia; produto à prova d'água. Gestão de Risco e Logística sem Fio: interface tablet com o motorista; inteligência embarcada; gestão completa em tempo real; gestão de risco e logística com espelhamento de sinal para GRS e integração de dados</p>

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	TECNOLOGIA	ABRANGÊNCIA	LANÇAMENTOS
Veltec Soluções Tecnológicas S.A. Avenida Santos Dumont, 271, Boa Vista, Londrina-PR Tel.: (43) 3003-1199 www.veltec.com.br contato@veltec.com	José Jurandir Barrozo (Presidência e diretoria administrativa e financeira), Dalton Swain Conselvan (Vice-presidência e diretoria de negócios), Giovanni Benedetti Penha (diretoria de operações), Vitor Cassante Tamarozzi (diretoria de tecnologia)	A Veltec integra hardware e software, e com o completo domínio da cadeia de tecnologia a empresa desenvolve soluções customizadas de acordo com as necessidades de cada operação visando o aperfeiçoamento da logística no Brasil. A Veltec trabalha com soluções como: telemetria avançada, indicadores de desempenho, controle de jornada, monitoramento GPS, videomonitoramento, gestão de linhas e itinerários, transporte de colaboradores, gestão de motoristas, entre outras	A Veltec atua em todas as regiões do país (Brasil)	A Veltec lançou neste mês o Safe Drive, equipamento instalado no painel do veículo que monitora o perfil de condução do motorista, o alertando em tempo real caso cometa algum tipo de infração na direção. Ele possui alertas para excesso de velocidade, mau uso do RPM, acelerações e frenagens bruscas, tempo parado com o motor ligado, entrada em área de risco e identificação do motorista, tratando as ocorrências no momento que elas acontecem permitindo uma condução ainda mais econômica e segura
Zatix Tecnologia S.A. Rua Bonnard, 980 - bloco 7 - Condomínio Green Valley Alphaville Barueri-SP CEP: 06473-000 Tel.: (11) 3025-0000 www.zatix.com.br marketing@zatix.com.br	Michel Levy (Presidente), Gilberto Vasconcelos (diretor comercial), Michael Roubicek (diretor de relacionamento com cliente), Marcelo Lima (diretor de operações)	Tecnologias para rastreamento e monitoramento de veículos e cargas voltadas à segurança e ao gerenciamento de frotas. Com soluções para: gestão de risco no transporte de carga; telemetria; telemetria via can; controle da jornada de trabalho; prevenção de acidentes com tecnologia de visão artificial mobileye; cálculo da pegada de carbono e emissão de gases poluentes; gestão de pequenas e médias frotas	Todo território nacional	Rastreador autônomo de carreta, rastreia e monitora a carreta em pátios, entrepostos, rodovias e balsas, independentemente do cavalo. O painel solar garante a sua autonomia, carregando a bateria com luz natural. Os sensores e a trava de porta de baú aumentam a segurança no transporte de carga

