Exemplar para a distribuição, não pode ser vendido

ESTRADA na BOLÉIA®

" Para quem é apaixonado por caminhões"

www.naboleia.com.br
Dezembro 2016/Janeiro 2017 - nº 140 - R$ 8,00

NB NaBoléia

O QUE ESPERAR DE 2017?

A VISÃO DAS ENTIDADES

Ford Caminhões foca em serviços para crescer no Brasil

Scania lança Serviços Conectados

CALENDÁRIO 2017

O Brasil é maior do que a crise

Nunca um final de ano foi tão esperado quanto o de 2016. Ano de grandes desafios e dificuldades para quase todos os setores da economia, 2016 está terminando e não vai deixar saudades. Entretanto, apesar de parecer clichê, as adversidades sempre trazem grades lições. Sem dúvida, os empresários aprenderam a lidar melhor com as limitações que a crise impôs, seja na área de custos, compras, recursos humanos, entre outras.

Para 2017, o crescimento do PIB anunciado pelo Governo não foi nada animador: 1% é muito pouco para uma nação que sofreu umas das crises mais devastadoras de sua história. Por outro lado, o anúncio do crescimento, mesmo em bases baixas, reforça a tendência de inversão da curva de queda que vinha se mantendo nos últimos três anos.

A verdade é que com crise ou sem crise, é preciso manter o otimismo para 2017. Segundo as principais entidades representativas do setor, o próximo ano deve ter uma retomada, porém, lenta. Com base nisso, e considerando que todo final de ano é um bom momento para fazer reflexões, é importante analisarmos as dificuldades deste ano a fim de estarmos mais fortes quando novas dificuldades surgirem. Até porque crises vão e vêm.

Mas parafraseando um grande empresário "o Brasil é maior do que a crise". Temos de acreditar nisso e continuar trabalhando arduamente, a fim fazermos a nossa parte para a recuperação do País.

Na matéria especial de capa, as entidades do setor apresentam o cenário atual e colocam suas projeções para 2017. Outro assunto de peso trata de serviços, que, em tempos de crise, tornam-se cada vez mais diferenciais competitivos. Diversas empresas, como Scania e Ford, estão investindo na melhoria da estrutura de serviços para fidelizar e se manter mais próxima dos clientes. São empresas que não querem somente vender produtos, mas criarem um relacionamento duradouro e sólido com os usuários de seus veículos. Veja nas próximas páginas.

No mais, esperamos que todos gostem da edição. Desejamos a todo um Feliz Natal e um 2017 repleto de otimismo, esperança e muitas notícias boas. A Editora Na Boléia continuará acompanhando e informando os leitores sobre os fatos e acontecimentos que envolvem o setor de transporte rodoviário de cargas, um dos mais importantes do País.

Boa leitura!

04
08
11

Scania lança Serviços Conectados

O que esperar de 2017? A visão das entidades

Ford Caminhões foca em serviços para crescer no Brasil

14 Calendário 2017

16 Notícias do setor

A Revista Estrada Na Boléia é uma publicação dirigida a caminhoneiros autônomos, frotistas, fornecedores e entidades do setor de transporte de carga.

DIRETOR
Emerson Castro
naboleia@naboleia.com.br

FALE COM A REDAÇÃO
Por telefone:
11 - 5034-8222 e 2129-8222
Por e-mail:
redacao@naboleia.com.br
jornalista@naboleia.com.br

Jornalista Responsável
Madalena Almeida - MTB 20.572
madalena@naboleia.com.br

Editor
Emerson Castro
naboleia@naboleia.com.br

Colaboradores
Pércio Schneider
pneus@greco.com.br

Projetos Design/Web
Raquel Correia
11 – 5034-8222 e 2129-8222
web@naboleia.com.br

PUBLICIDADE

Para anunciar na revista impressa ou no portal de notícias **www.naboleia.com.br**

Por telefone: 11 - 5034-8222
Por e-mail: mkt@naboleia.com.br
HOT SITE: www.boleiadigital.com.br
Acesso rápido:

ASSINATURAS
Acesso rápido:
Ou pelo tel: 11 - 5034-8222

Circulação, cadastro e atendimento geral
Por telefone: 11 - 5034-8222
Por e-mail: contato@naboleia.com.br

ENDEREÇO:
Rua Épiro, 93, Casa 2
Vila Alexandria - São Paulo/SP
CEP: 04635-030

É proibida a reprodução parcial ou total das matérias publicadas nesta revista sem prévia autorização da Editora Na Boléia Ltda. As opiniões expressas nos artigos assinados são de responsabilidade de seus autores. Informes publicitários são de responsabilidade das empresas que os veiculam, assim como os anúncios são de responsabilidade das empresas anunciantes.

DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA
Circulação
Dezembro 2016/Janeiro 2017

140ª EDIÇÃO
Ano XIII

SCANIA LANÇA SERVIÇOS CONECTADOS, UM NOVO JEITO DE PENSAR O TRANSPORTE

Scania anunciou um novo conceito de serviços que faz uso inteligente de dados do veículo, cujo objetivo é reduzir os custos operacionais e as emissões de poluentes e CO2. Com o nova solução, é possível identificar estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível, intervalos de manutenção etc.

Com o objetivo de oferecer aos clientes soluções mais completas que contribuam para maior rentabilidade e mais eficiência no gerenciamento de operações logísticas, a Scania lançou no mercado os Serviços Conectados, um novo conceito de serviços que faz uso inteligente de dados do veículo e contempla uma parceria com a rede de concessionárias da marca. O produto já está disponível para mais de 200 mil veículos conectados em todo o mundo. No Brasil, os clientes poderão desfrutar da solução a partir de janeiro de 2017.

"Com os Serviços Conectados Scania, superamos a barreira da telemetria para oferecer uma alternativa completa ao transportador com a disponibilização dos dados do veículo, uso inteligente dessas informações e consultoria customizada prestada pela rede de concessionárias, conforme as demandas de negócios e logísticas de nossos clientes. Nosso foco é promover ao transportador uma visão mais holística para que ele possa realizar a gestão mais eficiente da frota e, consequentemente, aumentar a rentabilidade de modo progressivo", afirma **Roberto Barral, diretor-geral da Scania no Brasil**.

Por meio dos Serviços Conectados, é possível implementar ações de melhoria que contribuam para a redução do custo por quilômetro rodado e no aumento do resultado da empresa. O transportador e a Scania têm acesso a muitos dados do veículo e, por meio deles, pode identificar diversos fatores, como estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível e intervalos de manutenção.

"Ter acesso aos dados operacionais do veículo permite à Scania entregar ativamente soluções de transporte para a frota. Os Serviços Conectados significam um novo patamar na redução de custos operacionais e mais disponibilidade, aliados à diminuição das emissões de poluentes e CO2, um compromisso permanente da Scania. Refere-se a uma renovada maneira de pensar o transporte, com ainda mais inteligência", explica Barral.

Os dados são enviados por um módulo, chamado Scania Communicator, instalado no veículo. Os caminhões produzidos desde maio de 2016 já foram equipados de série com este dispositivo. No entanto, os proprietários desses veículos devem procurar uma Casa Scania para que ele seja ativado e passe a enviar as informações. Para veículos fabricados a partir de 2012 e 2013, respectivamente, o módulo poderá ser facilmente instalado, por um valor competitivo, também em qualquer concessionária da marca. Para os produtos anteriores, o uso também é possível, mas dependerá de uma avaliação técnica e de viabilidade dos custos de adaptação. O mesmo vale para caminhões de outras marcas, que também poderão contar com a solução, a partir de uma avaliação individual.

O lançamento da Scania oferece ao mercado quatro ferramentas: Planejamento de Serviços, Diagnóstico Remoto, Relatório de Tendências e Portal de Gestão de Frotas. Além do serviço do Gestor de Frota.

