

Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XX | Ed. 171 | OUTUBRO DE 2013 | R\$ 12,50

WWW.FROTACIA.COM.BR



A FÓRMULA DO SUCESSO

Finalistas do Prêmio Top do Transporte 2013 revelam o segredo de seu triunfo junto aos mercados de fretes

UMA EMPRESA SE FAZ COM PESSOAS E IDEIAS



BRASPRESS

A SUA TRANSPORTADORA DE ENCOMENDAS EM TODO BRASIL

WWW.BRASPRESS.COM.BR

(11) 2188-9000

DIRETORIA

Diretores
 José Augusto Ferraz
 Solange Sebrian

REDAÇÃO

**Diretor de Redação e
 Jornalista Responsável**
 José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
 joseferraz@frotacia.com.br

Editora
 Sônia Crespo
 sonia.crespo@frotacia.com.br

Redatora
 Valeria Bursztein
 valeria@frotacia.com.br

ARTE
Editor
 Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)
 smantova@frotacia.com.br

COMERCIAL

Diretora
 Solange Sebrian
 solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

Gerente
 José Carlos da Silva
 josecarlos@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Gerente
 Edna Amorim
 edna@frotacia.com.br

**Assinaturas e Alterações
 de Dados Cadastrais**
Serviço de Atendimento ao Assinante
 Fone/Fax: (0**11) 3871-1313

E-mail: circulacao@frotacia.com.br

ASSINATURA ANUAL: R\$ 150,00 (12 edições)

Preço do Exemplar Avulso: R\$ 12,50

**REDAÇÃO, PUBLICIDADE,
 CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO**
 Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)
 05015-000 – São Paulo – SP – Brasil
 Fone/Fax (0**11) 3871-1313

Home page: www.frotacia.com.br

FROTA&Cia é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresas de transportes executivos em cargos de direção, de empresas de transportes de cargas e passageiros. Circula também junto a embarcadores de cargas, compradores de serviços de transportes, frotistas em geral e fornecedores de produtos e serviços de transportes. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes da edição impressa ou virtual, sem a prévia autorização dos editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia.

Impressão – Gráfica Mundial Ltda.
Tiragem – 13.000 exemplares
Circulação – Outubro 2013

Filiada ao Instituto Verificador de Circulação IVC

Dispensada de emissão de documentos
 fiscais conforme Regime Especial
 Processo SF-04-908092/2002

Fórmula de sucesso

Os leitores de **FROTA&Cia** irão se deparar, nessa edição, com o novo visual da publicação. Assinada pelo designer gráfico Sandro Mantovani, o trabalho é resultado de muitas conversas envolvendo a equipe de Redação de **FROTA&Cia**, inúmeras trocas de e-mails com esboços tentativos até chegar à versão final e, sobretudo, de uma meta comum a todos. Qual seja, a de buscar o melhor equilíbrio entre as matérias, fotos e ilustrações, para tornar ainda mais agradável a leitura, de forma a garantir o interesse permanente do leitor.

A preocupação e a iniciativa tem plena justificativa, tendo em vista a dinâmica dos tempos atuais. O bombardeio de informações que recebemos diariamente, seja pelas mídias convencionais ou as novas que surgem na esteira da internet, associado às pressões do trabalho e a escassez de tempo para realizar todas as coisas que pretendemos, obriga os veículos de comunicação a ser reinventarem constantemente. Sob pena de ficarem para trás nessa corrida e pior de tudo: perderem leitores, seu principal patrimônio.

Por essa razão, o novo design de **FROTA&Cia**, que também contemplou o caderno dedicado ao transporte de passageiros, agora rebatizado de **FROTA&Cia ÔNIBUS**, passa a destacar ainda mais as fotografias que complementam e ilustram as matérias, além dos boxes e infográficos. Da mesma forma que a nova tipologia adotada, combinada com o maior espaço entrelinhas e o uso de aspas com frases em destaque, também servem à finalidade de facilitar a leitura e a compreensão.

Mais interessante de tudo é que esse processo de renovação visual não se limita apenas à publicação chefe da Editora Frota e seu caderno de ônibus. As melhorias e mudanças atingiram igualmente os Guias de serviço **FROTA&Cia**. A começar pelo de Pneus & Bandas, distribuído em junho e o de Empilhadeiras & Transpaletas que circulou em setembro. Em outubro chega a vez do Guia FROTA&Cia – Implementos Rodoviários 2013 e, em dezembro, o de Motores, Transmissões e Lubrificantes mostrarem sua nova identidade.

Outra transformação em curso envolve o site FROTA On Line. A partir de novembro o portal será inteiramente modificado, trazendo um novo layout, novas seções, serviços, colunistas e outras funcionalidades como o FROTA DataBank, que possibilita o acesso ao banco de dados da Editora Frota.

Ao continuar investindo na melhoria continua de seus produtos, em um momento particular da economia brasileira, onde o pessimismo toma conta de inúmeros setores produtivos, a Editora Frota reafirma uma velha fórmula de sucesso. De se manter sempre à frente de seu tempo, confiando na inovação e na oferta de produtos e serviços que atendam às exigências do mercado, em benefício de leitores e clientes. ■

José Augusto Ferraz
 Diretor de Redação



TOP DO TRANSPORTE 2013

14 TNT

Festa consagra operadora logística, que levou três prêmios

16 BRASPRESS

Reconhecimento vem de sete segmentos econômicos

18 JAMEF

Festa para seis indicações, melhor resultado do evento

20 VIA PAJUÇARA

Comprometimento operacional conquista duas vitórias

22 TRANS JK

Expertise com químicos será aplicado em outros segmentos

24 ATIVA

Mais uma vez campeã em categoria de alta especialização

26 TRANSPAULO

Boa nos químicos e melhor no segmento automotivo

28 TRANSCOMPRAS

O salto vitorioso do comércio para o transporte

30 MANN E VITÓRIA

Duas potências em brinquedos e calçados

32 LABARCA

Consolidação no polo calçadista e investimentos em CD

34 TRANSVILLE E IRAPURU

Mais duas consagradas pela indústria automotiva

42 MINUANO E MAHNIC

Transporte de vanguarda para cosméticos e papel

44 PLIMOR

Maior agilidade conduz ao inusitado prêmio na categoria plásticos

46 TRANSLOVATO

Campeã gaúcha desbanca dezenas de concorrentes em móveis

48 TC BLUMENAU

Demandas têxteis da região conduzem a catarinense ao pódio

**NOSSA CAPA****35 ÔNIBUS****50 RODONAVES E ZERO GRAU**

Mais duas excelências em exigências farmacêuticas

52 JSL

A conquista com know how de quase 6 décadas em metalurgia

54 PALADINO

Unanimidade das demandas estão concentradas no interior de São Paulo

56 DELOG

Em três anos de atuação, a melhor do segmento de cosméticos

58 CENTER CARGAS E PRÁTICA

Terceiras colocadas nas categorias veterinários e móveis

59 EXPRESSO ARAÚJO

Operações com móveis concentram 100% da receita

60 OCIANI E TRANSDUARTE

A segunda e terceira colocadas no segmento têxtil

62 NETFRETE

Novo portal NetFrete lança quatro aplicativos para o transporte

64 ITAMARATI

Multimodalidade agiliza transporte de produtos sucroalcooleiros

SEÇÕES

EDITORIAL 3

TRANSPORTE ONLINE 6

PANORAMA 66

Linha Axor Mercedes-Benz



Mais robustez para quem tem estrela brilhar ainda mais.

A Linha Axor é composta de caminhões extrapesados, fortes e robustos, tanto nas estradas quanto fora delas. E conta com a exclusiva tecnologia BlueTec 5, que proporciona maior economia e durabilidade do motor. Sem falar no conforto, com versões que contam com suspensão a ar na cabina e com câmbio automatizado Mercedes Powershift. Mais robustez para sua empresa não parar nunca.



DMS

Respeite os limites de velocidade.

Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

www.mercedes-benz.com.br/caminhoes
CRC: 0800 970 90 90

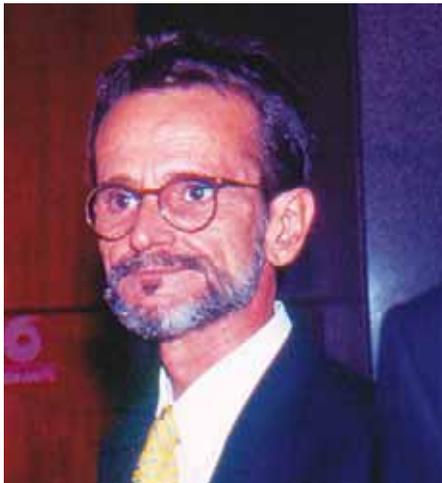


Mercedes-Benz

A marca que todo mundo confia.

Jornalismo de luto

Faleceu no último dia 29 de setembro, aos 67 anos, vítima de câncer, o jornalista **Marco Antonio Souto Maior**. Considerado um dos mais respeitados e brilhantes profissionais do Jornalismo de Transportes, Souto Maior ou apenas Marquinho, como carinhosamente era chamado, se destacou por seu profundo conhecimento do setor. Aliado à precisão do texto, à firmeza de opiniões e o rigor no trato com a notícia. Souto Maior iniciou sua carreira na Abril Tec, antiga divisão de revistas técnicas da Editora Abril, no início dos anos 70, onde foi Editor da revista Carreteiro. Depois disso, acumulou passagens por outras conhecidas publicações especializadas como Transporte Moderno, Brasil Transportes, Autodata



e Transpodata. Incluindo FROTA&Cia, que ajudou a fundar em 1992 e foi seu editor até 1998.

Consórcio premiado

Para incrementar as vendas do novo Cargo extrapesado, a Ford Caminhões está lançando um consórcio feito sob medida para o modelo. Agora, as duas versões do novo caminhão podem ser adquiridas através do Consórcio Nacional Ford, aproveitando um plano especial com pagamento em até 100 meses, limitado a 200 participantes. De quebra, os compradores do Cargo extrapesado por meio do consórcio vão ganhar como prêmio uma viagem ao Chile com acompanhante. A promoção é válida a partir da terceira assembleia e cobre as despesas com viagem área e hospedagem de quatro dias na capital Santiago, além de visitas a pontos turísticos.



Troca de comando

Dez meses depois de ascender ao cargo de chefe de operações (COO) da Fiat Industrial LatinAmerica, Marco Mazzu deixa a empresa. Seu lugar, agora, passa a ser ocupado por Vilmar Fistarol, que comandava as operações globais de compras da Fiat Chrysler. Interinamente, Vilmar também vai acumular a presidência da IvecoLatinAmerica. Já a vice-presidência da montadora foi confiada a Marcos Borba (foto), ex-diretor comercial e de marketing da New HollandConstruction.



Novela sem fim

A duplicação da serra do Cafezal, na BR 116 entre São Paulo e Curitiba, foi mais uma vez adiada. Prometida desde a década de 90, a obra deveria estar concluída em 2012. Mas, um Termo de Ajustamento de Conduta, assinado pela ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres) com a Autopista Régis Bittencourt prorrogou o prazo para o início de 2017.

O preço do atraso

Enquanto isso, o trecho de apenas 30 km continuará sendo o maior gargalo da principal rodovia que liga ao sul do Brasil. E, também, um dos trechos mais perigosos das estradas que cortam São Paulo. Somente do km 343 ao km 363 foram registradas 307 acidentes em 2011, último dado tabulado pelo governo federal, que deixaram 13 mortos e 140 feridos.

Aperto do certo

O governo decidiu apertar o cerco contra as empresas que descumprem a legislação que obriga a emissão do Conhecimento Eletrônico do Transporte (CT-e). Uma nova resolução, datada de 1º de agosto, acaba de tornar compulsório o registro eletrônico para todas as empresas de transportes, exceto as inscritas no Simples.



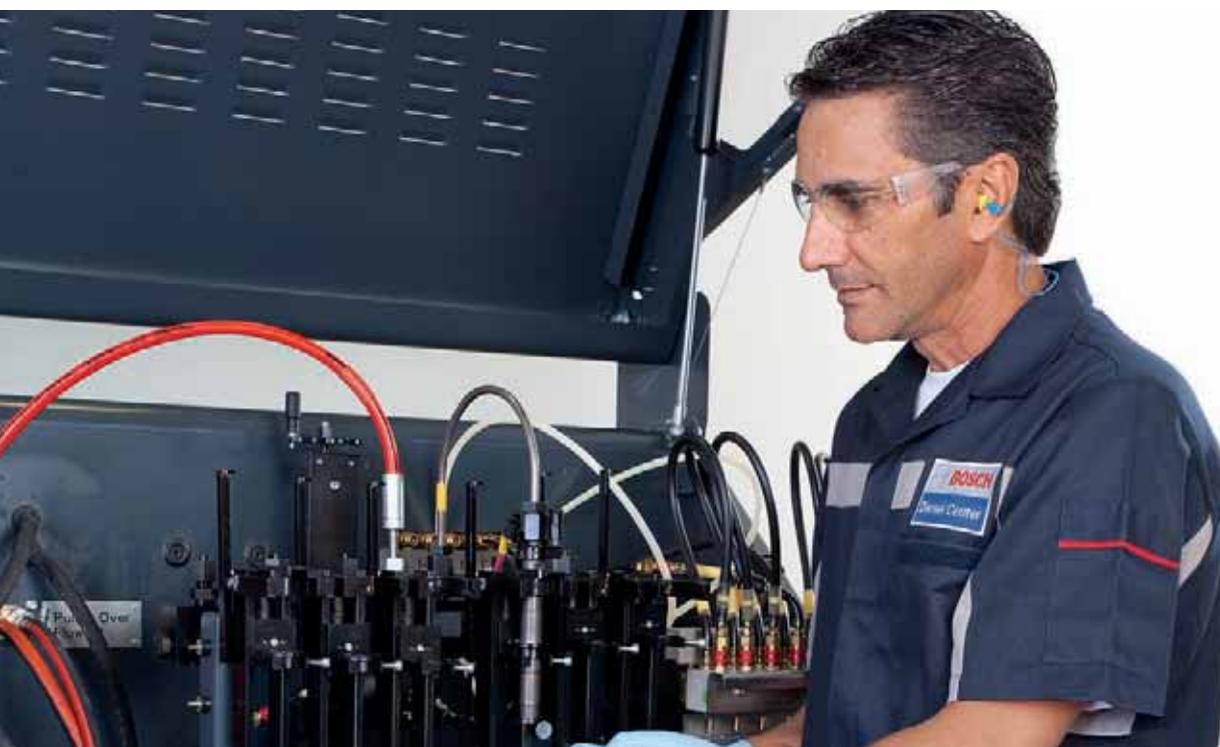
Círculo vicioso

A decisão da prefeitura paulistana de implantar faixas de ônibus nos principais corredores da cidade de São Paulo vem tirando o sono dos transportadores de cargas que se ocupam da distribuição urbana, em decorrência do aumento dos congestionamentos. Mesmo reconhecendo que a velocidade média dos ônibus

subiu de 14,3 km/h para 20,8 km/h, no período da tarde, o diretor da Argius Transportes, Antonio Archilha, reclama dos efeitos da medida nas operações de transportes. "Para atender o mesmo número de clientes somos forçados a aumentar o número de veículos em operação, o que gera mais custo e mais congestionamentos", comenta o diretor que não vê saídas para esse círculo vicioso.

Redução de custos

Segundo cálculos do SetlogMS, que representa os transportadores do Estado, o custo do transporte rodoviário, a partir das unidades produtoras de grãos no Mato Grosso do Sul, representa de 30 a 35% de valor do produto. Com o novo corredor será possível reduzir em 20% os custos com o transporte, o que impactará numa economia de 6 a 7% do valor das exportações dessas commodities agrícolas.



Seu especialista em sistemas eletrônicos diesel **está sempre em dia com o futuro.**

www.boschdieselcenter.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

Caminhões Volkswagen equipados com o novo motor MAN. Os únicos que dispensam o uso do ARLA.



- **Tecnologia EGR, que dispensa o uso do ARLA 32.**
- **Motor mais potente, mais econômico e com melhor custo-benefício.**
- **Motor presente nos Caminhões Volkswagen de 190 a 280 cv.**
- **VW Constellation 24.280 Advantech, novo líder de vendas Euro 5.**

Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com



Respeite os limites de velocidade.

Imagens meramente ilustrativas.



Caminhões sob medida.



Lixeira a céu aberto

Um levantamento da Artesp (Agência de Transporte do Estado de São Paulo) mostrou que, todos os dias, são recolhidas 67 toneladas de lixo nas 19 rodovias sob concessão do Estado, jogadas por motoristas que utilizam as vias e a população vizinha. Para dar conta de tanta sujeira, quase 500 funcionários (entre coletores, motoristas e outros profissionais) percorrem a malha para recolherem e transportarem esses resíduos a um depósito. Somente no ano passado foram recolhidos 24,6 mil toneladas de detritos, o que resulta em cerca de 310 quilos/mês em média, jogados em cada um dos 6.500 quilômetros de estradas concedidas.

Mais perto do cliente

A Meritor, fabricante de eixos e sistemas drivetrain, iniciou um programa de atendimento exclusivo para frotistas, batizado de Meritor Frota Parceira. Organizado pela unidade de aftermarket da empresa, a iniciativa busca uma maior aproximação com os clientes da marca e a promoção da cultura de manutenção preventiva, através de visitas técnicas e treinamentos.



Eleitos na Europa

O novo Volvo FH, lançado no ano passado, foi eleito o "Caminhão Internacional do Ano 2014", por um grupo de 25 jornalistas europeus, durante a realização do Salão de Veículos Comerciais de Moscou (Comtrans). Já a nova Ford Transit Connect foi eleita a "Van Internacional do Ano", fato que tornou a Ford a única marca a vencer o prêmio por dois anos consecutivos.

Dois pisos

Um novo conceito de semirreboque, para uso no transporte de carvão vegetal, foi desenvolvido pela Rodovale. A novidade, aplicada no projeto da nova "Carvoeira Rodovale", consiste em oferecer, no mesmo projeto, a possibilidade de adoção de piso fixo ou móvel no implemento. Em outras palavras, se o cliente adquirir um semirreboque piso fixo, ele poderá no futuro instalar um piso móvel, sem qualquer contratempo, já que a opção está contemplada no projeto original.



Rodotrem mais leve

A Rodofort apresentou seu novo rodotrem, para transporte de cana picada. O conjunto é composto por um semirreboque e um reboque, com 20 metros de comprimento no total e capacidade para 124 metros cúbicos de carga. Segundo a fabricante, o emprego de aço especial de alta resistência resultou num produto até 28% mais leve que os similares.



NOVO IVECO HI-WAY

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Você já pode dirigir o caminhão do ano da Europa. E nem precisa tirar carteira internacional.

A Iveco está fabricando no Brasil o caminhão do ano na Europa. Hi-Way é Iveco.



CENTRO DE ATENÇÃO AO CLIENTE 0800 702 3443

Leo Burnett Tailor Made

HI-WAY É IVECO.

O NOVO PATAMAR MUNDIAL PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO



- + Design moderno e aerodinâmico
- + Cabine mais confortável do segmento
- + Robustez comprovada em mais de 2.000.000 km de testes realizados no Brasil
- + Motorização 440, 480 e o novo 560cv: alta eficiência e baixo consumo de combustível
- + Iveco Frota Fácil: o mais completo sistema de gerenciamento de frota com a exclusiva função bloqueio.