GUIA DE FABRICANTES DE PNEUS

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PNEUS ÔNIBUS	PNEUS CAMINHÕES	GARANTIA	REDE AUTORIZADA
Bridgestone do Brasil Indústria e Comércio Ltda. Avenida Queirós dos Santos, 1717, Casa Branca - Santo André-SP CEP: 09015-901 tel.: (11) 4433-1666 www.bridgestone.com.br assuntoscorporativosbr@la-bridgestone.com	SAC 0800-016-1718 sacbr@la-bridgestone.com	Ônibus rodoviário: Bridgestone: r268, r250 - Firestone: fs400, Ônibus Urbano: Bridgestone: r155 - Firestone: ctrz	Bridgestone para todas as posições. Rodoviário: r268 e r250 Bridgestone posição de tração rodoviário: m729. Firestone para todas as posições. Rodoviário: fs400. Firestone posição de tração Rodoviário: fd663 ii. Bridgestone para todas as posições. Aplicação mista: m840s. Bridgestone posição de tração. Aplicação mista: l320s. Firestone: para todas as posições. Aplicação mista: t819. Firestone posição de tração. Aplicação mista: t831	5 anos a partir da data de compra, mediante a apresentação da respectiva nota fiscal, ou na sua falta a partir da data de fabricação gravada no número de série do pneu, contra irregularidades provenientes do processo de fabricação, desde que devidamente constatadas por um técnico credenciado de sua rede de revendedores autorizados, por um técnico da fábrica ou ainda por representante técnico indicado pelo Inmetro	AC: 1, AL: 1, BA: 12, CE: 6, DF: 2, ES: 7, GO: 6, MA: 4, MG: 17, MS: 2, MT: 6, PA: 3, PB: 2, PE: 4, PI: 2, PR: 8, RJ: 6, RN: 1, RO: 3, RS: 18, SC: 11, SE: 3, SP: 45, TO: 1
Cantu Com. de Pneumáticos Ltda. Rodovia Antonio Heil, 800, km 01, sala 08, Bairro Itaipava, Itajaí-SC, CEP: 88316-001 Tel.: (47) 3046-2550 www.cantupneus.com.br atendimento@cantupneus.com.br	Liane Marlis Tieze Tel.: 473046-2550 liane.marlis@cantupneus.com.br	Aeolus HN257, ASR35, ADR35, ATL35, AGB20, HN218, ASR69, ADR69. Marshal KCA11, KRS01, KRS02, KRS03, KRS04, KRS50, KRDO2, KRDO3, KRDO5. Pirelli, Fórmula, TR01, TR85, MC45, MC01, MC95	Aeolus HN257, ASR35, ADR35, ATL35, AGB20, HN218, ASR69, ADR69. Marshal KCA11, KRS01, KRS02, KRS03, KRS04, KRS50, KRDO2, KRDO3, KRDO5. Pirelli FR01, FR85, FH01	5 anos	A Cantu tem 11 centros de distribuição no Brasil