O produto está disponível por meio de dois pacotes: Análise e Desempenho. O Análise é gratuito e válido por dez anos para os veículos que já tenham o módulo Communicator instalado e ativado. Com ele, tanto o cliente quanto a Casa Scania terão uma visão geral da frota conectada por meio de relatórios semanais e mensais, com dados operacionais recebidos por e-mail de forma automática. O transportador terá acesso ao Portal de Gestão de Frotas para a funcionalidade de planejamento de serviços, que possibilita utilizar as informações de uso do veículo para planejar antecipadamente as paradas para manutenção. Por último, o veículo poderá enviar o diagnóstico remoto de falhas para o Scania Assistance e também para qualquer uma das Casas Scania. Caso haja algum problema na viagem, o cliente terá um atendimento mais rápido e assertivo.

O pacote Desempenho tem uma assinatura mensal com um valor muito competitivo. Sairá cerca de R$ 200,00 por veículo. Ele incorpora os benefícios do pacote Análise e permite a leitura e a identificação de dados de operação de uma forma muito mais detalhada, tanto para informações operacionais dos veículos quanto individualmente por motorista.

"A sustentabilidade será um tema estratégico para as empresas nos próximos anos. Os embarcadores vão contratar empresas logísticas inseridas nesta filosofia. Na mudança para um mundo digitalizado e um setor de transporte mais sustentável, vamos manter o diálogo com clientes e embarcadores para uma cooperação constante. Os Serviços Conectados Scania vão ao encontro dessa nova realidade", conclui Barral.

FERRAMENTAS

Com o Planejamento de Serviços, o transportador atinge uma maturidade e expande o controle de sua frota. A conectividade possibilita saber exatamente a quilometragem rodada de maneira on-line e independente de onde o veículo esteja, havendo, assim, uma maior objetividade na programação da operação diária. Para ter uma visão geral de

Por meio dos Serviços Conectados, é possível implementar ações de melhoria que contribuam para a redução do custo por quilômetro rodado e no aumento do resultado da empresa.

todos os benefícios deste planejamento para o cliente, a Casa Scania vai acessar o Portal de Gestão de Frotas Scania, que mostrará todos os modelos da frota e um calendário para controlar os reparos, por meio do cadastro do plano de manutenção. Assim, o concessionário terá em mãos recursos gerados por esta ferramenta para atuar no agendamento ativo das revisões. Desse modo, o cliente encontrará agilidade no atendimento e ainda mais sortimento de peças. As vantagens são mais disponibilidade e produtividade do veículo e melhor assertividade para a solução de manutenção.

O Diagnóstico Remoto trabalha de três formas. Analisa os dados de condução em tempo real e, se necessário, promove ações de melhoria do condutor. Ainda aprimora a agilidade do trabalho do Scania Assistance (atendimento 24 horas). Caso haja uma parada emergencial do veículo, ao ligar para a central de apoio da Scania, o cliente informa o problema e o atendente acessa o módulo Communicator, que gera um relatório com os códigos das falhas. Com isso, o técnico socorrista irá até o local com a ocorrência completa, ou seja, saberá exatamente qual conserto fazer e qual peça levar. E, por fim, com ele a rede Scania detecta eventuais problemas da frota para atuar proativamente no planejamento de serviços e na correção de avarias, o que aumenta a disponibilidade do veículo.

Já o Relatório de Tendências é periódico (semanal ou mensal). Ele apresenta de forma fácil e intuitiva dados de desempenho da frota, categorizados por parâmetros, como, por exemplo, consumo de combustível, marcha lenta, freadas bruscas e excesso de velocidade. Indicadores reportam se a performance está melhor ou pior em relação ao período anterior examinado.

O Portal de Gestão de Frotas visa criar uma nova relação entre cliente e rede de concessionárias Scania na busca da eficiência. Sua navegação é simples, objetiva e amigável. Ele oferece acesso on-line a dados e tendências, que possibilitam com maior clareza o planejamento e o gerenciamento da operação. Por meio dos dados recolhidos, a rede Scania realiza uma consultoria com informações aprofundadas e valiosas de detalhamentos qualitativos em diversos parâmetros, e identifica pontos que podem ser melhorados. Como benefícios ao transportador estão o aumento da disponibilidade do veículo, alta da performance dos condutores, redução dos custos por quilômetro rodado e detecção de desvios da performance da operação (por exemplo, infração da velocidade permitida ou guiar não economizando combustível).

O Gestor de Frotas é um serviço em que um especialista da rede Scania atuará nos clientes utilizando ao máximo as benfeitorias das ferramentas para aumentar a disponibilidade da frota e a confiabilidade do produto, e colocar em prática ações para reduzir os custos operacionais.

SERVIÇOS COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO

Como parte de suas estratégias para manter os serviços como um diferencial competitivo, a Scania também anunciou, recentemente, que continua implementando uma profunda padronização do processo global de serviços, que deve estar concluída em 2017. O processo global surgiu a partir de um compilado das melhores práticas em Serviços na Scania em todo o mundo. Até o fim de 2016, a previsão é de que 30 Casas Scania estejam seguindo o novo padrão, e até o ano que vem a totalidade será concluída.

Com o novo processo global de Serviços, as Casas Scania passam a ter uma postura mais ativa em relação ao atendimento na oficina, como por exemplo, o planejamento de entrada dos veículos, um controle dos programas de manutenção, a previsão da utilização das peças, mais eficiência na alocação do time de mecânicos e maior previsão do uso de equipamentos e ferramentas. “O processo global de Serviços vai trazer uma série de benefícios concretos para os clientes, entre eles, a redução de até 75% do tempo total do veículo parado na oficina”, afirma Gustavo Andrade, gerente de Desenvolvimento da Rede de Concessionárias da Scania no Brasil.

Para a rede, o novo processo trará também inúmeras vantagens como incremento na produtividade, aumento na eficiência, além de maior eficiência no faturamento da concessionária e redução no número de ordens de serviço abertas. “É um novo jeito de fazer Serviços”, conclui o gerente.

Na verdade, a Scania tem colocado serviços como foco estratégico do negócio, e não apenas um portfólio oferecido ao cliente. Serviços são tratados como prioridade. **“Estamos vivendo um novo tempo para Serviços. Ou seja, nos preparando para um novo jeito de fazer serviços. Eficiência e rapidez são fundamentais para ter uma rede adequada para o futuro. E o fundamental, cada vez mais, será o tempo do cliente. Serviços precisam caminhar juntos com as mudanças globais. Hoje, o mundo está cada vez mais rápido, as pessoas mais conectadas, a digitalização fazendo parte constante do dia a dia e o setor de transportes recebendo demandas mais ágeis. Nesta nova realidade de mercado, os veículos não podem ficar parados mais horas do que o necessário. Por isso, os serviços devem ser dinâmicos”**, declara Fábio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil.

Com essa iniciativa, a empresa pretende pavimentar o caminho para os novos de-

senvolvimentos da marca na busca por atender às demandas futuras do setor de transportes.

Nesse sentido, já no segundo semestre de 2015, a Scania criou a área de Pré-Vendas. Sua missão foi segmentar os mercados de atuação da marca, estudando cada aplicação e as necessidades dos clientes de caminhões semipesados, pesados rodoviários e fora de estrada, de ônibus urbanos e rodoviários, e de motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia.

"Desde sua criação, a estratégia de Pré-Vendas em Serviços vem se desenvolvendo no dia a dia do cliente, entendendo cada aplicação e traçando estratégias específicas por segmento. Dessa forma, antecipamos necessidades, descobrimos oportunidades e criamos programas ainda mais personalizados. O cliente vem ganhando ainda mais vantagens, pois o trabalho da área oferece a solução mais adequada", completa o diretor.

AMPLO PORTFÓLIO

Atualmente, as Soluções de Serviços Scania oferecem um portfólio desenvolvido para cada segmento desde caminhões semipesados, pesados, de ônibus urbanos e rodoviários até motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia – em busca da máxima disponibilidade.

As soluções também contemplam: Scania Assistance, um serviço de emergência 24 horas durante todo o ano e em qualquer localidade do Brasil (0800-019-4224), programas de manutenção, assistência técnica, treinamento de motoristas, checklist de serviços, atendimento remoto, Scania Oil, peças, sistema de troca de peças, pacotes de serviços, mão de obra especializada, reformadora e garantia Scania.

Outros serviços que o cliente pode adquirir são serviços dedicados na estrutura do cliente e o sistema de diagnose e programação.