IVECO

WWW.IVECOHIWAY.COM.BR

Segredo revelado

Festa de entrega do Prêmio Top do Transporte reúne as empresas vencedoras da edição 2013, cuja performance FROTA&Cia mostra nessa super edição



Três meses depois de encerrada a 7ª Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transportes, promovida pelas revistas FROTA&Cia e Logweb, o Brasil pode conhecer finalmente as 200 empresas eleitas pelo mercado

como as melhores, junto a 14 diferentes segmentos econômicos.

Esse bem guardado segredo foi revelado na cerimônia de entrega do Prêmio Top de Transporte 2013, realizado no último dia 11 de setembro, no Espaço Armazém, em São Paulo, com a presença de mais de 300 convidados.

José Augusto Ferraz, diretor da Editora Frota e co-responsável pela premiação, destacou a importância de figurar nessa seleta lista de empresas e participar dessa grandiosa festa. “O Prêmio Top do Transporte é um reconhecimento público às transportadoras rodoviárias de cargas que conquistaram a prefe-



rência dos clientes, com base nas notas de desempenho atribuídas a cada uma delas, relativas aos serviços prestados”, comenta Ferraz.

Encerrada a cerimônia, foi a vez da Redação de FROTA&Cia entrar em cena, na tentativa de entrevistar as quase 50 primeiras colocadas da premiação, com o propósito de conhecer as estraté-

gias operacionais de cada uma e os planos que guardam para o futuro. O resultado desse trabalho os leitores poderão conferir nas páginas seguintes dessa super edição de FROTA&Cia. Uma publicação, enfim, para servir de referência à milhares de empresários e executivos, que não lograram alcançar o mesmo êxito das empresas Top do Transporte 2013.



A campeã da festa

A TNT Mercúrio saiu do Prêmio Top do Transporte com três importantes títulos, um dos melhores resultados já registrados na história da premiação

Primero lugar na Preferência Nacional, a TNT Mercúrio também arrebatou a primeira posição no ranking do transporte de produtos eletrônicos e ainda levou o terceiro prêmio conferido pelo segmento de Comércio Eletrônico, um dos mais significativos da disputa, considerando que a categoria vem aumentando seus negócios em progressão geométrica nos últimos anos.

A TNT Mercúrio é uma empresa jovem, no mercado desde 2007, quando adquiriu a Expresso Mercúrio. Em 2009, ampliou ainda mais suas estrutura física com a aquisição da Expresso Araçatuba. “A TNT Mercúrio passou por um processo de fusão e integração até 2011. Com a consolidação do novo sistema operacional LMS, que permitiu uma maior integração e visibilidade entre todas as 126 filiais da empresa (ver box), começamos a operar plenamente a partir de 2012, ano em que tivemos excelentes resultados”, explica Cristiano Koga, Diretor Corporativo da empresa, lembrando que, no período, foi considerada pela revista Exame Melhores & Maiores, edição 2013, a companhia de transporte fracionado que mais cresceu no Brasil. A companhia acusou uma evolução em volume de vendas de 15,4% no último ano.

Koga detalha que a concentração dos investimentos realizados ao longo do processo de fusão ficou para a área de tecnologia e automação. “Instalamos “scanning” em todas as unidades. Também introduzimos a ferramenta VOL (veículo online), que permite aos motoristas dar baixa

no momento da entrega, via celular”, diz. Koga comenta que nas cidades de São Paulo e em Campinas foram implantados dois sistemas “sorter” de classificação de mercadorias. “Nas outras 15 maiores unidades da TNT Mercúrio instalamos equipamentos semi-automatizados, máquinas similares aos sorter, que conferem agilidade no embarque de mercadorias”, acrescenta.

A TNT Mercúrio também se preocupou bastante com o fortalecimento de algumas de suas filiais, principalmente da região Nordeste, cuja economia tem crescido dois dígitos ao ano. “Ampliamos as unidades de Salvador (BA), Recife (PE), Maceió (AL), Natal (RN), João Pessoa (PB), Sobral (CE), além das filiais de Belém (PA), Dourados e Três

Cargas iguais, países diferentes

Koga conta que o sistema tecnológico e operacional adotado pela TNT Mercúrio no transporte de carga fracionada aqui no Brasil é semelhante ao de outros países do mundo. “O que difere basicamente são a infraestrutura local, que precisa melhorar, e a questão fiscal, que é muito mais ágil em outros continentes.

Lagoas (MS) e Ubaraba (MG)”, enumera Koga. O atendimento em todo o país envolve 126 filiais, todas com área de expedição.

Frota de 3 mil veículos próprios e 2,5 mil agregados, totalmente rastreada



O sucesso do LMS

Com o novo sistema de informações LMS, a TNT Mercúrio interliga todas as 126 filiais num único fluxo de informação. O LMS permite consultas de qualquer documento de serviço, com destinos distintos. A informação em tempo real possibilita o monitoramento da carga e eventuais ocorrências indesejáveis, melhorando assim o relacionamento com o cliente. No mundo contemporâneo o fluxo da informação é de extrema importância para o cliente que contrata o serviço. Toda organização empresarial que consegue monitorar os processos e os erros operacionais a fim de minimizar o impacto ao cliente, certamente obterá excelência na qualidade.

↳ EQUIPE AFINADA

Koga enfatiza que nada disso teria validade se a TNT Mercúrio



também não tivesse se preocupado com a formação da equipe operacional. “Aumentamos em 15,4% nosso quadro de colaboradores. Em todos os armazéns investimos em treinamento da mão-de-obra. Do ponto de vista de prospecção comercial, ampliamos nossa força de vendas em 18%, fortalecendo individualmente os segmentos de transporte, principalmente nos setores automotivo, eletroeletrônico, farmacêutico, cosméticos e calçados”, relata. Hoje a TNT Mercúrio concentra suas operações no B2B (business to business) e B2C (business to customer). Koga adianta que as operações do segmento de tecnologia (eletroeletrônicos), pelas quais a TNT venceu na primeira colocação do Prêmio TOP de Transporte 2013, representam 22,5% na receita da empresa, enquanto as operações de e-commerce, que lhe renderam o segundo lugar na premiação da categoria, respondem por 6,5%. O executivo destaca que embora a companhia não tenha sido agraciada com nenhum prêmio na categoria Automotivo, a distribuição de peças e acessórios responde hoje por 32% da receita da empresa.

O executivo detalha que a força da TNT Mercúrio no e-commerce se concentra na capilaridade da operação: “hoje entregamos em mais de seis mil localidades no país, só perdemos para os Correios”, compara. Já nas cargas de eletroeletrônicos, o forte da empresa está no gerenciamento de risco: “Temos uma estrutura robusta e uma frota muito bem equipada em rastreabilidade”, diz. A TNT Mercúrio soma 3 mil

Koga: maior capilaridade e crescimento no e-commerce

veículos próprios e 2,5 mil agregados, desde vans, tocos, trucks a carretas, com idade média de 4 a 5 anos.

Atuando fortemente no segmento de carga fracionada, a TNT Mercúrio está diversificando o portfólio de atendimento para captar clientes no segmento chamado “pacotinho” (cargas de até 40 quilos, com oito volumes). “A medida é para aumentar a produtividade das coletas e entregas e otimizar o carregamento do veículo”, explica Koga.

Para 2013, prossegue Koga, as expectativas comerciais da TNT Mercúrio deverão superar o impacto positivo de 2012: “Nosso crescimento será superior ao do ano passado em função da consolidação da marca no mercado”, anuncia. Hoje, a TNT Mercúrio representa 6% da receita do Grupo mundial. ■



A gigante vai ao pódio

Com suas 112 filiais espalhadas pelo país, a Braspress é reconhecida pelos clientes de sete segmentos econômicos, incluindo o segundo lugar na categoria e-commerce

Sempre presente entre os vencedores do Prêmio Top Do Transporte – desta vez nas categorias Preferência Nacional e E-Commerce –, a Braspress consegue se reinventar permanentemente. Giuseppe Lumare Jr, diretor comercial da transportadora, explica que o diferencial da empresa está no conceito de atendimento, que privilegia qualidade na operação e pontualidade – duas premissas para o segmento de e-commerce B2B. “Na realidade, disponibilizamos atendimento comum para todos clientes

que geram fluxo de carga fracionada permanente. Trabalhamos com clientes que concentram valores agregados nos seus produtos”, explica. O foco, destaca, “é ter resultados”, que claramente se refletem na preferência nacional dos embarcadores.

Lumare destaca que a transportadora tem mais de sessenta mil clientes. Mensalmente, são emitidos 1,2 mil conhecimentos e 220 mil faturas. A frota própria soma mais de 1 mil caminhões, com idade média de 2 anos. A rede de filiais – marca registrada da transportadora – soma 112 casas, em todos os estados e não para de crescer (ver box). “45% da nossa receita é proveniente do setor de confecções. Na sequência aparecem os setores de informática, calçados e autopeças”, enumera. O dirigente ressalta que a Braspress também tem forte atuação no setor farmacêutico, mas com perfil de manipulação. “Este é um caso que espelha nossa forma de trabalho: buscamos características específicas dentro de um setor e realizamos a operação com produtividade”, conta.

O dirigente diz que atender todos os segmentos de transporte é, hoje, a melhor maneira de perder tempo e dinheiro e. “A procura pela encomenda ideal é a solução para alcançar bons resultados comerciais”, defende, apontando a es-

tratégia adotada pela transportadora como conduta de sucesso. Para Lumare, toda encomenda é uma carga, mas nem toda carga é encomenda. “A especialidade no transporte está ligada às características do produto, como peso e valor agregado”, descreve, exemplificando alguns volumes de confecção, cujos produtos custam, para o consumidor final, perto de 100 reais. “Este detalhe gera as características da encomenda”, analisa.

↳ CENTRALIZAÇÃO

A Braspress, diz Lumare, foca suas entregas de encomendas em estabelecimentos comerciais, ou seja, no B2B. “A pessoa jurídica está esperando pelo produto, sempre disponibiliza alguém para recebê-lo. Já a pessoa física requer uma malha mais complexa, e o recebimento da encomenda é mais complicado”, relata. “Hoje estamos trabalhando concentrados em regiões centrais”, adianta. Na Braspress há 27 anos, Lumare conta que o conceito que define a contratação dos serviços da empresa é adotado desde meados da década de 90. “A análise da encomenda é fundamental para estabelecer o preço do frete”, diz. No começo, a introdução da teoria gerou muita controvérsia entre usuários, que sempre priorizaram preços. Ao selecionar a encomenda certa, a operação se torna mais ágil e eficiente. “Com o passar do tempo, o cliente aceitou nossa modalidade quando percebeu o valor da operação para seu negócio”, destaca.

Para conseguir os atuais resul-

Giuseppe Lumare Jr., diretor Comercial: preferência nacional



tados alcançados nas entregas, A Braspress trabalha fortemente com um tripé de ações: análise criteriosa do cenário de mercado, treinamento intensivo e permanente de mão-de-obra e adoção de um plano estratégico. A combinação desses fatores resulta na redução de custos operacionais, aponta Lumare.

O dirigente diz que este ano a Braspress procurou se adaptar convenientemente ao mercado. “2012 foi um ano fraco, com queda de movimento no transporte. Já no final do período registramos um crescimento excessivo da economia. Com tudo isso, crescemos 40% no volume de negócios. Este ano, continuamos presentes em todos os segmentos, preservando nossa especialidade, que é pesquisar as características de cada encomenda”, destaca. “Também adotamos um plano estratégico mais contundente, que elimina serviços de transporte cujos resultados

Braspress inaugura filial de Votuporanga (SP)

Em prosseguimento ao seu plano de expansão, a Braspress inaugurou a sua 108ª filial no País, localizada em Votuporanga (SP).

O novo terminal com área total de 4,8 mil metros quadrados atenderá toda a região noroeste do estado de São Paulo, abrangendo 75 cidades, num raio de 130 quilômetros quadrados.

Segundo Urubatan Helou, Diretor-Presidente da Braspress, o novo terminal agilizará o emprazamento nessa região de 24 horas a 48 horas. “O novo terminal trará reflexos positivos nas operações, contribuindo para a diminuição dos prazos de entrega e da melhoria da qualidade de atendimento”. Votuporanga é a décima nona unidade da Braspress no estado paulistano.

O novo terminal tem 2,2 mil m2 de CD construído, com 12 docas para o carregamento e descarregamento, onde operam 15 colaboradores.

não condigam com a expectativa da Braspress”, acrescenta. Internamente, a transportadora também adotou medidas para intensificar a eficiência, entre elas a redução do quadro

de pessoal e redução de horas extras. “Vamos terminar o ano com lucro”, anuncia Lumari, revelando que a receita da Braspress acompanha os PIBs de cada estado. ■



**PARA CHEGARMOS ATÉ AQUI,
FOI PRECISO MUITO COMBUSTÍVEL.**

IRAPURU, 2º lugar no Prêmio Embarcadores de Cargas da Indústria Automotiva Brasileira.

CAXIAS DO SUL/RS • CACIÚMA/SC • CURITIBA/PR • DIADEMA/SP • EXTREMA/MG • GRAVATAI/RS • JOINVILLE/SC
TABOÃO DA SEARA/SP • RIO GRANDE/RS • SOROCABA/SP • TAGUATINGA/DF • TRIUNFO/RS • VIANA/ES • PORTO REAL/RJ • BETIM/MG

Fone: 54 2101-3300 • WWW.IRAPURU.COM.BR

A melhor em seis categorias

Grande vencedora do ano, a Jamef Encomendas Urgentes mostrou que é possível ser bom em vários segmentos, levando seis premiações

Primera colocada nos segmentos de Comércio Eletrônico e de Metalurgia e Siderurgia, segunda colocada nos segmentos de Calçados e Plásticos e terceira classificada nas categorias Brinquedos e Preferência Nacional. “É um reconhecimento de fabricantes, o que nos deixa muito satisfeitos”, resume Adriano Depentor, presidente da Jamef, que este ano

Roberto Motta com uma das seis nomeações concedidas à empresa

completou 50 anos de atividades, concentradas na distribuição de cargas fracionadas secas. O executivo salienta que há 15 anos a empresa começou a se dedicar ao transporte de cargas fracionadas com valor agregado, o que lhe concedeu mais eficiência nas operações.

Depentor salienta que a maioria dos produtos fracionados que a Jamef movimentada está dentro das operações de e-commerce, um setor que aponta para um crescimento cada vez mais significativo. A Jamef tem crescido em alguns segmentos específicos, diz o executivo, como no de transportes de material promo-

cional e de ferramental de trabalho para representantes de laboratórios.

A expressividade na receita da empresa é encabeçada pelos setores de confecções, autopeças de valor agregado e Informática que, juntos, somam 70% dos resultados. “Os demais 30% correspondem aos outros clientes de carga fracionada, equipa-



Cinco décadas de crescimento

Fundada por José Alves Martins e seus filhos em Divinópolis, interior do estado de Minas Gerais, em 1963, a empresa contava apenas com um único caminhão. Hoje, a Jamef possui 29 unidades, mais de 1 mil veículos e 3 mil colaboradores. Durante esse cinquentenário, houve grandes mudanças na empresa. Em 1985, a Jamef se especializou no transporte de cargas fracionadas, em 1993 passou a operar também no transporte aéreo de encomendas, cobrindo todo o território nacional. E um dos momentos mais marcantes foi a profissionalização da gestão, em 2007.

Visando manter a idade média da frota em 2,5 anos, parte dos veículos adquiridos este ano veio para substituir os que já alcançaram essa idade máxima. A medida, segundo os dirigentes da companhia, revela uma preocupação com a segurança dos colaboradores, com a carga transportada e com o meio ambiente.

“Estamos crescendo vertiginosamente, passando por um processo de expansão e inaugurando diversas filiais. Chegamos ao Nordeste no ano passado e já abrimos oito unidades só na região. Parte dessa frota também vem para atender essa demanda”, diz Pedro Maniscalco, diretor de operações da Jamef.





mentos hospitalares, material promocional e logística reversa. Depentor explica que as entregas B2C requerem diferenciais pontuais: “O cumprimento das entregas exige um conjunto de atitudes que envolvem agilidade, rastreamento e informática. Hoje a informação tem mais valor que o equipamento de transporte”, salienta.

▾ **E-COMMERCE ESTRATÉGICO**

As demandas de e-commerce da Jamef estão concentradas na cidade de São Paulo (SP), com capilaridade para os estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais. Depentor explica que a Jamef não disputa cargas com empresas especializadas em pequenos volumes, de até 1,7 quilos (como por exemplo, fazem os Correios, a Total Express e a Direct), mas entra muito competitiva em operações com cargas maiores, de até 30 quilos. “É nesse nicho que estamos consolidando nossa atuação”, revela, salientando que dos mil veículos que integram a atual frota própria da empresa, 70% são destinados à distribuição urbana, ficando os 30% restantes (caminhões

médios e VUCs) destinados a operações de média distância. Toda a frota tem menos de 2 anos de idade.

Com a extinção da Rápido Come-ta, que atuava fortemente na região Nordeste, a Jamef abriu seus braços naquela direção e caminha a passos largos para sua consolidação local (ver box). Depentor vê o mercado de transporte de cargas fracionadas em ascensão, prevendo crescimento de 20% no volume de negócios, resultado acima dos 16% alcançados no ano passado. No entanto, revela a preocupação com a margem de lucros: “Ela vem caindo todos os meses. Temos de criar permanentemente novas soluções com ganho em produtividade, para manter o negócio viável”, revela. ▀

Desbravando o Nordeste

Ampliando ainda mais sua extensa área de atuação, a Jamef Encomendas Urgentes abriu nova unidade na cidade de Vitória da Conquista, interior da Bahia. Instalada em uma área de 16 mil m², a filial inicia as operações com total infraestrutura, 16 docas para descarregamento e carregamento simultâneos dos veículos, dormitórios, refeitório, sala de descanso e convivência. A localização privilegiada permite fácil acesso à BR 116, o que concederá maior agilidade às operações, reduzindo ainda mais o prazo de entrega na localidade. A unidade focará seu atendimento nos segmentos calçadista, comércio, confecção, informática e indústrias em geral. “O Nordeste é de extrema importância para economia nacional, sendo a Bahia o estado com o maior PIB da região. Esse é um dos motivos para investirmos aqui”, explica Paulo Nogueirão, diretor comercial da Jamef.

A empresa também abriu nova filial na região metropolitana de Maceió (AL), no mês de abril. Com uma área total de 11 mil m², o CD está preparado para carga e descarga por meio de cross docking. A capacidade de movimentação do terminal é de 7 mil toneladas ao mês, pronta para atender todo o estado de Alagoas.





Dedicação reconhecida

Embarcadores elegem a Via Pajuçara Transportes como a melhor nas operações de movimentação de produtos veterinários e também no de papel e celulose

“**H**oje as exigências dos embarcadores são cada vez mais rigorosas”, diz o diretor comercial da Via Pajuçara Transportes, Altamir Cabral. Ao que parece a empresa vem atendendo as expectativas dos mercados onde atua, uma vez que a transportadora foi eleita a melhor nos segmentos de produtos veterinários e também no de papel e celulose. “O reconhecimento destes mercados gratifica o trabalho responsável e comprometido que temos oferecido ao mercado”, comenta Cabral.

O executivo cita os diferenciais que ele acredita terem influenciado na conquista dos prêmios: “O estrito cumprimento de prazos, os cuidados com a integridade das mercadorias, a informação completa por vários meios e o atendimento prestativo das equipes comercial e de atendimento”.

