

Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXVII | ED. 215 | JULHO DE 2020 | R\$ 15,00 | WWW.FROTACIA.COM.BR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO NA ROTA DA RETOMADA



AS LIÇÕES DA CRISE

A pandemia do coronavírus deixa um legado para as empresas, que pode representar um salto em inovação, produtividade e uma maior proximidade entre parceiros

FROTA&CIA 3.1 TEXTO, ÁUDIO E VÍDEO EM UMA SÓ EDIÇÃO



Um tema em múltiplas versões

Tão logo a pandemia do coronavírus começou a mostrar seus primeiros efeitos na atividade do transporte rodoviário, de cargas e passageiros, **Frota&Cia** se apressou de informar a seus milhares de leitores sobre o tema, no esforço de apontar saídas e mostrar os fatos sem retoque. Para tanto, a Redação passou a levantar dados sobre o assunto e dar voz a inúmeras personalidades do mundo do transporte. Com o único objetivo de levar informação ao maior número possível de interessados, por meio da Multiplataforma **Frota&Cia**, seja em formato de revista digital, portal de notícias, podcast e vídeo, além das redes sociais.

Esse esforço jornalístico, baseado no tema "Transporte rodoviário na luta contra o coronavírus" teve início na edição de março, quando mostramos em primeira mão o impacto da crise nas empresas, de acordo com as pesquisas da CNT. No mês seguinte, foi a vez de revelar como as diferentes especialidades estavam enfrentando a situação, a partir das informações da NTC&Logística, publicadas com exclusividade por **Frota&Cia**.

Em junho, a cobertura prosseguiu sobre outro rótulo - "Transporte Rodoviário na rota da retomada" - desta vez com o propósito de apontar os caminhos para a recuperação dos negócios. Agora, essa cobertura programada chega ao fim, através dessa última edição da quadrilogia, que tem o propósito de discutir as lições ou o eventual legado que esse difícil momento deixa para o setor.

Toda essa jornada produziu, ao longo de 4 meses, nada menos que 160 páginas da publicação, 11 podcasts, 6 programas em vídeo, 172 notícias no portal e 48 newsletter, que resultaram em milhares de visualizações nas redes sociais e mais de 500 mil impactos no período. Todos esses números mostram que o Jornalismo praticado por **Frota&Cia** mantém os mesmos padrões de excelência e seriedade que norteiam a publicação há quase 30 anos. E deve se acentuar ainda com o vigoroso processo de digitalização em curso, implementado pela **SFCOM**, que marca a migração definitiva da comunicação impressa para o digital. 



José Augusto Ferraz
Diretor de Conteúdo

Frota&Cia
Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

DIRETORIA - Diretores

José Augusto Ferraz
Solange Sebrían

REDAÇÃO

**Diretor de Redação e
Jornalista Responsável**

José Augusto Ferraz (MTB 12.035)
joseferraz@frotacia.com.br

FROTA&Cia On Line

André Garcia
andre.silva@frotacia.com.br

ARTE – Editor

Sandro Mantovani (MTB 29.530/SP)
smantova@uol.com.br

COMERCIAL – Diretora

Solange Sebrían
solange@frotacia.com.br

CIRCULAÇÃO – Assistente

Vanuza Amorim
vanuza.amorim@frotacia.com.br

Emily Lopes
emily.lopes@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: R\$ 150,00 (12 edições)

Preço do Exemplar Avulso: R\$ 15,00

**REDAÇÃO, PUBLICIDADE,
CIRCULAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO**

Rua Tagipuru, 325 – conj. 32/33
Barra Funda – 01156-000
São Paulo - Brasil
Fone: +55 11 3871-1313

Home page: www.frotacia.com.br

FROTA&Cia é uma publicação da SF Comunicação e Eventos Eireli, de circulação nacional e periodicidade bimestral, enviada a proprietários e executivos em cargos de direção, de empresas vinculadas ao transporte rodoviário de cargas e passageiros. Sua distribuição também abrange administradores de frotas de veículos comerciais, embarcadores de cargas ligados à indústria e ao comércio, além de executivos de empresas fornecedoras 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.

Circulação – Julho de 2020

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



10 CONJUNTURA

O isolamento social provocado pelo combate ao coronavírus cria novos hábitos corporativos e estimula a antecipação de tendências voltadas às operações do transporte rodoviário

14 EMPREGO

Levantamento da CNT mostra que o setor de transportes fechou mais de 56 mil postos de trabalho de março a maio desse ano; pouco abaixo do total de demissões durante todo o ano de 2019

16 ENTREVISTA – VANDER COSTA

O presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) faz um balanço do setor desde o início da pandemia de coronavírus no país e fala das bandeiras da entidade em defesa da atividade

20 ENTREVISTA – ADRIANO THIELE

O diretor executivo da JSL revela como a empresa vem enfrentando o momento atual, diante da redução da atividade econômica e como será o transporte rodoviário de cargas nos próximos anos

23 ENTREVISTA – JORCEI CHIOCHETTA

O diretor de Operações da Translovato relata os impactos da pandemia nos negócios da empresa e defende a comunicação ágil e clara com os clientes, como forma de aumentar a produtividade

26 ENTREVISTA – JOYCE BESSA

A jovem diretora administrativa e financeira da TransJordano encontra tempo para cuidar da empresa, dos filhos e, ainda, atuar como vice coordenadora da Comjovem nacional

30 ENTREVISTA – ANTONIO RUYZ

Graças ao conflito de gerações, o jovem CEO da Transruyz conseguiu montar sua própria empresa, em parceria com o primo e dedicar parte do seu tempo na defesa dos interesses do TRC

33 ENTREVISTA – RAFAELA COZAR

Convidada para promover uma reestruturação profunda na empresa, a diretora de Gestão e Inovação da Roda Brasil Logística acabou se apaixonando pela dinâmica da atividade



NOSSA CAPA



37 ÔNIBUS

36 CAMINHÕES

Depois de apresentados na Fenatran 2019, os primeiros veículos movidos a gás natural veicular e/ou biometano da Scania deixam a fábrica para iniciar sua operação comercial nas empresas

39 EMPRESAS

Grupo JCA cria unidade de negócio digital e de inovação. E mostra seu primeiro fruto: a wemobi, um serviço de ônibus rodoviário de baixo custo, para fazer frente ao avanço da Buser

40 SAÚDE PÚBLICA

Depois de apresentados na Fenatran 2019, os primeiros veículos movidos a gás natural veicular e/ou biometano da Scania deixam a fábrica para iniciar sua operação comercial nas empresas

42 EMPRESAS

Paccar Parts inaugura novo Centro de Distribuição em Ponta Grossa (PR), para dar suporte à rede de revendas da DAF Caminhões e acompanhar o avanço da marca no mercado brasileiro

SEÇÕES

04
TRANSPORTE
ONLINE

08
COMJOVEM

43
PANORAMA



FNM REPAGINADO

A antiga marca de caminhões **FNM** (Fenemê) pode voltar à ativa, totalmente repaginada. A iniciativa é dos irmãos José Antonio e Alberto Martins, filhos do ex-diretor da Marcopolo, José Antonio Fernandes Martins. Os dois empresários firmaram parceria com a Agrale, para produção de veículos elétricos com a marca. Com a diferença que a empresa passa a se chamar Fábrica Nacional de Mobilidade, em lugar da antiga razão social da Fábrica Nacional de Motores. No início serão produzidos dois modelos – os FNM 832 e 833 – de 13 e 17 toneladas, para uso urbano, com componentes quase todos importados dos Estados Unidos. A nova empresa informa que já firmou contrato para a entrega de 7 mil unidades, sem precisar mais detalhes quanto ao comprador ou o início da fabricação.

REDE AUTÔNOMA

A startup americana **TuSimple** prometeu concluir, até 2024, a primeira rede de entregas com caminhões autônomos nos Estados Unidos. Além dos sistemas de navegação, os veículos serão equipados com um sistema logístico integrado, que permitirá aos clientes efetuarem seus pedidos de coleta. A TuSimple já conta com 40 caminhões autônomos, que operam nas cidades de Tucson e Phoenix, no Arizona, e em Dallas e El Paso, no Texas.



NOVA FORMULAÇÃO

A linha **Urania de Lubrificantes**, desenvolvida pela Petronas, passa a contar com uma nova formulação, batizada de Strong Tech. Segundo a fabricante, a tecnologia proporciona uma camada de lubrificação mais forte, que aumenta a performance e o rendimento do produto. A força de suas novas moléculas reduz o acúmulo de resíduos, mantém a viscosidade ideal e protege contra desgaste e oxidação. O resultado se traduz em maiores intervalos de trocas e mais vida útil para o motor.

Star Showroom Mercedes-Benz

ONLINE



No trânsito, dê sentido à vida.



PEÇAS & SERVIÇOS
Juntos vamos mais longe

Nova plataforma de vendas Mercedes-Benz.

Vantagens exclusivas de veículos, peças e serviços.

Acesse: showroommercedes-benz.com.br.

- NOSSO CONCESSIONÁRIO DENTRO DA SUA CASA.
- VEÍCULOS NOVOS E USADOS COM VANTAGENS EXCLUSIVAS.
- ATENDIMENTO ONLINE DIRETO COM A REVENDA DA SUA REGIÃO.

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

Mercedes-Benz





VENDA RECORDE

A montadora chinesa **Sany** bateu um novo recorde na China. A empresa realizou uma live para apresentar seu mais novo lançamento, o caminhão Kingway 435, produzido em parceria com a fabricante alemã de motores Deutz. Durante o evento, que durou 10 horas, a montadora anunciou que 1.000 unidades do modelo seriam oferecidas na pré-venda. Resultado: em apenas 39 segundos o lote inteiro foi arrematado, para espanto dos próprios fabricantes.



UBER AVANÇA NA CARGA

A **Uber Technologies**, braço logístico da gigante norte-americana, anunciou que pretende levantar US\$ 500 milhões junto a investidores, para aplicar no negócio. A empresa com sede em São Francisco funciona como o aplicativo do Uber, porém voltado para a oferta de veículos de carga. Qualquer interessado pode contratar um caminhoneiro pelo celular, para transportar mercadorias para qualquer ponto do país. Por enquanto, o serviço está disponível somente nos Estados Unidos.



JBS LANÇA 'UBER DO BOI'

A **JBS Transportadora** anunciou o lançamento de um aplicativo próprio para a contratação digital de transporte de animais. O programa, batizado de Uboi, facilita as transações entre pecuaristas que negociam animais para engorda ou recria. O sistema permite agendar o frete com o melhor custo benefício e, ainda, monitorar a viagem dos animais em tempo real. Por enquanto, o serviço está disponível para São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás e parte do Mato Grosso. Mas deve chegar aos demais Estados país até o fim do ano. O aplicativo também permite o cadastramento de caminhoneiros autônomos interessados em atender o setor.

COMPRA DE PESO

A **Lenarge Transportes**, que opera nos segmentos de mineração, siderurgia, cimento e celulose realizou a maior compra de caminhões pesados do ano. A empresa adquiriu de uma só tacada nada menos que 200 unidades do Volvo FH.

Os veículos serão entregues até o final de dezembro e vão se juntar aos outros 560 caminhões que compõem a frota da empresa; 95% da marca sueca. “Temos uma excelente relação com a Volvo. É uma parceria de 20 anos, desde que compramos nosso primeiro FH”, comenta Márcio Afonso de Moraes, diretor-presidente da Lenarge.



O FIM DO CAMINHÃO DO ANO

Depois de 31 anos de bons serviços prestados ao país, o último representante da linha Atron, fabricado pela **Mercedes-Benz**, deixou a linha de produção. Com o modelo, termina também o reinado dos caminhões com cabina semiavancada, onde o L 1620 reinou absoluto a ponto de conquistar por nove vezes o título de “Caminhão do Ano” do Prêmio Lótus. Assim, o Axor passar ocupar o lugar do antigo campeão de vendas e um verdadeiro ícone do transporte de cargas no país.

DANOS EM TEMPO REAL

A **Bridgestone** está desenvolvendo com a Microsoft um novo sistema de monitoramento de pneus, capaz de detectar problemas de danos em tempo real. A tecnologia recolhe os dados dos sensores instalados no pneu, que ficam armazenados em nuvem. Por meio de algoritmos, o programa reconhece eventos que afetam a superfície e a carcaça do pneu. Dessa forma, o motorista pode ser imediatamente notificado do perigo e agir para remediar a situação.



AUMENTO DE PORTFÓLIO

A **Goodyear** ampliou a oferta de pneus da linha Kelly, para atender aos segmentos rodoviário, regional, urbano e misto. O primeiro lançamento é o novo pneu Armorsteel MSA II, para aplicação mista (estrada e fora de estrada) e uso em eixos direcionais, livres e de tração moderada. Outra novidade é o pneu Armorsteel MSD II, projetado para eixos de tração em serviços mistos (estrada e fora de estrada).



IVECO SE PREPARA PARA O GÁS

A **Iveco** decidiu não ficar atrás, na oferta de caminhões movidos a gás no país. A montadora acaba de homologar na Argentina o modelo Tector 160E21 movido a GNC, que será produzido na planta de Córdoba e depois exportado. A notícia não confirmada pela fábrica vazou em uma entrevista do diretor comercial da Iveco, Ricardo Barion, ao portal O Tempo de Belo Horizonte. O executivo admitiu a realização de estudos para trazer a linha "Natural Power" ao Brasil, desde a Daily até os pesados. Vale lembrar que a Iveco é líder dessa tecnologia na Europa, com mais de 20 anos de desenvolvimento em energias limpas.