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PNEUS ÔNIBUS	PNEUS CAMINHÕES	GARANTIA	REDE AUTORIZADA
<p>Continental do Brasil Ltda. Rod. D. Gabriel P. B. Couto, s/n, km 66, Jd. Eloy, Jundiaí-SP CEP: 13212-240 Tel.: (11) 4583-6161 www.conti.com.br sac.pneus@conti.com.br</p>	<p>Rafael Astolfi Tel.: (11) 4583-6161 sac.pneus@conti.com.br</p>	<p>Conti Coach HA3 - Longa distância e rodoviário Conti Gol - Todos os eixos - Uso urbano LSU1 - Todos os eixos - Uso urbano Conti Hybrid HS3 - Eixos dianteiros e livres - Uso longa distância e rodoviário Conti Hybrid LA3 - Todos os eixos - Uso longa distância e rodoviário HSR2 SA - Eixos dianteiros e livres - Uso rodoviário HDR2 SA - Eixos trativos - Uso rodoviário HSR1 - Eixos dianteiros e livres - Uso rodoviário HDR1 - Eixos trativos - Uso rodoviário</p>	<p>HSL2+ - Uso longa distância; Conti Hybrid HS3 - Longa distância e rodoviário; Conti Hybrid LA3 - Longa distância e rodoviário; HSR2 SA - Uso rodoviário; HDR2 SA - Uso rodoviário; HSR1 - Uso rodoviário; HDR1 - Uso rodoviário; HTR1 - Uso rodoviário; HTR2 - Uso rodoviário; LSU1 - Uso urbano; HSC1 - Eixos dianteiros e livres; HDC1 - Uso misto; HCS - Uso fora de estrada</p>	<p>7 anos</p>	<p>A Continental Pneu está presente em praticamente todo o território nacional</p>
<p>Goodyear do Brasil Produtos de Borrachas Ltda. Av. Brigadeiro Luiz Antônio, 5001, Jardim Paulista, São Paulo-SP CEP: 01401-002 www.goodyear.com.br</p>	<p>Eduardo Schilling Tel.: (11) 97662-1775 eduardo_schilling@goodyear.com</p>	<p>A Goodyear possui pneus para caminhões e ônibus, como também diversas opções de medidas e desenhos de bandas pré-curadas. A linha de produtos da Goodyear atende os distintos serviços: rodoviário (G657 Fuelmax / G687 Fuelmax e G617), regional (Kmax s, Kmax traction, G658, G667, Rhs, Rhd, Reg. Rht, G291, G167, G32, G49, G22), regional severo (Kmax Extreme), urbano (Citymax), misto (G686 Mss Plus, G677 Msd Plus, g177 msd) e fora de estrada (G677 Otr)</p>	<p>Os pneus e bandas pré-curadas produzidos pela Goodyear do Brasil possuem cinco anos de garantia (família Kmax possui 7 anos), contra defeitos decorrentes do processo de produção e mão de obra em banda original e em todos estágios das reformas</p>	<p>A Goodyear possui 569 revendedores oficiais em todo o Brasil</p>	
<p>Michelin - Sociedade Michelin Part. Indústria e Com. Ltda. Avenida das Américas, 700, Bloco 4 Barra da Tijuca, Rio de Janeiro-RJ CEP: 22640-100 Tel.: (21) 3621-4711 www.michelin.com.br</p>	<p>Antonio Pereira Tel.: (21) 99448-0090 antonio.pereira@br.michelin.com</p>	<p>9.00 R20 XZA 2 / 10.00 R20 XZE 2 / XZE2* / XZY3 / 11.00 R22 XZE 2+ / XZE2+* / X FORCE XZY3 / X WORKS Z / 215/75R17.5 INCITY XZU3 / XZE2+ / ST 250 / 235/75R17.5 XZE 2 / X MULTI Z / 275/80 R 22.5 X INCITY XZU 3 / XZE2+ / X MULTI Z / X MULTI WAY XZE / XZY2 / ST 250 / 285/70R19.5 XZE2+ / X MULTI WAY XZE / 295/80R22.5 X MULTI WAY XZE / XZE2+ / X MULTI Z / ST 250 315/80R22.5 XZE2+</p>	<p>9.00R20 XZE 2 / 10.00R20 XZE2/ XZE2*/ XZY3 / XDE2 / XDY3 / 11.00R22 XZE2+/ XZE2+*/ XFORCE XZY3/XFORCE XDY / XDE2 / XWORKSZ / XWORKSD / XWORKS HD D/XFORCE XDH3 / 12R22.5 XWORKS XZY/XWORKS XDY/XWORKS HD XDY / 215/75R17.5 XZU3 INCITY/ XZE2/XDE2 / XMULTI D / ST250 / 235 / 75R17.5 XZE2 / XMULTIZ / 275 / 70R17.5 XTE2 / XTE2*/ XMULTIT 275/80 R 22.5 X INCITY XZU3 / XZE2+ / XMULTI Z / XMULTIWAY XZE / XZY2 / XMULTID /XDE2+/ XWORKSZ / XDY3 285 / 70R19.5 XZE2+ /XMULTIWAY XZE / XMULTIZ 295 / 80R22.5 XMWAYXZE / XZE2+ / XMULTI Z / XDE2+ / XMULTI D / ST250 / DR550 315 / 80R22.5 XZE2</p>	<p>A Michelin garante seus produtos por um prazo de cinco anos, contados da data de sua aquisição, contra quaisquer vícios de qualidade e/ou defeito que vierem a ser constatados e que impeçam ou limitem seu uso antes do término do referido prazo. Todos os termos de garantia se encontram no Manual do Proprietário disponibilizado no site www.michelin.com.br</p>	<p>320 revendedores autorizados em todo território nacional.</p>
<p>Pirelli Pneus Ltda. Avenida Giovanni Battista Pirelli, nº 871, porta A, 1º andar, sala 01 - Vila Homero Thon, Santo André-SP CEP: 09111-030 Tel.: 0800 728 7638 www.pirelli.com.br assessoria.imprensa@pirelli.com</p>	<p>Paulo Arabian Tel.: (11) 4322-2117 paulo.arabian@pirelli.com</p>	<p>MC:01; FH:01; TH:01; FR:01; TR:01; MC:45; FH:85; TH:85; FR:85; TR:85; FR:25; ID:45; CT:65 SUPER; CT:52, AS:22; CT:75</p>	<p>FR: 01; TC: 01; FG: 01; TG: 01; MC: 01; FH: 01; TH: 01; TO: 01; ST: 01; FR: 85; TR: 85; FG: 85; TG: 85; MC: 95; FH: 85; TH: 85; TO: 99; OS: 22 Pista, FR: 25; ID: 45; CT: 65 Super; CT: 52, AS: 22; CT: 75; LU: 75; RT: 59; TR: 20; MT: 85; MT: 06M</p>	<p>5 anos a partir da nota fiscal de compra ou data de fabricação (dot)</p>	<p>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: 5, PR: 25, RJ: 26, RN: 8, RO: 5, RR: 1, RS: 20, SC: 23, SE: 9, SP: 89, TO: 8</p>