Desde 1984 atuando no transpor-

te rodoviário de encomendas expressas e cargas fracionadas, a empresa cobre 100% da região Sudeste. Além da matriz em Guarulhos, SP, e de mais seis centros de expedição em Campinas (SP), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), e Vitória (ES), a Via Pajuçara tem outras 23 unidades de distribuição que garantem a cobertura a mais de 3.000 localidades.

↳ GIGANTISMO

De acordo com Cabral, a empresa não deve ampliar seu raio de atuação. “Atendemos todo o sudeste e não temos nenhum projeto de expansão para outras regiões. A ideia é manter o foco na região em que tradicionalmente atuamos. Não acreditamos em gigantismo no nosso setor. Mas não descartamos incorporar no portfólio alguns outros serviços associados ao transporte”.

Sem apontar números, o executivo diz que a empresa opta por investir em capacitação e treinamento, tecnologia da informação, ampliação e renovação de frota e dos terminais.

A frota de mais de 400 veículos da Via Pajuçara desdobra-se nas operações de coleta, distribuição e expedição. Com idade média de quatro anos, os veículos são predominantemente das marcas Volkswagen, Mercedes-Benz e Fachini (semirreboque). “Para transferência de carga entre terminais utilizamos cavalo mecânico e truck. Já na coleta, usamos os veículos adequados à necessidade do cliente e dos roteiros, variando de utilitários a cavalo mecânico”, conta Cabral. A empresa também faz uso de agregados como estratégia para evitar ociosidade da frota em tempos de volumes operacionais menores. “É um recurso indispensável para o segmento para o equilíbrio de picos de demanda e



Atuação diversificada

Além dos segmentos de produtos farmacêuticos e de papel e celulose, a Via Pajuçara também presta serviços para outros setores, o que demanda treinamento constante para dar conta das generalidades de cada cliente. “Todos os nossos colaboradores são constantemente treinados e reciclados através de programas de integração, específicos para a sua atividade, treinamento de conferência de carga, de arrumação de carga e da cultura organizacional da nossa empresa, onde focamos o nosso negócio, baseado em nossa missão, visão e valores”, conta.

Controle de custos é quase uma obsessão entre as transportadora de cargas, que experimentam um aumento consistente nos gastos, especialmente depois da entrada em vigor da lei dos motoristas que definiu novos períodos de condução e de descanso e alterou a rotina das empresas que operam em rotas mais longas. “A Via Pajuçara atua somente na região Sudeste, portanto rotas acima de 700 km foram ajustadas para que todos os colaboradores atendam a legislação.

Independente da legislação, a Via Pajuçara já possuía em suas unidades estrutura para pernoite dos motoristas, além dos veículos fornecerem condições para descanso. Instituímos controle de horário na operação, para que todos observem com rigorosidade a intra jornada de um turno para outro. Para rotas mais distantes os custos ficaram mais onerosos em torno de 20%, em razão da necessidade de mais mão de obra ou veículo”, admite Cabral.

A empresa, segundo o executivo, sofreu com desaquecimento no segundo quadrimestre. “Mas como o mercado já vem mostrando si-

nais de recuperação é provável que encerremos o ano dentro do previsto”, diz, sem revelar valores mais específicos. Para o ano que vem, a previsão se mantém otimista, com crescimento de 10% em volume e 15% em receitas em relação a 2013. ■

também de custos, porém atuamos de forma muito forte para que os nossos agregados estejam sempre capacitados a atender os nossos clientes nas mesmas condições dos veículos da nossa frota própria”, analisa. A Via Pajuçara conta também com um departamento de tráfego, responsável pela visualização da frota, manutenção preventiva e corretiva.

▾ PLANEJAMENTO

Segundo Cabral, há também uma atenção constante na adequação dos veículos considerando as características da operação de cada cliente. “Mantemos um planejamento rigoroso através de equipe focada e especializada para que os veículos de coleta, transferência e entrega sejam adequados a cada operação, que com certeza também nos traz resultados de redução de custos”, explica.

Cassio Pereira,
executivo de vendas,
recebeu a consagração
durante a festa



Boa surpresa

Plimor é reconhecida pelos embarcadores do setor de plásticos como a melhor no segmento, mesmo não sendo o carro-chefe de suas operações

Na opinião dos embarcadores da indústria de plásticos, a gaúcha Transportadora Plimor é a empresa Top do Transporte 2013. “Atuamos no segmento primando pela agilidade na operação, na coleta e entrega, o cuidado no manuseio para evitar avarias e o comprometimento com o abastecimento de informações”, conta a gerente de marketing da empresa, Sandra Santini.

Em tempos de intensa concorrência, a empresa mantém a filosofia

de se especializar nos perfis de carga com que opera, como por exemplo, e-commerce, cosméticos, calçados e têxtil, e assim fidelizar seus clientes por meio da sua expertise. “Acreditamos que a diversificação de portfólio é uma alternativa, mas não é possível ser excelente em tudo, por isso, optamos pela excelência em vertentes dos segmentos que já estamos inseridos”, explica Sandra.

No guarda-chuva de serviços que a Plimor oferece, destaque para a estrutura de tecnologia de informação que é disponibilizada aos embarcadores que operam com a transportadora: troca de dados via EDI, terminais automatizados e tecnologia WAP, que permite que o motorista informe o sistema no momento da entrega da carga, além de rastreamento por satélite e GSM, monitoramento via câmeras, escoltas e gerenciamento 24 horas.

O gerente Sandro Lourencini sobe ao palco em busca da nomeação



↳ CASA ARRUMADA

A empresa está empenhada em ampliar a sua estrutura e vem investindo em nova infraestrutura. As unidades de Curitiba, Bauru, Hortolândia, Maringá, Nova Prata, Jaraguá do Sul e Votorantim ganharam novos terminais, mais amplos. Em Blumenau e Biguaçu, as filiais tiveram a estrutura ampliada e modernizada; já as bases da empresa em Porto Alegre e Londrina estão em obras e ganharão no ano que vem novos terminais e a matriz em Farroupilha teve a área ampliada. “Estes investimentos foram

Estrutura robusta

Há 38 anos no mercado, a Plimor opera hoje em torno de 16 linhas diárias fixas, além das extras que possam ser incluídas, perfazendo mais de 250 mil entregas por mês, com mais de 900 veículos, entre pesados, leves, médios e extra-pesados, envolvidos nos processos de transferência e de distribuição, dos quais mais de 450 são próprios. A oferece serviços de coleta, entrega e transferência de cargas e conta com cerca de 2,8 mil colaboradores em suas 72 unidades.

A Plimor não abre números de investimentos, mas Sandra conta que recentemente a filial de Curitiba recebeu recursos para a implantação de um novo software, sem revelar, entretanto, os valores da modernização. “Todo o processo operacional – frota e controle de cargas -- está controlado em termos de gestão da informação”, afirma Sandra.

feitos em função da estratégia de prospecção em algumas regiões, como por exemplo, Maringá, que apontavam boas oportunidades de crescimento e de alguns clientes que aumentaram a o volume de embarque conosco e, obviamente, para deixar a estrutura da empresa atualizada”, revela Sandra.

No ano passado, a transportadora festejou o aumento de 10,44% na



movimentação de cargas, com um total de 2.371.191 entregas, com expressiva participação dos segmentos de e-commerce, têxtil, perfumaria, eletroeletrônicos e calçados. Também no passado, a Plimor incorporou na sua unidade de Curitiba (PR), o primeiro Sorter (Sistema Automatizado de Distribuição de Encomenda) do Sul do Brasil no setor de transporte, para atendimento nas regiões do Rio Grande do Sul, Santa Catarina,

Paraná, São Paulo, no Brasil, e na Argentina, onde também opera. Durante o primeiro semestre a transportadora conseguiu manter o volume de movimentação, sem quedas importantes. “O que não se cumpriu foi a nossa expectativa de crescimento. O grande movimento que o mercado esperava ter com os grandes eventos não vem se concretizando, mas ainda assim a projeção está mantida já que os volumes estão reagindo”, diz

Sandra. A executiva conta com um aumento da atividade comercial em geral e revela que a empresa se dedicará a aprimorar a qualidade dos nossos serviços. “Não temos a ideia de expandir a operação para outros estados no momento, justamente porque queremos nos aprimorar ainda mais nos serviços que prestamos, com recursos de rastreabilidade e segurança e consolidar o mercado que já conquistamos”, finaliza. ■



Premio TOP DO TRANSPORTE 2013

Unidades

Bento Gonçalves - RS

Fone: Fax: (54) 2105-3311
mobile@mobiletransportes.com.br

Porto Alegre - RS

Fone: (51) 3374-0695
mobilepai@mobiletransportes.com.br

Arapongas - PR

Fone: (43) 3275-5559
mobilearapai@mobiletransportes.com.br

Cascavel - PR

Fone: (45) 3222-0173
mobilecvel@mobiletransportes.com.br

Curitiba - PR

Fone: (41) 3278-7889
mobilecta@mobiletransportes.com.br

Florianópolis - SC

Fone: (48) 3285-2082
mobilefloipa@mobiletransportes.com.br

Joinville - SC

Fone: (47) 3027-3584
mobilejoi@mobiletransportes.com.br

São Bento do Sul - SC

Fone: (47) 3635-2570
mobilesbt@mobiletransportes.com.br

Rio de Janeiro - RJ

Fone: (21) 3301-4950
mobilerio@mobiletransportes.com.br

São Gonçalo - RJ

Fone: (21) 3719-2655
mobilesg@mobiletransportes.com.br

Ubá - MG

Fone: (32) 3532-9357
mobileuba@mobiletransportes.com.br

Línhares - ES

Fone: (27) 3373-3324
mobilelinhares@mobiletransportes.com.br

Serra - ES

Fone: (54) 2105-3311
mobileserra@mobiletransportes.com.br

São Paulo - SP

Fone: (11) 4574-2146 - (11) 4574-2148
mobilesp@mobiletransportes.com.br



Nosso agradecimento aos clientes que novamente nos elegeram uma das melhores transportadoras do país. **Este é o combustível que nos move a buscar sempre o melhor para você.**





Multicampeã

Premiada nas categorias de produtos farmacêuticos, veterinários, químicos e cosméticos, a Ativa Logística se consagra como empresa Top do Transporte 2013

“É o resultado do esforço de um trabalho iniciado desde a fundação da Ativa, cujo foco de negócio está voltado à busca da excelência do atendimento ao cliente”. Assim explicou o diretor da Ativa Logística, Newton Tosim, o desempenho da empresa no Prêmio Top do Transporte 2013: primeiro lugar no setor farmacêutico, segundo em produtos veterinários e terceiro lugar em químicos/petroquímicos e em cosméticos. O executivo ressalta a importância do título, já que se trata da única premiação cujo resultado é alcançado exclusivamente pelo voto dos embarcadores e proprietários de cargas.

Fundada em 1996, a empresa tem uma estrutura de 20 filiais localizadas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Espírito Santo e atua nas áreas de operações logísticas, dedicadas e de transporte.

Profissionais treinados e soluções

talhadas na medida das necessidades dos clientes constituem, na visão de Tosim, um diferencial de grande competitividade. “Temos equipes dedicadas às tratativas das cargas nesses segmentos, durante todo o período entre coleta e entrega, além do envolvimento dos farmacêuticos presentes em todas as unidades da Ativa, que acompanham a gestão farmacêutica”.

Ao operar em segmentos de alta especialização, como o farmacêutico

“Temos equipes dedicadas às tratativas das cargas nesses segmentos, durante todo o período entre coleta e entrega”

e químico/petroquímico, a Ativa prima pelo prazo de entrega, fato considerado primordial para o resultado de vendas. A empresa não revela dados de faturamento, mas afirma que acompanhou o comportamento do mercado. “O setor farmacêutico fechou o primeiro semestre de 2013 com resultado inferior ao mesmo período do ano anterior. Entretanto, espera-se o aquecimento deste mercado para o segundo semestre em face de lançamentos de novos produtos”, prevê Tosim.

➤ FROTA ESPECÍFICA

A Ativa dispõe de 500 veículos, entre agregados e próprios, em sua frota. A idade média dos caminhões é de cinco anos e, em sua maioria, da marca Mercedes-Benz. A diversidade dos veículos corresponde à especificidade das operações que promove, sendo que cerca de 10% da frota estão

concentrados nas operações urbanas de distribuição. Alguns dos modelos que a empresa tem na casa são baús isotérmicos rastreados via satélite e GRPS, com cobertura termoacústica e forçadores de ar, que garante a temperatura ideal no transporte de itens climatizados e refrigerados, equipados, com termohigrômetro que possibilitam um mapeamento térmico durante o percurso.

A empresa optou por centralizar a manutenção da frota em sua oficina mecânica, em São Paulo (SP). A unidade é responsável pelas manutenções preventiva e corretiva, revisões de rotina, mecânica dos veículos, borracharia, funilaria e pintura dos veículos. Já para a mecânica de motores, os veículos são encaminhados para concessionárias autorizadas. “Nossos motoristas também são constantemente treinados nos procedimentos operacionais relacionadas aos sistemas e planos de viagens, gerenciamento de risco, condução econômica e segura de veículos, uso do rastreador, manutenção e cuidados básicos com os veículos e outros assuntos da área”, conta Tosim.

Como todo o mercado de transporte de carga, a empresa teve que adotar algumas mudanças para incorporar as regras da nova lei dos motoristas. “Houve mudanças nos aspectos de prazo, horário de entrega, riscos com o motorista de transferência, aumento de aquisição de veículos próprios e contratação de motoristas especializados, algo que hoje em dia não temos disponível no mercado”, analisou Tosim. Segundo informações da empresa, a Ativa Logística colocou em prática a formação de profissionais dentro da própria organização, oferecendo oportunidades para os funcionários da empresa interessados em novos desafios. A Ativa Logística, também, ampliou seu roteiro de paradas. “Já temos os locais definidos por nossa seguradora, mas fizemos um novo mapeamento e homologamos mais alguns pontos de apoio”, informa o executivo.

➤ GOIÁS

Tosim conta que a empresa planeja consolidar a presença em Goiás. A Ativa Logística tem planos de abrir uma nova filial em Goiânia, onde já realiza um estudo de mercado, frota e de rota. “O estado de Goiás concentra um grande volume de laboratórios. A concorrência na região é intensa e temos de entrar com um serviço diferenciado”, comenta o executivo. Outros investimentos ainda não foram definidos pela empresa. “Além dos aportes previstos para a nova filial de Goiânia, temos previsto investimentos para a renovação de frota, mas ainda não definimos a quantidade nem os modelos”, tangencia Tosim.

O executivo confirma que, com planos de crescimento em diferentes mercados, como os de medicamentos, cosméticos, calçados e têxtil, a Ativa Logística vem injetando recursos na expansão da sua infraestrutura. Recentemente, inaugurou um novo centro de distribuição (CD), em São Paulo, com mais de 25 mil metros quadrados de área total e 13 mil metros quadrados de área construída, projetado para aprimorar a recepção e o despacho imediato das mercadorias da unidade paulista para as 20 filiais da empresa.

A empresa também anunciou este ano a ampliação do terminal de cargas e do espaço para estacionamento de carretas da filial em Viana (ES). “Agora podemos trabalhar com 18 veículos de forma simultânea, o que nos proporciona agilidade e mais eficiência nas

A gerente Rose Bombarde recebe o inédito prêmio na categoria Veterinários

entregas”, afirma Tosim. Além dos novos CD’s, a Ativa também pretende investir na renovação e ampliação de sua frota por meio do BNDES Finame. A empresa, entretanto, não especificou o montante a ser investido.

Para o futuro, Tosim diz estar cauteloso. “É um ano de muita expectativa face à Copa do Mundo, porém, o mercado ainda está agindo com muita cautela nos investimentos e principalmente em novas aquisições. É notória a preocupação dos empresários em todos os segmentos sobre a evolução do 2013 e sobre 2014”, conclui. ■



Força múltipla

Consagrada no transporte de produtos químicos, a Rápido Transpaulo vence na categoria do disputado segmento automotivo do Prêmio Top 2013



Mesmo não sendo o principal segmento de atuação da Rápido Transpaulo foi no setor Automotivo que a transportadora teve a sua melhor performance, sendo identificada como a melhor pelas empresas do setor. “O setor representa não mais que 12% das nossas operações, mas como atendemos grandes montadoras, a premiação é muito representativa”, revela o gerente de logística da Rápido Trans-

Ormelezzi:
premiação
no segmento
é bastante
representativa

paulo, Ricardo Ormelezzi. A empresa ganhou também o terceiro lugar entre as empresas do setor de plásticos.

Com mais de 20 anos no mercado, a Rápido Transpaulo especializou-se em atender as demandas do setor de produtos químicos, mas opera com uma infinidade de outros segmentos. É justamente nessa diversidade que a empresa conseguiu ganhar musculatura e passar a integrar o time das grandes transportadoras nacionais. “Temos cerca de 2 mil clientes ativos e atuamos em praticamente todo o território nacional, com 48 linhas abertas para todos os estados”, diz o executivo. Recentemente, a empresa incorporou também os estados da região Nordeste. “A saída da Transportadora Ramos gerou uma oportunidade de negócio em Fortaleza, Recife, Salvador e agora estamos em nove estados da região”. A empresa planeja para 2014 a abertura de filiais em toda a região e aumentar o volume de operações na distribuição urbana e rodoviária, com representatividade de 30% e 70%, respectivamente.

A frota da empresa é de 840 carros, sendo quase 400 próprios -- Volkswagen, Iveco e Mercedes-Benz -- e 460 agregados, acionados quando a sazonalidade típica das operações aperta. As aquisições da Rápido Transpaulo nos últimos anos foram para frotas dedicadas a operações de clientes novos. “Quando há mais volume fazemos uso de agregados. Hoje não faz sentido investir em veículos

para atender apenas um momento do mercado, até porque hoje as taxas do Finame e de outros índices de financiamento já não são as mesmas”, detalha.

IN LOCO

No caso do setor automotivo, a Rápido Transpaulo optou por desenhar soluções específicas para cada cliente, considerando todos os seus pormenores operacionais. Equipes especializadas em logística são destacadas para, in loco, analisar a operação dele e identificar suas características. “Conseguimos atender as generalidades de forma mais abrangente a partir de um projeto de melhorias, investindo em carros dedicados, treinamento de equipes e estrutura de monitoramento e de softwares para que o cliente sinta-se suportado na sua operação”, diz Ormelezzi.

Em 2012, a empresa movimentou mensalmente algo em torno dos 2 milhões de volumes, com faturamento de mensal de R\$ 36 milhões. Este ano os resultados podem não se repetir em função da arrefecida no ritmo de crescimento da economia como um todo. “No ano passado, nesta época, eu já estava com o armazém abarrotado de carga, cenário que é muito diferente este ano”.

Ormelezzi informa que o primeiro semestre portou-se como esperado, embora com resultado inferior ao mesmo período do ano passado. “É este segundo período do ano que





estamos sentindo mais lento talvez por causa do aumento do dólar”, afirma, acrescentando: “Este ano, infelizmente, já perdemos me torno de 6%, o que é muito representativo, resultado de um menor volume operado e do fato de as empresas não estarem majorando os preços por conta do mercado mais recessivo. Isto faz com o que o valor da nota fiscal se mantenha o mesmo do ano passado e acabamos sofrendo porque ganhamos também um percentual sobre o valor da nota fiscal”, explica.