FURGÃO FRIGORÍFICO

A **Noma** apresentou um novo furgão da família Titanium, desta vez para uso no transporte de cargas refrigeradas e congeladas. Segundo o fabricante, as novas carretas foram projetadas especialmente para o segmento, com o objetivo de reduzir os problemas mais comuns nesses implementos, como falhas no revestimento interno, isolamento, vedação e a falta de manutenção da temperatura interna, entre outros.



COMJOVEM SP



Informes e notícias da Comissão de Jovens Empresários do Transporte Rodoviário de Cargas, em parceria com o Setcesp. Para figurar nessa seção escreva para: comjovem@frotacia.com.br



COMJOVEM SALVA VIDAS

Pelo quarto ano seguido, a Comjovem SP promove a campanha de doação de sangue batizada de

Comjovem Salva Vidas. A iniciativa é uma realização conjunta do Setcesp e da NTC&Logística. Até o fechamento dessa edição, a campanha que vai até o final de agosto já somava cerca de 1.062 doações e 118 inscrições para a doação de medula óssea. Para maiores informações, entre em contato com qualquer núcleo da comissão em todo o país.

CAMPANHA DO AGASALHO

A Campanha do Agasalho promovida pela Comjovem SP arrecadou, esse ano, um total de 120 cobertores e mais 120 itens, entre roupas e sapatos, que foram destinados ao Projeto Meninos do Sanfra, em São Paulo. O coordenador do núcleo de São Paulo, Luis Felipe Machado (foto), agradeceu a todos que colaboraram com a campanha, ressaltando que "é um simples gesto que pode representar pouco para nós, mas é muito para quem é contemplado".





QUALIDADE • INFRAESTRUTURA • SEGURANÇA



Frota
A mais jovem do Brasil



Gerenciamento de Riscos
Segurança para as encomendas



Modernas Filiais
Em todo o Brasil



Tracking
Maior tecnologia embarcada



Tecnologia
Conectividade Integrada



**LÍDER NO
MERCADO DE
ENCOMENDAS
EM TODO O
PAÍS!**

BRASPRESS
www.braspress.com



O legado da pandemia

O isolamento social provocado pelo combate ao coronavírus cria novos hábitos corporativos e estimula a antecipação de tendências nas operações de transportes

POR JOSÉ AUGUSTO FERRAZ

A pandemia da Covid-19 não irá provocar apenas uma mudança de hábitos relacionados à saúde e higiene por parte da população, como o uso de máscaras ou a limpeza frequente das mãos, depois que esse triste episódio passar. O mundo corporativo também deverá incorporar novos costumes daqui para a frente, que surgiram em decorrência do distanciamento social. Da mesma forma, inúmeras tendências devem ganhar força impulsionadas pela “nova economia” e chegar ao mercado muito antes do previsto.

Um bom exemplo disso é o trabalho remoto ou home office, como passou a ser conhecido. Visto como cena de ficção pela quase totalidade das empresas e trabalhadores, até pouco tempo atrás, essa ferramenta ganhou força durante o isolamento social e assumiu um novo papel no meio empresarial, incluindo as operadoras de transportes.

É fato que a forma precipitada como tudo ocorreu atropelou qualquer planejamento prévio e organizado. Da noite para o dia, milhares de empresas se viram forçadas a abrir mão de seus espaços corporativos e passaram a utilizar a residência dos

próprios funcionários, no esforço de manter as operações em funcionamento. A grande maioria dos trabalhadores, por sua vez, teve de organizar espaços em casa para o trabalho remoto, nem sempre em condições ideais do ponto de vista funcional. Acrescente-se a isso, o fato da família inteira permanecer reclusa com o funcionário, o que poderia tirar o foco no trabalho e reduzir a produtividade.

Porém, embora tudo indicasse que a experiência seria um fracasso, o que se viu, na prática, foi uma ampla aceitação do teletrabalho não apenas por parte das empresas mas, também, dos próprios funcionários.

QUEBRA DE PARADIGMA

“Essa pandemia serviu para acelerar alguns processos”, reconhece o CEO da Transruyz, Antonio Ruyz, em entrevista à **Frota&Cia** (ver pág. 30). “É o caso do home office que veio para ficar e representa uma quebra de paradigma. Antes da pandemia, todos falavam com muita cautela sobre o assunto e hoje percebemos que dá certo. Mais do que isso, constatamos que o colaborador se torna mais produtivo”, completa.

A afirmação tem o endosso do presidente da Ativa, Clóvis Gil, nosso entrevistado na edição de junho de **Frota&Cia**. “Temos departamentos na empresa que aumentaram muito a produtividade com base no home office. Principalmente em áreas que exigem muita concentração como o departamento de custos, que integra a controladoria”, reconhece o empresário.

Não sem motivo, um estudo da Consultoria Cushman & Wakefield constatou que 74% das multinacionais consultadas que atuam no país pretendem adotar o home office como prática permanente após a pandemia. Segundo 59% dos executivos entrevistados, a prática do trabalho remoto envol-

Trabalho remoto: aprovado por patrões e empregados





Videconferência:
ferramenta
aproximou
equipes de
trabalho e
clientes

ve mais pontos positivos que negativos.

“A pandemia provocou uma mudança de cultura e as empresas perceberam que o trabalho à distância pode ser uma realidade rentável”, reconhece a Dra Tatiana Guimarães Ferraz Andrade, da Ferraz Andrade Advogados, especialista em relações de trabalho. Segunda a advogada, o home office traz uma redução de custos para o empregador, que não precisa mais gastar com o aluguel de espaços, manutenção, despesas de expediente como água, luz e telefone, até mesmo o simples cafezinho que o colaborador tomava nos intervalos de trabalho.

“Já para os empregados, a novidade colabora para a melhoria da qualidade de vida, ao eliminar as idas e voltas ao trabalho, as horas perdidas no trânsito, as filas para almoçar, além de proporcionar um contato mais próximo com os familiares, o que resulta em um aumento da produtividade”, completa Tatiana, sem esconder os riscos que a prática esconde (ver quadro).

VIDEOCONFERÊNCIA

O mesmo aconteceu com a vídeoconferência, outra novidade que caiu no agrado de patrões e empregados, primeiro por necessidade diante da impossibilidade de reuniões presenciais e, depois, pelas vantagens advindas da nova ferramenta.

Apesar de sua invenção datar dos anos 60 (ver quadro), foram as redes sociais como o Facebook, Whatsapp e o Instagram, entre outras que deram um novo impulso à plataforma, ao possibilitarem a transmissão de chats através de vídeo em formato digital, nos mais variados aparelhos. A pandemia acelerou ainda mais a expansão desse mercado e atraiu novos players como o Zoom,

Cuidados extras

A Dra Tatiana Ferraz alerta para alguns cuidados extras que as empresas devem adotar em relação ao trabalho remoto.

1 Responsabilidade por despesas extras - Uma vez que colaborador terá mais gastos em casa, como o aumento de luz, água, alimentação, entre outros, a empresa deve estabelecer uma forma de ressarcimento ou pagamento de uma ajuda de custo. Além disso, se a empresa exigir do colaborador uma infraestrutura mínima, como internet de alta velocidade, por exemplo, deverá arcar com esse custo;

2 Saúde e segurança do trabalhador - Como a legislação determina que cabe ao empregador fornecer orientações de saúde e segurança, a empresa deve assegurar condições mínimas de trabalho para prevenir acidentes e doenças laborais. Deve ser garantido ao funcionário trabalhar em um espaço adequado, com cadeira e mesa com alturas corretas e luminosidade adequada, entre outros cuidados;

3 Saúde mental - A reclusão em casa aumentou os casos de afastamento por doenças relacionadas ao psicológico. Para evitar o isolamento do trabalhador, é importante que as empresas prezem pelo seu bem estar social. Algumas práticas como palestras online, aulas de yoga ou meditação, happy hour virtual podem ajudar;

4 Jornada de trabalho - Muitos empregados se queixam que passaram a trabalhar mais após a pandemia, no regime de home office. Isso decorre da ausência de separação entre vida pessoal e profissional e também pelo fato dos colaboradores não serem obrigados a registrar o ponto em casa. Porém, isso não significa que o colaborador possa trabalhar sem limite, cabendo à empresa treinar os superiores para que evitem marcar reuniões hora do horário comercial ou de almoço, por exemplo.

5 Segurança das informações - Muitas empresas estão preocupadas com o sigilo das informações tratadas fora de suas dependências e por isso regras rígidas com relação à confidencialidade devem ser previstas.



Dra Tatiana Ferraz: elogios e ressalvas ao trabalho remoto



além de gigantes como o Google e a Microsoft. Diante das dificuldades de mobilidade pelo país, para evitar a propagação do vírus, o transporte rodoviário de cargas logo percebeu a importância da videoconferência, como instrumento de comunicação com as filiais e colaboradores espalhados por todo o território nacional.

“As ferramentas de vídeo evoluíram muito rapidamente, o que facilitou muito as nossas reuniões. Hoje já estamos fazendo rodadas de feedback com as equipes e web meetings com toda nossa operação Brasil”, comemora Guilherme Juliani, CEO da Flash Courier.

ENCONTROS QUINZENAIS

O executivo explica que a plataforma permitiu ficar mais próximo das 180 unidades de distribuição. E, o que era um encontro anual hoje se tornou quinzenal. “Também conseguimos nos aproximar ainda mais dos clientes, com reuniões semanais ou no máximo a cada 10 dias, o que está sendo maravilhoso”, completa Juliani.

Priscila Zanette, diretora-geral da Ouro Negro Transportes também se confessa uma usuária apaixonada pela ferramenta, mas com algumas ressalvas. “É claro que essa tecnologia aproxima as pessoas e facilita muitas coisas, que se

traduzem no aumento da produtividade. Com certeza, a quantidade de viagens na parte de gestão será bastante reduzida. Mas, nunca irá substituir por completo a conversa olho no olho”, explica.

Antonio Ruyz, da Transruyz, compartilha da mesma opinião. Ele admite que as reuniões on line aceleram a questão da locomoção, mas as visitas presenciais vão continuar: “Sou da área comercial e gosto e continuarei gostando de visitar nossos clientes, com o olho no olho e o aperto de mão. Isso a gente não vai perder. A comunicação online veio para ficar, já que você fala com os clientes e colaboradores em tempo real, sem a necessidade de marcar reunião. Até dentro das próprias entidades de classe as reuniões online se tornaram mais produtivas. Hoje, algo muito importante e precioso para todos nós se chama tempo”, ressalta Ruyz.

Não sem motivo, um relatório da Wainhouse Research descobriu que 94% dos negócios que usam videoconferência registram aumento de produtividade. Uma prova mais que evidente que esse método de comunicação veio para ficar.

CINCO TENDÊNCIAS

Se o trabalho remoto e a videoconferência já se incorporaram à rotina das empresas, é certo também que uma série de tendências tendem a ganhar força pós-pandemia, como já acontece em alguns países da Europa. Guilherme Juliani, da Flash Courier, enumera cinco vetores que saíram da quarentena para o mercado logístico e devem servir de farol para os operadores brasileiros.

A primeira é o Omnichannel, uma estratégia baseada no uso simultâneo e interligado de diferen-



Guilherme Juliani: cinco tendências devem ganhar força pós pandemia



**Omnichannel:
integração
de canais de
comunicação,
para aprimorar
a experiência
do cliente**

tes canais de comunicação, com o objetivo de estreitar a relação entre online e off-line e aprimorar a experiência do cliente. “Cada vez mais, as empresas estão integrando as estratégias das vendas do e-commerce com as lojas físicas e, mais recentemente, habilitando as vendas do e-commerce para sair direto da loja para a casa dos clientes. Ou seja, não existe mais canais de venda separados. O cliente enxerga tudo como uma coisa só. O transporte é parte crítica nesse processo e, por isso, as transportadoras têm um papel fundamental na modernização do varejo brasileiro”, explica Juliani.

O mesmo se dá com a robótica. Na Europa, as empresas de transportes seguem investindo no uso de robôs e máquinas dotadas de inteligência artificial, para gerar maior eficiência, reduzir as falhas, aumentar a velocidade da operação e otimizar processos. A mecanização de terminais, a roteirização e a leitura digital devem ser incrementadas nas empresas, que buscam estar em sintonia com o tempo.

A conectividade ganha força a cada dia, impulsionada pelas amplas possibilidades de comunicação entre máquinas e os ganhos resultantes desse processo. “Por isso, a aplicação de Machine Learning e de Big Data aumentam as chances de crescimento das empresas. Espera-se que a tecnologia conecte todo o processo logístico e de transporte. A tendência é que o motorista tenha sua rotina simplificada através da tecnologia, com acesso à informação em tempo real e inteligência artificial que o ajude a otimizar suas rotas, segurança e sua eficácia na direção”, resalta o CEO da Flash Courier.

Um estudo do Fórum Econômico Mundial, publicado no ano passado, apontou que as ferra-

mentas de Analytics colocarão os dados no centro dos processos de logística. Isso significa alocação de recursos e investimentos mais eficazes. O Big Data será o responsável por decifrar e organizar o volume de dados produzidos e gerar insights para a otimização dos processos e aprimoramento das tomadas e decisões. Segundo Guilherme, essa será uma tendência não apenas para após a quarentena, mas para os próximos anos.

Os motoristas e seus ajudantes constituem a linha de frente do processo logístico e, muitas vezes, são a representação da empresa junto aos clientes. Além disso, eles operam veículos cada vez mais equipadas com modernas tecnologias que interagem com esses profissionais e fornecem informações que colaboraram para a redução dos custos profissionais. Por essa razão, tais colaboradores precisam de qualificação constante, tanto tecnicamente como emocionalmente. F

Profecia realizada

No início da década de 90, o próprio Bill Gates já havia profetizado que “seria possível ficar em casa e trabalhar, apenas realizando uma videoconferência com seus colegas de trabalho”. O fundador da Microsoft só não pode imaginar, na época, que o instrumento seria impulsionado por uma pandemia, ao invés da economia.