SERVIÇOS DEDICADOS

Com o objetivo de levar mais comodidade, a montadora oferece os serviços dedicados que contempla a montagem de uma estrutura Scania dentro do cliente. Com isso, ele elimina o tempo de deslocamento até uma concessionária, terá sempre peças e técnicos especializados à disposição, garante mais agilidade na manutenção, menor custo operacional e maior rentabilidade e produtividade.

A Scania oferece ainda um sistema de diagnose eletrônica, que analisa todas as informações do veículo por meio de um completo e detalhado relatório. Isso assegura manutenção ainda mais customizada e precisa, além de garantir maior disponibilidade. Essa modalidade personaliza as funções do caminhão conforme a necessidade do motorista e da operação e atualiza os softwares sempre que necessário.

ROBERTO BARRAL COMPLETA CINCO MESES À FRENTE DAS OPERAÇÕES SCANIA

Roberto Barral, o **novo diretor-geral das operações comerciais da Scania no Brasil**, completou cinco meses no cargo e se mantém otimista em relação aos rumos do País no próximo ano. Segundo ele, apesar do momento desafiador, a Scania está apostando em uma recuperação da economia em 2017, mantendo os investimentos com foco em rentabilidade e sustentabilidade.

Roberto Barral ingressou na Scania em 1995 e acumulou experiência nas áreas comerciais e industriais da empresa. Em 2006, assumiu a gerência financeira da Codema, uma das principais concessionárias da marca no Brasil, período em que aprimorou seus conhecimentos sobre as operações de transporte dos clientes. Quatro anos depois, foi nomeado CFO da Scania Ibérica e permaneceu na posição por cinco anos até se tornar diretor-geral do Consórcio Scania, em 1.º de janeiro de 2016. Em março de 2016, foi anunciado como o novo diretor-geral da Scania no Brasil.

"Trabalhar em uma empresa conhecida por ser referência mundial em soluções de transporte sustentável é um privilégio. E estar à frente das operações comerciais do seu maior mercado, o Brasil, vem sendo um enorme desafio", afirma Barral. **"Já estamos conquistando alguns importantes objetivos. Todos da equipe e da rede de concessionárias são muito comprometidos. Estamos passando unidos com nossos clientes por este momento desafiador do mercado. O cliente vem aos poucos retomando a confiança em voltar a investir, e estamos prontos para oferecer a melhor solução de produtos e serviços para que as operações logísticas sejam rentáveis, eficientes, econômicas e sustentáveis."**

O QUE ESPERAR DE 2017?

A visão das entidades

O ano está terminando e a pergunta que fica é: depois de tanta dificuldade, o que esperar de 2017? Para algumas entidades do setor, a perspectiva é de retomada do ritmo econômico, mesmo que lentamente e com bases baixas

A percepção de que 2016 foi um ano bastante desafiador é unânime em praticamente todos os setores da economia. No transporte rodoviário de cargas, a crise foi avassaladora. Falta de serviços, demissões, frota parada, custos altos, entre outras, foram apenas algumas das dificuldades do segmento, que está entre um dos mais afetados com a desaceleração econômica que o País vive desde 2014.

O ano está terminando e a pergunta que fica é: depois de tanta dificuldade, o que esperar de 2017? Na verdade, a crise não irá embora da noite para o dia, mas como diz a máxima popular "quando se chega ao fundo do poço, o que resta é subir". As principais pesquisas apontam para uma retomada da economia no próximo ano, entretanto, deverá ser algo lento e bastante tímido. Mas isso não deixa de ser uma boa notícia.

Por outro lado, a equipe econômica do Governo do presidente **Michel Temer** reduziu a projeção de crescimento do PIB e trabalha com uma alta da ordem de 1%, o que é insignificante ante as perdas que o País vem acumulando nos últimos meses.

O fantasma da volta da inflação também preocupa os empresários, especialmente, do setor de transporte rodoviário de cargas, que são significativamente pressionados por custos. A projeção pode ficar ainda mais negativa depois da vitória de Donald Trump. Segundo assessores presidenciais, o governo do republicano é uma incógnita e pode gerar turbulências nos mercados mundiais, afetando o ritmo da economia no Brasil.

Mas o discurso positivo está presente em declarações de vários executivos e entidades do setor. No recente encontro "As rumos dos negócios para 2017, promovido pela Anfir – Associação Nacional

dos Fabricantes de Implementos Rodoviários, durante o Salão do Automóvel, em novembro, algumas entidades apresentaram sua visão para 2017 e todas se mostram otimistas para o próximo ano.

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – Anfavea é uma das que mantiveram o tom positivo. Apesar de os últimos números divulgados pela entidade, especialmente no que tange a caminhões, ainda confirmarem uma retração, a associação acredita numa retomada.

Os números de outubro indicam queda de 17,9% nos licenciamentos de caminhões. Foram licenciados 3,4 mil veículos, contra as 4,2 mil de setembro. Na análise com outubro do ano passado, as vendas diminuíram 40,4% – foram 5,8 mil unidades naquele mês. Até o décimo mês do ano, a comercialização estava menor em 31% ao defrontar as 42,3 mil unidades deste ano com as 61,3 mil do ano passado.

Na produção, o volume fabricado em outubro foi de 4,6 mil unidades, recuo de 4,4% se comparado com as 4,8 mil de setembro e de 31,8% contra as 6,8 mil unidades do mesmo período do ano passado. No acumulado do ano, a queda é de 22,9%: foram 51 mil unidades em 2016 e 66,1 mil no ano passado. As exportações de caminhões encerraram outubro com baixa de 34% ao se comparar as 1,6 mil unidades com as 2,5 mil de setembro. Na análise contra as 2,1 mil unidades de outubro do ano passado, a diminuição foi de 20,5%. Nos dez meses transcorridos do ano, as fabricantes exportaram 3,1% a menos do que 2015: foram 16,9 mil unidades este ano e 17, 5 mil em 2015.

"No segmento de caminhões, existe uma capacidade ociosa de mais de 75%, o que é algo dramático, mas o empresariado e o consumidor já demonstram mais confiança em uma melhora do País. Isso é importante para os negócios, pois a partir do momento que o cliente começa a se mostrar mais otimista, ele tende a rever seus investimentos e a economia pode começar a girar novamente", comentou **Antonio Megale, presidente da Anfavea**.

INVERSÃO DA CURVA

A entidade prevê que haverá crescimento "de um dígito parrudo" acima de 5% em 2017. Contudo, as bases ainda serão muito baixas. **"Mesmo com a projeção do Governo de crescimento do PIB de apenas 1%, a boa notícia é a inversão da curva de queda. Uma pesquisa realizada pela entidade, que visa apurar o nível de confiança do consumidor, mostrou que o medo de perder o emprego, que era de 56% na último levantamento, caiu para 46% na edição recente entre os entrevistados, o que é um indicador positivo. À medida que o Governo conseguir controlar a queda da inflação e os gastos públicos, esses indicadores irão melhorar ainda mais"**, destaca Megale.

De acordo com o executivo, nesse momento de dificuldade, a visão de todas as entidades do setor converge para a necessidade de se buscar saídas no sentindo de amenizar os efeitos da crise.

Umas delas seria identificar novas alternativas para financiamentos. **"Sabemos que o setor é bastante dependente do Finame, mas podemos buscar outras possibilidades que possam oferecer também taxas de juros mais atrativas"**, acrescenta.

O presidente da Anfavea ainda defendeu a criação de um novo programa de inspeção veicular, que, por sinal, é também uma bandeira levantada por várias entidades, porém, com mais critério e padronização. O objetivo seria remover das ruas os veículos que estão poluindo sem condições de rodar e envolvidos em acidentes, cujos proprietários receberiam uma bonificação na compra de um veículo mais novo.

"Isso traria vários benefícios, como redução de poluentes, geração de empregos, mais segurança e mobilidade nas vias, fomento à indústria de reciclagem etc.", ressalta.