Entre os fatores que tornaram 2013 um ano mais amargo para o setor de transporte de cargas, o executivo menciona também a escala

Simbiose operacional

Ormelezzi avalia que a relação entre embarcador e transportadora hoje em dia é estratégica e, porque não, simbiótica, na qual há benefícios para ambas as partes. “Os clientes estão optando por terceirizar a operação para a transportadora ou para o operador logístico para dedicar-se ao seu core business. Mas existe uma diferença entre operador logístico e a transportadora: o operador busca o cliente e terceiriza 100% do transporte, enquanto nós fazemos o contrário: oferecemos toda a cadeia de serviços, ou seja, armazenagem e integração no transporte”, explica.

dos custos operacionais. “Além do aumento dos custos operacionais, com combustível, a nova lei dos motoristas nos obrigou a investir em uma nova grade para atender a nova legislação. Queira ou não isso culmina em prazos operacionais maiores nos trechos mais longos”, diz. A solução foi negociar. “No frete não é possível mexer, mas conseguimos negociar com os clientes prazos mais ajustados à nova reali-

dade”, revela. Para o futuro, Ormelezzi é otimista, mas alerta para um grande desafio: “Achar uma maneira de atender a demanda da grande São Paulo e capital, que está se tornando um novelo de lã. Nós, grandes transportadoras, não estamos encontrando solução para isso. Não é possível dar vazão à quantidade de produtos vendidos dentro dos prazos que são estipulados pelos contratantes”, conclui. ■

**Nosso lema
é fazer de
cada cliente
um parceiro.**



**1º lugar na categoria
Indústria de Calçados, no
Top do Transporte 2013.**

A Labarca trabalha há quase 40 anos no mercado de transportes, especialmente para o setor de calçados, oferecendo serviços de armazenagem e logística, com ampla cobertura de seguros, além de um cuidadoso acompanhamento de toda a operação e um completo sistema de informações ao usuário.

Seu compromisso é manter sempre a qualidade de seus serviços, para bem atender as necessidades de cada cliente. E qualquer demanda durante o processo, da coleta até a entrega da mercadoria, conta com a atenção direta dos proprietários, agilizando e garantindo seu atendimento satisfatório.

Como resultado, foi honrada com o primeiro lugar do setor calçadista, no Top do Transporte 2013. E agradece a seus clientes esse reconhecimento.

**RÁPIDO
LABARCA**

MATRIZ: Igrejinha/RS (51) 3549-1012
FILIAIS: Campo Bom/RS (51) 3525-4376 | Barueri/SP (11) 4195-0474
www.labarca.com.br | comercial@labarca.com.br

Operação sem falhas

O trabalho comprometido no transporte de carga fracionada conduziu a Transcompras ao pódio do Prêmio Top no segmento de Brinquedos

Adalberto Barbosa de Andrade, que fundou a Transcompras há 25 anos, em Aracaju (SE), aprendeu que a movimentação de brinquedos não pode falhar, por se tratar de carga com fortes picos sazonais, pela qual existem milhares de crianças à espera. “Com crianças não podemos brincar”, parafraseia o executivo, que começou no ramo empresarial de forma bem diferente da atual.

Barbosa era proprietário de uma cadeia de supermercados, todos localizados nas redondezas da capital sergipana. Para abastecer suas lojas, concluiu que seria necessário comprar um caminhão, com o qual viajaria rumo à região Sudeste, onde estavam boa parte de seus fornecedores, em busca de alimentos e mantimentos para a rede de mercados. “Naquela época, o polo logístico era São Paulo. Aliás, até hoje é”, conta o empresário.

A experiência com o caminhão, que ele mesmo conduzia, foi dando cada vez mais certo, fomentada pelos amigos da

“Temos um carinho especial pelas crianças, que nos fazem trabalhar melhor nesse segmento”

região, que pediam que comprasse diversos produtos. “Quanto mais carga eu trazia, mais diminuía os custos da viagem e do caminhão”, recorda. Barbosa teve de comprar mais caminhões para atender todas as demandas. “Cheguei a abrir uma ‘central de compras’ em São Paulo”, comenta. Era uma época em que ainda não se falava em logística, que via de regra já era praticada por ele. Até o momento em que percebeu que estava muito mais envolvido com as operações de transporte do que com os negócios do supermercado. “Em 1989 decidi que meu negócio era a transportadora. Vendi minhas lojas e concentrei meus esforços na Transcompras”, relata.

A princípio Barbosa focou sua atuação no transporte de carga têxtil, de Sergipe para a região Sudeste. “Dispúnhamos de muitas fábricas de tecidos por lá. Era uma mercadoria abundante”, conta. Depois de alguns anos Barbosa lançou-se em outros produtos, adquirindo gradativamente know how em movimentação de volumes fracionados.

A Transcompras dispõe de um Centro de Distribuição em São Paulo, com 10 mil m2 de área construída, e dez filiais – seis próprias e quatro franquizadas – no Rio de Janeiro, Salvador, Maceió, Recife e Paulo Afonso (BA), as quais, juntamente com a matriz em Aracaju, formam o conjunto



O gerente geral Márcio Cantuário recebeu o Prêmio Top

operacional da empresa. Além do CD de São Paulo, a empresa mantém armazéns em Rio de Janeiro, Aracaju e Alagoas. A companhia se transformou numa das maiores empresas de transporte de cargas de Sergipe, com aproximadamente 45% de participação do mercado, movimentando uma frota própria de 350 caminhões, com idade média de 8 anos. A Transcompras expede mensalmente 400 carretas de 22 toneladas, e Sergipe continua sendo o estado mais forte em negócios, respondendo por 60% da receita da empresa.

↳ **JOGO LIMPO**

A expertise em transporte de brinquedos, que conferiu à transportadora o primeiro lugar do Premio Top, veio aos poucos. “Temos um carinho especial pelas crianças, que nos faz trabalhar melhor nesse segmento”, revela o empresário, acrescentando que um bom trabalho dedicado à griziza-

Manuseio profissional

Os embarques de brinquedos, avalia Barbosa, representam hoje pouco mais que 6% da receita da transportadora. Mesmo assim, Barbosa seleciona seus melhores caminhões para essas cargas, sempre pensando na concorrência. “É ela quem me faz levantar todos os dias e trabalhar. Por causa dela que estou sempre melhorando meu serviço”, objeta.

da garante seu crescimento e desenvolvimento futuro. O Prêmio Top do Transporte ele atribui ao esforço conjunto de toda a equipe da Transcompras. “Não brincamos em serviço”, diz. Barbosa afirma que se tiver de atrasar

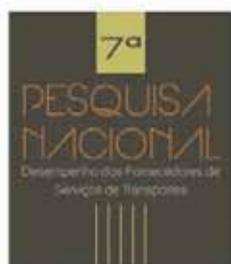
uma carga, não será a de brinquedos, garante. “É um produto de época, sazonal, e as entregas tem de ser pontuais. Se não for assim, o brinquedo perderá o vínculo com a data comemorativa”, explica. “Como trabalhei muitos anos em supermercado, acompanhei bem as demandas sociais. Isso serviu para que na Transcompras tenhamos mais responsabilidade”, relata.

Barbosa destaca ainda que hoje nenhum lojista faz estoque de brinquedos, por ser um produto que se renova constantemente. “Essa é uma das características que determina a pontualidade nas entregas”, diz.

Barbosa se mantém otimista quanto ao resultado comercial de 2013. “Em 2011 tivemos uma performance lenta; em 2012 a coisa funcionou. Este ano o mercado está estável, não está avançando. A Transcompras vem se mantendo porque agregamos novos clientes à nossa carteira de 70 empresas. ▀



Transportando Idéias!



RODOGARCIA

TRANSPORTES RODOVIÁRIOS

DISTRIBUIÇÃO

Serviços de coletas, transferência e distribuição em toda a região nordeste nos estados de BA, SE, CE, PE, RN, PI, MA, PB e AL.

Serviços de coletas, transferência e distribuição na região sudeste no estado de SP.

Serviços de coletas, transferência e distribuição na região sul, nos estados do PR, SC e RS parcialmente.

SOLUÇÕES PERSONALIZADAS

Transportes itinerantes para todo o Brasil
Projetos logísticos integrados para apoio ao Supply chain.

OPERAÇÕES IN DOOR

Serviços de paletização
Armazenagem

www.rodogarcia.com.br
comercial@rodogarcia.com.br

Provedores vip

Transporte Mann e Vitória Provedora Logística sagram-se vencedoras nos setores de brinquedos e calçados, respectivamente

O Prêmio Top do Transporte 2013 apontou a Transporte Mann como segunda colocada na categoria Brinquedos, para os quais, dizem seus dirigentes, a empresa dedica cuidados específicos no transporte e no manuseio (ver box). “O diferencial de nossos serviços está na opinião dos clientes consumidores do serviço de transporte, que vivenciam o dia a dia da operação”, diz Glaucia Vieira Ludwig, gerente de Recursos Humanos da empresa, destacando algumas ações específicas na operação, como a utilização de equipamentos novos, armazéns com

áreas compatíveis ao setor e investimento no treinamento e reciclagem dos funcionários em todos os níveis.

Mesmo diante de um mercado retraído, Glaucia diz que a companhia aposta em crescimento de final de ano. E, também um incremento do mercado consumidor brasileiro, que pode proporcionar um aumento na participação do mercado de transporte por empresas que ofereçam qualidade e excelência no atendimento a seus clientes, caso da Transporte Mann.

➤ CALÇADOS

Vencedora na terceira posição do Prêmio Top 2013, a Vitória Provedora Logística celebrou o reconhecimento do mercado que a elegeu em terceiro lugar entre as transportadoras que prestam serviços para a cadeia calçadista.

Nos mais de 10 anos de atividade, a empresa ganhou corpo operando entre as regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Norte e Nordeste do Brasil, com 23 unidades, sendo a matriz e coração da empresa localizada em Porto Alegre (RS). A empresa dispõe de frota com idade média de dois anos e capacidade de gestão de operações cross-docking, armazenagens, gestão de estoques avançados de terceiros, pontos de refaturamento e espaço para filiais de clientes. Além dos serviços oferecidos, a Vitória Provedora Logística também oferece ao mercado opções de transporte para o setor farmacêutico, outro mercado gerador de negócios para a transportadora gaúcha.

João Couto da Silva, da Vitória: amplo portfólio de serviços



Especialização

A movimentação de brinquedos, observa Glaucia Ludwig, da Mann, exige especialização. “Não é exatamente uma especialização técnica, mas o carinho e a dedicação com a carga, ações que fazem parte da estratégia da empresa”, pontua.

A dirigente adianta que o projeto da Mann é consolidar a sua atuação nas regiões onde está presente, para atender o cliente cada vez melhor. “O investimento em tecnologia e infraestrutura fazem parte da estratégia da empresa e de seu posicionamento competitivo, pela excelência operacional, investindo cerca de 10% de seu faturamento anual em tecnologia de ponta”, diz.

Mann: frota nova e mão de obra especializada



Peças com preços imbatíveis e mão de obra campeã é na Rede Mercedes-Benz.

Ganhe 30% de desconto na mão de obra para a instalação dos itens anunciados e garantia de 12 meses em todo o território nacional.



<p>710</p> <p>Elemento Filtro Lubrificante A 0001800909</p> <p>R\$ 11,65</p> <p>Jogo Correia com 2 Peças A 0059971992**</p> <p>R\$ 31,21</p>	<p>ACCELO 915</p> <p>Amortecedor Dianteiro A 9793230100</p> <p>R\$ 231,65</p> <p>Platô da Embreagem Remanufaturado A 00725066040080</p> <p>R\$ 604,71</p>	<p>L 1620*</p> <p>Amortecedor Dianteiro A 6953230100</p> <p>R\$ 124,58</p> <p>Jogo de Lonas A 6954231610</p> <p>R\$ 158,37</p>
<p>LS 1634</p> <p>Correia A 0119971192*</p> <p>R\$ 23,37</p> <p>Filtro Lubrificante A 0001801109</p> <p>R\$ 32,08</p>	<p>ATEGO 2425</p> <p>Disco de Embreagem Remanufaturado A 02025076030080</p> <p>R\$ 743,49</p> <p>Tensor da Correia A 9062006770</p> <p>R\$ 255,43</p>	<p>AXOR 2540</p> <p>Filtro Lubrificante A 0001802909</p> <p>R\$ 65,77</p> <p>Amortecedor Traseiro A 9583260500</p> <p>R\$ 321,04</p>

* Itens válidos para veículos com motor eletrônico. **710 Plus

Qualidade que só as peças genuínas possuem por um preço menor do que você imagina!



Mercedes-Benz

Consulte outras ofertas no concessionário.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Os preços das peças em oferta são unitários, válidos até 31/12/2013 e não incluem valor da mão de obra nem outros serviços não claramente identificados nesta publicação. O preço dos itens remanufaturados da linha RENOVO, no sistema à base de troca, estão condicionados à aprovação total da "peça usada", conforme critérios de avaliação vigentes na rede. Valores para pagamento à vista. Para outras condições de pagamento/parcelamento/financiamento consulte antecipadamente o concessionário. Desconto especial na mão de obra se aplica somente aos itens anunciados nesta promoção, quando o serviço for executado na oficina do concessionário. Confirme no concessionário se os itens anunciados e numeração das peças se aplicam ao modelo do seu veículo; veja disponibilidade de estoque. Garantia das peças novas ou remanufaturadas é de 12 meses sem limite de quilometragem (3 meses de garantia legal e 9 meses de garantia contratual da montadora), exceto para peças de desgaste ou vida útil limitada (cf. condições do termo de garantia, item 3, alínea C). Consulte outros itens em oferta no concessionário. Dúvidas 0800 970 90 90 ou www.mercedes-benz.com.br.

Par perfeito

Sector de calçados elege a Rápido Labarca como o melhor parceiro nas operações de transporte. Empresa investe em logística e projeta crescimento de 20% este ano

De acordo com o estudo “Projeções de Mercado”, elaborado pelo IEMI Inteligência de Mercado, a produção do setor calçadista brasileiro deve crescer 3,8 em relação ao volume produzido em 2012, de 864 milhões de pares, equivalente a R\$ 23,9 bilhões (alta de 9,6%, em relação a 2011). É apostando neste cenário que a Rá-

pido Labarca Transportes manteve os investimentos em expansão de portfólio de serviços e de infraestrutura. “Vamos fechar o ano com crescimento de cerca de 20% em relação a 2012”, diz o diretor administrativo da empresa, Jonas Ruppenthal, sem no entanto revelar os números de faturamento. Segundo ele, 70% das receitas da empresa vêm do segmento; o restante é composto por carga fracionada e insumos da própria cadeia calçadista.

Jonas Ruppenthal, com o prêmio: consolidação na região calçadista

Especialista nas necessidades da indústria de calçados, a Labarca ganhou o primeiro lugar do Prêmio Top do Transporte 2013 junto ao setor de calçados e foi uma das poucas empresas premiadas a receber a nota máxima em nível de serviço oferecido, fechando com média próxima a 5, maior pontuação possível. “Agradecemos aos nossos clientes pela distinção e confiança ao nos conferirem este prêmio, que muito nos honra e faz com que nos empenhemos cada vez mais na realização do nosso trabalho, pois são eles que nos impulsionam a buscar aprimoramento em tudo que realizamos”, avaliou Ruppenthal.

↳ LOGÍSTICA

Com Matriz em Igrejinha (RS) e filiais em Novo Hamburgo (RS), São João Batista (SC) e Barueri (SP), a empresa – que completará 40 anos em 2015 – vem incre-



Empresa ampliou área do CD localizado em Barueri (SP)

mentando sua relação com os clientes, passando a oferecer mais opções logísticas. A Labarca está investindo fortemente em logística e chegou a injetar R\$ 3 milhões na aquisição de estruturas porta-pallets e equipamentos específicos e ampliou a área do CD localizado em Barueri (ver box). A empresa também renovou a frota de caminhões Scania e Mercedes-Benz que hoje tem média de cinco anos. Hoje a empresa tem 200 veículos, metade próprios e metade agregados, compensando assim a sazonalidade.

Ruppenthal comenta que a Labarca passou a investir mais na região de operação com o objetivo de consolidar a presença da transportadora próxima as empresas calçadistas. “Estamos ampliando nossa atuação em Americana e já colocamos vendedores na região porque entendemos que é um mercado forte em matérias primas. Planejamentos, inclusive, no futuro, abrir uma filial”, revela.





Adaptabilidade

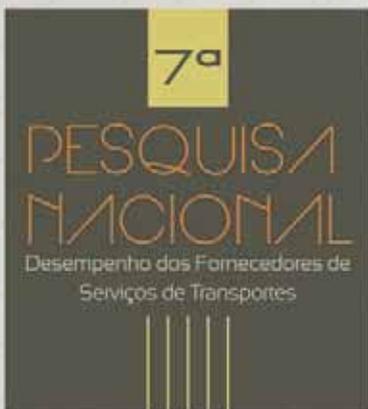
O volume de transferência mensal chega a 400 carretas por mês para o estado de São Paulo. Ruppenthal acredita que uma dos diferenciais da transportadora é a capacidade de adaptação às condições da operação, seja ela no rodoviário ou no urbano. "Temos uma frota adequada para a distribuição urbana e para as operações rodoviárias", diz. É assim que o executivo entende que pode ganhar destaque na acirrada concorrência do mercado. "Conseguimos competir com os grandes porque temos serviços personalizados de agendamentos e entregas em grandes centros de distribuição nos horários permitidos. Aqui o cliente fala diretamente com o diretor da transportadora e isso é diferencial".

TC Blumenau reconhecimento através do comprometimento com seus clientes

Com matriz na cidade de Blumenau-SC, a TC Blumenau é especializada no transporte de cargas fracionadas, atuando na região do Vale do Itajaí-SC e nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. TC Blumenau trata a sua carga com total comprometimento dispondo de uma logística integrada, sistema de monitoramento em tempo real e fiel cumprimento dos prazos acordados.



dferreira.art.br



Empresa eleita
Top do Transporte 2013
junto aos embarcadores de cargas da
INDÚSTRIA TÊXTIL

47 3221 0600 | www.tcblumenau.com.br

BLUMENAU | SÃO PAULO | CAMPINAS | RIO DE JANEIRO

TC **BLUMENAU**
Transporte de Cargas Ltda

COMPROMETIMENTO
TOTAL COM A SUA CARGA



Proatividade dá frutos

Empresas do setor automotivo reverenciam a qualidade nas operações da Transville e da Irapuru e as elegem como Top do Transporte 2013

Na cadeia automotiva, outras duas transportadoras ganharam destaque entre as empresas que participaram da votação do Prêmio Top do Transporte 2013: a Transville Transportes e Serviços e a Irapuru Operador Logístico, segundo e em terceiro colocados respectivamente.

O executivo da Transville, Carlos Walter Arcari, acredita que a reconhecimento do mercado é resultado do “trabalho focado no atendimento das necessidades de nossos clientes, sempre buscando antecipá-las. Temos uma equipe de profissionais diferenciada, que trabalha focada na interação com o cliente, realizando o follow-up de toda a carga, desde a origem até o seu destino final”.

O prêmio da Transville foi recebido pelo diretor Renato Fernandes Pinto



A Transville iniciou seus trabalhos em 1972 e hoje oferece transportes de carga fracionada, lotações, transportes municipais, intermunicipais, estaduais e interestaduais. A empresa tem sede em Joinville (SC) e conta com mais oito filiais em Santa Catarina, Paraná e São Paulo, atendendo diariamente a mais de 150 destinos, no eixo Sul e Sudeste do país.