A tecnologia, aliás, antecede e muito a profecia de Gates. Em abril de 1964, a AT&T norte-americana apresentou na Feira Mundial de Nova York um aparelho batizado de Picturephone que se propunha a realizar chamadas em vídeo, utilizando a infraestrutura de telefonia. A invenção, é claro, não passou da intenção porque, além de caro, estava baseada na transmissão analógica, o que acarretava sérios problemas de sinal.



Triste balanço

Pesquisa da CNT revela que o setor de transportes fechou mais de 56 mil postos de trabalho em função da pandemia. Um número que pode chegar a 100 mil, se nada for feito para impedir

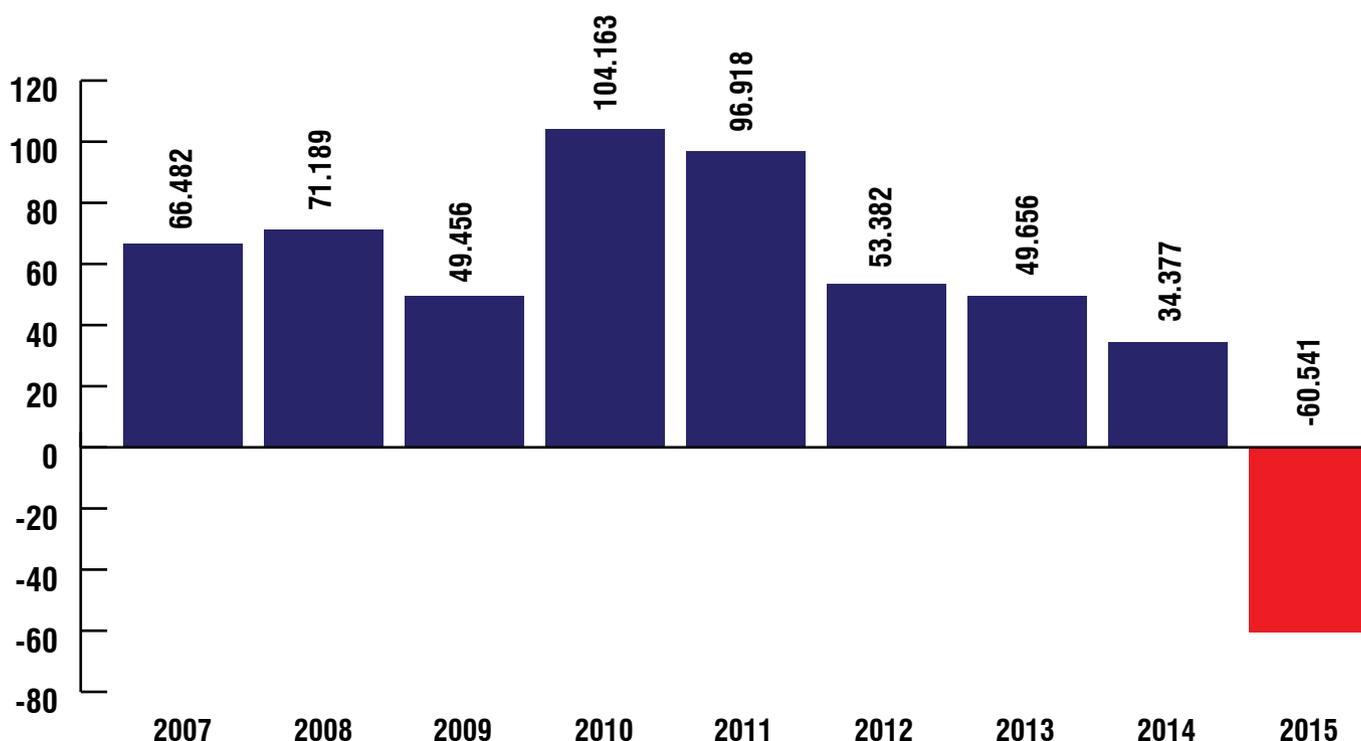
O primeiro levantamento mostrando os impactos da pandemia do coronavírus no mercado de trabalho do setor de transportes, realizado pela CNT, apontou uma baixa de nada menos que 56.117 postos de trabalho de março a maio de 2020. Somente no mês de maio, o setor formado pelos segmentos do transporte ferroviário, rodoviário, aquaviário e aéreo, nos ramos de cargas e passageiros, contabilizou um total de 20.852 demissões no período (ver quadro). Foi o quarto pior resultado da série histórica, perdendo apenas para três momentos da longa recessão de 2014 a 2016.

Outros dois comparativos revelam, ainda, que as perdas no trimestre avaliado (56.117) ficaram pouco abaixo

do ano completo de 2015, que somaram 60.541 vagas. E superaram os 41.112 postos de trabalho criados nos dois anos de recuperação econômica no período 108-2019, da ordem de 41.212 vagas.

Segundo o boletim Economia em Foco, publicado pela CNT, a perda de empregos com carteira assinada poderia ter sido ainda maior nos três primeiros meses da pandemia, não fossem as medidas propostas pelo governo para conter as demissões em massa. Um outro estudo da entidade mostrou que 45,6% das transportadoras consultadas havia aderido à suspensão temporária dos contratos de trabalho, enquanto 42,2% tinham aplicado a redução proporcional de carga horário e salários.

SALDO DE ADMISSÕES E DEMISSÕES FORMAIS NO





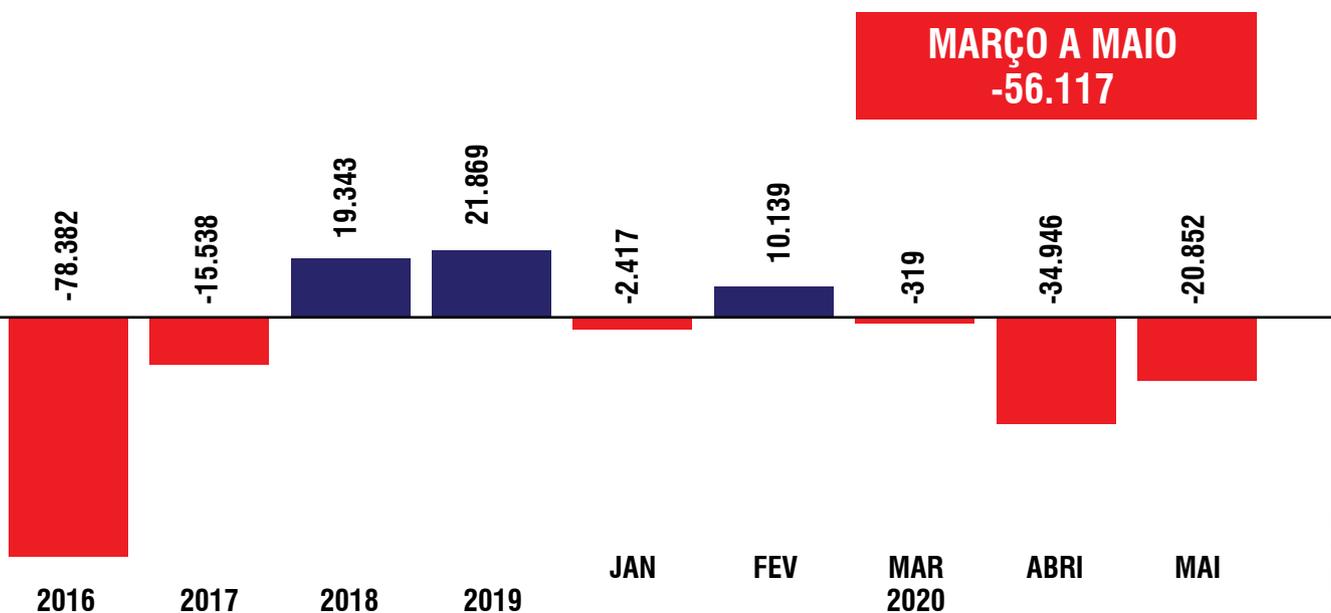
SEGMENTOS MAIS AFETADOS

O levantamento da Confederação Nacional do Transporte revelou, ainda, que os segmentos mais afetados com a perda líquida de empregos foram o transporte rodoviário de cargas e de passageiros. Enquanto o primeiro respondeu por 59,2% do total de maio, correspondendo a 12.342 vagas, o segundo arcou com 38,1% das baixas (7.935 postos). Apenas o segmento ferroviário de cargas acusou resultado positivo no mês, com 147 vagas criadas. Entrevistado pela Multiplataforma **Frota&Cia** (ver pág. 14), o presidente da CNT, Vander Costa, vê o futuro com preocupação.

Ao seu ver, devem ocorrer mais demissões nos próximos meses, principalmente nas companhias aéreas que seguraram o pessoal com negociação coletiva. “Se nada for feito, deveremos fechar o ano com menos 100 mil empregos no setor”, calcula o dirigente, em alusão a desoneração da folha de pagamentos que tramita no Congresso.

“O setor de transportes estava beirando dois milhões de trabalhadores contratados. E devemos perder em torno de 5%. Um pouco pela pandemia, mas muito pelas mudanças geradas no veto do presidente Bolsonaro, fazendo com que a remuneração da Folha seja um desestímulo a contratação de profissionais”, brada Vander Costa. **F**

SETOR DE TRANSPORTE - BRASIL - 2007 A MAIO DE 2020



FONTES: CNT



A voz do setor

O presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) assume a defesa da atividade junto ao governo e o Congresso, diante das ameaças decorrentes da pandemia que assola o país

“O que deixa o empresário de transporte apreensivo foi a atitude do presidente Bolsonaro de vetar a desoneração da folha por mais um ano”

“As empresas menos eficientes, que já vinham com problema de caixa, correm risco de quebrar. Não é desejável, mas é inevitável”

Transportador na origem, vinculado ao setor de cargas, o empresário Vander Francisco Costa seguiu os passos do pai ao dedicar boa parte de seu tempo às entidades do setor. Foi assim que chegou à presidência do Setcemg, sindicato que reúne as transportadoras de cargas de Minas Gerais, que dirigiu de 2002 a 2008. E, logo em seguida à presidência da Fetcemg, federação que reúne os sindicatos mineiros, fundada por seu pai, onde permaneceu de 2019 a 2016. Formado em Administração de empresas e também Direito, Vander Costa se destacou pela defesa intransigente do transporte rodoviário de cargas, onde colaborou para a regulamentação do setor, bem como da profissão de motorista. Com base nessa bagagem, o dirigente recebeu o convite para suceder Clésio Andrade na presidência da Confederação Nacional do Transporte (CNT), a mais alta representação do transporte brasileiro, envolvendo todos os modais. Por esse motivo, **FROTA&CIA** convidou o presidente da CNT para a entrevista que segue, onde o dirigente traça uma panorama da situação dos transportes em tempos de coronavírus e as perspectivas para o setor depois da pandemia.

FROTA&CIA – Como você resume a situação atual do transporte rodoviário, de cargas e passageiros?

Vander Costa - A situação do transporte de cargas teve até alguma recuperação. Foi motivo de muita apreensão dos empresários do mês de abril, onde teve uma queda da ordem de 40%, segundo a pesquisa da NTC. Agora já começou a recuperar e estamos com uma queda de 30%. Mas, existe um otimismo muito grande de que essa queda irá reduzindo, no decorrer do ano. Até já existe uma expectativa de que no último quadrimestre é possível já ter uma atividade

semelhante a que foi em 2019. O que deixa o empresário do transporte de carga apreensivo foi a atitude do presidente Bolsonaro de vetar a desoneração da folha por mais um ano. Isso fez com que muitos empresários ficassem desanimados e alguns, até, falando em abandonar a atividade, já que sem a desoneração a carga tributária vai aumentar. O mesmo acontece com o transporte rodoviário de passageiros que passa por uma crise muito grande também, porque as pessoas estão deixando de viajar. Existe uma situação crítica; você tem perda de receita pela falta de passageiros e aumento de custos em função do aumento da higienização. Além disso, tem de cumprir as cotas pré-determinadas, por uma questão de contrato de concessões. Já o transporte urbano precisa de uma solução urgente. Existem muitas empresas que estão parando de trabalhar. E existe o risco de entrar em colapso, porque está tendo queda de demanda. Algumas cidades ainda exigem a obrigação de cumprir horário, mas não tem a disposição de fazer o equilíbrio econômico e financeiro. O retrato agora é que o transporte de carga sofre, principalmente o rodoviário, mas o transporte de passageiros está com uma queda mais significativa. Temos conversado com o governo, temos visto pesquisas internacionais e para sobreviver pós-pandemia será necessário mudar o modelo e existir alguma forma de subsídio, para evitar o colapso no transporte urbano.

FROTA&CIA – Quanto tempo as empresas poderão resistir, diante desse cenário?

Vander Costa - Tem empresa quebrando. E isso depende da situação de caixa de cada empresa. Acredito que no mês de julho teremos uma folga pois a liberação de recursos do Pronampe conseguiu chegar para algumas empresas. O governo federal também foi





“A tecnologia será a nova revolução. Todos os modais têm de se preocupar em agregar muita tecnologia para modernizar o transporte”

sensível e prorrogou o pagamento do PIS e Co-fins e outross tributos federais; inclusive o parcelamento de dívidas antigas e quem investiu em frotas teve a possibilidade de postergar o Finame. Mesmo a rede bancária soube da dificuldade e então prorrogou o pagamento. Então, a capacidade das empresas ficarem ativas vai variar; algumas falam em 30, outras 40 dias. Mas, acredito que a maioria das empresas vai sobreviver à pandemia. Aquelas empresas menos eficientes, que já vinham com problema de caixa, realmente vai haver alguma quebra; não é desejável, mas é inevitável. Agora nos preocupa muito é o que vai ser depois da pandemia. Você posterga o pagamento de alguns contratos, mas vai ter de cumprir o prazo do contrato. E hoje você não sabe como ser. A economia não vai retomar assim tão rapidamente para que você consiga pagar a parcela vincenda e mais parte da que foi postergada. A mesma coisa com os impostos. Então, nós estamos conversando muito com presidente do BNDES. E ele nos garantiu que há a possibilidade de prorrogar os contratos, com outros prazos de pagamento, da mesma forma que o governo estuda um refinanciamento desses tributos. Não sei se podemos chamar de Refis. Mas a ideia da equipe econômica é colocar o período que não foi pago junto com a reforma tributária.