A VISÃO DA DISTRIBUIÇÃO

O presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores – Fenabrave, Alarico Assumpção Jr., que também esteve presente no encontro da Anfir, compartilhou da visão otimista da Anfavea. Conforme o executivo, no que se refere a caminhões, ainda há uma expressiva queda nas vendas.

Segundo dados da entidade, referentes ao mês de outubro último, a venda de au-

tomóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus caiu 17,22% . Foram emplacadas 159.049 unidades, contra 192.133 unidades no mesmo período de 2015.

No acumulado do ano, a queda é ainda maior, de 22,28%. Nos primeiros 10 meses de 2016, foram comercializadas 1,66 milhão de unidades, contra 2,14 milhões em 2015.

Na comparação com setembro, quando foram vendidas 159.957 unidades, houve uma ligeira queda, de 0,57%.

A queda geral é puxada pela baixa nas vendas de automóveis e comerciais, responsáveis por boa parte da frota brasileira. Em outubro foram 154.875 unidades, 100 a menos do que em setembro, e bem abaixo das 185.258 de outubro de 2015. Entre caminhões e ônibus, a queda é ainda maior. Foram emplacadas 4.174 unidades, 16,22% a menos do que em setembro (4.982 unidades) e 39,29% a menos do que em outubro de 2015.

"Em 2017, se acontecerem as aprovações de programas importantes por parte do Governo, como, por exemplo, o de renovação de frotas, bem como se houver uma mudança na visão do empresário, que terá mais confiança para investir, e tivermos uma política de crédito mais justa, nossa participação no PIB poderá chegar até a 2%", cometa Alarico.

A economia brasileira se move sobre rodas. Mais de 80% da produção é deslocada com o uso de caminhões.

No encontro, o presidente revelou que de janeiro de 2015 a junho de 2016 foram fechadas mais de 1.700 empresas distribuidoras de veículos. O setor também foi um dos que mais demitiram: cerca de 124 mil trabalhadores foram dispensados pelo segmento, sendo que a previsão é que esse número chegue até 150 mil até o final de 2016.

"A Fenabrave acredita na retomada, mesmo com bases baixas. Todos sentimos os efeitos dessa crise, que foi devastadora. Mas vamos trabalhar para superar nossas expectativas em 2017. Ou seja, temos de pensar que a união dos esforços é importante. Não podemos só esperar pelo que o Governo tem a nos oferecer. O momento é também de auxiliarmos a equipe econômica e descobrir o que podemos fazer para ajudar o Governo. O momento é de convergência. E isso significa união e foco para mantermos a sustentabilidade de nossos negócios e do País", declara Alarico.

DIFICULDADES DO TRC

Representando o presidente da NTC&Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística, José Helio Fernandes, esteve presente no encontro o diretor executivo Dimas Barbosa Araújo. Ele apresentou um panorama da atividade de transporte de cargas depois da crise econômica.

O executivo revelou dados de uma pesquisa realizada no primeiro semestre deste ano pela entidade, que mostrou que 65,4% das empresas entrevistadas tinham caminhões parados. E dessas, 11,25 tinham a frota totalmente parada. Além disso, 81% das empresas ouvidas declararam ter tido queda nos últimos dois anos.

Importante lembrar que a economia brasileira se move sobre rodas. Mais de 80% da produção é deslocada com o uso de caminhões. Empresas e caminhoneiros autônomos são os responsáveis pelo transporte de todas as espécies de mercadorias.

Mas o setor vem sofrendo duramente com a crise. Nem mesmo a safra agrícola recorde prevista para este e o próximo ano traz alento para o segmento. A estimativa é que a produção nacional fique entre 210,5 milhões e 215 milhões de toneladas, 15% a mais do que a produção anterior, que ultrapassou os 186 milhões de toneladas.

O fato é que o setor sofre com vários problemas, como ações trabalhistas e o roubo incessante de cargas.

"Muitas empresas poderão fechar devido a processos trabalhistas. Isso é algo muito preocupante", comenta Dimas.

A defasagem do frete também foi apontada como uma grande dificuldade pelo executivo da NTC. A entidade realiza, duas vezes por ano, uma pesquisa para verificar a defasagem do frente. O último levantamento mostrou que as empresas estavam cobrando os fretes com valor, em média, 23% abaixo de seus custos. Ou seja, estão tendo prejuízo e comprometendo sua sobrevivência.

O executivo também acredita que programas, como o de inspeção veicular e renovação de frotas, poderá ajudar a alavancar os negócios do setor. "A NTC espera a retomada da economia e trabalha com uma perspectiva de melhora, mesmo que lenta", declarou o executivo.

FORD CAMINHÕES foca em serviços para crescer no Brasil

A montadora desenvolveu uma nova ação e anunciou um novo posicionamento de marca que tem o aprimoramento dos serviços como foco. Revisões a um custo fixo, central de atendimento 24 horas e a recente campanha Calendário da Saudade, entre outras facilidades, representam uma nova forma de operação da Ford Caminhões no pós-venda

Cada vez mais, focar em serviços para fidelizar os clientes tem sido estratégico para as empresas de vários setores. Ainda mais em tempos difíceis, em que o consumidor torna-se mais cauteloso no momento de fazer seus investimentos.

Na área de transporte rodoviário de cargas não é diferente. Nos últimos anos, várias montadoras vêm aprimorando suas estruturas de serviços e pós-venda para estreitar o relacionamento com os clientes.

A **Ford Caminhões** é uma delas. No ano passado, a companhia lançou um novo programa de serviços completos, que contempla desde proteção do veículo e motorista, até suporte técnico nos negócios de transporte. Revisões a um custo fixo, central de atendimento 24 horas e diversas outras facilidades foram anunciadas pela montadora. Na verdade, esses e outros programas representam uma nova forma de operação da Ford no pós-venda.

Recentemente, a companhia comunicou mais uma novidade. A montadora desenvolveu, em novembro, mais uma ação para valorização do cliente por meio de um filme emocional. Trata-se do Calendário da Saudade, uma homenagem aos caminhoneiros (veja mais no box).

OTIMISMO PARA 2017

Apesar da recessão econômica, a montadora tem projetado crescimento de market share. "Estamos otimistas para 2017. Alguns setores, que têm sido pouco impactos com a crise, como alimentos e bebidas, já sinalizam a intenção de renovar a frota. Diante disso, trabalhamos com uma evolução da indústria da ordem de 20%, ou seja, o setor fechará o ano com 52 mil unidades, mas para 2017, devemos chegar a 62 mil unidades", declarou Oswaldo Ramos, diretor de Vendas, Marketing e Serviços da Ford Caminhões.

Segundo o executivo, é uma recuperação muito tímida, mas a tendência de melhora deve permanecer durante o próximo ano. Coleta urbana e o setor agrícola irão contribuir para um aquecimento da vendas de caminhões. "O mercado de construção civil, por outro lado, terá uma retomada ainda mais lenta, mas temos várias outras possibilidades, que poderão garantir um ano melhor para caminhões", acrescenta Ramos.

CARGO 1723 KOLECTOR TORKSHIFT

CALENDÁRIO DA SAUDADE

Dando continuidade à sua estratégia de se manter próxima do cliente, mostrando que a montadora quer acompanhá-lo ao longo de sua jornada, a Ford Caminhões lançou o Calendário da Saudade, aparelho em formato de miniatura de caminhão que avisa a família quando o caminhoneiro está de volta para casa, piscando os faróis.

O filme publicitário, no ar desde novembro, mostra a saudade da esposa e do filho enquanto o caminhoneiro viaja a trabalho e valoriza o momento da sua volta para casa. O aparelho funciona com tecnologia wi-fi e 3G/4G, conectado ao smartphone do motorista por meio de um aplicativo.

"O Calendário da Saudade é uma homenagem aos caminhoneiros. O mote é mostrar ao motorista que ele não está sozinho. Afinal, entre todas as dificuldades que ele encontra na estrada, a saudade da família é a carga mais pesada. Com essa campanha, a intenção é envolver não só o caminhoneiro, mas fazer com que todas as pessoas se conectem com a mensagem, Afinal, saudade é algo vivenciado por todos nós, que temos a família o principal pilar em nossas vidas", explica **Flávio Costa, gerente de Marketing da Ford Caminhões**.