“O ano de 2013 está dentro das expectativas, esperávamos um mercado mais aquecido. Tivemos, ao menos neste 1º semestre de 2013, a sensação de uma estabilização”, avalia Arcari. O executivo frisa que um dos complicadores no ano foi a implementação da nova regulamentação dos motoristas. “Há um impacto significativo nos custos e nas questões operacionais. Houve necessidade de diversas alterações em nossas operações”.

Arcari, como grande parte dos empresários do setor de transportes, admite algumas dúvidas quando ao futuro. “Os primeiros estudos para o Orçamento de 2014 nos levam a acreditar em uma melhora sobre os resultados do mesmo período de 2013. Todavia, 2014 será um ano atípico se consideramos a realização da Copa do Mundo no Brasil, além de ser um ano de eleições federais e estaduais”.

▾ QUATRO DÉCADAS

“Entendemos que a diversificação de serviços é fundamental na perpetuação do negócio”, afirma o controller da Irapuru Operador Logístico, Helio Comparsi. A empresa foi eleita a terceira melhor transportadora do setor automotivo e, para ele, em

Mercado em recuperação

Na análise de Comparsi, da Irapuru, o mercado – principalmente o automotivo pesado, apresentou retomada significativa, comparativamente com 2012, porém ainda com volumes inferiores a 2011. “Faturamos aproximadamente R\$ 200 milhões em 2012 e esperamos fechar 2013 com um crescimento superior a 20%. E acreditamos numa conjuntura econômica favorável para o próximo ano, acelerando o crescimento em 2014”, finaliza.

razão de oferecer um amplo leque de serviços: transporte, armazenagem, estufagem e desova de contêineres em portos, despacho aduaneiro, além de flexibilidade para ajustar a operação à demanda do embarcador. Com mais de quatro décadas de atividade, a Irapuru conquistou clientes do calibre do Grupo Randon, Mercedes-Benz, ThyssenKrupp, Dana, GKN, Volvo, Braskem, AGCO, entre outros. Ao longo do tempo desenvolveu uma rede de 17 filiais nas regiões Sul e Sudeste do país, conta com mais de 1.000 equipamentos e 80 mil m² de área de armazenagem. “Estamos buscando o crescimento constante, tanto cross-selling, quanto novos negócios e clientes. Este ano inauguramos mais uma filial própria no estado do Rio de Janeiro, para subsidiar nossa estratégia de crescimento na região Sudeste”, conta. ■

Ônibus

Frota & Cia

ANO XIII | Ed. 131 | Outubro de 2013



PLUGADO NO FUTURO

Nova geração de ônibus híbridos da Volvo, o Plug In, recarrega as baterias do motor elétrico em apenas 4 minutos, durante a parada para embarque e desembarque de passageiros

À espera dos híbridos

Mais enxuta em quantidade de páginas, esta edição de FROTA&Cia ÔNIBUS é compensada pela qualidade de informação, trazendo uma matéria especial com o mais recente projeto de ônibus híbrido da Volvo, o Plug In, cujo piloto está agora em fase de testes na Suécia. Quando começar a ser fabricado, em 2014, rapidamente chegará ao Brasil, já que o presidente da Volvo Buses, Agnevall, acredita que nosso país já esteja preparado para este tipo de tecnologia híbrida.

Otimismo do presidente mundial da Volvo Buses à parte, sabemos bem que precisamos melhorar consideravelmente nossos sistemas e frotas de transporte coletivo até alcançar a qualidade necessária e exigida para que versões de ônibus híbridos tomem conta do cenário urbano das grandes cidades. Por hora, poderíamos começar atendendo as normas básicas de segurança, que pouco ou quase nada são cumpridas por aqui. Veja o caso da cidade do Rio de Janeiro, que no primeiro semestre de 2013 registrou mais de 50 mil multas no transporte coletivo, segundo o Detran local. Desde total, 23 mil apontam “motorista saindo da faixa”, 18 mil referem-se à “excesso de velocidade” e 2 mil penalizam “avanço de sinal vermelho”. São dados alarmantes, considerando a severidade dos acidentes que temos presenciado na metrópole, nos últimos meses. O mais assustador deles foi o do ônibus que estava trafegando pela Avenida Prefeito Isoldackson Cruz Brito e subiu o viaduto que leva o mesmo nome, quando o motorista perdeu o controle do veículo e despencou de uma altura de mais de 3 metros, destruindo a mureta de proteção do viaduto e matando seis passageiros. Esse tipo de tragédia nos sinaliza, infelizmente, que ainda teremos de esperar um pouco mais pela consolidação operacional dos ônibus híbridos em nossas grandes cidades.

Sonia Crespo

SUMÁRIO

38

ÔNIBUS DO FUTURO
Em testes na Suécia,
Plug In é a nova geração
de híbridos da Volvo



Ônibus

DIRETORIA

Diretores
José Augusto Ferraz
Solange Sebrian

REDAÇÃO

Diretor de Redação e
Jornalista Responsável
José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br

Editora

Sônia Crespo
sonia.crespo@frotacia.com.br

Redatora

Valeria Bursztein
valeria@frotacia.com.br

ARTE

Editor
Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)

COMERCIAL

Diretora
Solange Sebrian
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO

Gerente
José Carlos da Silva
josecarlos@frotacia.com.br

ADMINISTRAÇÃO

Gerente
Edna Amorim
edna@frotacia.com.br

Assinaturas e Alterações de Dados Cadastrais

Serviço de Atendimento ao Assinante
Fone/Fax: (0**11) 3871-1313

E-mail: circulacao@frotacia.com.br

ASSINATURA ANUAL: R\$ 150,00 (12 edições)

Preço do Exemplar Avulso: R\$ 12,50

REDAÇÃO, PUBLICIDADE, CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO

Rua Ministro Godói, 507 (Água Branca)
05015-000 – São Paulo – SP – Brasil
Fone/Fax (0**11) 3871-1313

Home page: www.frotacia.com.br

FROTA&Cia ÔNIBUS é uma publicação mensal da Editora Frota Ltda, de circulação nacional e controlada, enviada a empresários e executivos em cargos de direção de empresas envolvidas com o transporte rodoviário, de passageiros e cargas. Circula também junto a frotistas de veículos comerciais, ligados à indústria e ao comércio, de compradores e fornecedores de produtos e serviços para a indústria do transporte. Direitos autorais reservados. É proibida a reprodução total ou parcial de textos e ilustrações integrantes tanto da versão impressa quanto virtual, sem a prévia autorização dos Editores. Matérias editoriais pagas não são aceitas e textos editoriais não tem qualquer vinculação com material publicitário. Conceitos expressos em artigos assinados e opiniões de entrevistados não são necessariamente os mesmos de FROTA&Cia ÔNIBUS.

Impressão – Gráfica Mundial Ltda.

Tiragem – 13.000 exemplares

Circulação – Outubro de 2013

Parte integrante da revista FROTA&Cia
Circula como encarte, junto com a
Edição Nº 171 de outubro de 2013

Dispensada de emissão de documentos
fiscais, conforme Regime Especial
Processo SF – 908092/2002

Ônibus Petroquímico

A Caio Induscar entregou 20 unidades do modelo rodoviário Solar para a gaúcha Pools Transportes Rodoviários, de um pedido de 58 unidades, para atuação no Terceiro Polo Petroquímico de Triunfo (RS). Os veículos possuem chassi Volkswagen 17.230 e capacidade para transportar 48 passageiros e foram equipados com janela com vidro inteiriço fumê colado, ar condicionado frio / quente, poltronas dos passageiros, modelo rodoviário e luz de leitura individual com direcionador. Já os condutores contam com poltrona hidráulica com encosto de cabeça e deslocamento lateral.



PIS e Cofins zerado

A presidente Dilma Rousseff sancionou a lei que zera as alíquotas das contribuições do PIS/Pasep e da Cofins, incidentes sobre a receita do transporte coletivo urbano municipal. A medida pode resultar na redução do preço final das tarifas em até 15%. A Lei 12.860/2013 entrou em vigor no dia 12 de setembro.



Marcopolo e os cangurus

A fabricante de carrocerias Marcopolo fincou pé na Austrália e anunciou uma nova subsidiária no país. “A aquisição de 75% do controle acionário da Volgren, no ano passado, foi o primeiro passo. O objetivo é lançar produtos com tecnologias diferentes e complementares à Volgren e fortalecer nossa presença na região”, salienta José Rubens de La Rosa, CEO da companhia.

Green Light chega à Curitiba

A Volvo Bus Latin America assinou acordo com a prefeitura de Curitiba (PR) para a instalação do seu projeto piloto Green Light. Um dispositivo eletrônico instalado no painel do ônibus transmite informações ao motorista sobre a abertura dos semáforos na via, agilizando os tempos de chegada e parada nos pontos. Além de Curitiba, a solução está em teste na Suécia, Áustria e Itália.



Cara crachá

Na tentativa de combater fraudes e abusos, a prefeitura de Cascavel (PR) decidiu implantar o sistema de reconhecimento facial da Transdata Smart nos 159 ônibus da cidade, operados pela Viação Pioneira, Viação Capital D'Oeste e Vale Sim. A tecnologia capta a imagem do portador do cartão, assim que ele aciona o validador eletrônico no ônibus, e pode ser comparada com a foto do titular do benefício cadastrado pela empresa. Se há divergência, o cartão é bloqueado.

Marcopolo mineiro

A Marcopolo fornecerá 70 ônibus urbanos ao MOVE, sistema BRT da cidade de Belo Horizonte e que entrará em funcionamento no início de 2014.

Os veículos, do modelo Viale BRT Articulado, começarão a ser produzidos a partir de novembro. A versão articulada tem 21 metros de comprimento e capacidade para transportar até 145 passageiros. O MOVE terá 23,1 km de extensão e com 42 estações de transferência. O número de passageiros atendidos projetado será de 700 mil diariamente.

O Top dos Híbridos

A Volvo Buses realiza testes com sua nova versão de ônibus híbrido, o Plug In, na cidade de Gotemburgo, na Suécia

Texto: Sônia Crespo de Gotemburgo, Suécia

Durante o Congresso UITP 2013, realizado em Genebra no mês de março, a Volvo Buses surpreendeu positivamente os visitantes do evento com a apresentação de um novo ônibus híbrido Plug-In, veículo que reduz o consumo total de combustível em 75%, se comparado ao ônibus diesel, e que será comercializado mundialmente dentro de dois anos. No momento, a montadora realiza testes com o veículo na cidade de Gotemburgo, na Suécia.

Com base na Suécia, a Volvo Buses conhece muito bem o negócio e o mercado de ônibus ao redor do mundo. Com mais de 80 anos de experiência nessa área, a montadora tem apontado seu poder de fogo para inovar, desenvolver e industrializar tecnolo-

gias sustentáveis. A tecnologia híbrida, que já chegou ao Brasil, é um exemplo perfeito de que a companhia não apenas deseja construir ônibus, mas também desenvolver o conceito de transporte saudável para a sociedade do futuro. Foi com essa proposta que apresentou seu mais novo projeto sustentável, o Plug In, uma versão avançada do modelo híbrido. No mês de setembro, a Volvo do Brasil levou um grupo de jornalistas brasileiros para acompanhar os testes com o ônibus que vêm sendo realizados em Gotemburgo, na Suécia – a experiência mais silenciosa e confortável dentro de um ônibus que esta jornalista já vivenciou. O plug-in tem características híbridas, formando uma combinação de motor a diesel de



Versão do Plug In em testes, na cidade de Gotemburgo: abastecimento dura 4 minutos e permite que o ônibus rode com motor elétrico em condições ideais por 10 quilômetros



Agnevall: "o Brasil está preparado para a tecnologia híbrida"

5 litros e motor elétrico alimentado por uma bateria de lítio. Seu carregamento é rápido, entre 6 e 10 minutos, e pode ser feito em torres instaladas nos terminais de ônibus, através de um coletor instalado no teto do ônibus. O autonomia do

abastecimento das baterias é de 7 km.

"O ponto forte não é o tempo, mas o sistema de operação. O Plug In é projetado para rodar com motor elétrico em condições ideais por 10 quilômetros, que se reduzem para 7 quilômetros com as adversidades no percurso", acrescenta Edward Jobson, diretor de desenvolvimento e de meio-ambiente da Volvo Buses. Em comparação com o atual ônibus a diesel, a tecnologia Plug In vai reduzir o consumo de combustível e dióxido de carbono em 75%. O consumo total de energias combinadas atinge uma redução de 60%.

Três unidades do ônibus híbrido Plug In, na versão Euro 5, estão sendo testados no trânsito da cidade de Gotemburgo desde maio de 2013. O período de avaliação levará dois anos, em média. Segundo Jobson, em 2014, a companhia iniciará uma nova bateria de testes com o Plug In na capital do país, Estocolmo. A produção em série terá início em 2015, simultaneamente nas três fábricas de ônibus da marca no mundo: Na própria matriz, Suécia, na Polônia e no Brasil.



Planos sustentáveis

Håkan Agnevall, presidente da Volvo Bus Corporation desde julho de 2013, disse em entrevista à comitiva brasileira de jornalistas que a companhia, hoje a segunda maior fabricante de ônibus do mundo, tem grande pujança comercial oriunda no continente americano. "Temos participação de 45% no mercado das Américas, 27% na América Latina e 20% só no Brasil. No Brasil nossas demandas são de 60% para as versões urbanas e 40% para os veículos rodoviários", diz, ressaltando que os híbridos tem mais penetração na Europa, na Ásia e agora também no Brasil.

O executivo revela que a planta brasileira já comercializou 30 unidades da versão híbrida para a cidade de Curitiba e mais 200 unidades para o corredor de ônibus de Bogotá, capital da Colômbia. A Volvo Buses já comercializou em todo o mundo mais de 1,5 mil unidades de ônibus híbridos, para 21 países.

Sobre o Plug In, o dirigente destacou um importante resultado que vem sendo apurado na fase de testes com os ônibus: a redução de 35% nos custos operacionais. Agnevall morou no Brasil por dois anos, na década de 90, e conhece bem as tendências e necessidades locais. "Mesmo com as grandes demandas regionais por chassis com motor dianteiro, o Brasil está preparado para a tecnologia híbrida, porque é um país preocupado com o meio-ambiente", comenta. Agnevall estima que a participação da Volvo Buses no Grupo Volvo seja de 8%. ■

**A jornalista viajou para a Suécia a convite da Volvo*

O ônibus ideal

Enquanto aguardávamos o novo ônibus Plug In Híbrido da Volvo estacionar em um dos terminais de Gotemburgo, na Suécia, para recarregar as baterias ali mesmo, no tempo de parada, um grupo de jornalistas e eu estávamos de costas para o carregador. De repente, percebemos que o veículo já havia chegado, estacionado e iniciado o procedimento de recarregamento, sem fazer o menor ruído. O tempo foi de 4 minutos, que serviu para abastecer mais da metade da capacidade da bateria de lítio, sistema semelhante à da versão do ônibus híbrido Volvo. Dentro do Plug In, em pé por opção, realizamos um percurso de aproximadamente 4 quilômetros, sem um solavanco sequer. O motor a diesel é automaticamente acionado nas subidas, e subitamente substituído pelo motor elétrico quando o veículo chega à via plana, explorando ao máximo a potência do veículo com a combinação de energias, em fluxo permanente. De acordo com Lars Backström, diretor da Västtrafik, empresa de transporte público de Gotemburgo, em 2025 95% do tráfego da cidade utilizará combustíveis não fósseis e, ao mesmo tempo, a eficiência energética irá aumentar.

FENATRAN

19º SALÃO INTERNACIONAL DO TRANSPORTE

É COM PRAZER QUE CARREGAMOS
ESSA GRANDE RESPONSABILIDADE.

A Fenatran é o evento referência na área de produtos e serviços destinados aos transportadores de cargas e operadores logísticos. Promove a realização de negócios e a exposição dinâmica de lançamentos globais para milhares de profissionais do setor interessados em conhecer as tendências do segmento.



GARANTA JÁ SUA CREDENCIAL. É FÁCIL, RÁPIDO E GRATUITO.  fenatran

WWW.FENATRAN.COM.BR  @fenatran

Patrocínio
Ouro

Combustível
Oficial

Patrocínio
Bronze

Apoio
de Mídia



Bradesco



PETROBRAS
60 anos

EXPEERS

**RÁDIO
GLOBO**

PROGRAME-SE, FALTA POUCO!



FENATRAM EXPERIENCE

TEST DRIVE COM AS
MELHORES MARCAS.



MAIS DE
370 EXPOSITORES



100.000M²
DE ÁREA
DE EXPOSIÇÃO

28 DE OUTUBRO A 01 DE NOVEMBRO DE 2013

ANHEMBI | SÃO PAULO | SP | HORÁRIO: DAS 13H ÀS 21H

Iniciativa



Apoio
Institucional



Local



Organização
e Promoção



Dupla de fôlego

Minuano é a segunda colocada no segmento de cosméticos e Mahnic vence na terceira posição, na disputada e criteriosa categoria de papel e celulose



Minuano: picking apurado

Jaime Krás Borges, sócio-diretor comercial da Transportadora Minuano, sorriu de satisfação ao saber que mesmo trabalhando há apenas 4 anos com o segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal, a empresa conquistou a segunda colocação do Prêmio Top de Transporte 2013 no setor. “Foi um momento de euforia. Perceber que todo o esforço e proatividade operacional que dedicamos ao segmento, que praticamente ainda é novo para nós, resultou em reconhecimento”, comenta o executivo, na sede da empresa, em Porto Alegre (RS). Jaime e seus irmãos, Marina e Fernando, conduzem atualmente a transportadora, que foi fundada em 1974 pelo pai deles, João Theobaldo. “A premiação se torna ainda mais gratificante pelo fato de que o polo de indústrias de cosméticos está localizado no eixo Rio São Paulo”, enfatiza Borges.

Além da sede própria, a Minuano opera com cinco filiais próprias – Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Joinville e Florianópolis, além de uma rede de mais de 20 pontos de franquias da marca espalhadas pelas regiões Sudeste e Sul. O grande crescimento do mercado de cosméticos – o Brasil é o quarto país do mundo em volume de vendas no segmento de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal, segundo o executivo, mudou parte da estrutura operacional da Minuano, que passou a exigir maior controle e qualidade no transporte desses produtos. “Os aspectos técnicos focam o cuidado com o manuseio da mercadoria, como um picking muito apurado”, detalha o dirigente.

➤ SEGREDO DE SUCESSO

Festejando o terceiro lugar no Prêmio Top do Transporte 2013 junto à indústria de papel e celulose, Ludymila Mahnic, gerente comercial da Mahnic Operadora Logística, revela o segredo para o êxito neste negócio: “o diferencial é o atendimento ao cliente: estar próximo dele e disponibilizar o que ele precisa, quando ele precisa. A premiação faz com que juntemos energias para correr atrás de nosso ideal de atender e transportar com segurança o produto do nosso cliente”, diz.

O setor de papel e celulose passou indiferente aos reveses da economia e manteve a trajetória ascendente de crescimento. “Nos meses de julho/agosto/setembro, trabalhamos como se fosse novembro e dezembro. A demanda de carga dos nossos clientes é muito grande -- quase 50% a mais do que no ano passado -- e não apenas na celulose, mas no alimentício também”, diz Ludymila. Segundo ela, o faturamento da empresa em 2012 foi de R\$39 milhões e a projeção para 2013 é fechar em R\$47 milhões.