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	SERVIÇOS	ATIVIDADE	ESTADOS DE ATUAÇÃO
Borrachas Vipal S.A. Av. Severo Dullius, 1395, Bairro São João - Porto Alegre-RS CEP 90200-310 Tel.: (51) 3205-3000 www.vipal.com.br vipal@vipal.com.br	André Nedeff Tel.: (51) 3205-3059 andre.nedeff@vipal.com.br	Ônibus e caminhões	Recapagem, recauchutagem e remoldagem	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
Continental do Brasil Produtos do Brasil Ltda. Rua Tenente Onofre Rodrigues de Aguiar, 1401 - Galpão 2, Mogi das Cruzes-SP CEP: 08770-041 Tel.: (11) 2500-2021 www.conti.com.br sac.pneus@conti.com.br	Rafael Astolfi Tel.: (11) 0800170061 sac.pneus@conti.com.br	Ônibus e caminhões	Recapagem	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
Marangoni Tread Latino América Indústria e Comércio de Artefatos de Borracha Ltda. Rodovia LMG 800, km 01, s/n, Distrito Ind. Genesco Aparecido de Oliveira - Lagoa Santa-MG CEP: 33400-000 Tel.: (31) 3689-9225 www.marangonidobrasil.com.br marketing.brasil@marangoni.com	Geraldo Majela Tel.: (31) 99208-1081 g.majela@marangoni.com	Ônibus e caminhões	Recapagem, recauchutagem	BA, CE, ES, GO, MG, MS, PE, PI, PR, RJ, RS, SC, SE, SP, TO
NSA Recauchutagem de Pneus Ltda. Rua Guanabara, 114, Jd. Represa - Santana de Parnaíba-SP CEP: 06529-220 Tel.: (11) 4705-9977 www.nsapneutec.com.br comercial1@nsapneutec.com.br	Giulio Claro Tel.: (11) 4705-9977 giulio@nsapneutec.com.br	Ônibus e caminhões	Recapagem, recauchutagem	SP
Tipler Comércio de Produtos para Recapagem Ltda. Rua Sapiranga, nº 90, B. Jardim Mauá - Novo Hamburgo-RS CEP: 93548-192 Tel.: (51) 3097-2121 www.tipler.com.br contato@tipler.com.br	Fabiano Fratta Tel.: (51) 9323-5778 fabiano.fratta@tipler.com.br	Ônibus e caminhões	Recapagem	AL, BA, CE, DF, ES, GO, MG, PB, PE, PI, PR, RJ, RO, RS, SC, SP, TO

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	FROTA POR ESTADO	SERVIÇOS
Arval Brasil Ltda. Avenida Chedid Jafet, 222 - Bloco A - 2º andar, Vila Olímpia, São Paulo-SP Tel.: (11) 2246-8080 www.arvalbrasil.com.br comunicacao_marketing@br.arval.com	Tel.: (11) 2246-8080 comunicacao_marketing@br.arval.com	17.000	Automóveis: 17.000 Comercial leve: 17.000	n.i	Ao contratar os serviços da Arval, sua empresa transfere a responsabilidade da frota a uma empresa que oferece uma solução completa, desde a compra até a revenda, como telemetria, cartão combustível, treinamentos de direção defensiva, etc.