FROTA&CIA – Como tem sido administrar esses conflitos e essas pressões que vem das bases?

Vander Costa - É um trabalho bastante intenso, mas a CNT tem conseguido administrar isso porque tem uma equipe técnica que colabora. Os problemas são diferentes das companhias aéreas e ferroviárias. Eu vou dar um exemplo do modal ferroviário. Apesar da pandemia o transporte de carga que está vivendo uma situação contrária, com um acréscimo de 18%. Junto com essa situação foi fechado o contrato com a MRS e agora tem o contrato da Vale do Rio Doce. O ano passado eu tive oportunidade de andar pelo Brasil inteiro e conversar com muitos empresários de diversos modais. Isso nos deu a bagagem e conhecimento para estarmos negociando com o governo. Mas estamos otimistas. O Brasil vai sair da pandemia ainda mais forte. O transporte vai continuar transportando coisas e pessoas.

“Enquanto não tiver um horizonte de segurança as demissões vão ocorrer”

E a tecnologia será a nova revolução. Todos os modais têm de se preocupar em agregar muita tecnologia, modernizar o transporte, oferecer um serviço seguro e ao mesmo tempo rentável.

FROTA&CIA – Como está a situação do emprego nas transportadoras de cargas e passageiros hoje?

Vander Costa - A grande parte das empresas, 45% delas, aproveitaram a Medida Provisória 936 de redução da jornada de trabalho de algumas equipes ou a suspensão do contrato de trabalho para poder garantir o emprego. Ainda assim no mês de maio houve mais de 21.000 demissões no setor de transportes como um todo. Ainda vão ocorrer mais algumas demissões no decorrer dos próximos meses. Principalmente nas companhias aéreas que seguraram todo o pessoal com negociação coletiva. Mas enquanto não tiver um horizonte de segurança ocorrerão demissões. Algumas empresas estão procurando novos nichos de mercado. O e-commerce aumentou e tem muita gente buscando esse mercado. Isso faz com que mais pessoas estejam empregadas. Mas a demora em discutir o veto da folha de pagamento e a preocupação com a reoneração dos encargos trabalhistas, com certeza, terá um impacto muito grande. E, por isso, deveremos fechar o ano com menos 100 mil empregos no setor. A gente estava beirando dois milhões de trabalhadores contratados. E deveremos perder em torno de 5%. Um pouco pela pandemia, mas gerado pela insegurança no veto no veto do presidente Bolsonaro, fazendo com que a reoneração da Folha seja um desestímulo a contratação de profissionais.

FROTA&CIA – Isso significa que as medidas trabalhistas oferecidas pelo Governo não foram suficientes para o setor?

Vander Costa - Elas foram medidas possíveis. Mas a queda do volume de carga e a queda na quantidade de pessoas transportadas foi superior. As medidas adotadas não foram suficientes para barrar o desemprego. Através do Sest/Senat estamos buscando realizar diversos cursos online para fazer com que os funcionários tenham maior qualificação para o mercado de trabalho. Mas, infelizmente com relação à quantidade de empregos, nós não temos uma boa notícia.

FROTA&CIA – O setor conseguiu ter acesso ao crédito oferecido às empresas pelo Governo?

Vander Costa - Pouca coisa. Só depois que veio o fundo garantidor de empréstimo Pronampe que houve acesso e conseguimos aumentar o valor de faturamento até 300 milhões de reais. Nesses últimos 15 dias houve algum acesso, mas muito menos da necessidade. O que conseguiram foi a renegociação dos contratos anteriores, alongando prazo de pagamento, abrindo uma janela, uma carência durante a pandemia. Dinheiro novo só depois do fundo garantidor de empréstimo.

FROTA&CIA – Quais as bandeiras adotadas pela CNT para ajudar o setor de transportes?

Vander Costa - As necessidades apontadas são mais de capital de giro e aumentar o fundo garantidor. O mercado financeiro está muito restritivo, principalmente no transporte de passageiros, onde você vê uma incerteza na retomada do atual modelo. Daí a importância do governo, se não de colocar dinheiro direto nas empresas mas, ao menos, entrar com garantias. Existe uma demanda muito grande também para compra de passagens urbanas, da mesma forma como foi proposto pelo Ministro Guedes para compra de passagens aéreas. Estamos convencendo ele de que é um equívoco dizer que o governo não gasta passagem urbana. Porque o governo é um grande empregador no Brasil inteiro, principalmente nas capitais. Os órgãos públicos federais que utilizam o vale-transporte poderiam assim fazer a compra de tickets antecipadas, para dar uma aliviada de caixa. E os trabalhadores públicos federais utilizariam esse ticket no decorrer dos tempos. E precisamos estar muito atentos no alongamento do pagamento de impostos postergados, com relação ao financiamento dos ônibus. O transporte urbano precisa ser rediscutido com o governo. Há que se ter uma priorização do transporte coletivo, como já ocorre em algumas cidades, com corredores exclusivos. O que o passageiro quer no transporte é segurança, conforto e velocidade. No transporte de carga, o esforço grande é para conseguir a desoneração da folha de pagamento. E se possível no segundo semestre uma discussão da reforma tributária, onde seja garantida a promessa para o setor de não ter aumento da carga tributária. Nós queremos a reforma, trabalhamos para reforma, mas não podemos concordar com aumento de 150% só no PIS/Cofins. E a solução

disso que vai também no encontro da geração de empregos é autorizar que o gasto com mão-de-obra seja adotado como crédito no cálculo do novo PIS/Cofins. Hoje você pode fazer a compensação daquilo que você comprou dos bens materiais. Autorizar o crédito de mão de obra gera incentivo ao emprego e vai fazer com que o empresário tenha mais interesse em contratar mais pessoas. Porque aquilo vai abater no tributo. É um trabalho interessante dos técnicos da nossa equipe. Estamos juntando argumentos, fazendo contatos com os empresários do Brasil inteiro porque é conversando que se consegue tirar as boas idéias.

FROTA&CIA – Diante da importância do setor, você acredita que o governo se mostra sensível a essas bandeiras defendidas pela CNT?

Vander Costa - O governo e Congresso eles têm nos escutado muito. Mas o viés liberal que o governo executivo, faz com que o convencimento seja um pouco mais lento. Ele tem a política de não proteger um setor específico. Até concordo com essa linha. A política tem que ser para a economia do Brasil como um todo. Tendo em vista essa ideologia liberal, nós temos nos reunido com outras entidades para que, juntos, possamos tratar de uma reforma tributária que seja do interesse do Brasil. E que não beneficia somente determinado setor, como de transporte, mas sim que seja uma reforma que facilite a vida do empresário brasileiro e estimule o crescimento econômico que seja bom para todos os setores.

FROTA&CIA – Que recado você daria aos empresários como incentivo para superar o momento atual?

Vander Costa - Continuar trabalhando com esforço, como nós sempre fizemos. O fundo do poço, o pior momento já passou e foi em abril. Nós sobrevivemos e os futurologistas que falam que vai acabar o convívio com pessoas, vai ser só trabalho remoto e que não vai ter mais presencial isso daí eu não acredito, porque o ser humano nasceu para viver em comunidade. Ainda este ano teremos as primeiras vacinas e muito rapidamente teremos o remédio. E vai ser um Brasil diferente. O normal diferente, mas onde será permitido um abraço carinhoso. Eu acredito muito na ciência e sei que ela vai encontrar o resultado. E ainda esse ano nós voltaremos a transportar pessoas e coisas, com toda a segurança para promover o crescimento econômico do Brasil.

“É um equívoco dizer que o governo não gasta passagem urbana. O governo é um grande empregador no Brasil inteiro, principalmente nas capitais”

“Nós queremos a reforma, trabalhamos para reforma, mas não podemos concordar com aumento de 150% só no PIS/Cofins”



Entender para atender

O diretor executivo da JSL supera desafios, como a crise provocada pelo coronavírus, com base no lema adotado pela maior empresa de logística rodoviário do país

Programa “Ligado em você” oferece suporte ao motorista e seus familiares. E, em alguns casos, uma ajuda de R\$ 600,00 sem apoio do governo”

“A forma de fazer as coisas no futuro deve mudar bastante. Incluindo a digitalização que já era uma tendência e virou necessidade latente”

Especialista na área de logística, com pós-graduação na matéria, o diretor executivo da JSL desde 2011 sempre gostou de enormes desafios. Foi assim, quando atuou como responsável pela logística e gestão de ativos da Odebrecht Agroenergia. E também durante sua passagem pela mesma área na mineradora Vale e, depois, na América Latina logística. Agora no comando da maior empresa de logística rodoviária do Brasil, com cerca de 200 filiais e operações em 18 Estados e quatro países do Mercosul, além de 21 mil funcionários e 8 mil caminhoneiros autônomos agregados à empresa, Adriano Thiele assume um novo compromisso. Qual seja, a de guiar com segurança os negócios do grupo JSL em meio à pandemia do coronavírus. No mês em que a empresa completa 64 anos de fundação, Adriano Thiele conversou com a Equipe de **Frota&Cia**, que resultou na entrevista que segue, disponível em formato de texto, vídeo e áudio. Confirmam

FROTA&CIA – Como está o movimento de cargas nas diversas unidades de negócios do Grupo?

Adriano Thiele - O impacto aconteceu de forma diferente nos diferentes setores em que operamos. O mês de abril foi o mês mais impactado, apesar da nossa diversificação contemplar setores que tiveram pouco impacto. Não tivemos uma perda de receita significativa no mês de abril. E a retomada está sendo bastante rápida nesses últimos meses.

FROTA&CIA – Que segmentos de negócios foram mais impactados pela redução no volume de cargas?

Adriano Thiele - Nós tivemos menor impacto em alguns negócios, por exemplo o florestal, junto com o agronegócio. Na área de mineração praticamente não houve nenhum impacto. Por

outro lado, alguns segmentos acusaram aumento no volume de cargas nesse período, como bens de consumo, alimentos, higiene e limpeza. Outros segmentos, como o automotivo, registram queda bastante significativa. Essa diversificação acabou nos ajudando a perder um pouco menos de receita do que o mercado. Segundo uma pesquisa da CNT no mês de abril o segmento de transporte de carga teria caído 45% e o nosso volume foi metade disso praticamente, devido a nossa diversificação.

FROTA&CIA – Como foi o impacto no segmento de passageiros, no ramo de fretamento onde a JSL também atua?

Adriano Thiele - O fretamento está diretamente atrelado a indústria. Na prática foram poucas as indústrias que pararam completamente. Em função das ações de redução de risco, houve um aumento na disponibilidade dos ônibus. Hoje o ônibus tem capacidade para 45 passageiros, mas em função do distanciamento a ocupação passou a ser menor. Em algumas situações inclusive, para funcionários onde existe alguma dificuldade de transporte passamos a oferecer um carro para cada três funcionários, justamente para evitar o risco de algum problema no transporte público. Então o fretamento em si para JSL foi positivamente impactado. Em alguns clientes foi até preciso ampliar a frota.

FROTA&CIA – Quais as principais medidas adotadas pela JSL no âmbito administrativo e financeiro para enfrentar a crise?

Adriano Thiele - Foi uma série de medidas. Logo no início, no finalzinho de março, criamos um comitê de crise, que tinha a missão de cuidar do nosso principal patrimônio que são as pessoas. Nosso quadro de colaboradores totaliza pouco mais de 22 mil pessoas, além de 8



mil caminhoneiros que trabalham com a gente no dia a dia. Há mais de 15 anos, nossos funcionários tem um programa dentro da empresa chamado “Ligado em você”, que apoia tanto eles como suas famílias. Esse programa foi reforçado e passou a operar 24 horas. Colocamos o maior número de pessoas que foi possível em home office. Na parte operacional, onde não cabe o trabalho remoto, mudamos toda a nossa rotina operacional. Os turnos foram alterados para não haver concentração nos momentos de alimentação nos refeitórios. E foram afastados todos os funcionários pertencentes ao grupo de risco com mais de 60 anos, obesos e outros. Além disso, passamos a medir temperatura corporal em nosso todas as unidades.

FROTA&CIA – O que foi oferecido aos motoristas que trabalham na linha de frente?

Adriano Thiele - Para os motoristas, que não são diretamente nossos funcionários, mas são as pessoas que estão no dia a dia nas estradas, a principal preocupação foi dar condições de trabalho a esses profissionais. Criamos também o programa “Ligado em você” para esse público, dando dicas de prevenção, além de acompanhar e dar suporte a ele e suas famílias e a quem tivesse algum sintoma da covid 19. Em algumas situações disponibilizamos ajuda de R\$ 600,00 aos condutores, sem ajuda do governo. Colocamos álcool em gel e máscaras em 100% das nossas filiais. Os motoristas que atuavam no segmento automotivo, que sofreu uma queda significativa,



realocamos para outras distribuições como alimento. Todas as ações visaram garantir a continuidade das operações

FROTA&CIA – A JSL, então, não teve de recorrer a nenhum programa governamental?