Ao mesmo tempo, além do apelo emocional, a campanha lembra o transportador e o caminhoneiro a importância de rodar com economia e segurança, reduzindo ao máximo o tempo de parada na oficina.
O calendário da saudade é um brinde que será disponibilizado para os proprietários e motoristas de todos os caminhões das linhas Cargo e Série F, a partir do modelo 2012, que fizerem uma Revisão com Preço Fixo nos distribuidores exclusivos da Ford até o dia 15 de dezembro.

Segundo Costa, a expectativa da montadora é distribuir 5,7 mil brindes nesse período. Desde que a campanha entrou no ar, já foram mais de 4 milhões de visualizações. O filme também ganhou, inclusive, indicação para o Festival de Cannes.

Com base nesse cenário, o foco da Ford Caminhões para 2017 será no segmento de médios, visando atender justamente às atividades de coleta de resíduos urbana, transporte de bebidas e alimentos etc.

"Com os lançamentos dos Cargo 14 e 15 toneladas e do C 1723 Kolector Torkshift, a companhia se mantém bastante competitiva nesses segmentos e projeta uma crescimento de market share da ordem de 18% para o próximo ano", anuncia.

De acordo com o diretor, a linha Torqshift tem se consolidado no Brasil, inclusive, com a versão de transmissão automatizada. Conforme o executivo, em alguns segmentos, 50% das vendas estão concentradas na versão com transmissão automatizada.

O aprimoramento dos serviços faz parte do novo posicionamento de marca, cujo objetivo é mostrar para o mercado que mais do que vender produtos, a montadora quer estar mais próxima do cliente, identificando suas necessidades, entendendo as dificuldades de cada um e desenvolvendo serviços que o ajudem no dia a dia.

"O foco será o pós-vendas. Por isso, além de manter preços atrativos nas revisões, estamos buscando reduzir valores de peças para oferecer manutenção mais barata e adotando outras medidas de modo a contribuir para gestão de custos do cliente. Nesse sentido, vamos desenvolver nossa rede de concessionários a fim de que possamos acompanhar o cliente onde ele estiver e precisar", ressalta Ramos.

CARGO 1419 - 14 toneladas

CARGO 1519 - 15 toneladas

OUTROS SERVIÇOS

FORD TRAC

FORD SERVICE

S.O.S. FORD

DISK FORD 0800 703 3673

Além de revisões com preço fixo, a marca oferece três tipos de planos Ford Service de manutenção preventiva, com ou sem a inclusão também de peças de desgaste natural e manutenção corretiva.

Outro serviço disponibilizado pela marca é o SOS Ford, que garante atendimento 24 horas em qualquer lugar do País para reparo do caminhão no local ou reboque até o Distribuidor Ford mais próximo. Ele é complementado pelo Disk Ford, plantão com especialistas à disposição para tirar dúvidas dos clientes sobre os produtos e serviços da Ford Caminhões.

Todos os caminhões Ford também trazem sistema de rastreamento e monitoramento FordTrac pré-instalado de fábrica, para ser ativado conforme a conveniência e necessidade do cliente. Com blindagem eletrônica que inibe a partida do motor, ele é o mais seguro da categoria e oferece vários recursos de monitoramento da operação do veículo em tempo real.

"Acreditamos nessa campanha e nas estratégias adotadas para crescimento da companhia no País. O mercado de caminhões é extremamente importante no Brasil. Para se ter ideia, 63% de tudo que é transportado por aqui segue por rodas. Além disso, é um setor que movimenta R$ 370 bilhões/ano e representa 6,7% do PIB. Sem contar que 35% de todos os usuários de mídias digitais no Brasil têm forte relação com a indústria de caminhões. Portanto, a nova campanha e todas as mudanças anunciadas para o novo reposicionamento da marca devem trazer mais sustentabilidade para os nossos negócios e contribuir para aumentarmos nosso market share nesse segmento", conclui Costa.

CALENDÁRIO 2017

JANEIRO						
DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB

FEVEREIRO						
DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB

MARÇO						
DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB

ABRIL						
DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

1 - Ano Novo

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
		1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

28 - Carnaval

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
		1	2	3	4	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

14 - Sexta-feira da Paixão
16 - Páscoa
21 - Tiradentes

MAIO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

1 - Dia do Trabalho
14 - Dia das Mães

JUNHO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

15 - Corpus Christi

JULHO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

AGOSTO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

13 - Dia dos Pais

SETEMBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

7 - Independência do Brasil

OUTUBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

12 - Nossa Senhora Aparecida

NOVEMBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

2 - Finados
15 - Proclamação da República
20 - Consciência negra

DEZEMBRO

DOM	SEG	TER	QUA	QUI	SEX	SAB
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

25 - Natal

WWW.NABOLEIA.COM.BR

Acesse www.naboleia.com.br e leia as matérias completas

sxc.hu

MULTAS FICARAM MAIS CARAS

O cidadão deve ficar ainda mais atento ao trânsito. As multas ficaram mais caras em novembro e novas regras passaram a vigorar. Uma delas envolve um comportamento de risco, que vem crescendo nos últimos anos: o uso do celular ao volante. De acordo com a nova lei, a infração, antes classificada como média, será considerada gravíssima quando for cometida porque o motorista está segurando ou manuseando aparelho celular, com multa de R$ 293,47 e inserção de sete pontos no prontuário. Segundo a legislação federal de trânsito, o celular só pode ser usado quando o veículo estiver estacionado.

SAIBA +

Arquivo

PEDÁGIOS DEVEM LIBERAR TRÂNSITO

Com os feriados e aproximação do final de ano, há um aumento do tráfego nas rodovias federais. Nesse sentido, a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) alerta quanto ao limite máximo do tamanho das filas e ao tempo máximo de espera nas praças de pedágio. O fato é que o limite de espera não é igual para todas as rodovias. Cada lote rodoviário concedido pela ANTT possui uma regra específica. Os limites apresentados nos contratos de concessão devem ser atendidos para os casos de normalidade de tráfego. Em algumas rodovias, está prevista a liberação do pagamento do pedágio.

SAIBA +

Divulgação

PARCELAMENTO ANUAL DO SEGURO DPVAT É APROVADO

A Comissão de Finanças e Tributação aprovou projeto de lei (PL 2409/15) que torna obrigatório o parcelamento, em no mínimo três prestações mensais e iguais, do Seguro de Danos Causados por Veículos Automotores em Via Terrestre (DPVAT). As parcelas devem ser pagas juntamente com as parcelas do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), observado o valor mínimo de R$ 50 para cada prestação.

O projeto recebeu parecer favorável do relator na comissão, deputado Vinicius Carvalho (PRB-SP). Para o parlamentar, a proposta beneficia o contribuinte em um momento do ano de gastos elevados. O seguro geralmente é cobrado no início do ano.

SAIBA +

Arquivo

RODOVIAS TERÃO NOVOS RADARES

Para coibir, cada vez mais, os excessos de velocidade nas estradas, o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit) pretende realizar licitação do novo PNCV (Plano Nacional de Controle de Velocidade), para contratação das empresas responsáveis pela instalação, operação e manutenção de radares fixos, controladores de avanço de sinal vermelho e lombadas eletrônicas. Atualmente, cerca de 3,5 mil equipamentos garantem o monitoramento de quase 6,5 mil faixas nos 55 mil quilômetros de rodovias administradas pelo órgão. A nova contratação deve viabilizar o controle de mais de sete mil faixas.

SAIBA +

VW LANÇA NOVIDADE PARA DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS

Divulgação

A MAN Latin America lançou o VW Worker 17.230 6 2/4 Distributor, que adota solução derivada de um modelo 17 toneladas na versão 4 2 com a instalação de um segundo eixo direcional de fábrica, com todas as garantias da montadora. O caminhão tem capacidade para carregar até 630 quilos a mais, isso faz toda diferença no custo operacional do frotista, que pode chegar a levar até 5% a mais por viagem. O modelo tem implemento fabricado em alumínio para diminuir o peso total do veículo, e a nova configuração dos eixos abre mais espaço rebaixado na carroceria, facilitando a operação de carga e descarga, além de diminuir a quantidade de pneus demandados — são dois a menos.