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	TOTAL DE VEÍCULOS	COMPOSIÇÃO	FROTA POR ESTADO	SERVIÇOS
Hertz - Car Rental Systems do Brasil Loc. de Veículos Ltda. Avenida Santa Catarina, 1415, Vila Mascote, São Paulo-SP CEP: 04378-300 Tel.: (11) 2246-4200 www.hertz.com.br akubaide@hertz.com	Andrea Santos Tel.: (11) 2246-4364 ausantos@hertz.com	n.i.	Automóveis: 4.291	BA: 113, DF: 30, GO: 22, MA: 5, PA: 45, RJ: 644, SP: 3.432	Proteção ao veículo e terceiros, carro reserva no mesmo grupo do veículo titular para as ocorrências de sinistros e manutenção, controle de quilometragem individual ou por sistema de pool de km, central própria para atendimento ao usuário, controle e gestão de multas, processo de compra e venda dos veículos, desconto para compra do veículo para o usuário ao final do contrato e relatórios gerenciais para medição de performance
JSL S.A. Avenida Saraiva, 400, Brás Cubas, Mogi das Cruzes-SP, CEP: 08717-490 Tel.: (11) 2377-7000 www.jsl.com.br comunicacao@jsl.com.br	Tel.: (11) 4645-2444 agregados@jsl.com.br	81.629	Automóveis: 62.790 Ônibus: 1.714 Caminhões: 2.325	AC: 58, AL: 460, AP: 199, AM: 461, BA: 2.701, CE: 1.035, DF: 727, ES: 1.919, GO: 3.771, MA: 311, MT: 1.973, MS: 846, MG: 5.155, PA: 2.138, PR: 2.151, PB: 456, PE: 2.162, PI: 378, RJ: 8.647, RN: 569, RS: 3.701, RO: 207, RR: 87, SC: 1.678, SP: 39.184, SE: 343, TO: 312	Serviços dedicados à cadeia de suprimentos, gestão e terceirização de frotas e equipamentos, transporte de passageiros, transporte de cargas gerais, seminovos, corretora de seguros, limpeza urbana, transporte público, terceirização de frotas públicas, Movida - locação de veículos, JSL Leasing
Localiza Fleet S.A. Av. Bernardo Monteiro, 1563, Funcionários, Belo Horizonte-MG, CEP: 30150-902 Tel.: 0800-979-3003 www.localiza.com frotasgestaodefrotas@localiza.com	Tel.: 800-979-3003 gestao-defrotas@localiza.com	33.160	Automóveis: 33.160	n.i.	A Localiza oferece serviços desde a compra e distribuição dos carros, a personalização da frota, o gerenciamento da manutenção e das avarias, a execução das atividades operacionais, a venda dos carros e a renovação da frota, disponibilizando ferramentas que permitem o acompanhamento online de todos os processos relativos à frota. Por fim, são mais de 4.500 prestadores de serviços em todo o Brasil
Nossa Senhora da Vitória Transporte Ltda. Rua Dr. José Amílcar Azevedo, 133 - Rosa Elze - São Cristóvão-SE CEP: 49100-000 Tel.: (79) 3257-9751 www.vitoriatransporte.com.br contato@vitoriatransporte.com.br	Rafael Azevedo Freitas Tel.: (79) 3257-9751 rafael@vitoriatransporte.com.br	572	Ônibus: 218 Comerciais leves: 354	AL: 18, BA: 270, MA: 15, PA: 6 SE: 263	Fretamento, turismo, locação

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
Apollo Ônibus Peças e Serviços Ltda. Rua Mario Junqueira da Silva, 1580, Campinas-SP - CEP: 13063-000 Tel: (19) 3395-1668 www.apolloonibus.com.br apollo.onibus.luciano@gmail.com	Wagner Franco Pereira (diretor-proprietário), Rosimeire Ferreira de Melo (diretora financeira)	Para ônibus e caminhões	Borrachas e artefatos, chapas, faróis, sistemas elétricos, tanques (de ar, combustíveis e componentes)	Agrale, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen	Carrocerias para ônibus