Adriano Thiele - Pontualmente temos ainda alguns funcionários afastados, com suspensão de contrato, principalmente nas montadoras. Mas, como a grande maioria das fábricas está retomando as atividades, boa parte das pessoas também já está retornando.

FROTA&CIA – Ao seu ver, quais as lições que a pandemia vai deixar na área de recursos humanos?

Adriano Thiele - Ninguém sabe exatamente o que vai acontecer daqui para frente. Mas acreditamos que a pandemia antecipou muita coisa que já era uma tendência e agora só acelerou. A experiência que estamos tendo por exemplo com a videoconferência, que se usava pouco antes da crise, ao nosso ver está dando certo. A ferramenta proporciona redução de custos e está ganhando eficiência. O mesmo se dá com o trabalho remoto. Não deve retornar ao que era antes da pandemia, já que foi uma experiência forçada. Mas, é fato, que em muitos casos isso está dando certo, o que demonstra que vieram de fato para ficar.

FROTA&CIA – E na área operacional, o que poderá mudar?

Adriano Thiele - A tendência é que a questão da automação deve acelerar. A digitalização já era um caminho que vinha sendo adotado pelo mercado como um todo, incluindo a cadeia logística. No futuro devemos ter menos papel, menos documentos e menos custos. Já vimos alguns exemplos agora na pandemia. Quem trabalha com transporte sabe que o motorista sai com uma nota fiscal e entrega na portaria do cliente. O cliente assina o canhotinho. Vem para o posto de gasolina e troca carta frete. Então são vários envolvidos na questão da documentação física. Desde o início da pandemia já entramos em contato com vários clientes nossos e já abolimos a apresentação do documento físico. A forma de fazermos as coisas no futuro deve mudar bastante e acelerar essa questão da digitalização que

já era uma tendência e passou agora a ser uma necessidade muito mais latente.

FROTA&CIA – O que mudou no relacionamento com os clientes?

Adriano Thiele - Nós temos uma cultura muito forte que vem oriunda lá do nosso fundador. Inclusive carregamos isso no nosso slogan: “Entender para Atender”. Isso significa que estamos sempre muito próximos do nosso cliente. A JSL se aliou aos seus principais clientes para superar a pandemia juntos. Eles percebem e reconhecem isso. Talvez isso mude um pouco, em função do distanciamento social. Mas a origem, essa questão de entender o cliente, a necessidade dele para atender da melhor forma, isso a gente acredita que não irá mudar.

FROTA&CIA – Como você imagina o transporte de cargas nos próximos anos?

Adriano Thiele - O modelo de consumo deve mudar: Quem nunca comprou pela internet, quem nunca tinha feito uma compra no e-commerce, passou a comprar: Uma reportagem recente mostrou que 40% das compras pela internet no último mês foram feitas por pessoas que nunca tinham comprado pelo e-commerce. E essa é uma tendência que deve continuar: Os embarcadores e os transportadores tem a missão de ser reinventar. Agora a questão de veículo autônomos e drones não acreditamos que sejam num futuro tão próximo, é algo mais para longo prazo. Mas sim o modelo logístico vai ficar muito diferente do que é hoje. Na nossa visão continuará com a mesma importância, com um pouco mais de complexidade nessa última milha.

FROTA&CIA – Que recado você gostaria de deixar para os empresários do setor?

Adriano Thiele - Todos nós existimos em função dos nossos clientes. Neste momento achamos fundamental se aliar ao cliente. O cliente vai ter que se transformar e nós devemos estar ao lado e acompanhar essa mudança. A pandemia com certeza vai passar. E vai transformar muita coisa e gerar oportunidades para os operadores logísticos. Os clientes tendem a se alinhar com quem estiver mais preparado para esse momento de retomada. Se puder passar uma mensagem seria criatividade e se aliar ao embarcador nesse momento.

“A JSL se aliou aos seus principais clientes para superar a pandemia juntos. Eles percebem e reconhecem isso”

“Os clientes tendem a se alinhar com quem estiver mais preparado para esse momento de retomada”



Proximidade com o cliente

O diretor de Operações da Translovato defende a comunicação ágil e clara com os clientes, com vistas ao aumento da produtividade nas operações de transporte

Depois de acumular passagens por grandes empresas do transporte rodoviário de cargas como a TNT, onde trabalhou por 12 anos até chegar a Gerente Regional e, mais tarde, a Atlas Transportes onde foi Gerente Nacional de Operações, até a empresa ser adquirida pela Femsa, onde permaneceu mais três anos como Gerente da Regional Sul, Jorcei Chiochetta chega à Translovato para ocupar o cargo de Diretor de Operações. Nessa função, o executivo responde pela produção de indicadores para ajudar no processo de gestão, cobrindo a operação como um todo, que inclui vender, coletar, transferir, entregar e cobrar. Com base nessa expertise, Jorcei vem acompanhando de perto os desdobramentos da redução da atividade econômica no setor de transportes, em decorrência do combate à Covid-19. Bem como vem colaborando para oferecer novas ferramentas de gestão, para enfrentar a crise, que vem possibilitando à empresa passar esse momento sem grandes sobressaltos. É o que esse executivo revela nessa entrevista exclusiva à Multiplataforma **Frota&Cia**, reproduzida a seguir:

FROTA&CIA – Como você resume a situação atual do transporte de cargas fracionadas?

Jorcei Chiochetta - Eu acho que está sendo um aprendizado para todos nós. Na fase inicial a primeira ação que nós tomamos foi implementar rígidos procedimentos de segurança, a fim de preservar a saúde dos colaboradores. Revisitamos todos os nossos processos operacionais e administrativos, buscando nos adaptar a uma nova realidade. Acredito que hoje estamos no processo de retomada. Felizmente o pior já passou e sairemos todos melhores dessa situação.

FROTA&CIA – Em que medida a crise econô-

mica impactou os negócios e a operação da Translovato?

Jorcei Chiochetta - Como a gente atuou logo no início, nós pudemos visitar todos os processos internos e nosso modelo operacional. Eu diria para você que, apesar de ser um problema grave, essa crise não teve um impacto tão significativo na Translovato.

FROTA&CIA – Que providências a Translovato vem adotando no âmbito administrativo e operacional, para enfrentar esse momento?

Jorcei Chiochetta - Em termos operacionais nós tivemos que rapidamente nos estruturar. Readaptamos nossas rotas e mantivemos uma comunicação clara e oportuna com todos os nossos clientes. E customizamos cada vez mais as nossas operações. Fizemos um trabalho muito forte em cima de produtividade, que nos proporcionou uma recuperação rápida.

FROTA&CIA – Como responsável pelas operações, em algum momento você sentiu que a situação poderia ser preocupante e fugir ao controle?

Jorcei Chiochetta - Nós não paramos a nossa operação em momento algum. Uma característica fundamental de nossa empresa é que somos muito próximos aos nossos clientes. Então a gente manteve uma comunicação o tempo todo clara e oportuna. Usamos toda a capacidade instalada de terminais que nós temos. E monitoramos e administramos todos os nossos indicadores, com o propósito de manter o nosso nível de serviço.

FROTA&CIA – A empresa teve de apelar para medidas como redução da jornada de trabalho ou demissões no quadro funcional?

Jorcei Chiochetta - Nós não aplicamos demis-

“Acredito que a crise está sendo um aprendizado para todos nós. Felizmente o pior já passou e sairemos todos melhores dessa situação”

“Os clientes não estão recebendo os fornecedores por causa do risco de contágio. Ou porque muitos contratantes estão trabalhando em casa”.



sões em função da crise. Apenas aplicamos algumas medidas propostas pelo governo, mas nada que afeitasse de forma significativa os nossos colaboradores.

FROTA&CIA – Que lições o transporte rodoviário de cargas (TRC) pode tirar desse momento no âmbito administrativo? O trabalho remoto e as vídeo conferências deverão se incorporar ao dia-a-dia da Translovato?

Jorcei Chiochetta - Em relação as plataformas de vídeo conferência eu acho que foi sim um grande aprendizado. A ferramenta oferece uma abrangência mais rápida para chegar até os nossos gerentes na ponta. Acredito que vai continuar assim mas, com certeza, deve caminhar para um meio termo. As visitas presenciais não serão tão comuns. E as reuniões através de plataformas deverão ter uma frequência maior.

FROTA&CIA – As vídeo conferências estão sendo usadas com os clientes também? Como tem a aceitação?

Jorcei Chiochetta – Sim. A nossa força de vendas tem feito reuniões com clientes, através de vídeo conferência. Até porque não existe outra saída: os clientes não estão recebendo os fornecedores por causa do risco de contágio e porque muitos contratantes estão trabalhando em casa. Então, para manter a comunicação, teremos de usar essas plataformas até onde for necessário.

FROTA&CIA – Diante da queda na demanda de cargas, muitas empresas foram obrigadas a reduzir o número de terceirizados e também a malha operacional. O que muda nas operações de transportes, depois da pandemia?

Jorcei Chiochetta - O que aconteceu na prática, no caso da nossa empresa como exemplo, foi flexibilizar algumas frequências diante da queda no volume de cargas. Mas mantivemos o número de terceiros no mesmo patamar que utilizávamos antes da crise. Eu acho que o que muda é que precisa cada vez mais explorar os terminais para consolidar cargas e fazer e fazer rotas cada vez mais diretas. E esse é o ganho que os transportadores podem ter:

FROTA&CIA – As novas tecnologias de automação de entregas e conectividade poderão contribuir para o desenvolvimento do TRC?

Jorcei Chiochetta - Sem dúvida. Nós vendemos tempo, informação e eficácia. Uma vez que você coloca velocidade, informação e tecnologia, teremos um ganho maior na produtividade. Então, acredito que sim, quanto mais tecnologia, quanto mais automações você agregar à operação mais ganho de produtividade a gente vai ter.

FROTA&CIA – A atividade do transporte reafirmou seu papel de atividade essencial, mais uma vez. O TRC deve ganhar mais importância daqui para a frente?

Jorcei Chiochetta - Com certeza. Essa importância do transporte sempre existiu. No ano passado, a greve dos caminhoneiros evidenciou quem é o Brasil sem o transporte rodoviário de carga. E agora, com um ingrediente a mais, pelo fato do transporte rodoviário ter sido considerado um serviço essencial, sobretudo em tempos de pandemia. Acho que cada vez mais todos nós devemos estar conscientes do nosso papel que é manter o abastecimento.

FROTA&CIA – Você acha que isso tudo deve contribuir para melhorar a relação com os embarcadores?

Jorcei Chiochetta - Os embarcadores, conforme eu falei que é uma característica da nossa empresa, são atendidos de uma forma muito personalizada. Nosso relacionamento com os embarcadores é bastante próximo. Acredito sim que vai haver uma valorização. Mas essa valorização está muito ligada ao nível de serviço que o transportador apresenta e as soluções customizadas que ele oferece. O embarcador não compra só a tarifa; ele compra nível de serviço, assertividade e as soluções logísticas que a gente oferece.

FROTA&CIA – Que recado você daria aos transportadores?

Jorcei Chiochetta - Eu acho que é fundamental cada empresa olhar para dentro do seu negócio e buscar mais produtividade e soluções inteligentes para o ganho em escala e a customização de cargas. Enfim, é preciso olhar para dentro do seu negócio. Buscar novas soluções, novas tecnologias e mais produtividade em benefício do seu cliente.

"O embarcador não compra só a tarifa; ele compra nível de serviço, assertividade e as soluções logísticas".

"Cada empresa deve olhar para dentro do seu negócio e buscar mais produtividade e soluções inteligentes para o ganho em escala"





A favor das mudanças

A diretora administrativa e financeira da TransJordano encara com naturalidade as situações de crise, bem como as inovações que virão na esteira da pandemia

“Buscamos agregar valor, segurança e informação ao trabalho, em benefício de nossos clientes e colaboradores”

“O empresário tem de ser resiliente e estudar um pouco mais o seu mercado”

Formada em Administração de Empresas, com pós-graduação em Gestão de Negócios, Joyce Bessa nunca se contentou em ser apenas a filha do dono da TransJordano. Envolvida com a empresa desde cedo, ela aprendeu as artes do ofício até se tornar a diretora administrativa e financeira da companhia, que hoje dirige em parceria com o irmão. Além de tocar o negócio da família, que emprega 600 colaboradores e movimenta produtos perigosos com uma frota de 400 veículos próprios, a jovem empresária encara com naturalidade situações de turbulência como as vividas nos dias atuais. Essa capacidade de resiliência ela admite que herdou do pai, que sempre enxergou as crises como oportunidade para avançar. Foi assim que Joyce encontrou tempo para cuidar de dois filhos e, ainda, assumir a vice coordenação da Comjovem Nacional (Comissão de Jovens Empresários do TRC), que promove um grande trabalho junto à NTC&Logística. Para falar desse e de outros assuntos **Frota&Cia** promoveu uma vídeo conferência com a jovem com diesel nas veias, que o leitor poderá conferir em formato de texto, ou de vídeo ou áudio.

FROTA&CIA – Primeiro, faça uma breve apresentação de você e a sua empresa, além de sua atuação junto à Comjovem?