SAIBA +

BANCO MERCEDES-BENZ LANÇA LEASING OPERACIONAL

Divulgação

O Banco Mercedes-Benz começa a disponibilizar aos clientes da marca a opção do leasing operacional para quem quer renovar a frota de caminhões extrapesados rodoviários das linhas Axor e Actros. Na prática, a modalidade funciona como um aluguel, em que o frotista paga somente pelo período de uso do bem, com a vantagem de parcelas prefixadas. O novo produto oferece como benefício adicional a possibilidade do cliente devolver o caminhão ao Banco Mercedes-Benz ao término do contrato ou ainda prorrogar o prazo do arrendamento. Caso opte por adquirir o bem, o valor será o de mercado do mês de encerramento do contrato, sem o risco da desvalorização.

SAIBA +

VÍDEO: FINAL SCANIA DRIVER COMPETITIONS – 2016

Divulgação

Eliardo Locatelli é o melhor motorista de caminhão do Brasil. O gaúcho de Carazinho venceu a competição da Scania pela segunda vez consecutiva, e se tornou o primeiro bicampeão em seis edições realizadas. A final nacional do Scania Driver Competitions (SDC) foi realizada em 10 de novembro, e teve a participação de 60 motoristas, classificados entre mais de 40 mil inscritos, em três fases anteriores. Além de Eliardo, o pódio contou com Ruy Hermes Gobbi (segundo colocado) e Luis Carlos dos Santos. Nos dias 26 e 27 de novembro, em São Bernardo do Campo/SP, os três primeiros brasileiros enfrentaram os três melhores motoristas de caminhão de Argentina, do Chile e do Peru. Os 12 disputaram o grande prêmio: um Scania Streamline R 440 6 2 zero quilômetro.

SAIBA +

CARED Comercial e Distribuidora 20

O MAIOR DISTRIBUIDOR DE PEÇAS PARA CAMINHÕES E ÔNIBUS.

- Qualidade nos produtos
- Entrega eficiente
- Preços imbatíveis
- Profissionais altamente capacitados
- Atendimento personalizado

Ninguém faz negócio, para o seu negócio como a Cared

Aceitamos: MasterCard VISA

Matriz: (11) 2109-8200

Filial: (11) 3641-5259

(11) 9.4032-7279

Rádio Nextel 35*36*15166

www.CARED.com.br
vendas@cared.com.br

Motor MWM Sprint 2.8 turbo Novo

- Potência de 135 cv 3.600 RPM
- Rotação do motor 4.400 RPM
- Marcha lenta 800 RPM

Consulte nossos valores!
Preços imperdíveis

Respeite a sinalização de trânsito.

Matriz
Rua do Bosque, 964 - Barra Funda
São Paulo - SP - cep: 01136-000

Filial
Av. Embaixador Macedo Soares, 6260
Lapa - Cep: 05035-000

13 ANOS

Edição 140
O BRASIL É MAIOR DO QUE A CRISE

Nunca um final de ano foi tão esperado quanto o de 2016. Ano de grandes desafios e dificuldades para quase todos os setores da economia, 2016 está terminando e não vai deixar saudades. Entretanto, apesar de parecer clichê, as adversidades sempre trazem grades lições. Sem dúvida, os empresários aprenderam a lidar melhor com as limitações que a crise impôs, seja na área de custos, compras, recursos humanos, entre outras.

Leia Online ou baixe o PDF

Todas as edições disponíveis no site

www.NABOLEIA.com.br

Novo portal NA BOLÉIA

Mais Interativo
Muita Informação

Cadastre-se e receba as novidades

BOLÉIA TV

Confira nossa seleção de vídeos

www.NABOLEIA.com.br

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS

Acesse nosso canal
youtube/editoranaboleia

curta nossa página no
facebook/editoranaboleia

Seja também um seguidor
@naboleia

SEGUNDA VIA DE CARTEIRA DE MOTORISTA ON-LINE

Divulgação

O motorista que precisa da 2ª via da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) já pode solicitar o documento de forma on-line sem sair de casa. O Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (Detran.SP) oferece o serviço tanto em seu aplicativo de serviços para tablets e smartphones quanto pelo portal www.detran.sp.gov.br.

Para solicitar a nova via da habilitação por meio de dispositivos móveis, o cidadão tem de baixar gratuitamente o aplicativo "Detran. SP" nas lojas virtuais Google Play ou Apple.

SAIBA+

SCANIA INAUGURA SUA MAIOR CONCESSIONÁRIA

Divulgação

A Scania inaugurou, no Rio Grande do Sul, a sua maior concessionária no mundo. A nova sede da Brasdiesel, em Caxias do Sul, conta com 50 mil metros quadrados de terreno e recebeu investimento total de R$ 50 milhões."São 60 anos de grandes conquistas para as duas empresas, que ajudaram a escrever a história do transporte no Brasil. Desde o primeiro caminhão até hoje, com a qualidade reconhecida no atendimento ao cliente e nos serviços, a Brasdiesel tem demonstrado competência, seriedade e profissionalismo em tudo o que faz", afirma Roberto Barral, diretor geral da Scania no Brasil.

SAIBA+

RODOVIA DOS BANDEIRANTES É A MELHOR RODOVIA DO PAÍS

Divulgação

Pelo quinto ano consecutivo (2016, 2015, 2014, 2013 e 2012), a Rodovia dos Bandeirantes (SP-348), administrada pela CCR AutoBAn, foi eleita a melhor rodovia do País, segundo a 20ª edição da Pesquisa CNT (Confederação Nacional do Transporte). A Via Anhanguera (SP-330), que integra o trecho sob concessão da CCR AutoBAn entre São Paulo e Cordeirópolis, ocupa a terceira colocação.Em conjunto com a Via Anhanguera, a Bandeirantes forma o Sistema Anhanguera-Bandeirantes, importante interligação entre a capital paulista e as cidades de Jundiaí, Campinas e estados do Centro-Oeste e Norte do País.

SAIBA+

PRÓ-SUL
Prest. de Serviço

Treinamentos sobre pneus para todos os envolvidos na frota:

- Proprietários
- Dirigentes
- Administradores
- Motoristas
- Mecânicos
- Borracheiros, etc

CURSOS:

- A importância dos pneus - Aprendendo a Gerenciar
- Como escolher pneus e bandas
- Consertos: tipos e sua aplicação
- Desgastes e problemas com pneus - Causas e soluções
- Controladores de pneus
- Software para controle de pneus, combustíveis, lubrificantes e ARLA-32

CONTATOS

prosul@greco.com.br
pneus@greco.com.br

(11) 3836-8375
(11) 991-360-637

Artigo - Pércio Schneider

pneus@greco.com.br

UM NOVO MERCADO, UM NOVO FUNCIONÁRIO

No processo seletivo de um hotel em São Paulo, os dez candidatos à vaga foram acomodados numa sala onde havia cadeiras, uma mesa com café e biscoitos, revisteiros e, pelas paredes, quadros com avisos sobre práticas adotadas pela empresa e recados direcionados aos funcionários. Enquanto aguardavam ser chamados, formou-se uma fila na mesa do café.

Um a um, ao ser chamado para a entrevista, a primeira pergunta era sobre o que havia observado na sala anterior. Apenas um respondeu que lhe chamaram a atenção os painéis de avisos nas paredes. Ganhou a vaga. Essa história é verídica, e me foi contada pelo próprio candidato contratado.

Quando visito empresas, sempre presto atenção a quadro de avisos. Na recepção, se tem um revisteiro ou uma mesa com revistas e publicações, eu costumo ver o que tem disponível, quais os títulos, e se estão relacionados com o que a empresa faz. Primeiro, por ter o vício da leitura. Segundo, porque aprendo muito nessas oportunidades.

Hoje, com o atual cenário de crise econômica, tem motorista sobrando no mercado. É o momento ideal para selecionar os melhores entre os que estão disponíveis para compor o quadro de funcionários da empresa. E não só de motoristas, também para qualquer outra função.