Com matriz situada no centro do país a Mahnic conta com seis filiais e pontos de apoio espalhados nas regiões Centro-oeste e Sudeste. Com frota própria de 228 veículos, rastreados e com uma idade média de 3 a 6 anos, a Mahnic investiu nos últimos dois anos na compra de 20 conjuntos (cavalos Volvo e Scania e carretas Faquini e Randon) e deve adquirir mais 10 unidades até o final do ano. A empresa deve também finalizar a nova matriz, em Aparecida de Goiânia, e construir um segundo centro de distribuição.

A Mahnic continua no projeto de consolidar sua atuação também no campo da logística, com serviços de armazenagem e distribuição e deve expandir também as operações para região do Nordeste. ■



Mahnic: proximidade ao cliente

DIZER QUE A ALLISON CARREGA O MUNDO
NAS COSTAS NÃO É FORÇA DE EXPRESSÃO.



Allison Transmission, líder mundial na produção de transmissões automáticas para veículos comerciais, presente nos cinco continentes.

Transmissão Totalmente Automática Allison

Eficiência, maior disponibilidade e menor custo de manutenção para as frotas, menos estresse para os motoristas. A utilização das transmissões Allison possibilita reduzir o desgaste dos veículos, ao mesmo tempo em que otimiza as operações diárias, eliminando trancos e engates errados, conferindo maior rapidez e desempenho. Os trajetos a serem cumpridos podem ser realizados mais rapidamente, obtendo-se maior eficiência no transporte. As transmissões Automáticas Allison proporcionam maior disponibilidade da frota, diminuindo o tempo parado em manutenção.



Controles eletrônicos
Allison Transmission

Prêmio encorajador

Vitoriosa na categoria de químicos e petroquímicos, a Trans JK Transportes planeja agora oferecer sua especialidade para outros segmentos industriais

Foi no setor de químicos e petroquímicos que a Trans JK Transportes conseguiu destacar-se e ser eleita em primeiro lugar no Prêmio Top do Transporte 2013. Demandante, a indústria química e petroquímica exige dos transportadores know-how e certificações, além de frota específica para a movimentação de cargas.

O gerente do SAC da Trans JK, Felipe Eduardo Sampaio, atribui a premiação à “boa prestação de serviços”.

*Felipe Sampaio
e o prêmio:
sucesso com a
especialização*

Segundo ele, a direção da empresa identificou há três anos uma deficiência no segmento de transportes químicos e “decidimos que teríamos um retorno maior se nos especializássemos nessa área”.

Especialização é condição básica na relação entre indústria e transportadora. Sem equipamentos e profissionais treinados a operação pode gerar prejuízos de toda ordem. Foi por isso que a Trans JK investiu na capacitação de motoristas e no material e liberações necessárias para atender às condições e novos prazos de entrega impostos pelos clientes, considerando agora as condições impostas pela nova Lei dos Motoristas. De acordo com Sampaio, a empresa passou a fazer uso de agregados para engrossar os recursos disponíveis e corresponder às demandas da indústria.

Ao analisar o desempenho da Trans JK, as empresas que votaram na transportadora destacaram a boa relação entre custo e benefício, a sua capacidade de negociação, a gestão de qualidade, a tecnologia de informação disponível, mas foi o critério nível de serviço da Trans JK que recebeu nota máxima.

↳ MERCADO SENSÍVEL

A indústria química brasileira movimentou US\$ 153 bilhões em 2012, segundo dados da ABIQUIM (Associação Brasileira da Indústria Química). O país ocupa a sexta posição da indústria química mundial, atrás apenas da Coreia do Sul, Alemanha,

Frota reforçada

A empresa planeja investir nos próximos anos por volta de R\$ 5 milhões em melhoria da frota.

“Também trabalhamos com mais de 300 agregados e isso tem sido o diferencial para atendermos a demanda da praça”, diz Sampaio. Segundo ele, a empresa faturou em torno de R\$ 6 milhões em 2012 e projeta para este ano chegar aos R\$ 10 milhões.

Japão, Estados Unidos e China, primeiro lugar no ranking.

Entretanto, por depender da importação de matérias primas, o setor é extremamente sensível aos revezes econômicos e amarga déficit de aproximadamente US\$ 30 bilhões e capacidade instalada estagnada na casa dos 80% -- sendo que o ideal, segundo a associação, seria variar entre pelo menos 88% a 90%.

Frente a essa conjuntura e analisando o comportamento de outros setores, a Trans JK planeja ampliar sua atuação e diversificar o tipo de serviços e cargas. “Temos o projeto de nos especializar em outros segmentos, como os de ferro e aço, visando aumento de lucros e o potencial de crescimento destes setores”, conta. A iniciativa da empresa foca na oportunidade de negócios gerada pela intensificação da atividade do setor em função das obras de recuperação e expansão da infraestrutura nacional e da recuperação do cenário internacional de commodities.





SIGA @ SHACMAN BRASIL



Respeite as leis de trânsito.

O Caminhão para transportar sua carga chegou!



Motor Cummins ISM 11L E5/Proconve P7 385-420HP e 1800-2000NM de Torque. Melhor eficiência, força e economia de combustível. Assistência Técnica em todos postos Autorizados Cummins.

Produção nacional a partir de 2014. Venha fazer parte da nossa rede, preencha o formulário em nosso website.



A Shacman é reconhecida mundialmente pelo seus produtos robustos e eficientes, com mais de 620.000 unidades vendidas desde 2002.



Peças de reposição disponíveis nos centros de distribuição, postos Autorizados Shacman, e nas Concessionárias Shacman. Confirme no site www.shacman.com.br ou ligue para nossa fábrica 15 3251.6161

1 Ano de Garantia no Veículo e mais
1 Ano de Garantia no Trem de força (Eixos, Transmissão e Motor)

A Metro-Shacman é a representante fabricante oficial da Marca SHACMAN no Brasil.
Fábrica localizada na ROD. SP 127 KM 117 - Tatuí, SP
www.shacman.com.br 15 3251.6161



Vitória envernizada

Primeira colocada junto à indústria moveleira, a gaúcha Translovato projeta movimentar cerca de 400 mil toneladas de cargas este ano

Disputado por dezenas de empresas, a Translovato foi a campeã do prêmio Top do Transporte 2013 junto à indústria de móveis. “A Translovato possui uma marca consolidada e conhecida no mercado por seus preceitos de sempre servir da melhor forma nossos clientes. O atendimento diferenciado e personalizado que fazemos através das nossas centrais de relacionamento, assim como com os consultores comerciais e todos os profissionais, é o nosso grande diferencial. Além de possuímos o know-how do segmento, já que atuamos há 34 anos no ramo de transporte rodoviário de cargas”, festejou o diretor-presidente da empresa, Neri Lovato, que comanda a transportadora que completou 34 anos em operação em julho deste ano. A em-

presa obteve notas máximas em todas as categorias analisadas considerando performance de custos e de serviços. Lovato atribui o resultado à atenção dedicada às principais características não apenas aos móveis, mas a todo tipo de mercadoria operada: manuseio correto da carga, cumprimentos dos prazos, atendimento diferenciado, informação em tempo real e o controle eficaz da operação como um todo, desde a coleta até a entrega.

Com aproximadamente 3 mil clientes e operações também nos segmentos calçadista, de autopeças, têxtil, metalúrgico, elétrico, tecnologia, papelaria, brinquedos e farmacêutico, a Translovato tem matriz localizada em Caxias do Sul (SC) e mais de 80 pontos de distribuição e 22 centralizadoras próprias nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Ceará. Pelo momento, a empresa não tem planos para expandir a sua malha de atuação.

➤ 105 DESTINOS

A cada mês são computadas cerca de 3.800 viagens para mais de 105 destinos diferentes apenas para empresas do setor moveleiro. No geral, a média de despachos chega a 300 mil despachos mensais, mais de 25 mil toneladas transportadas, com movimentação de cerca de 2 milhões de volumes.

A movimentação no primeiro semestre de 2013 foi de aproximadamente 180.000 mil toneladas e a projeção de volume de carga transportado este ano é de 400.000 mil toneladas. “Atuamos na distribuição de carga fracionada que representa

Cenário competitivo

Como explica Neri Lovato, o objetivo da empresa para este e os próximos anos é “continuar avançando a cada dia e direcionando investimentos em infraestrutura, modernização do negócio, renovação e ampliação da frota, profissionalização da gestão e qualificação do atendimento. Uma das principais expectativas é continuar crescendo num cenário cada vez mais competitivo, superando as dificuldades impostas ao setor de transporte rodoviário de cargas”.

95% do nosso volume de operações. Os maiores desafios na distribuição rodoviária são a precária infraestrutura das rodovias e a falta de segurança representada pelo crescente risco de roubo de cargas”, conta Lovato.

Atualmente a Translovato tem 1.000 veículos entre próprios e agregados e a idade média é de cinco anos. O investimento mais recente da empresa na ampliação da frota foi a aquisição de 80 veículos leves, médios e pesados. A transportadora conta com 2.600 profissionais diretos e indiretos, dos quais, cerca de 300 são motoristas. “Trabalhamos também com agregados, pois o mercado aquecido demanda essa prática, uma vez que o número de funcionários não comporta a necessidade atual. Hoje, trabalhamos com aproximadamente 360 agregados”, conta o diretor-presidente da Translovato. ■

Neri Lovato:
34 anos de
estrada e
know-how
no segmento
de móveis



Compromisso Eaton: Agora caixas reman com entrega garantida em até 72h.

Porque comprar caixas reman Eaton:

- Entrega em até 72h: Frete aéreo para todo o Brasil.
- Redução do tempo do veículo parado.
- 100% de substituição dos componentes de desgaste por peças genuínas.
- Mesma garantia do produto novo: 1 ano.
- Excelente relação custo x benefício.
- Confiabilidade, segurança e respeito ao meio ambiente.

Você encontra no seu distribuidor autorizado. Para maiores informações consulte:

www.eaton.com.br

pecasouvidor@eaton.com

SAC: 0800 170 551

Respeite os limites de velocidade.



Força concentrada

Mão-de obra treinada e focada nas operações de transporte de produtos têxteis conduziram a TC Blumenau ao topo do ranking do Prêmio Top

Para Ricardo Franco, diretor comercial da TC Blumenau, o título de empresa Top do Transporte 2013, no segmento têxtil é fruto principalmente da estratégia que a empresa adotou nos últimos anos, de fazer com que todos os envolvidos no processo – diretores, colaboradores, representantes e parceiros, trabalhem unidos, a partir da busca e identificação das necessidades do cliente, numa relação de respeito e cordialidade mútuos. “Seremos indicados pelos nossos clientes, dentro de um ramo (têxtil) altamente competitivo, que move a economia da região em que atuamos, evidencia nosso diferencial de atendimento”, destaca o executivo, afirmando que a estratégia e filosofia que vem sendo adotadas pela companhia estão corretas e encorajam a todos à busca contínua de novos desafios.

Franco aponta como grandes di-



Ricardo Franco: estratégia diferenciada

ferenciais nas operações da TC Blumenau o acompanhamento contínuo de todos os processos, a avaliação de desempenho individual e coletivo se-

manal de todos os colaboradores e a normatização das operações com foco na excelência da qualidade de serviços e informações. A expertise no setor surgiu, segundo o dirigente, pelas demandas da região: “O local em que a matriz de nossa empresa está inserida (Vale do Itajaí-SC) tem sua economia muito voltada para esse segmento, logo se tornou premente para a perenidade do negócio nos especializarmos nesta modalidade de serviço”, explica, destacando que independentemente disso, o conhecimento do tipo de produto que será transportado é muito importante “Principalmente, o conhecimento das regras e necessidades dos clientes de nossos clientes, para o fiel cumprimento dos prazos, das normas técnicas e dos acordos comerciais estabelecidos entre eles. Pois acreditamos que o transportador é o representante logístico do embarcador, sendo parte indissolúvel de toda a cadeia produtiva”, destaca.

A empresa tem nove anos de existência e, de acordo com Franco, foi fundada com o intuito de suprir uma demanda cada vez mais ávida por qualidade e atendimento diferenciados. A matriz está localizada em Blumenau/SC e suas filiais estão em São Paulo/SP, Campinas/SP e Rio de Janeiro (RJ).

➤ RUMO A MINAS

“Na verdade, apesar de termos sido premiados pelo setor têxtil e de



termos realmente nos especializados nesse ramo, a empresa já atende outras demandas das regiões em que atua, como eletroportáteis, eletrônicos, metalurgia etc. Temos o projeto de expansão, com ênfase para as regiões sul e sudeste, sendo o estado de Minas Gerais a meta para o próximo ano”, comenta o executivo.

Franco adianta que o maior plano de investimento para o próximo ano é a abertura de uma filial na cidade de Belo Horizonte, para o qual serão destinados investimentos de cerca de R\$ 1,2 milhão. A frota da TC Blumenau, diz, não tem idade superior a 5 anos para os veículos de transferência e a 10 anos para os veículos de distribuição. As operações com agregados, enfatiza, é essencial: “Sem dúvida esse recurso hoje é indispensável. Hoje, mais da metade do transporte rodoviário de cargas no Brasil é realizado por autônomos e agregados. Até as gran-

des empresas têm investido nessa modalidade que pode gerar dividendos maiores para ambos. Acredito que essa tendência ainda terá maior crescimento nos próximos anos, objetivando a divisão das responsabilidades e atenuando o custo fixo das empresas”.

Sob a ótica de Franco, o mercado está reagindo bem às crises econômicas e o incremento comercial que vem sendo registrado este ano é relativamente satisfatório, de demanda e faturamento. O dirigente acredita que 2014 será um ano movimentado: “Principalmente por se tratar de ano de eleições presidenciais e Copa do Mundo. O governo certamente não medirá esforços para manter a economia estável, controlando a inflação e provendo meios para o crescimento econômico. Acredito que a incerteza será maior em 2015, independentemente dos resultados nas urnas”, justifica. ■

Tendências múltiplas

Ricardo Franco acredita que as duas atuais tendências de mercado – de segmentação e de diversificação no atendimento de transporte – devem ser exploradas. “A missão das empresas na economia globalizada é se tornar especialistas no que fazem, mas nunca pautando todas as suas apostas e expectativas num só ramo de atuação. Por isso, acredito que nosso maior desafio é continuarmos crescendo com racionalidade, segurança e eficácia, sem abandonar nosso trabalho diferenciado no setor têxtil, mas diversificando nosso nicho de atendimento e, quem sabe, numa próxima edição sermos premiados também em outros setores”.

Dedicamos este prêmio aos nossos clientes.

O orgulho de estar em segundo lugar entre as melhores transportadoras de cargas, do setor de papel, papelão e celulose nos faz acreditar ainda mais em nosso lema: dedicação, empenho e transparência em todas as operações.

Conceitos que nos levaram a parcerias sólidas, nos últimos 40 anos, com todos os nossos clientes.

Gratos a todos pelos votos no Top do Transporte 2013.



2ª lugar na categoria Papel e Celulose, no Top do Transporte 2013.



Rua Dona Assumpta Bartholomeu Paladino, 82 | Centro | Itatiba - SP | (11) 4538-1077
Rua Joaquim Geraldo | Quadra 5 | Box 6 | Vila Sabrina | São Paulo | (11) 2949-6433



Operação saúde

RTE Rodonaves e Zero Grau driblam a concorrência no segmento farmacêutico e disparam em segundo e terceiros lugares na preferência dos embarcadores

Uma das categorias mais disputadas do Prêmio Top, em número de fornecedores, o setor farmacêutico apontou a RTE Rodonaves como a segunda melhor transportadora de cargas. Para Murilo Alves, diretor Adjunto de Mercado da empresa, a vitória é reflexo da forte atuação da RTE Rodonaves em diversas áreas industriais. “A visibilidade da marca em outros segmentos foi um diferencial”, diz.

A RTE Rodonaves está completando 33 anos de história em 2013. Murilo Alves comenta que este ano o crescimento do setor farmacêutico foi acima da média da economia e para os próximos anos a companhia adotará planos comerciais ainda mais estratégicos: “Posso adiantar que o grande objetivo é atender nossos clientes dentro da nossa malha com a melhor prestação de serviços. Por outro lado, existe bastante mercado para desenvolver nas regiões onde atendemos, por isso vamos sempre buscar o crescimento de malha, porém de forma gradativa”, detalha. A concretização dos projetos contará com apoio da atual frota própria, de 1,8 mil caminhões, que têm idade média de 3

Rumo certo

Giraldes, da Zero Grau, recorda que a transportadora começou as atividades com foco no agronegócio, mas em função das fortes demandas da região, em Aparecida de Goiânia (GO), localizada próxima do polo farmacêutico no estado de Goiás, acabou migrando para o segmento de farmacêuticos em 1996. “Hoje, a indústria farmacêutica responde por 35% de nosso faturamento”, estima o executivo.

anos, e da frota de agregados – hoje em torno de 100 contratados.

↳ GANHO DE ESCALA

Trabalhando diuturnamente para coletar e entregar as cargas no tempo previsto, priorizando sempre a segurança em todo o processo, a transportadora Zero Grau ficou com a terceira colocação no ranking do disputado setor farmacêutico.

“Toda premiação é importante, pois incentiva a busca da excelência nos processos, motiva as pessoas a promover ações empreendedoras, que geram novos desafios e oportunidades para que se revelem talentos e casos de sucesso”, explica Paulo Giraldes, gerente comercial da empresa.

A movimentação de cargas para este segmento requer uma série de licenças e um treinamento contínuo, concedido aos funcionários da Zero Grau a cada três meses, conta Giraldes.

Para ampliar o portfólio de serviços e melhorar o atendimento, a empresa pretende ampliar a área de atuação para as regiões sul e norte, incluindo novos segmentos de atuação, considerados importantes por Giraldes para ganho de escala na operação, como produtos para a saúde, higiene pessoal e cosméticos. A empresa iniciou suas atividades em 1982, focando a atuação no segmento do agronegócio. Com as mudanças na condução econômica que o país viveu e com a descentralização da produção de bens de consumo, a Zero Grau mirou para outros segmentos. As filiais nas cidades de Osasco, Campinas, Ribeirão Preto, Brasília, Cuiabá, Campo Grande e Palmas funcionam como CDs e pontos de apoio estratégico.

A frota da Zero Grau tem em média 5 anos. Metade dela é composta por agregados. “É uma forma de aumentar nossa capacidade operacional, investindo em carretas e utilizando cavalos mecânicos terceirizados”, explica Giraldes. Para o dirigente, as demandas de produtos farmacêuticos no Brasil ocorreram “conforme o previsto”. “Acreditamos que devemos ter um aumento em torno de 10% em relação a 2013, considerando o aumento de produção de alguns clientes”, adianta, revelando que o faturamento em 2012 foi 20% maior de 2011 e que o de 2013 deverá ser 20% maior que 2012. ■

Rodonaves: crescimento de malha de forma gradativa com frota de 1,8 mil caminhões



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

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

*Fonte: CNT/SEST SEVAT (DT) - Peçad Condução Econômica
**Fonte: ANIP e Revista Carretero

até **22%** 
de economia em combustível*

até **10%** 
de economia com pneus**



MONITORAMENTO DE FROTAS

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



GESTÃO DE LOGÍSTICA

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



TELEMETRIA

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

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



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

sascar
PAIXÃO PELA INOVAÇÃO 

 sascar.com.br

 facebook.com/sascaroficial

 twitter.com/sascaroficial

Gigante no aço

Depois de 57 anos operando com cargas industriais de diversos setores, a expertise na movimentação de produtos siderúrgicos e metalúrgicos consagrou a JSL

Adriano Thiele, diretor executivo de operações e serviços da JSL, explica que o conhecimento profundo das necessidades desse setor tem lastro desde o início das atividades da empresa, quando era comandada por Julio Simões, e atendia a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Há 32 anos a JSL atende a Usiminas, e há 29 anos a Paranapanema, entre as grandes desse setor. “Nossa experiência é reconhecida nesta área, que consideramos de extrema importância em nossos negócios. A siderurgia representa para a JSL 11% da receita geral”, avalia.