Joyce Bessa – A TransJordano é uma empresa familiar, fundada em 1998 em Belo Horizonte por meu pai, João Bessa. Durante muito tempo ele trabalhou com o transporte de produtos perigosos, até que um dia decidiu montar sua própria transportadora. Meu pai já era empresário, tinha uma carvoaria e um posto de combustíveis, no interior de Minas e resolveu galgar novos degraus com muita coragem. Ele saiu de Belo Horizonte com uma caminhonete S10 branca e um caixa de R\$ 17.000,00, cujo

livro caixa guardamos até hoje com orgulho. Quando foi para Paulínia existiam muitas distribuidoras e o volume de etanol era muito grande, o que ajudou a viabilizar a empresa. Eu cheguei à cidade no ano seguinte, em 1999, quando a TransJordano tinha cinco caminhões. Praticamente fui criada dentro de uma transportadora, do ponto de vista profissional. Atendia o telefone, passava fax, porque naquela época tinha que confirmar um monte de dados. O faturamento era registrado em cadernos e essas lembranças ajudam a manter o nosso propósito. Eu faço parte da segunda geração e sou responsável pela área administrativa e financeira. Hoje a rotina da TransJordano é tocada por mim e pelo meu irmão, que é o diretor comercial e operacional.

FROTA&CIA – Deve ter sido um desafio e tanto tocar o negócio com tão pouca idade, não?

Joyce Bessa – Sim, a gente cresceu com o negócio, mas não cresceu apenas como herdeiro. Nós estudamos, nos profissionalizamos e fazemos o que gostamos. Eu sempre digo que além do estudo você tem que ter um pouco de paixão. Eu tenho diesel na veia. A TransJordano trabalha na especialidade de produtos perigosos. Contratar alguém para levar carga de um lugar ao outro não é o nosso propósito. Buscamos agregar valor, segurança e informação ao trabalho, em benefício de nossos clientes e colaboradores. Hoje temos um quadro de mais de 600 colaboradores diretos, uma frota mais de 400 veículos próprios e muitos projetos para serem desenvolvidos. Recentemente recebi o convite para ser vice coordenadora da Comjovem Nacional, que tem sido um presente para mim. Eu faço parte da Comjovem há mais de 10 anos e vi a evolução desse grupo. A Comjovem tem um networking fantástico e tem feito um grande trabalho para o TRC.



FROTA&CIA – Como você resume a situação atual do transporte de cargas perigosas?

Joyce Bessa - O transporte rodoviário de produtos perigosos mostrou, mais uma vez, que é um transporte essencial. Isso ficou claro por ocasião da greve dos caminhoneiros e, agora, nesse momento que estamos vivendo. É fato que muitas empresas estão sofrendo financeiramente. Porém, eu acredito muito na retomada e as pesquisas da NTC mostram um aumento no volume de cargas transportadas. O empresário tem que ser resiliente e estudar um pouco mais

o seu mercado. Nós vamos sair dessa para uma melhor e as empresas que ficarem, com certeza, vão conseguir galgar mais mercados.

FROTA&CIA – Como esse cenário repercutiu dentro da TransJordano, em relação à demanda de cargas e o faturamento?

Joyce Bessa - Assim que começou a crise no final de março desenhamos vários cenários, se a demanda caísse 30% ou 50%, o que a gente iria fazer? Esse exercício trouxe várias ações, com iniciativas até de colaboradores. Como eu dis-



“Um dos maiores paradigmas quebrados nessa crise foi o home office. Muitos achavam que não daria certo. E vários estudos mostram o contrário”

“O importante é analisar o problema sob outra ótica; identificar qual é o problema e a sua raiz, para encontrar a solução”

se, nós transportamos commodities. Buscamos agregar valor ao cliente e temos a certificação a ISO 9001 e a ISO 39001. Somos a maior frota do Brasil com essa certificação. Isso também gera uma estabilidade. Por isso, não podemos reclamar da crise. Passamos algumas quedas, mas a gente conseguiu retomar o crescimento.

FROTA&CIA – Que medidas a TransJordano adotou no âmbito administrativo e operacional para enfrentar esse momento?

Joyce Bessa – Como todas as empresas, a primeira ação foi montar um comitê de crise. Nosso foco, no primeiro momento e ainda continua sendo, foi garantir o emprego e a saúde dos nossos colaboradores. Distribuímos kits de higiene e máscara, kits de higienização para o veículo e a sanitização de alguns locais. Felizmente não precisamos demitir ninguém e tivemos pouquíssimos casos de covid. Todos os dias fazemos uma reunião com o comitê de crise, para que a ação tratada hoje esteja pronta no dia seguinte. A gente trabalhou muito o nosso time. Temos um programa da fundação Dom Cabral dentro da TransJordano e utilizamos muito isso para trazer conhecimento técnico e melhores práticas. São pessoas que movem uma transportadora e esse é nosso principal foco.

FROTA&CIA – Qual a sua opinião em relação ao trabalho remoto?

Joyce Bessa – Eu digo que um dos maiores paradigmas quebrados nessa crise foi o home office. Confesso que eu também tinha esse pensamento, de que as pessoas não iriam produzir muito remotamente. E vários estudos estão demonstrando o contrário, embora ainda existe certa resistência a isso. Por isso eu acredito muito em um mix, com dias em casa e outros na empresa. Disponibilizamos cadeiras e impressoras para o pessoal montar um escritório em casa. Embora algumas pessoas da equipe, dependendo do cargo que ocupa, ainda precisam estar na empresa.

FROTA&CIA – É possível imaginar mudanças na área operacional, pós pandemia?

Joyce Bessa – A digitalização e a automação vão ganhar muita força, com certeza. Acreditamos de lançar um projeto chamado TransJor-

dano 4.0, que é exatamente sobre isso, a parte de robotização de processos. Trabalhamos com 6 pilares sob a sigla PCCDIV (Pessoas, Clientes, Competição, Dados, Inovação e Valores). O que é isso? É uma ação que envolve as pessoas para fazer uma digitalização, por exemplo: Existem inúmeros documentos que os motoristas precisam assinar, que tomam tempo e gera um monte de papel que alguém tem que parar, fiscalizar, organizar e guardar. Agora é uma caneta onde eles assinam tudo no computador. Com isso a gente ganha eficiência até para o motorista. Acredito muito nessa mudança e acredito muito no conteúdo online.

FROTA&CIA – Para onde caminha o transporte de produtos perigosos e que futuro você projeta para a TransJordano?

Joyce Bessa – O mercado de produtos perigosos conta hoje com cinco grandes players. Eu acredito muito no crescimento desse mercado nos próximos anos, com a entrada de novos competidores estrangeiros. Também acho que vamos ter um forte crescimento em outras matrizes energéticas. Já existem veículos movidos a bateria e a gás, apesar do nível de impostos ser ainda muito grande, o que desestimula o seu uso. Imagino que isso virá daqui uns 10/15 anos, quando caírem essas barreiras. Quanto à TransJordano acreditamos no crescimento baseado na eficiência operacional e na oferta de soluções logísticas. Temos de entender o que cliente quer fazer e como ajudar com uma solução logística.

FROTA&CIA – Que recado você daria aos empresários, para enfrentar e superar esse momento?

Joyce Bessa – Eu acho que o mais importante é a resiliência, ou seja, analisar o problema sob outra ótica. Precisamos identificar qual é o problema que nos afeta e a sua raiz, para encontrar a solução. Às vezes sentimos uma dor de cabeça, mas é o estômago que está causando a dor. Outra coisa é sempre estudar. Hoje temos muitas plataformas, como YouTube, TikTok que está começando, que ajudam a nos manter atualizados. Como diria meu pai: crise é oportunidade. Vamos aproveitar esse momento para sair mais forte. Viemos a essa terra para ser feliz. Viver intensamente e ser feliz é meu último recado. 



PARTICIPE DA MAIOR ELEIÇÃO DO ANO

Foi dada a partida para a escolha das empresas *Top do Transporte 2020*, eleitas pelo mercado de fretes.

- Se você é um *transportador rodoviário de cargas*, fale com seus clientes e peça seu voto.
- Se você é um *embarcador de cargas*, participe da *14ª Pesquisa Nacional* e colabore para a melhoria da cadeia produtiva do transporte.



Para saber mais consulte nosso site:
www.topdotransporte.com.br
ou envie um e-mail:
votacao2020@topdotransporte.com.br

Realização:

Frota & Cia

REVISTA
Logweb
referência em logística



Oportunidade na crise

Desde cedo, o atual CEO da Transruiz aprendeu a enfrentar desafios, que considera fundamentais para quem deseja empreender e prosperar

“Custo é igual a unha, nós temos que estar cortando sempre”

“O governo terá de injetar dinheiro, para que as empresas possam gerar emprego, renda e tudo mais”

Grças ao conflito de gerações, o empresário Antonio Ruiz criou motivação para abrir sua própria empresa, em dezembro de 2014, não obstante o país estar vivendo um período de recessão econômica na época, que se estendeu por mais dois anos. O que tinha tudo para dar errado, no entanto, acabou se transformando em uma próspera transportadora, a ponto de suportar uma nova crise em seu caminho, desta vez por conta da pandemia do coronavírus, que quase parou o país. Apesar do sobressalto, o fato não impediu que o jovem empresário pudesse, ainda, dedicar parte do seu tempo para a defesa dos interesses da categoria em entidades do setor. Além de fazer parte da diretoria do Sintropar e também da Fetranspar, Antonio Ruiz atua como vice coordenador da Comjovem Nacional, pelo segundo mandato. Para falar desses desafios, o empresário aceitou o convite de **Frota&Cia** para participar dessa edição, que mostra as saídas para a crise aos empresários do TRC.

FROTA&CIA – Vamos falar um pouco da sua empresa, suas especialidades, estrutura e diferenciais. E fale ainda um pouco de você e de sua atuação junto as entidades de classe

Antonio Ruys – A Transruys é uma empresa jovem, fundada em 2014, por mim e meu primo Alex Ruiz. A nossa família sempre atuou na área de transportes, mas estávamos enfrentando um conflito de gerações. E então resolvemos montar uma outra empresa, com uma outra pegada, mais agressiva. Graças a Deus conseguimos colher bons frutos e isso nos deixa muito orgulhosos. Atuamos no segmento carga lotação e também somos especializados no transporte de produtos de alto valor agregado, ligando o sul do país ao norte. A empresa hoje tem uma filial em Rondônia, estado que nos deu

muitas oportunidades e lá conseguimos criar raízes. Desde 2010 também atuo nas entidades de classe e hoje faço parte da diretoria do Sintropar e da Fetranspar. E fui nomeado como vice coordenador da Comjovem Nacional, pelo segundo mandato. Gosto muito de atuar nas entidades. Nós temos de buscar nossa representatividade e lutar por bandeiras que não são só do interesse da Transruys, mas sim de interesse de todo transportador.

FROTA&CIA – Como está o movimento de cargas na Transruys e qual foi o impacto da crise no faturamento?

Antonio Ruys – A pandemia nos pegou de surpresa e afetou todos os segmentos. Em meados de março, quando o país entrou em período de quarentena a gente começou a sentir a retração do mercado, mas o epicentro da crise foi o mês de abril. Foi quando os veículos pararam por falta do quê transportar e muitos que estavam na estrada encontravam dificuldades para se locomover. Atuamos em vários setores, seja na parte industrializada, no transporte de commodities que é o café, temos também uma outra operação de distribuição de gás, oxigênio e outros produtos. Então você acaba equilibrando a balança, mas no mês de abril tivemos uma redução de 60% no faturamento. Isso acendeu uma luz amarela dentro da empresa e foi necessário rever algumas coisas. Custo é igual a unha, nós temos que estar cortando sempre. O mês de maio foi o de maior faturamento do ano na Transruys e foi impulsionado por alguns outros segmentos como o café in natura para a indústria. Por ser um produto de primeira necessidade e também o pico da safra isso elevou o faturamento da empresa. Agora estamos vindo numa crescente e conforme as cidades vão sendo liberadas as coisas começam a fluir normalmente.



FROTA&CIA – Que medidas a empresa adotou no âmbito administrativo e operacional, para enfrentar essa situação?

Antonio Ruys - No primeiro momento dessa situação algo que a gente colocou em prática foi estar mais perto do time. Eu sou o comercial da empresa e gosto de atuar nessa área. Mas procurei ficar mais perto do pessoal para trazer uma segurança para eles. Com os veículos parados e o faturamento em queda, acaba gerando uma certa preocupação nos funcionários. Não precisamos dispensar ninguém, conseguimos manter

o quadro. Tomamos as medidas necessárias de higienização, de prevenção e de segurança que não faziam parte do nosso dia a dia. Cortamos alguns custos, readequamos algumas situações e hoje temos uma empresa enxuta e saudável.

FROTA&CIA – Você então não teve de se valer de nenhuma ajuda do governo?

Antonio Ruys - Não. Como eu disse, a Transruys é uma empresa jovem que surgiu em dezembro 2014 no epicentro de uma crise que o país vivia. Criamos no nosso DNA que toda



“A médio e longo prazo com certeza teremos outros tipos de entrega, com a utilização dos veículos autônomos ou o uso de drones”

“A integração entre os modais vai possibilitar que sejamos ainda mais competitivos perante o resto do mundo”

crise gera uma oportunidade. Conseguimos manter nosso quadro de colaboradores e até fazer algumas contratações. Achamos que o epicentro dessa epidemia já passou. Maior segurança, é óbvio, só quando tivermos a imunização. A retomada da economia está começando a demonstrar sinais. E para isso o governo vai ter que injetar dinheiro, para que as empresas possam gerar emprego, gerar renda e tudo mais. Nós da Transruys estamos preparados e em busca de oportunidades se houver dinheiro barato no mercado. Estamos pensando no projeto de expansão, indo para a região sudeste e um projeto de expansão para o internacional. O momento requer apreensão, mas temos que aproveitar as oportunidades.

FROTA&CIA – Que lições este momento pode deixar para o mercado de transportes na área administrativa?