Mas é preciso ter certeza que a seleção será feita da melhor forma, com critérios que realmente selecionem os melhores. O exemplo acima é apenas outro critério de avaliação, que deve somar-se às competências específicas para a função ou cargo pretendido, mas não menos importante.

Os veículos estão evoluindo cada vez mais, assim como os negócios estão se modificando, como tenho destacado ultimamente neste espaço. É necessário buscar talentos capazes de evoluir simultaneamente com esses novos recursos, tecnologias e necessidades.

Ao contratar um motorista, seu departamento de pessoal ou RH sabe como e o que deve avaliar? Normalmente, para esta função conta-se com a ajuda e o parecer de um encarregado ou administrador da área. Mas e quando se trata de um borracheiro? Ou um mecânico? Ou um controlador (ou gestor) de pneus?

Mais do que estar apto para a função, o quanto o novo contratado está preparado para colaborar com a empresa, trazendo sugestões e ideias para melhorar a si próprio, o ambiente e a empresa de modo geral?

E quando este ou qualquer outro funcionário apresentar sugestões ou apontar falhas ou deficiências, a organização e os que lá trabalham estão preparados para ouvir quando forem justas as alegações e a reconhecer suas próprias imperfeições?

Voltando aos quadros de avisos, quando eles existem, devem ser utilizados com frequência e inteligência. De nada adianta estar lá, na parede, mas com papéis já amarelados e ressecados pelo longo tempo de exposição. Seu conteúdo deve ser renovado de tempos em tempos por novas publicações, em linguagem acessível, se possível com alguma ilustração. O uso de cores e títulos em destaque ajuda a atrair a atenção de quem passe pelo local, ao notar que algo diferente foi colocado lá.

Quanto às revistas é muito fácil perceber se já foram manuseadas ou não, e esta é a característica que mais me chama à atenção. Muitas são cedidas em cortesia, gratuitamente.

Outras, a empresa ou alguém que lá trabalha é assinante. Mas, se o conteúdo da revista tem relação com as atividades da empresa, por que (pelo menos, aparentemente) ninguém lê?

Nessas revistas, é comum encontrar uma etiqueta identificando um nome ou um departamento ao qual foi endereçada, e em boa parte dos casos é para a Diretoria ou a um de seus integrantes.

Outra situação comum, que envolve diretamente a formação e capacitação do quadro de colaboradores, é quando ocorre um curso, treinamento ou uma palestra. São convocados os funcionários em geral e, não raro, não comparece ninguém da alta administração ou gerência. Por vezes, nem mesmo do staff intermediário, como supervisores, chefes ou encarregados.

E aí fica a pergunta: se os que ocupam cargos de chefia não participam da atividade, como irão avaliar se a atividade resultou em alguma melhoria na formação de seus subordinados? E mais ainda, como irão cobrar que ensinamentos e orientações que lhes tenham sido transmitidos sejam efetivamente colocados em prática, se desconhecem o que foi exposto?

Numa ocasião, e com o compromisso de não revelar a origem, um gerente de frota me disse que não comparecia aos treinamentos porque, muitas vezes, para que algo fosse colocado em prática seria necessário haver investimento na compra de um determinado equipamento, por exemplo. E, desconhecendo o assunto, ficava mais fácil "fugir" da obrigação de dar continuidade e continuação ao tema.

Tudo isso é parte do dia a dia de qualquer empresa ou trabalhador. Mesmo naquelas que sejam reconhecidas por sua excelência, sempre há espaço para melhorar e progredir. E aquele candidato do início deste texto, não apenas foi contratado como progrediu rapidamente na carreira e na empresa.

Anúncie aqui!
+ 60 MIL Leitores
+ 40 MIL Downloads
ESTRADA na BOLÉIA
PUROS-SANGUES
Ford lança quatro novos caminhões
ESTRADA na BOLÉIA®
Acesse
www.boleiadigital.com.br
comercial@naboleia.com.br (11) 5034-8222

Auto Peças PERIM
PEÇAS PARA CAMINHÕES E CARRETAS
www.perimpecas.com.br
Tradição desde 1979
PEÇAS PARA
CAMINHÕES E CARRETAS
Scania, Volvo, Carretas, Volkswagen, Iveco, Ford e Mercedes
Venha conhecer o grupo Perim
AQUI VOCÊ TAMBÉM ENCONTRA:
TECNOLOGIA em REPARAÇÕES de Veículos Diesel
Reparação
MÓDULOS ELETRÔNICOS
✓Centro técnico especializado
✓Profissionais qualificados
✓Bancada de Testes
✓Reparações
✓Parametrizações
✓Calibrações
✓Scanner de diagnósticos
✓Cursos de formação
✓Assistência Técnica
MULTIMARCAS DIESEL
Diagnósticos eletrônicos
NOVIDADES
ADQUIRA CONOSCO
FERRAMENTAS PARA SUA OFICINA
E muito mais...
Consulte nossos Vendedores
NOVA FILIAL
Rua Augusto Lipel, 10457
Sorocaba - São Paulo - SP
(Rod. Raposo Tavares KM 101 Leste)
Tel.: (15) 4062-9360
Nextel: (15) 97402-0102
ID: 35*61*19676
facebook.com/perimpecas
A melhor companhia para sua viagem
Respeite a sinalização de transito.
Matriz
Ipiranga Av. Juntas Provisórias, 527
SP (11) 2067-1000
Oficina Perim-SP (11) 2067-1015
Osasco-SP (11) 3933-7474
Ribeirão Preto-SP (16) 3989-8686
S. B. do Campo-SP (11) 4348-1010
Caçapava-SP (12) 3658-0100
Guarulhos-SP (11) 2413-4000
Santos-SP (13) 3229-4100
WWW.PERIMPECAS.COM.BR

CARED
Comercial e Distribuidora
Distribuidor de Peças para a linha VW e Ford

Peças paracaminhões e ônibus
Motor - Câmbio - Diferencial - Freio
Cabine - Eixos e + de 25.000 itens

Aceitamos: VISA MasterCard

No trânsito somos todos pedestres.

www.CARED.com.br

Rua do Bosque, 964 - Barra Funda
São Paulo/SP - CEP 01136-000

(11) 2109-8200
vendas@cared.com.br

(11) 9.4032-7279
Rádio Nextel: 35*36*15166

SUSPENCAR
INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA LTDA

www.suspencar.ind.br
11 - 3392-2650

Atuamos com todos os modelos

Eixo Direcional Completo – 6 Toneladas
Opções: Freio Manual / Freio Automático

Eixo Direcional Completo – 7.1 toneladas
Freio Automático (Diversas aplicações)

Eixo direcional para pronta entrega
Consulte nossos preços!

Aceitamos cartão BNDES
Cartão BNDES

vendas@suspencar.ind.br
(11) 94031-4364
Rádio Nextel 35*36*15152
Rua do Bosque, 952 – Barra Funda - São Paulo/SP - CEP.: 01136-000
Faça revisões em seu veículo regularmente.

BecaP

Amplo estoque de peças
IVECO, FIAT DUCATO
e RENAULT MASTER

Peças para:

• Master • Daily • Trakker
• Stralis • Eurotrakker • Vertis
• Cavallino • Eurotech • Ducato
• Tector • Eurocargo • Cursor

www.becap.com.br
becap@becap.com.br
(11) 9 4010-0719

Loja Becap:
São Paulo
Sede Própria
(11) 2632-4800
Rua Matias Ferrão, 33
Vila Maria - SP

Cinto de segurança salva vidas.

Outros endereços

Ribeirão Preto (SP) Filial I
(16) 3968-4700
Av. Dr. Antônio A. Passig, 307 - Jardim Palmares - SP

São José do Rio Preto Filial II
(17) 3201-4800
Av. Floriano A Cabrera,1.211 - Cidade Jardim - SP

Uberlândia Filial III
(34) 3230-6800
Av. Paulo R. C. Santos, 1.693 - Marta Helena - MG

Curitiba Filial IV
(41) 3049-6688
Rodovia BR 116, 17.511 - Xaxim - PR

Contagem Filial V
(31) 3329-3750
AV: General David Sarnoff, 1.426 - Cidade Industrial - MG

Várzea Grande Filial VI
(65) 3681-5600
Rodovia dos Imigrantes KM 19 (Box 1,3,5,7, 11) - Capão Grande - MT

MOLAS FF

Distribuidora de molas, peças e serviços de manutenção.