Movimentar cargas de cunho siderúrgico e metalúrgico, diz Thiele, requer uma habilidade que suplanta a utilização de caminhões específicos e uma estrutura física especial da transportadora. “Para estas cargas é essencial o conhecimento do manuseio. A mão-de-obra tem de estar muito bem preparada e orientada, tanto pela transportadora quando pelo embarcador, para acondicionar a carga adequadamente no veículo”, detalha. Ao mesmo tempo, no caso de transporte de equipamentos ou peças metalúrgicas, é imprescindível a pontualidade, uma vez que o cliente, na maioria dos casos, trabalha “on time”. Avarias na movimentação da carga são raras: “Não é o tipo de carga suscetível a danos”, destaca.

Cargas siderúrgicas têm forte concorrência, diz o executivo. O que



Adriano Thiele, diretor Executivo de Operações e Serviços: expertise de longa data

diferencia a prestação de serviços da JSL das demais empresas é o portfólio de serviços, que desenvolve soluções completas de transporte para os clientes. “Entramos na empresa e criamos uma cadeia de serviços, que atendem todas as necessidades de transporte”, relata. Para a movimentação de cargas do segmento, a JSL lança mão de caminhões modelo “Vanderléia” (com três eixos distanciados), que possibilitam distribuir melhor o peso da carga e aumentam em 4 toneladas a capacidade de transporte (cerca de 10% do peso total).

A frota da JSL, que hoje soma cerca de 6 mil caminhões, tem idade média de dois anos. Thiele conta que a evolução comercial da companhia entre 2011 2012 chegou a 46%. “Po-

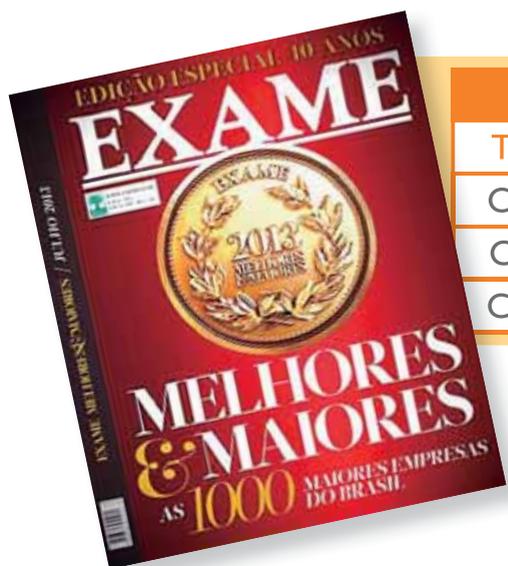
Economia rege demanda

O transporte de produtos siderúrgicos, via de regra, é sazonal, explica Thiele. “A demanda não é linear. Ela oscila de acordo com a economia, como no caso das chapas de aço”, exemplifica, apontando os estados de São Paulo, Minas e Rio como os mais fortes nesse segmento.

demos dizer que para este ano estamos confiantes”, revela, incluindo nas previsões positivas as operações com produtos siderúrgicos. ■



TNT Mercúrio, a empresa de transporte fracionado que mais cresceu no Brasil em 2012, segundo revista Exame Melhores e Maiores 2013.



EMPRESA	CONTROLE ACIONÁRIO	CRESCIMENTO
TNT Mercúrio	Holanda	15,4%
Concorrente A	Brasil	- 6,7%
Concorrente B	EUA	- 0,4%
Concorrente C	Brasil	1,5%

- Transporte rodoviário doméstico
- Transporte rodoviário internacional



- Transporte aéreo doméstico
- Transporte aéreo internacional

Papel fundamental

Com sua frota jovem e customizada, Transportadora Paladino chega ao pódio como segunda colocada na categoria Papel e Celulose

O último trimestre do ano costuma ser um excelente período comercial para a Transportadora Paladino. “Entramos na época da sazonalidade. Agora é o pico de caixas para bebidas, panetões, aves e produtos típicos natalinos. A tendência é que até dezembro teremos muito trabalho”, festeja a diretora operacional da Paladino, Solange Ap. Paladino Speglich. A empresa ficou com o segundo lugar do Prêmio Top do Transporte 2013 no setor de papel e celulose, fato que consolidou sua atuação de mais de 40 anos.

O segmento representa entre 25% a 30% do faturamento da empresa e a intensa concorrência faz com que a

transportadora se esmere na qualidade da prestação de serviços para



as empresas do setor. “É uma operação que exige dedicação total, equipe treinada, veículos em perfeitas condições de usos, sem avarias, porque não podemos causar danos ao material transportado, quer seja acabado ou para produção”, explica Solange.

Com demanda concentrada em Valinhos e Itatiba (SP), a Paladino realiza operações dedicadas e convencionais, transportando caixas, chapas, folhas, e bobinas de papel, entre outras cargas.

A empresa tem hoje frota com idade média de cinco anos composta por 65 trucks de diversas medidas e 18 conjuntos de cavalos e semirreboques, além de tocos e carros menores para atendimentos emergenciais. Solange conta que todos os

caminhões e carretas são lonados tipo siders, com diversas cintas e cantoneiras para a amarração.

A matriz da empresa está localizada em Itatiba (SP), onde concentra a operacionalidade do papel, papelão e celulose e tem também uma filial no Terminal de Cargas Fernão Dias, em São Paulo, onde acontece o recebimento de mercadorias diversas, assim como a distribuição para alguns clientes.

A atuação da Paladino não está restrita ao setor de papel & celulose. A empresa também transporta produtos químicos controlados, metalúrgicos, automotivos, e carga fracionada em geral. “Graças à Deus, não temos do que reclamar. Embora no início do ano tenha sido muito calmo, passamos a operar com 100 % da frota, e assim esperamos continuar sempre. Esperamos bater nossa meta de 2012 e alcançarmos 10% acima da inflação anual”, prevê Solange. ■



João Roberto Paladino, no prêmio: concorrência melhora a qualidade dos serviços

Como reduzir custos no transporte?

Chegou NetFrete, um portal de soluções para simplificar a vida das empresas e reduzir os custos operacionais do transporte de cargas.

Com o NetFrete, consultar e imprimir documentos legais, obrigatórios para acompanhar as mercadorias em trânsito, virou tarefa fácil e rápida.

Conheça os aplicativos do NetFrete, feitos na medida para empresas embarcadoras e transportadoras de cargas.

CIOT
Fácil

Simplifica e automatiza a emissão do Código Identificador da Operação de Transportes (CIOT) em apenas alguns segundos, através da web.

CT-e
Fácil

Facilita a emissão, guarda e impressão do Conhecimento Eletrônico do Transporte (CT-e), de forma rápida, automática e segura.

CL-e
Fácil

Permite a integração entre o TMS da empresa e a SEFAZ autorizadora, para emissão e a impressão automática da Capa de Lote Eletrônica (CL-e).

DANFE
Fácil

Possibilita o acesso ao portal da SEFAZ, para consulta e impressão do Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica (DANFE), auxílio da digitação manual.

Acesse agora mesmo o NetFrete e descubra como tirar proveito de nossos aplicativos.


Sistema de Informações do Transporte de Cargas

Beleza mineira

Em atividade há apenas três anos, a Delog é a campeã no ranking das transportadoras que operam no setor de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal

Na melhor tradição mineira, a Delog Transportes vem galgando posições no ranking das melhores do transporte no setor de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal. Com pouco mais de três anos no mercado, a empresa foi indicada como a melhor transportadora do segmento, superando pesos-pesados do mercado.

Sob o comando do casal Marcelo Campos Battista e Jaqueline Alves Battista, a Delog tem 12 funcionários e um time de 10 motoristas para dar conta da demanda

Marcelo Campos Battista,
diretor, com a
premição



dos mais de 30 clientes que tem em carteira. O volume mensal de carga operado pela empresa chega a 60 toneladas e a distribuição hoje está centralizada no estado de Minas Gerais. Battista diz que não tem como definir uma média de crescimento nesses três anos de mercado, mas exemplifica o potencial da operação: “No ano retrasado, a nossa empresa era uma loja de 40 metros quadrados. Hoje estamos em um galpão de quase mil metros”.

O segredo? “Nosso principal diferencial é a transparência e a dedicação que temos. A estrutura é importante, mas fazemos a dedicação faz toda a diferença. O cliente não quer mais ligar para a transportadora, perder-se na estrutura e, pior, não ter o problema resolvido”, revela.

Obviamente, a customização das operações tem seu custo, que no caso da Delog e da sua enxuta estrutura é alto. “Uma das grandes questões é que ao trabalhar da forma que trabalhamos, nossos custos são mais elevados. O embarcador impõe seus valores e para continuar trabalhando

aceitamos as condições para permanecer no mercado”, admite. Entretanto, a Delog não planeja crescer rapidamente. Foco na sustentabilidade do negócio e na forma como é operado é um mantra repetido pela empresa. “Queremos ter uma estrutura que sempre estará do lado do cliente, suportando-o nas suas operações e nas suas demandas, e manter sempre o canal aberto, ou seja, o cliente liga e eu atendo”, diz Battista.

↳ CASO A CASO

Uma das particularidades do setor de cosméticos é a diversidade de situações que podem acontecer no momento da entrega. Mais importante até o prazo de entrega, contar com estrutura para dar conta dos imprevistos é fundamental para atender as demandas do embarcador. “Muitas vezes chegamos ao ponto de entrega, um supermercado, por exemplo, e há uma fila de 10 caminhões. Para contornar esses problemas, temos que ter uma operação totalmente dedicada para conseguir entregar no prazo estipulado”, detalha Battista.



A empresa garante a entrega seja no ponto de venda ou consumidor final, mas “o foco principal são os grandes centros de distribuição, isso porque as restrições de trânsito são mais flexíveis”, complementa.

Para contornar os contratemplos, a empresa recorre a agregados, já que conta com uma frota de 10 veículos, em sua maioria da marca Hyundai HR. “Enfrentamos um problema muito sério, de falta de mão de obra, então, trabalhamos com cerca de 20 agregados. Além disso, temos picos de demanda, com semanas com carga para 30 veículos e outras para apenas 10. Então temos que ir ao mercado procurar parceiros”.

Entre os planos da empresa está ampliar o raio de operação para São Paulo, mantendo inicialmente o mesmo setor de atuação. “Percebemos durante a entrega do Prêmio Top do Transporte 2013 que em Minas Gerais existem cinco empresas

de cosméticos principais e em São Paulo tem 22 companhias. Lógico que a concorrência aumenta proporcionalmente, mas confiamos na qualidade do nosso serviço. Queremos crescer, mas com muito pé no chão, com muita cautela, porque se não conseguiremos manter o nosso diferencial, que é o olho no olho com o cliente”, conta o executivo.

A relação de Battista com o setor de transportes de carga data da sua infância. Seu pai imigrou da Itália para o Brasil em busca de trabalho. “Ele foi caminhoneiro, mas não me permitiu seguir o mesmo caminho, então, virei transportador. Trabalhei em várias empresas do setor e decidi abrir minha empresa, junto com a minha esposa, Jaqueline, que foi imprescindível para chegar onde estamos. Ficamos muito surpresos com a premiação. Concorrer com grandes empresas e ser reconhecido é muito bom”, finaliza.

Compensação operacional

Para compensar os custos, a Delog opera também com outras cargas, mas 65% do negócio da transportadora é mesmo do setor de cosméticos. “Temos a logística separada de uma empresa de colchões, com distribuição metropolitana, além de cargas fracionadas, como medicamentos, por exemplo, que é uma forma de otimizar a frota. No modelo do nosso negócio, que é quase artesanal de tão customizado, trabalhar com um único segmento não cobre nossos custos”, comenta Battista. Mais valor agregado aos serviços prestados também é outra linha de atuação da empresa, que oferece também serviços de armazenagem, agendamento e programação de entregas, paletização.

A Ativa agradece os votos recebidos no Prêmio Top do Transporte 2013.

ATIVA
LOGÍSTICA



Em sua sétima edição, o Prêmio Top do Transporte, decorrente da Pesquisa Nacional dos Fornecedores de Serviços de Transporte, garantiu à Ativa Logística o primeiro lugar na categoria “Indústria Farmacêutica”. Na categoria “Indústria de Produtos Veterinários”, a Ativa foi a segunda colocada e, nas categorias “Indústria de Cosméticos, Perfumaria e Higiene Pessoal” e “Indústria Químico/Petroquímico (matéria-prima)”, ficou na terceira colocação. Além disso, ocupou a quarta posição na categoria “Preferência Nacional”, com apenas três votos de diferença do terceiro colocado, e também foi finalista na categoria indústria têxtil, ocupando a 5ª posição e indústria eletroeletrônica, a 8ª posição.



www.ativalog.com.br | 11 2902 5000



Expertise reconhecida

Dedicação e aprimoramento conduzem a Center Cargas e a Prática Logística ao terceiro lugar nos setores de Produtos Alimentícios e de Móveis, respectivamente

A Center Cargas, que ganhou o terceiro lugar no Prêmio Top do Transporte no setor de produtos veterinários, tem a operação dedicada ao segmento. A exceção são as cargas de retorno, como, por exemplo, soja ou milho ensacado, que equilibram os custos e otimizam os ativos da empresa. “São muitos anos de mercado e sabemos onde há carga. Prospectamos o frete de retorno já na saída do caminhão”, conta o gerente operacional, Rodolfo Aparecido Brescansin. Ele conta que voltar vazio em uma viagem de 1 mil quilômetros, por exemplo, seria

insustentável. “Os custos são altíssimos. E não estou referindo-me à lei dos motoristas, que não chegou a nos impactar porque temos por norma não trafegar à noite por segurança, mas sim aos custos de combustível e de manutenção”.

“No setor de produtos veterinários é primordial a atenção com a higiene do veículo, porque se corre o risco de contaminação. Procuramos higienizar os equipamentos regularmente, substituímos os forros com frequência e nos preocupamos em não transportar outras cargas que não aquelas do segmento atendido. Os embarcadores nos cobram muito esse tipo de cuidado”, detalha o gerente operacional da Center Cargas. A frota que dá corpo à operação da empresa, que tem matriz em Campinas (SP) e filial em Itapira, é composta por 10 veículos próprios, entre carretas e trucks da marca Mercedes-Benz adquiridos entre 2005 e 2011, além de cerca de 20 agregados, acionados a depender da demanda. “O ano vem acompanhando o planejado. Houve a sazonalidade esperada, mas sem sobressaltos. O setor pecuário tem uma atividade muito intensa e a tendência é crescer”, analisa Brescansin.

↳ MÓVEIS

O terceiro lugar no setor de móveis ficou para a transportadora Prática Logística. Esta não foi a primeira premiação no Top do Transporte desta empresa gaúcha, que atua no Distrito Federal, Goiás, Tocantins,

Fluxo intenso

Pelas contas de Rodolfo Brescansin, da Center Cargas, mensalmente a empresa faz 120 viagens, equivalente a uma média de 1.400 toneladas de produtos transportadas por quase todo o país.

“Operamos nas regiões Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste e alguma coisa no Norte”, diz.

Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. A Prática nasceu no setor moveleiro, mas hoje atua também com setores como o alimentício e o vinícola, ampliando sua carteira de clientes.

As operações de transporte de móveis representam em média 60% sobre o valor do faturamento da empresa. “Este tipo de carga requer cuidados do manuseio de volumes, como a colocação, arrumação e acondicionamento da mercadoria no veículo, para isso utilizamos mantas, cobertores e cordas”, conta Marilete Pace, executiva da empresa.

Segundo ela, um dos diferenciais da empresa para o setor de móveis é a predominância de caminhões baú na frota, hoje composta por 185 veículos, com idade média de três anos.

A executiva revela o ano de 2013 vem superando as expectativas. “O ano de 2013 já superou em 15% o ano de 2012 em termos de faturamento, esperamos continuar crescendo. Temos uma projeção de demanda até o final do ano em 10% em comparação ao ano de 2012”, conclui. ■

André Ravanello, da Prática: frota customizada para o segmento de móveis



Força catarinense

Terceira colocada no Prêmio Top do Transporte 2013 na categoria Móveis, a Expresso Araújo explica porque é forte no segmento

Sediada em São Bento do Sul, polo moveleiro formado por diversas indústrias de móveis, que ganham notoriedade em todo o país pela qualidade e design nas criações, a Expresso Araújo é conduzida pelos irmãos Antonio e Dorival Araújo há mais de 15 anos. Se hoje eles são considerados Top do Transporte, na década de 80 eles eram apenas caminhoneiros autônomos, que evoluíram, aos poucos, para a formação da empresa. “100% de nossa receita é formada pela movimentação de móveis”, explica Antonio Araújo. Concorrência na área é o que não falta na região: Araújo conta que, numa região de 75 mil habitantes, há mais de oito transportadoras especializadas exclusivamente nesse segmento de móveis. “Nesse caso, o valor do Prêmio Top é muito mais significativo”, relata o executivo.

A Expresso Araújo consolida cargas de 50 fabricantes em seu CD de 750 m², cujos destinos estão distribuídos entre cidades das regiões Sul e Sudeste.

São 26 caminhões truck trabalhando nas operações. Antonio Araújo calcula que semanalmente saiam do CD em torno de 25 caminhões carregados. “Na volta, eles trazem materiais para a fabricação de móveis solicitados por nossos clientes, como espuma, compensado, cola, laminados, lixas etc”, enumera. Cuidado no manuseio da carga é indispensável para o carregamento: “Quanto mais se manuseia um móvel, mais se danifica. A mão-

de-obra para trabalhar com esses produtos deve ser muito bem treinada”, explica.

Ao que parece, o polo moveleiro de São Bento do Sul anda à margem da crise econômica: Araújo está satisfeito com os resultados alcançados até agora pela transportadora e a previsão é encerrar 2013 com resultado superior ao de 2012, quando a empresa cresceu 17% em vendas. “Estamos com o mercado bem aquecido, os melhores meses do ano estão no último quadrimestre e esperamos uma evolução entre 18% e 20% para este ano”, avalia. Mesmo com a perspectiva comercial otimista, Antonio faz questão de dizer que sempre haverá o que melhorar na qualidade dos serviços prestados. ■



O diretor Antonio Araújo, com o prêmio: 100% da receita vem do segmento de móveis

Seja qual for o destino, sempre chegamos lá.

Lune

A LUNE TRANSPORTES é certificada SASSMAQ desde 2004, uma empresa do ramo de transporte de carga seca, líquida a granel, fracionada e dedicada.

Esta sediada no bairro Engordadouro em Jundiá. Conta com uma unidade em São Paulo, situada na rua União da Vitória na Vila Jaguará, possibilitando um melhor atendimento aos clientes.



Esta no mercado desde 1995, capacitada a prestar serviços de transportes, possui todas as licenças exigidas pelos diversos órgãos públicos do país, atendendo rigorosamente a todos os seus critérios.