Antonio Ruys - Essa pandemia veio para acelerar alguns processos, dentro das empresas e do mundo corporativo. O que veio mesmo para acelerar foi essa questão da digitalização e essa possibilidade de colocar o colaborador em home office. Antes da pandemia nós falávamos com muita precaução sobre esse assunto e hoje percebemos que dá certo. Percebemos inclusive que a colaborador se torna mais produtivo. Houve uma quebra de paradigma. Sem contar as reuniões online. Como sou da área comercial gosto e continuarei gostando de visitar os nossos clientes, com o olho no olho e o aperto de mão. Isso a gente não vai perder, mas as reuniões online aceleram a questão da locomoção. A comunicação online veio para ficar, você fala com os clientes em tempo real, não precisa marcar reunião. Até dentro das próprias entidades de classe as reuniões online se tornaram mais produtivas. Hoje, algo muito importante precioso para todos nós se chama tempo.

FROTA&CIA – E na área operacional. Que legado devem ficar?

Antonio Ruys - Com certeza todas as empresas precisam rever seus processos e se adaptarem a esse novo momento. Hoje o cliente procura no transportador confiança e segurança na hora de transportar. Ele quer saber onde está o seu produto, saber como está sendo

transportado, a temperatura em que a carga está sendo transportada. Estamos revendo alguns processos aqui na empresa para ver o que se pode otimizar. Precisamos estar sempre a um passo na frente do nossos clientes e fazer diferente do que o mercado vem praticando.

FROTA&CIA – O que mudou no relacionamento com os clientes?

Antonio Ruys - A gente precisa estar cada vez mais próximo do cliente, trocando idéias para saber como ele está vendo esse mercado e o que podemos contribuir. Nesse momento de pandemia estamos vivendo um dia de cada vez. Você não consegue planejar para 15 dias, no máximo para uma semana, pois temos várias situações diferentes que são decretos municipais, decretos federais e mudanças de toda ordem. Temos muitas particularidades em cada cidade e neste momento precisamos estreitar parcerias.

FROTA&CIA – Como você projeta o transporte rodoviário de cargas nos próximos anos?

Antonio Ruys - Eu falo que a nossa geração é muito acelerada. Vivemos uma crise econômica, uma crise política e agora vivemos uma crise que nenhuma das gerações tinha vivido que é uma pandemia. Os veículos autônomos estão aí e vieram para ficar, assim como o uso de drones, que ainda precisa ser regulamentada. A curto prazo não consigo imaginar isso evoluindo no nosso país. Mas a médio e longo prazo com certeza teremos outros tipos de entrega. O setor de transportes continuará sendo importantíssimo para o país e para o desenvolvimento. E a integração entre os modais vai possibilitar que sejamos ainda mais competitivos perante o resto do mundo.

FROTA&CIA – Para finalizar, você está otimista com a retomada da economia?

Antonio Ruys - Eu quero aproveitar para deixar um recado para todos. Esse momento que estamos passando é um momento difícil que refletimos bastante e passamos noites sem dormir. Mas, precisamos estar preparados para a retomada da economia. Todos gostariam de ter uma data para o fim da pandemia, mas ninguém pode prever. Mas tenho certeza que tudo isso vai passar. 



Respirar, pensar e agir

Contratada para promover uma reestruturação na Roda Brasil Logística, a diretora de Gestão e Inovação teve de enfrentar duas crises sucessivas, que serviram de aprendizado para o sucesso

Oriunda do mundo financeiro, onde atuou como executiva da área de controladoria, a diretora de Gestão e Inovação da Roda Brasil Logística admite que seu primeiro contato com o mundo do transporte causou um certo temor, diante dos desafios que o cargo exigiria. Contratada pela empresa com o objetivo de promover uma grande reestruturação na transportadora especializada em cargas de lotação do segmento automotivo, linha branca e bens de consumo, em pouco tempo, Rafaela começou a se apaixonar pela dinâmica da atividade. “É viciante”, afirma a executiva, que hoje admite ter “diesel nas veias”. Foi assim que um contrato provisório com foco no planejamento estratégico acabou se tornando definitivo, com a contratação de Rafaela em 2015, como funcionário da empresa com sede em Vinhedo (SP). A diretora só não podia prever que, nesse curto período, tivesse de enfrentar duas crises quase na sequência: a recessão de 2014 a 2016 e a quarentena em consequência da pandemia do coronavírus, em 2020. Para falar desses momentos, Rafaela aceitou o convite de **Frota&Cia**, cuja entrevista transcrevemos abaixo, junto com o áudio e o vídeo.

FROTA&CIA – Como você encara esse desafio provocado pelo coronavírus na sua área de atuação dentro da Roda Brasil?

Rafaela Cozar – Quando iniciei no transporte estava acontecendo a crise de 2014. Eu comecei já com muita emoção. E ainda mais no nosso segmento, que é o automotivo e foi bem afetado neste

período. Então eu já entrei direto no olho do furacão. Porém, sinto que as crises foram bem diferentes. Naquele momento era uma crise mais focalizada, mais centralizada em alguns segmentos e hoje o que vivemos é a nível mundial. Esse é o grande desafio para os líderes: como lidar e atuar como uma situação assim?

FROTA&CIA – Como você resume o impacto da pandemia nos negócios da Roda Brasil, no âmbito administrativo e operacional?

Rafaela Cozar – A Roda Brasil sofreu um impacto muito grande, principalmente em função dos segmentos de atuação, que são linha branca, bens de consumo e também toda parte automotiva. Dentro dos setores administrativo e operacional onde atuamos tivemos de partir para ações imediatas e o primeiro passo foi entender toda a situação em relação à saúde. Depois buscamos transformar rapidamente o negócio em ferramentas digitais e implementar o home office. E também antecipar planos que a gente tinha para o futuro, como a digitalização para reduzir o papel. Esse foi o lado positivo da crise.

FROTA&CIA – Como está a situação hoje? O movimento já voltou à normalidade?

Rafaela Cozar – Já estamos voltando à normalidade a passos calmos. Estamos acompanhando as pesquisas da NTC e elas retratam bastante a realidade e o que aconteceu conosco. Tivemos uma queda muito drástica. Em maio já houve uma melhora, em junho mais um pouco e julho estamos caminhando para

“A principal lição dessa crise é que podemos nos adaptar a novas situações muito rapidamente”

“O isolamento nos obrigou a encontrar outras formas de garantir a eficiência operacional, como o uso de novas ferramentas”



“A videoconferência nos permite estar em mais lugares. A ferramenta nos possibilita ser mais produtivo e atender mais a necessidade”

“Nesse momento temos de entender o cenário, fazer uma revisão em todos os custos, na estrutura geral e aí sim tomar as decisões”

retomada. Estamos vivendo dia após dia, um passo a passo até o final do ano, junto com nossos clientes, porque ninguém sabe direito o que vai acontecer. Mas, acreditamos sim em uma melhora e uma estabilidade a partir de 2021.

FROTA&CIA – Que lições podemos extrair desse momento?

Rafaela Cozar - Eu vejo, como principal lição dessa crise, é que nós podemos nos adaptar a novas situações muito rapidamente. O momento também mostrou para muitas empresas que o home office e a videoconferência são possíveis. No segmento de transportes, onde as pessoas não estavam acostumadas com essas inovações, percebemos que tudo está dando resultado e isso foi bastante importante.

FROTA&CIA – E na área operacional, o que pode mudar?

Rafaela Cozar - Com certeza eu acho que aí reside o principal ganho. Essa crise, esse isolamento nos obrigou a encontrar outras formas de garantir a eficiência operacional, como o uso de novas ferramentas. Como tratamos com muitos embarcadores que utilizam sistemas diferentes, a conversa fica sempre muito morosa. Por isso, temos de agilizar os processos e até pensar em outras possibilidades, para promover uma maior integração entre sistemas. Em outras palavras, todo mundo tem que falar a mesma língua.

FROTA&CIA – A paralisação dos negócios produziu uma maior proximidade ou interação com os clientes?

Rafaela Cozar – A nossa empresa já tinha uma política muito próxima, muito focada no cliente. Então, a gente só transformou essa forma de contato. A ferramenta de videoconferência nos permite estar em mais lugares. Ela nos possibilita ser mais produtivo e atender mais a necessidade. Isso trará um grande ganho para os clientes na rela-

ção comercial, mas o contato presencial nunca deixará de existir.

FROTA&CIA – Em momentos de crise é hora de investir e avançar ou retroceder?

Rafaela Cozar - Este é o momento de respirar, pensar e agir. Não podemos sair fazendo as coisas sem análise. É o momento de entender o cenário, de fazer uma revisão em todos os seus custos, na estrutura geral e aí sim tomar as decisões. Em algumas situações será aconselhável recuar e em outras será preciso avançar. As crises permitem nos reinventar; fazer coisas diferentes, talvez coisas que a gente jamais teria imaginado. Mas de modo geral eu sou a favor de avançar. Na crise é o momento em que você se reinventa e se obriga a olhar para a empresa como um todo.

FROTA&CIA – Que palavras de incentivo você daria aos transportadores para enfrentarem e superarem esse momento?

Rafaela Cozar - Eu acredito muito que crises são cíclicas. Todos nós sabemos que de tempos em tempos vai existir alguma crise. E elas sempre deixam um legado. É aí que devemos nos agarrar, quando passamos por uma delas. Devemos sempre pensar: o que que essa crise pode me ensinar? O que eu posso extrair de melhor dela? Olhando dessa forma e procurando ver o lado bom da história, com certeza, as coisas vão melhorar.

FROTA&CIA – Suas considerações finais, por favor...

Rafaela Cozar - Eu agradeço bastante o convite. Porque é muito importante mostrar a importância do setor rodoviário de cargas, principalmente num país como o nosso que é basicamente rodoviário. É uma classe que merece atenção, merece importância. Juntos na economia, com a sinergia com os demais setores a gente tem um país melhor, uma condição de vida melhor para todos. 





Heróis da estrada

Série especial de caminhões da Scania, com edição limitada, marca o aniversário de 63 anos de presença da marca no Brasil

A Scania do Brasil aproveitou a passagem dos 63 anos de presença da empresa no país, comemorado em 2 de julho, para lançar uma nova edição especial de caminhões da marca. Batizada de Heróis da Estrada, a novidade abrange uma série limitada dos modelos R 450 6x2 e R 410 4x2, os primeiros com 450 unidades numeradas e o segundo com outras 100. A montadora anunciou também a criação do Dia da Paixão Scania, na mesma data, para comemorar a fundação com os clientes e aficionados pela marca.

“A Edição Especial Heróis da Estrada e o Dia da Paixão Scania chegam para celebrar uma marca que possui uma legião de fãs e clientes apaixonados”, explica Roberto Barral, vice-presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil. Ele ressalta que o aniversário desse ano embute um outro significado. Qual seja o de marcar a liderança da marca na mudança por um sistema de transporte mais sustentável, em alusão aos primeiros caminhões a gás da Scania que chegam ao mercado brasileiro.

PACOTE COMPLETO

Com preços a partir de R\$ 499 mil e seis meses de ca-



rência para pagar na modalidade Finame, a edição especial Heróis da Estrada compreende um pacote completo de soluções Scania, além de uma identidade própria com os veículos pintados na cor vermelha e a imagem do grifo - o animal mitológico que se tornou símbolo da marca - estampada na cabine.

Os clientes terão à disposição três pacotes de componentes para agregar aos veículos. O Pacote Estilo traz defletores, saia lateral e pintura customizada no para-lamas, na grade frontal e na saia lateral. Já o Pacote Segurança é composto de airbag lateral de cortina, uma

exclusividade no Brasil para proteção do motorista em tombamentos, freio de emergência (AEB), sistema de estabilidade (ESP), assistente de mudança de faixa (LDW) e sensor de chuva. Para completar, o Pacote Conforto inclui outros acessórios como climatizador, geladeira, volante de couro, painel de instrumentos colorido com 7 polegadas e sistema multimídia com tela de 5 polegadas e Bluetooth.

Os pacotes de serviços, por sua vez, incluem três condições especiais. O mais completo é o Programa de Manutenção Premium Flexível, que oferece 15% de desconto. E contempla as manutenções preventivas e as corretivas de forma individualizada e personalizada, com cobrança por quilometragem, de acordo com faixas de consumo de combustível. Além do Pacote Desempenho, oferecido de graça, que oferece recursos de conectividades.

“A Edição Especial Heróis da Estrada chega com preço muito competitivo para os clientes se prepararem nesta gradativa recuperação do mercado, com uma frota nova. Além de ser uma boa oportunidade para quem deseja comprar o primeiro zero km, pois só começará a pagar seis meses depois”, destaca Silvio Munhoz, diretor de Soluções de Vendas da Scania no Brasil.

Driver Services

Outra novidade do pacote de serviços oferecidos na edição especial aparece na forma de treinamentos para motoristas através do Driver Services. O pacote contempla quatro módulos online exclusivos e três sessões de Driver Coaching ministrados pelos instrutores Master Drivers da rede Scania.

Ônibus Frota&Cia

ANO XX | ED. 176 | JULHO DE 2020



A VIDA EM PRIMEIRO LUGAR

Transporte rodoviário de passageiros passa a adotar novas normas de higiene, para proteger passageiros e funcionários das empresas



VENDAS DE BIKES

O risco de contato social por meio do transporte público, durante a pandemia, vem provocando uma corrida no uso de bicicletas. De acordo com a **Associação Brasileira do Setor de Bicicletas** (Aliança Bike) as vendas em maio acusaram um aumento de 50%, na comparação com o mesmo período do ano passado. "Em um momento de crise como este, pedalar também pode trazer algum tipo de alento emocional para as pessoas e deixá-las mais felizes", explica a diretora de contas da Kantar, especializada em pesquisas de mercado.