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
Carvalho Peças Ltda. Av. Presidente Antonio Carlos , 3590 Cachoeirinha, Belo Horizonte-MG CEP: 31210-810 Tel.: (31) 2125-0222 www.carvalhopecas.com.br 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
Eaton Ltda. - Divisão Transmissões Rua Clark, 2061, Bairro Macuco, Valinhos-SP CEP:13279-400 Tel.: (19) 3881-9444 www.eaton.com	Antonio Carlos Galvão (Presidente), Amaury C. Rossi (diretor de negócios - transmissões, embreagens e contrato de manufatura), Ricardo Dantas (diretor de negócios automotivo e aftermarket), Luis R. Scarfon (diretor de operações)	Para ônibus e caminhões	Embreagem (equipamentos e reforma), transmissões e componentes, válvulas	Agrale, Fiat, Ford, GM, Iveco	Transmissão
Fras-le S.A Rodovia RS-122, km 66 - nº 10.945 Forqueta - Caxias do Sul-RS CEP:95115-550 Tel.: (54) 3239-1000 www.fras-le.com fras-le@fras-le.com	Pedro Ferro (COO - Chief Operating Officer), Paulo Gomes (diretor comercial)	Para ônibus e caminhões	Embreagens (equipamentos e reforma), freios e componentes	n.i	Lonas e pastilhas para veículos pesados, pastilhas, sapatas e lonas para veículos leves, revestimentos de embreagem, pastilhas e sapatas para motos, pastilhas e sapatas metroferroviárias e aplicações industriais
Leone Equipamentos Automotivos Ltda. Rua Solon, 950 - Bom Retiro - São Paulo-SP Tel.: (11) 3393-3636 www.leone.equipamentos.com.br leone@leone.equipamentos.com.br	Bruno Leone, Luciano Galea, Vittorio A. Leone, Luciano Leone	Para ônibus e caminhões	Elevadores hidráulicos, plataformas elevatórias, equipamentos para lavagem, equipamentos para limpeza, equipamentos para manutenção e ferramentas	Equipamentos	Elevadores hidráulicos
Nelser Distrib. de Autopeças e Serviços Ltda. Rua Marechal Deodoro da Fonseca, 249, Campo Limpo Pta-SP Tel.: (11) 4812-7777 www.nelser.com.br nelser@nelser.com.br	Nelson Pozzi Junior (diretor comercial), Sergio Dias Lanza (diretor financeiro)	Para ônibus e caminhões	Embreagem (equipamentos e reforma), tubos (de aço carbono, inox e náilon), turbos e equipamentos para aumento de potência	Agrale, Ford, Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen	Embreagens
Pacaembu Autopeças Ltda. Rua Hélio de Barros, 154, Barra Funda, São Pulo-SP CEP: 01141-050 Tel.: (11) 3618-5800 www.pacaembuautopecas.com.br pacaembu@pacaembuautopecas.com.br	Luiz Cassorla (presidente)	Para ônibus e caminhões	Câmbio e componentes, cardans (componentes e restauração), freios e componentes, motores (componentes, equipamentos, regulagem e recondicionamento, sistemas elétricos	Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen	Todos os produtos de reposição automotiva da linha pesada
PPW Ind. Com Imp. Exp. Ltda. Av. Com. Thomaz Fortunato, 3435 Americana-SP - CEP: 13475-010 Tel.: (19) 2109-9900 www.ppwbrasil.com.br ppw@ppwbrasil.com.br	Anacelia Panzan (diretora)	Para ônibus e caminhões	Portas e guarnições (sistemas de acionamento)	Iveco, Renault	Portas Roll-UP
SAUR Equipamentos S.A. Av. Presidente Kennedy, 4025 Tel.: (55) 3376-9300 www.saur.com.br saur@saur.com.br	Ingrid Saur (diretora corporativa), Enio Heinen (diretor comercial), Ildo Kunz (diretor de manufatura)	Para ônibus e caminhões	Elevadores hidráulicos e plataformas elevatórias	Diversas	Não
Sobus Com. de Auto Peças Ltda. Al. 2º Sarg. Nevio Barracho dos Santos, 480 Tel.: (11) 2955-0008 www.sobus.com.br sobus@sobus.com.br	Catilene Rocha (gerente geral), Ismael Paiva Araújo Filho (diretor), Maria Conceição dos Santos Paiva Araújo (diretora)	Só para ônibus	Borrachas e artefatos, chapas, cintos de segurança, faróis, vidros	Comil, Caio, Mascarello, Neobus, Marcopolo Ciferal, Busscar	Revendedora de peças