Molas FF, sua melhor parceria nas estradas

Linha completa de molas e peças para Caminhões, Ônibus, Carretas, Pranchas, Trucks, Jipes, Picapes e Vans.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

KLL® RANDON Continental FABRINI

Grande São Paulo: (011) 3474-6999 e (011) 2955-4685
Demais localidades: 0800-7277544
Rua Curuçá, 82 - Vl. Maria - CEP 02120-000 - São Paulo/SP

www.molasff.com.br

Cinto de segurança salva vidas.

MORELATE
distribuidora de autopeças

Peças de reposição é aqui.
Visite o nosso site
www.morelate.com.br

Produtos TIMKEN, na MORELATE tem!

Mancal cardan completo interno Medida 50mm

Aplicação:
Volkswagen 16300 - 17300 - 23310 6X2 - 24220 - 24250 - 26300 - 26310 - 35300
Nº Orig: TMJ521117-T
Cód. Int: 076256
Cód. Timken: HB88510

Mancal cardan completo interno Medida 40mm

Aplicação:
Volkswagen
8140 - 690 - 790 S
Nº Orig: 2RD521117-T
Cód. Int: 076255
Cód. Timken: HB88508B

Mancal cardan completo interno Medida 45mm

Aplicação:
Agrale MA 15.0TCE
Nº Orig: TMG521117
Cód. Int: 054326
Cód. Timken: HB88509A

Rolamento compactado para cubo de roda, engraxados e pré ajustados

Aplicação:
Volvo Caminhões/ Ônibus
Cód. Timken: SET1312 - alt. 125,00mm - larg. 115,00mm - Cap. Eixo 9T
Cód. Timken: SET1314 - alt. 148,00mm - larg. 135,00mm - Cap. Eixo 11,5 à 13T

Graxa 1 kg alta temperatura

Aplicação:
Carga pesada
Nº Orig: ML1394-T
Cód. Int: 076489
Cód. Timken: GRP215B

Respeite a sinalização de trânsito

Endereço da Matriz: *Rua Venâncio Diniz Junqueira, 327*
Vila Jaraguá. São Paulo - SP - CEP: 05160-000

Alguns de nossos fornecedores:
Eaton, Meritor, Fabrini, Cummins, Holset, Parker, Racor, Duroline, Frum, ABR, Suporte Rei, Mann-Filter, Suspensys, Magnetti Marelli, Colap, Wabco entre outro

A marca, que revolucionou a Europa

- Qualidade européia.
- A linha mais completa do Brasil para Caminhões, ônibus e Vans.
- Preços competitivos.

Hélices de refrigeração
Mercedes-Benz
APLICAÇÃO
Conjunto viscoso MB Axor 2035s, 2040s, 2044s, 3340s, 3340k, 3344s, 4140, 4144, 2535s, 2640s, 3344k - Motor: OM - 457LA
Código Best: B0890004003
Código Original: A000 200 8023

Hélices de refrigeração
Volvo
APLICAÇÃO
Conjunto completo Volvo FM FH12 340/380/420/400/480/500/360
Motor: Volvo
Código Best: B1150004026
Código Original: 20517745 / 20981224

Hélices de refrigeração
Volvo
APLICAÇÃO
Conjunto viscoso completo Volvo FH12/FH13 acionamento elétrico/eletronico
Motor: Volvo 340/379/420/460/500
Código Best: B1290004026
Código Original: 20450210 / 20450240

Faça revisões em seu veículo regularmente.

www.jlautoparts.com.br
55 11 3685-3110
vendas.best@jlautoparts.com.br
elcio.best@jlautoparts.com.br

OLIVO
Soluções para Implementos Rodoviários
(48) 3440-0000
www.olivo.ind.br
Linha completa de peças das suspensões antigas e modernas
Aparelhos de Levantamento 24 Ton. / 28 Ton.
Suportes de Balanças
Suspensores Pneumáticos
Braços Tensores
Deslizantes e Sapatas
Balanças
Grampos
Pinos do Tensor
Faça revisões em seu veículo regularmente

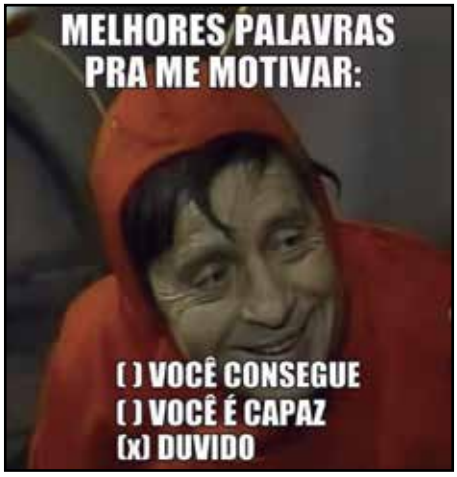
REMANUFATURADOS
Auto Latina
À BASE DE TROCA
REMANUFATURADOS
Bom para o bolso, bom para o meio ambiente
Linha: Ford e Volkswagen
Motores, Câmbio Eaton e ZF,
Diferencial Meritor e Embreagens
Imperdivel
Motor MWM X10 completo
com bomba injetora
Motor MWM X10 parcial
(Parte de força c/cabeçote)
Preços especiais, ligue e confira!
Aceitamos:
VISA
MasterCard
Consulte nossos vendedores
vendas@autolatinapecas.com.br
contato@autolatinapecas.com.br
(11) 2109-8150
(11) 9.4027-1943
Rádio Nextel 35*36*15148
Rua do Bosque, 964 - Barra Funda - São Paulo-SP
Cinto de segurança salva vidas

Todas as **edições** para download e leitura online

Totem **excluviso** para a distribuição

1

Para distrair



FRASES FILOSÓFICAS?!

- A fé remove montanhas. Os ecologistas são contra.
- A primeira amnésia a gente nunca esquece.
- A primeira missa do Brasil foi o maior programa de índio.
- A vantagem de ter péssima memória é divertir-se muitas vezes com a mesma coisa boa como se fosse a primeira vez.
- As fitas são virgens porque o gravador é estéreo.
- Herói é o covarde que não teve tempo de fugir.
- Mulher grávida reclama de barriga cheia.

0 mil
Leitores
20 mil
Exemplares
Anuncie
www.naboleia.com.br

FRASES DE PÁRA-CHOQUE DE CAMINHÃO.

• Deus pôde fazer o mundo em seis dias porque não tinha ninguém perguntando a Ele quando iria ficar pronto.

• Em rio de piranhas, jacaré nada de costas.

• Enviuvei e casei com a cunhada para economizar sogra.

• Macho que é macho não chupa mel, masca abelha.

• Marido de mulher feia tem ódio de domingo e feriado.

• Mulher de amigo meu é como cebola: como chorando.

• Mulher é que nem lençol: da cama para o tanque, do tanque para a cama.

• Mulher feia é como jiló: pouca gente come.

AUTOMEC

13ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

O FUTURO
ESTÁ EM TODAS
AS PARTES.

25 A 29
ABRIL - 2017
SÃO PAULO EXPO
SÃO PAULO - SP

LEVES
PESADOS
COMERCIAIS

70 MIL VISITANTES
1.500 MARCAS
90 MIL M² ÁREA TOTAL
62 PAÍSES PRESENTES

ENCONTRE AS **MELHORES SOLUÇÕES**
PARA **DESTACAR SEUS PRODUTOS**
E ALAVANCAR **GRANDES NEGÓCIOS**
PARA SUA EMPRESA.

AUTOMEC
A PEÇA-CHAVE
PARA SEUS NEGÓCIOS

CONTATE NOSSOS CONSULTORES!
TEL.: 11 3060-2015

/FEIRAAUTOMEC
WWW.AUTOMECFEIRA.COM.BR

Apoio:
SINDIPEÇAS
ANDAP
SICAP

Co-Apoio:
sincopeças
Sindirepa

Organização e Promoção:
Reed Exhibitions Alcantara Machado