TUK TUK GAÚCHO

A cidade de Porto Alegre colocou em operação um novo serviço de transporte, batizado de **Grilo Mobilidade**. A novidade utiliza triciclos elétricos, conduzidos por motoristas credenciados e acionados através de um app. Os Grilos, como são chamados, comportam um motorista e dois passageiros e usam bateria de lítio, a mesma dos celulares, carregada periodicamente. A inspiração para o modelo foram os tuk tuk, comuns no transporte público da Índia.



RECUO FORÇADO

A **SPTTrans**, gerenciadora dos transportes da cidade de São Paulo, desistiu da recomendação sugerida aos operadores de ônibus, no sentido de evitar passageiros em pé nos coletivos.

Por ser de difícil controle, a medida nunca foi cumprida integralmente e só serviu para a demissão do secretário municipal de transportes. Em nota justificando o retrocesso, a SPTTrans informou que mais importante que os passageiros em pé ou sentado são as medidas adotadas de higiene e distanciamento.

FAN STORE VOLARE

A **Volare** aproveitou o lançamento da plataforma Marcopolo Parts para apresentar a sua Fan Store. O objetivo é ampliar a abrangência da marca e atender à crescente demanda de internautas, busólogos e apaixonados por itens da coleção Volare. A Fan Store oferece mais de 50 diferentes produtos da marca, incluindo miniaturas de miniônibus, chaveiros, bonés, adesivos, casacos, agasalhos e mochilas. A ferramenta também pode ser utilizada para a compra de peças de ônibus, tanto de carrocerias quanto de chassis.





A JCA contra-ataca

A wemobi, do Grupo JCA, inicia operação na linha Rio-São Paulo com a oferta de passagens mais baratas e serviços 100% digital, em resposta ao avanço da Buser

O Grupo JCA, que reúne as empresas Auto Viação 1001, Auto Viação Catarinense, Viação Cometa, Rápido Ribeirão, entre outras, deu um importante passo rumo à transformação digital com o lançamento da wemobi, empresa de ônibus de baixo custo, que vai atuar em paralelo com as linhas regulares. A wemobi faz parte da unidade de negócio digital e de inovação do Grupo JCA, que recebeu um aporte inicial de R\$ 8,6 milhões da 2A Investimentos. A ofensiva é uma resposta ao avanço da Buser, que oferece viagens por meio de aplicativos.

O novo modelo de negócios tem o objetivo de oferecer viagens com preços mais acessíveis, sem abrir mão da segurança, o conforto e a praticidade do modal. Todo o envolvimento do cliente com a wemobi acontece de forma online e 100% digital, através de tablet, celular ou um computador. Pelo site (www.wemobi.me), o passageiro poderá efetuar a compra do bilhete, escolher o assento e o ponto de partida, além do eventual cancelamento ou pedido de reembolso. O embarque será liberado por meio de um QR Code ou através do reconhecimento facial do passageiro.

RIO – SÃO PAULO

Os passageiros poderão utilizar diferentes pontos de embarque nas cidades de origem e destino, de acordo com a rota. A viagem inaugural será na rota Rio de Janeiro – São Paulo, com ônibus double deck devidamente higienizados e equipados com wi-fi a bordo. Os preços partem de R\$ 19,90 para as poltronas executivas, até R\$ 39,90 no caso de semi-leito. As tarifas serão dinâmicas, podendo variar de acordo com a demanda, o horário ou o período de compra antecipada. Em breve, a empresa projeta ampliar o serviço para Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

“Somos modernos, inovadores, flexíveis, simples e 100% digitais. Uma empresa brasileira que já nasce com o DNA de “low cost, – low fare”, e chega para construir uma nova experiência de mobilidade conectada com as pessoas. Além disso, a wemobi opera em linhas regulares, dentro da legislação e tem como valor inegociável a segurança. Dessa forma, oferecemos a melhor viagem para todos e pelo melhor preço”, explica Rodrigo Trevizan, diretor executivo da e-bus e Head da wemobi. 

Ônibus rodoviário da wemobi: passagens mais baratas e pegada digital





Viagens mais seguras

Para prevenir o contágio pelo novo coronavírus, agências reguladoras estabelecem normas e protocolos para operadores e usuários do transporte intermunicipal e interestadual de passageiros

Desde março, o transporte rodoviário intermunicipal e interestadual de passageiros passou a adotar novas regras de conduta e protocolos especiais de saúde, com forma de prevenir o contágio pelo novo coronavírus. A iniciativa estabelece novos padrões de comportamento por parte das empresas e profissionais que atuam no setor, bem como os usuários do serviço. Algumas medidas, aliás, podem até se agregar em definitivo à atividade, mesmo depois do surto de coronavírus.

Tão logo a pandemia da Covid-19 começou a fazer as primeiras vítimas no país, as agências encarregadas da regulação e fiscalização desse tipo de transporte se apressaram em estabelecer as

normas para o “novo normal” das operações. Caso, por exemplo da Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) que baixou em março o Protocolo Temporário de Operação e Fiscalização do Transporte Intermunicipal de Passageiros. E também da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), por meio da Resolução 5893, publicado em 2 de junho no Diário Oficial.

No caso paulista, a Artesp estabeleceu que as operadoras do Estado deverão manter em funcionamento 1/3 dos horários das linhas regulares. E, em hipótese alguma, a empresa poderá deixar de operar qualquer linha sem autorização do órgão regulador. Muito menos alterar o valor do bilhete. As

Assepsia nos ônibus: regras mais rígidas, para evitar a propagação do coronavírus





viagens suburbanas, por sua vez, não poderão ter passageiros em pé e tanto motoristas quanto passageiros precisarão utilizar máscaras durante todo o percurso. Em caso de recusa ou descumprimento da regra, o passageiro poderá ser impedido de embarcar ou prosseguir a viagem.

CUIDADOS COM O VEÍCULO

O protocolo da Artesp também estabeleceu os cuidados que deverão ser tomados com relação à assepsia dos veículos. Os ônibus rodoviários, incluindo os de fretamento, deverão ser higienizados antes do embarque dos passageiros, nas próprias garagens ou outros locais de livre escolha. Enquanto a limpeza dos veículos suburbanos deverá ser feita nos terminais de embarque e desembarque, antes da entrada dos passageiros. Por esse motivo, cada empresa deverá no local equipes preparadas e equipadas para realizar essa higienização.

Quanto à fiscalização, a agência paulista avisa que a mesma poderá ocorrer nos terminais e, ainda, na estrada. Os agentes deverão observar, em especial, o excesso de lotação, a higienização do veículo, a existência dos itens de segurança e o atendimento mínimo dos horários estabelecidos.

A Resolução da ANTT, por sua vez, acrescenta os cuidados a serem tomados pelos operadores do transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros. A norma legal reforça a necessidade de aplicação das orientações do Guia Sanitário de Veículos Terrestres (18/2019) da ANTT, relativas à limpeza e desinfecção dos veículos. Bem como da adoção de todos os cuidados para prevenção da propagação de vírus entre os passageiros no interior dos veículos, incluindo a oferta de álcool em gel, o uso de máscaras de proteção e até a medição da temperatura corporal, entre outras medidas. A resolução recomenda que os ônibus sem sistema de climatização mantenham as janelas abertas durante toda a viagem. Da mesma forma que usuários do

serviço deverão ser informados das medidas básicas de higienização e os cuidados a serem adotados quanto à prevenção da Covid-19

FREQUÊNCIA DE VIAGENS

Segundo o regulamento, a operadora poderá reduzir a frequência de viagens de cada linha, inclusive abaixo da frequência mínima, sem o risco de multas. E realizar alterações no esquema operacional, em caráter excepcional, sem prévia comunicação à Agência Nacional de Transportes Terrestres.

Em relação às passagens, a norma legal suspendeu a antecedência mínima para a venda de bilhetes. E estabeleceu novos prazos para o reembolso do bilhete ao passageiro (ver quadro). 

Medidas de higienização dos ônibus devem contemplar o interior e o exterior dos veículos, nas garagens ou nos terminais.



Reembolso de passagens

A Resolução 5893 estabelece as regras que devem nortear o reembolso do valor das passagens, solicitado pelo usuário dos serviços de transporte rodoviário coletivo interestadual. O prazo máximo para o pedido de reembolso é de 90 dias de antecedência contados da data prevista para a viagem, ou 90 dias após a data de compra do bilhete, no caso de viagem sem data determinada. As empresas têm até 120 dias para reembolsar o valor do bilhete, contados da data do pedido de devolução, sem a cobrança de comissão de venda e multa compensatória.



Na esteira da DAF

Paccar Parts inaugura novo Centro de Distribuição em Ponta Grossa (PR), para dar suporte à rede de vendas da DAF e acompanhar o avanço da marca no país

A Paccar Parts, distribuidora de peças de reposição das marcas DAF, Kenworth, Peterbilt, Paccar e TRP, inaugurou seu mais novo Centro de Distribuição, o 18º em todo o mundo. A nova unidade está localizada ao lado do complexo industrial da DAF Caminhões, em Ponta Grossa (PR) e ocupa uma área de 16 mil metros quadrados.

A iniciativa consumiu investimentos da ordem de R\$ 100 milhões na planta física e outros R\$ 100 milhões para reforço do estoque de peças. “O novo CD vai atender a rede de vendas DAF no país e possibilitar uma precisão de remessa de 99,98% e índice de disponibilidade de peças acima de 98%”, garante Carlos Tavares, diretor da Paccar Parts Brasil.

A unidade tem capacidade de abrigar 50 mil posições de peças, mas irá iniciar com um total de 9.000 part numbers e planos de alcançar 20 mil no ano que vem. A instalação conta com tecnologias avançadas que aumentam a eficiência operacional. A extensa lista inclui equipamentos selecionadores de estoque com balanças integradas, um sistema de gerenciamento de armazém totalmente on-line e com código de barras, além de um

sistema de transporte automatizado em esteiras para agilizar o atendimento dos pedidos.

RECURSOS SUSTENTÁVEIS

Segundo a empresa, o novo ambiente contempla ainda recursos sustentáveis, como luzes de LED, clarabóias e um teto com cobertura branca refletiva para o aumento de luminosidade e, também, a redução no ganho de calor do ambiente. A nova instalação conta também com um centro de treinamento, que permitirá a realização de reuniões e treinamentos com os representantes da Rede de Concessionárias, frotistas, fornecedores e funcionários. Na fase inicial, o CD será gerido por apenas oito funcionários e mais 3 que serão agregados em breve. Quando estiver à plena carga, o complexo será operado por cerca de 50 colaboradores.

“A PACCAR Parts está focada em sempre agilizar o tempo de atendimento”, ressalta David Danforth, gerente geral da Paccar Parts e Vice-Presidente da Paccar. “Por isso, estamos muito orgulhosos do excelente trabalho de nossos funcionários para a inauguração de mais este Centro de Distribuição com recursos de nível mundial”, completa. 





1.000 UNIDADES

A nova linha Daily alcançou a marca de mil unidades produzidas na planta da Iveco em Sete Lagoas (MG). Lançada na Fenatran 2019, a nova Daily ganhou inúmeros aperfeiçoamentos em relação à geração anterior, disponível no país desde 1997.



10.000 UNIDADES

Sete anos depois do início da produção no Brasil, a DAF Caminhões entregou o caminhão de número 10 mil. "Mesmo diante do cenário atual, estamos trabalhando fortemente e aumentando a nossa participação no mercado, inclusive, com recordes de venda históricos para a DAF no país", comemora Luis Gambim (foto), diretor comercial da empresa.



100.000 UNIDADES

A fábrica brasileira da Volvo alcançou a produção de 100 mil unidades da I-Shift, a caixa de câmbio que equipa caminhões da marca. Atualmente, 100% dos caminhões da linha F, dos modelos pesados da linha VM e dos ônibus rodoviários com motor traseiro da marca saem da linha de produção com a I-Shift.

VAI E VEM



• Depois de sete anos no comando da filial brasileira da Mercedes-Benz, **Philipp Schiemer** deixa o cargo para assumir como CEO

da Mercedes-Benz na Alemanha. Durante sua gestão, a empresa passou por grandes transformações, que culminaram com a retomada da liderança no mercado brasileiro de caminhões.



• Com a saída de Schiemer, passa a ocupar o cargo de presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina o executivo

Karl Deppen, que desde 2017 era o vice-presidente de controle de custos na Mercedes-Benz AG. Deppen

chegou ao Grupo Daimler em 1990 e, desde então, ocupou vários cargos de liderança nas áreas de Compras, Logística, Operações e Controlling. O novo presidente também acumula passagens pelos Estados Unidos, Turquia e Japão. E foi CFO do Grupo Daimler na China.



• A Log-In Logística Intermodal está sob novo comando.

Marcio Arany assume o cargo de Diretor Presidente da operadora, no

lugar de Marco Cauduro, que foi para o Conselho de Administração. Engenheiro civil de formação, com sólida experiência na área de Operações, Transportes e Logística, Márcio já atuou em empresas como Michelin, Aliança Navegação, MRS Logística e McKinsey.



• A Vuxx, transportadora digital com foco em carga fracionada, anunciou a contratação de **Armando Carleto** a

para o cargo de CFO (Chief Financial Officer). Com mais de 35 anos de carreira, Carleto tem passagem pela área financeira de grandes empresas, como Pirelli, Bosch Eletrodomésticos e Saint-Gobain.



• **Cibele Marques de Souza** é a nova gerente de marketing da Ituran Brasil. Formada em Engenharia, possui MBA Executivo em

Marketing com ênfase e Pós-MBA em Inteligência Empresarial.



DESCUBRA OS MÚLTIPLOS CAMINHOS PARA CHEGAR AO MERCADO DE TRANSPORTES



Consulte nosso Depto Comercial
11 3871.1313 / 99648.7708
comercial@frotacia.com.br