DADOS DA EMPRESA	DIRETORIA	FINALIDADE DO PRODUTO	CATEGORIA	PEÇAS REPOSIÇÃO MARCAS	PRODUTO ESPECIALIZADO
Tecno Suporte Ind. Metal. Eireli Avenida Mariland, nº 135, Bairro Mariland, Caxias do Sul-RS CEP: 95057-460 Tel: (54) 3229-5699 www.tecnosuporte.ind.br tecnosuporte@tecnosuporte.ind.br	Vilmar Antônio Francisquetti (diretor)	Para ônibus e caminhões	Buchas e coxins, motores (componentes, equipamentos, regulagem e recondição, suspensões e componentes, usinagem (peças sob medida torneadas em ferro e latão)	Thermoking, Denso, Marcopolo, Comil, Mascarello, Caio Induscar, Neobus	Suporte para ar-condicionado automotivo
Tecnoserv Indústria e Com Ltda. Rua Rolando Natali, 114 - Jd Santa Fé - Limeira-SP CEP: 13482-366 Tel.: (19) 3442-3208 www.grupotecnoserv.com.br arnoldi@grupotecnoserv.com.br	Carlos Arnoldi (diretor-presidente), Catarina Bellão (diretora administrativa / financeira), Rafaela Arnoldi (gerente comercial)	Para ônibus e caminhões	Equipamentos para lavagem	Nenhuma	Maquinas automáticas para a lavagem de veículos em geral, serviços de manutenção em máquinas de lavar veículos e venda de peças e escovas para máquinas de lavar veículos multimarca
Thermoid S.A. Mat. de Fricção Rua Padre Bento, s/n, km 37,5 - Rod. Santos Dumont, Bairro Ajudantes, Salto-SP CEP: 13326-400 Tel: (11) 4028-9967 www.thermoid.com.br pedidos@tynlogistica.com.br	Margareth Santos (diretora-presidente), Adriano Cezar (diretor-superintendente)	Para ônibus e caminhões	Lonas, siders e componentes	Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen	Fabricante de lona de freio

GUIA DE DISTRIBUIDORES DE COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES

DADOS DA EMPRESA	PÓS-VENDA	PRODUTOS / SERVIÇOS	POSTOS POR ESTADO
Ipiranga Produtos de Petróleo S.A. Rua Francisco Eugenio, 329 São Cristóvão 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 Sintético 10w40 e4, Brutus Extrema Performance 10w40 ci-4, Brutus Performance 15w40 ci-4, Brutus Nova Geração 15w40 ci-4, Brutus Alta Performance 15w40 ci-4, Brutus Protection t5 15w40 cg-4, Brutus Protection 25w50 ch-4, Brutus Protection 10w), Aditivos (Ipiranga Protetor Super, Ipiranga fluido para freios dot 5.1, fluido para freios dot 4, fluido para freios dot 3) e Diesel (diesel s-10, diesel original aditivado, diesel original automotivo)	AC: 23, AL: 46, AP: 42, AM: 77, BA: 168, CE: 109, DF: 78, ES: 135, GO: 216, MA: 112, MT: 88, MS: 61, MG: 643, PA: 218, PR: 653, PB: 61, PE: 177, PI: 63, RJ: 391, RN: 50, RS: 1071, RO: 113, RR: 13, SC: 573, SP: 1815, SE: 12, TO: 48
Petronas Lubrificantes Brasil S.A. Av. Trajano de Araujo Viana, 2500 Cinco Contagem-MG CEP: 32010-090 Tel.: (31) 3506-9100 www.pli-petronas.com.br flavia.macedo@pli-petronas.com	alessandre da silva cardoso tel.: (31) 3506-9213 alessandre.cardoso@pli-petronas.com	Urania Maximo, Urania Optimo, Urania K, Urania 100 K, Urania Supremo CJ - 4, Urania Supremo CI - 4, Urania Turbo LD, Urania Turbo CG - 4, URANIA CG-4, URANIA HM CG-4, Selênia WR Pure Energy, VS Max Diesel, Urania CF -40 (motores estacionários), Fluidos, graxas e lubrificantes para transmissão e diferencial	Não possui postos
Raízen Combustíveis S.A. Avenida Juscelino Kubitschek, 1327, 7º andar, Itaim Bibi, São Paulo-SP CEP: 04543-011 Tel.: (11) 2344-6200 www.raizen.com fale@raizen.com	n.i	Shell Evolux Diesel (alto e baixo teor de enxofre), Shell Evolux Arla 32, Diesel Comum (alto e baixo teor de enxofre)	AC: 11, AL: 41, AM: 47, BA: 274, CE: 173, DF: 63, ES: 140, GO: 124, MA: 101, MT: 85, MS: 35, MG: 505, PA: 167, PR: 383, PB: 41, PE: 171, PI: 57, RJ 487, RN: 31, RS: 475, RO: 51, RR: 1, SC 340, SP: 1.752, SE: 27, TO: 40



Imagens meramente ilustrativas.
IBAMA
REGULADO

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Quer saber mais sobre cavalos mecânicos?
Baixe o aplicativo TV SOB MEDIDA em seu
smartphone ou tablet e assista ao vídeo.



**Realizamos o desejo de quem precisa de extrapesado:
caminhões potentes e econômicos ao mesmo tempo.
E, agora, com os novos Constellation 19.360 e 25.360.**

MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

- Maior economia de combustível
- Maior conforto
- Veículos mais leves com maior capacidade de carga

A MAIS COMPLETA LINHA DE CAVALOS MECÂNICOS DO MERCADO

- Motorização de 330, 360, 390 e 420 cavalos
- PBTC de 45 t a 63 t
- Três opções de cabine: estendida, leito teto alto e leito teto baixo



**Caminhões
sob medida.**



TRUCKPAD

O Aplicativo que Conecta o Caminhoneiro à Carga

Precisa contratar Carreiros 'terceiros' para sua operação?

Localize no mapa e contrate "online" caminhoneiros autônomos pelo **TruckPad**



MAIS DE 320.000
Caminhoneiros já usam nosso aplicativo, todos os dias!

VEJA COMO É FÁCIL:

Adicione suas Cargas

Entre no site www.TruckPad.com.br, faça seu cadastro e adicione sua carga. Acesse imediatamente os caminhoneiros mais próximos do ponto de embarque

Encontre caminhoneiros

Encontre no mapa caminhoneiros disponíveis e saiba quais motoristas podem fazer o transporte para você

Faça contato direto com os caminhoneiros

Entre em contato direto com os caminhoneiros por telefone ou por mensagem, ainda acesse a ficha cadastral do motorista

Gerencie seus fretes

Gerencie seus envios em um único lugar e aumente sua produtividade operacional

Acompanhe a viagem

Visualize a posição do motorista contratado ao longo da rota até a entrega final da mercadoria, no destino

Acesse os melhores caminhoneiros autônomos com o TruckPad !

Você pode monitorar e acompanhar seus motoristas Favoritos



AGILIDADE E RAPIDEZ



SEGURANÇA



ECONOMIA



COMPARTILHAMENTO DE LOCALIZAÇÃO

Para saber mais, fale com a gente

contato@truckpad.com.br



(11) 99891-1122



/TruckPad

Oferecimento

Caminhões e Ônibus



www.TruckPad.com.br