Possui oficina própria e estrutura para qualquer tipo de atendimento imediato dos veículos. Conta também com Estação de Limpeza interna e/ou externa dos veículos certificada SASSMAQ e INMETRO, e tratamento de efluentes onde são coletados os resíduos e destinados para incineração em empresas credenciadas.

Constituída na ideologia de parceria, totalmente voltada para a assistência aos clientes, procurando sempre alcançar o melhor nível de atendimento, rapidez e eficiência. A LUNE TRANSPORTES esta em constante busca pela melhoria da qualidade de seus serviços.

Saiba mais: www.lunetransportes.com.br

Na linha certa

Transportadoras Ociani e Transduarte também participam da festa do setor têxtil, ocupando a segunda e a terceira posição no pódio do Top do Transporte 2013

Os mais de 30 anos em operação fizeram diferença na escolha da Transportadora Ociani como a segunda melhor empresa de transportes junto ao segmento têxtil. “Podemos dizer que esta conquista é o reconhecimento de um longo trabalho de muita ética, transparência e dedicação. Oferecemos exatamente o que o cliente espera: mercadoria no destino final no prazo estipulado com custo coerente ao serviço prestado”, diz o diretor da empresa, Jaison Gilberto Krauss.

Catarinense de origem, a empresa hoje atua nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País, com unidades em Blumenau (SC), Joinville (SC), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Goiânia (GO), atendendo uma carteira de mais de 1 mil clientes ativos. Além do setor têxtil, a empresa atua também nos segmentos plásticos, óleo lubrificante, metal mecânico, brinquedos, aviamentos, produtos químicos, entre outros. O diretor da Ociani acredita que o que faz diferença em segmentos de atuação tão competitivos é a capacidade de a empresa oferecer preço acessível, tecnologia de ponta e um bom serviço. “Frete faz diferença, mas este valor tem que estar atrelado a um bom serviço, juntamente com um sistema de informação de ponta”, diz.

▾ VARIAÇÃO

Na avaliação 2013, Krauss conta que a empresa sentiu a desaceleração da economia. “O setor têxtil está retraído. Os produtos nacionais não conseguem competir com os preços dos importados. Outro fator é que a



Ociani: Frota de 70 caminhões e custo coerente

nossa economia vem oscilando todo mês, inibindo novos investimentos em expansão ou crescimento”, analisa. Segundo o executivo, o volume

transportado no primeiro semestre foi 20% menor na comparação com o mesmo período de 2012, chegando a 22.174,468 toneladas. “Temos uma projeção de transportar 48.174,468 este ano”, revela.

A transportadora conta com uma frota de mais 70 veículos, com idade média variando entre quatro anos (veículos pesados) e oito anos (semipesados e leves). “A cada cinco anos promovemos uma renovação e em 2010 renovamos metade da frota de veículos pesados. Mas as taxas já não são mais convidativas como em anos anteriores, inclusive as instituições financeiras vem dificultando bastante o crédito”, reclama. Na composição da frota da Ociani 70% dos veículos pesados são da marca Volvo e 30% de outras marcas tais como Scania, Iveco e Mercedes-Benz. Já nos veículos semipesados e leves, 60% da frota é Mercedes-Benz e 40% de veículos de outras marcas. ■

Na rota do Sul e Sudeste

A terceira colocação no setor têxtil do Prêmio Top do Transporte 2013 ficou com a Transduarte-Tede Transportes, transportadora com atuação nas regiões sul e sudeste do país e unidades em Minas Gerais, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A empresa conta com frota aproximada de 250 veículos, entre pequenos, médios e de grande porte e obteve média final de 4,11 pontos considerando as notas que avaliaram performances de custos e de serviços.



PneuShow

Recaufair

11ª Feira
Internacional
da Indústria
de Pneus

Lançamentos | Equipamentos | Manutenção | Reforma | Reciclagem



TODOS OS
CAMINHOS
DO PNEU

SALÃO SIMULTÂNEO



EQUIPAMENTOS, PRODUTOS E
SERVIÇOS PARA MANUTENÇÃO
E SEGURANÇA DE FROTAS

23-25 | Abril | 2014

14 às 21h

EXPO CENTER NORTE
São Paulo • SP

www.pneushow.com.br



Serviço de Atendimento ao Visitante
(11) 2226-3100 • sav@francal.com.br

PROMOÇÃO / ORGANIZAÇÃO



PARCERIA



COLABORAÇÃO



APOIO



CIA. AÉREA



AFILIADA À



LOCAL DE REALIZAÇÃO



Viagens facilitadas

Novo portal de serviços Netfrete lança quatro aplicativos que agilizam a consulta e impressão de documentos obrigatórios para cargas em trânsito



A cadeia produtiva do transporte já pode contar um novo e forte aliado, na busca permanente pela redução dos custos e o aumento da produtividade. É o NetFrete, um portal de serviços e soluções, concebido na medida para empresas que movimentam mercadorias de qualquer natureza, por todo território nacional.

Disponível através da internet, no endereço www.netfrete.com.br, o NetFrete nasce com a disposição de reunir e facilitar o acesso a um vasto sistema de informações do transporte de cargas. O objetivo é facilitar a vida de executivos e empresários envolvidos

com a atividade, incluindo transportadores autônomos, cooperativas e empresas embarcadoras de cargas. Além de proprietários de frotas de veículos comerciais e fornecedores de produtos e serviços para a cadeia do transporte. Fruto da associação da Editora Frota - que publica FROTA&Cia - e a GHSix, provedora de soluções em informática para o mercado de transportes, o NetFrete exigiu dois anos de trabalho e desenvolvimento. Em sua fase inicial, o portal oferece um conjunto de aplicativos que possibilitam a emissão e a consulta de documentos obrigatórios para acompanhar as mercadorias em trânsito.

▾ CIOT FÁCIL

O primeiro deles, batizado de Ciot Fácil, facilita o processo de emissão do Código Identificador da Operação de Transporte, exigido pela Agência Nacional de Transporte Terrestres (ANTT) desde 19 de abril de 2011, para todas as empresas contratantes de serviços de transportes. O Ciot Fácil possibilita o cadastro da transportadora junto a uma administradora de meios de pagamento eletrônico de frete, habilitada pela ANTT. E, mais importante: dispensa a digitação manual do formulário de emissão do Ciot, exigido pela agência reguladora. Em ape-

nas alguns segundos, o Ciot Fácil faz a integração do portal da ANTT com o sistema de dados da transportadora, permitindo o preenchimento e a emissão automática do documento.

O mesmo se dá com o CT-e Fácil, um aplicativo que possibilita a emissão do Conhecimento Eletrônico do Transporte (CT-e), de forma rápida e segura. O documento legal passou ser obrigatório desde o dia 1º de agosto para as empresas de transportes cadastradas em regime de apuração normal, junto à Receita Federal. E, a partir de 1º de dezembro próximo, será estendido para todos os contribuintes do modal rodoviário, optantes pelo regime do Simples Nacional ou que atuam como operadores no sistema Multimodal de Cargas. Com o CT-e Fácil, oferecido pelo NetFrete, o transportador pode acessar diretamente o portal do SEFAZ, permitindo a guarda, emissão e impressão do documento, em um piscar de olhos.

FROTA&Cia SERVIÇO

Netfrete – Sistema de Informações do Transporte de Cargas

Aplicativos oferecidos:

- Ciot Fácil
- CT-e Fácil
- DANFE Fácil
- CL-e Fácil

Endereço de acesso:

www.netfrete.com.br

↳ DANFE FÁCIL

Outro documento obrigatório para acompanhar as mercadorias em trânsito - o DANFE (Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica) - também pode ser acessado através do NetFrete, diretamente no portal do

SEFAZ. A solução para isso é o DANFE Fácil, um aplicativo que recupera o XML DA Nota Fiscal Eletrônica, com auxílio de um leitor de código de barras plugado no computador.

Por último, o MDF-e Fácil permite emitir o Manifesto Eletrônico de Documentos Fiscais (MDF-e), um documento auxiliar criado com a finalidade de agilizar o registro e liberação de mercadorias acobertadas por documentos fiscais eletrônicos nos Postos Fiscais do país. Só o MDF-e Fácil permite a integração entre o TMS da empresa e o webservice da SEFAZ autorizadora, permitindo a consulta, impressão e guarda do documento legal, em apenas poucos segundos.

Como promoção de lançamento, o NetFrete está oferecendo 1.000 consultas grátis em qualquer aplicativo, para os clientes interessados em conhecer o serviço e testar a sua funcionalidade. A promoção é válida até o dia 30 de outubro de 2013. ■

Prática[®]

Logística



É com grande **satisfação** que compartilhamos a conquista de nossa empresa, eleita pelos clientes da Indústria de Móveis ao Prêmio Top do Transporte 2013.

Aos nossos clientes, o agradecimento pela credibilidade em nossos serviços.

www.pratticalogistica.com.br

Matriz - Garibaldi-RS

Filiais: São Bento do Sul-SC |

Arapongas-PR | Brasília-DF | Goiânia-GO

Estados atendidos:

DISTRITO FEDERAL - GOIÁS - TOCANTINS

Modal rodoviário: operações entre a colheita de cana de açúcar e a área industrial do grupo



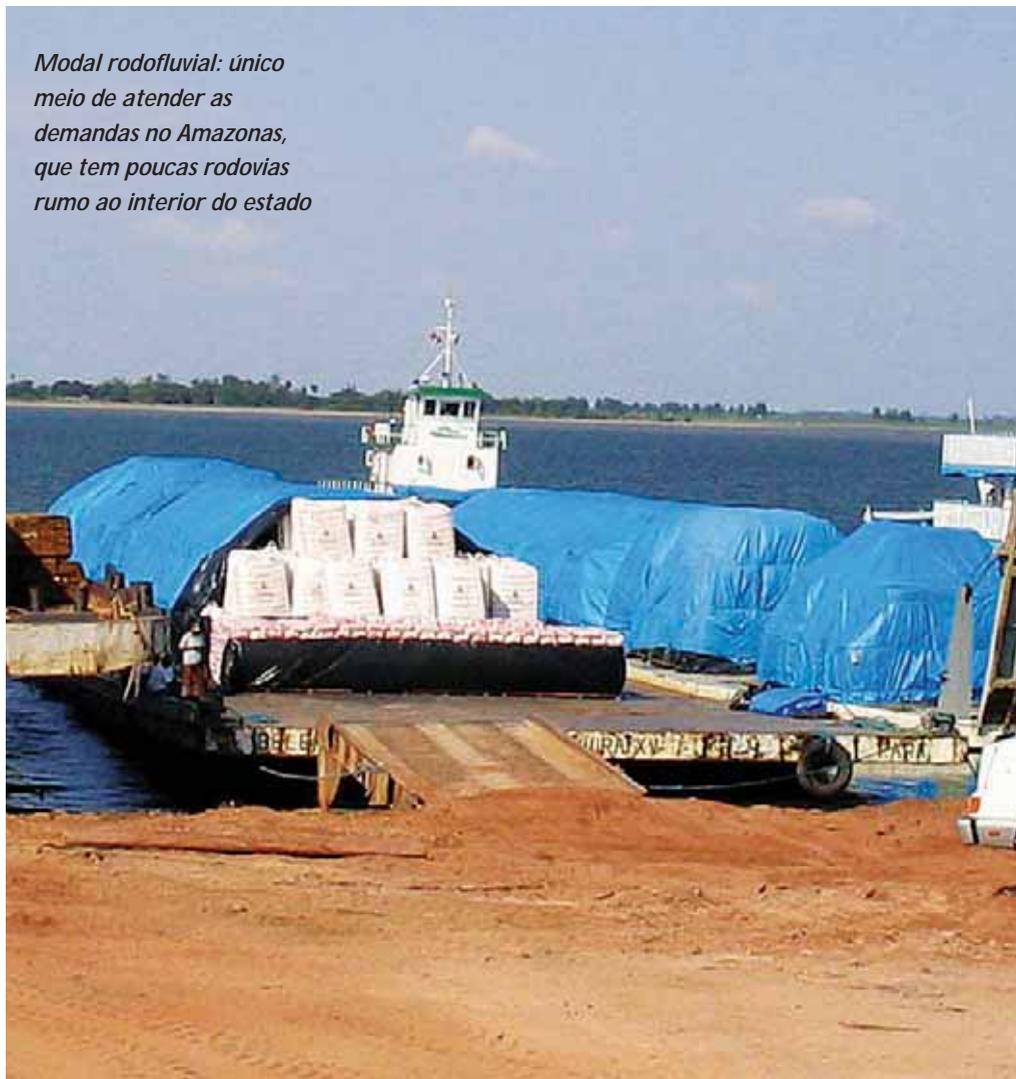
Multimodalidade regional

A Itamarati Logística investe na multimodalidade para levar cana de açúcar, açúcar e etanol da região Centro Oeste para a região Norte

Fazendo uso de todos os recursos disponíveis em multimodalidade de transporte, a Itamarati Logística – Italog, empresa do Grupo Itamarati, comprova que as regiões Centro-Oeste e Norte oferecem boas opções para escoar cargas locais. A Italog foi criada para dar apoio às demandas logísticas da Usina Itamarati, uma das maiores fabricantes do país no setor sucroalcooleiro, e atualmente escoava uma média mensal de 21 mil toneladas de açúcar a granel e 25 mil m³ de etanol, utilizando vias rodoviária e rodofluvial. O braço rodoviário das operações se concentra nos trajetos entre a colheita de cana de açúcar e a área industrial do grupo.

A localização geográfica da Usina Itamarati favorece os canais de comercialização e distribuição para os estados de Mato Grosso, Rondônia, Amazonas, Acre, Roraima, Amapá e Pará. A empresa também exporta seus produtos para o Peru. Com os produtos industrializados, a Italog

Modal rodofluvial: único meio de atender as demandas no Amazonas, que tem poucas rodovias rumo ao interior do estado





Paulo Cesar Leite: apoio operacional com frota própria estratégica, de 31 caminhões

abastece oito CDs localizados nas regiões Centro-Oeste e Norte. A unidade de produção industrial de açúcar localiza-se no município de Nova Olímpia, em Mato Grosso, há cerca de 200 Km da capital do estado, onde está a matriz da empresa.

A logística de distribuição segue da matriz para os Centros de Distribuição de Várzea Grande (MT), Sinop (MT), Porto Velho (RO), Ji-Paraná (RO), Manaus (AM), Santarém (PA) e Belém (PA). Para atender as operações, a Italog utiliza frota de 79 caminhões contratados (entre bitrem e rodotrem), e eventualmente lança mão da modalidade “spot” com alguns parceiros logísticos, conforme a necessidade e de fluxo de escoamento. “Também temos uma frota própria estratégica, de 31 caminhões, para balizar a gestão, que denominamos de apoio estratégico”, conta o gerente Geral de Logística e Comercialização da Usinas Itamarati, Paulo César Leite.

A frota própria é responsável pelas entregas no Estado de MT e parte de RO e AC, chega a movimentar 28% do volume total de açúcar. O atendimento rodoviário se concentra nos estados de Roraima, Amapá e Pará. Já para o Amazonas e parte do Pará a logística se desenvolve no modal rodofluvial. Neste caso, a carga segue em caminhão até porto de Porto Velho/RO, onde o produto é transferido para uma Balsa, seguindo viagem via fluvial até o Manaus.

Segundo o executivo da Italog, o modal rodofluvial é hoje o único meio de atender as demandas dentro do Amazonas, que tem poucas rodovias rumo ao interior do estado. Já no caso do Pará, onde a carga é deslocada até Santarém ou Belém, a opção pelo modal fluvial passa a ser estratégica e financeiramente viável em alguns casos. “A partir do momento em que o produto está carregado na Balsa até a entrega em seu destino final, passa a ser de total responsabilidade deste transportador”, ressalta o dirigente.

Os volumes exportados para o Peru seguem pelo multimodal rodofluvial, até Porto Velho/RO, onde o traslado fluvial fica a cargo do cliente.



BALANÇOS & RESULTADOS

>>> MOTIVOS PARA COMEMORAR

A **Gat Logística** acusou um aumento de 32% no faturamento das operações de armazenagem e 12% na de transporte, em comparação ao ano passado. A operadora logística credita o bom resultado, em especial, à inauguração do novo Centro de Distribuição em Guarulhos e a conquista de novos segmentos de mercado.

>>> GANHO DUPLO

A transportadora **JadLog** divulgou os resultados do primeiro semestre de 2013. A empresa faturou mais de R\$ 160 milhões no período e movimentou cerca de 3,5 milhões de volumes. Os números indicam um incremento de 15,5% na receita e 19% nas cargas, em relação ao mesmo período de 2012.



INAUGURAÇÕES

>>> O MAIOR DO PARANÁ

A Capital Realty inaugurou a primeira fase do **Mega Centro Logístico Curitiba**, o maior condomínio logístico do Paraná. Localizado em Campina Grande do Sul, às margens da BR-116, o empreendimento conta com 155 mil m² de área e abriga, na primeira etapa, dois dos nove armazéns, além de restaurante, posto de abastecimento, pátio de manobras e segurança 24h.



>>> OLHO NO NORDESTE

A **Jamef Encomendas Urgentes** anunciou a inauguração de uma nova unidade em Vitória da Conquista (BA), para atender aos segmentos calçadista, comércio, confecção, informática e indústrias em geral. O unidade tem área de 16.000 m², 16 docas para carga e descarga, dormitórios e refeitório, além de sala de descanso e convivência.



VAI E VEM

>>> **Alex Feijolo** é o novo diretor comercial da Gefco Brasil. Engenheiro mecânico de produção, Feijolo retorna à empresa onde trabalhou entre 2004 e 2007 como gerente comercial nacional. Seu objetivo, segundo ele, "é transformar a operadora logística em um importante player no Brasil, a exemplo de outros países".

>>> A **DVA Express** contratou a executiva Cátia Leite para assumir a gerência geral da filial do Rio de Janeiro. Formada em Logística pela Universidade Estácio de Sá, Cátia vai buscar o aumento da participação da empresa e sua coligada DVA Log, no mercado carioca.

PORTFÓLIO AMPLIADO

>>> A **JSL S/A** anunciou a compra da Movida Rent a Car, especializada na locação de veículos. O investimento foi de R\$ 65 milhões. A Movida conta com 29 lojas e uma frota de 2,4 mil veículos e faturou R\$ 98,8 milhões, no ano passado.

Faca revisões em seu veículo regularmente.



“UTILIZAMOS EM NOSSA FROTA O ECOTURBO BIAGIO E ESTAMOS MUITO SATISFEITOS COM O DESEMPENHO, ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL E REDUÇÃO DE FUMAÇA.”

DEPOIMENTO DE RAFAEL SPESOTTO
DIRETOR TECMAR TRANSPORTES



Quem trabalha com transportes sabe que deve estar atento ao custo benefício. Clientes exigentes pedem soluções inteligentes. Ecoturbo Biagio garante uma entrega eficiente, agregada à economia de combustível e compromisso com a sustentabilidade.

INFORMAÇÕES:
CONSULTE UM REVENDEDOR AUTORIZADO
ENVIE UM SMS COM ECOTURBO BIAGIO PARA (19) 9368-3045
OU ACESSE: WWW.ECOTURBOBIAGIO.COM



Volvo. Primeiro lugar do setor automotivo no Prêmio Você S/A.



Velocidade e álcool: combinação fatal.



GUIA 2013
Você S/A
AS MELHORES
EMPRESAS PARA
VOCÊ TRABALHAR

Volvo. Mais uma vez entre as melhores empresas para trabalhar.

