

SETCESP

Ed. 83 • Set - Nov 2025

Um peso a mais na carga do IOF

Aumento da alíquota pressiona margens das empresas, eleva o custo do transporte e chegará ao bolso do consumidor



Especial

Free flow
promete fluidez,
mas também preocupa

Serviços SETCESP

Um novo
espaço para
comprar e vender

Gente e Gestão

O desafio de
manter uma
liderança multigeracional



Imprevisibilidade

Caro leitor,

Estamos nos aproximando do fim do ano em um clima de incertezas econômicas e políticas. A primeira surpresa veio com o aumento da alíquota do IOF, suspenso e, em seguida, restabelecido parcialmente. O vai e vem de decisões expôs uma tensão entre os três poderes: Legislativo, Executivo e Judiciário.

No cenário internacional, o 'tarifaço' imposto pelo presidente americano sobre produtos brasileiros trouxe mais instabilidade, afetando o mercado e, por consequência, a cadeia logística e o transporte rodoviário de cargas.

Nesta edição, buscamos aprofundar a compreensão desses temas e esclarecer seus impactos no setor. A entrevista com Evandro Ferrari, diretor da GRAN Cargo e do SETCESP, apresenta bem o quadro atual, que se assemelha ao de diversas empresas de transporte.

Uma triste realidade é a quantidade de acidentes nas estradas do nosso país. A seguir, um estudo do IPTC apresenta um retrato atual das rodovias federais brasileiras, revelando quando e onde ocorrem mais acidentes envolvendo veículos de carga. O alerta merece atenção redobrada.

Para equilibrar o tom, também trazemos pautas mais leves e igualmente interessantes, como as soluções para os desafios da liderança multigeracional, uma realidade cada vez mais presente em um ambiente de trabalho que reúne profissionais de diferentes idades.

E temos ainda uma boa notícia: o relançamento do nosso Serviço de Classificados. Agora, você dispõe de um espaço a mais para anunciar e encontrar oportunidades de negócios.

Ótima leitura!

Marcelo Rodrigues

SETCESP

EXPEDIENTE

SETCESP – Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região

Rua Orlando Monteiro, 21 • Vila Maria • São Paulo • SP • 02121-021
Tel.: (11) 2632-1000 • www.setcesp.org.br

Presidente do Conselho Superior e de Administração:

Marcelo Rodrigues

Vice-Presidentes:

- 1º Vice-presidente: Helio J. Rosolen
- 2º Vice-presidente: Ramon Garcia de Alcaraz
- 3º Vice-presidente: Roberto Mira Junior
- 4º Vice-presidente: Thiago Menegon
- 5º Vice-presidente: Cesar Pelucio

Secretário Geral: Luis Felipe Machado

- 1º Suplente: André Fernando Rossetti
- 2º Suplente: Robson Assis Ribeiro

Diretor Financeiro: Evandro Samuel Ferrari

- 1º Suplente: Deraci Pontes Pereira
- 2º Suplente: Luiz Henrique Rustiguel

Presidente Executiva: Ana Jarrouge

CONSELHO FISCAL

Titulares: Altamir Filadelfi Cabral, Marinaldo Barbosa dos Reis e Barbara Pereira Calderani
Suplentes: Armando Masao Abe, Marina Lima e Giuliano Paulo Reali

DELEGADOS REPRESENTANTES

Titular: Marcelo Rodrigues
Suplente: Adriano Depentor

REVISTA SETCESP EXPEDIENTE

Publicação trimestral do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região

CONSELHO EDITORIAL

Marcelo Rodrigues, Evandro Samuel Ferrari, Helio J. Rosolen, Luis Felipe Machado, Ana Jarrouge e Camila Florencio

Coordenação

Camila Florencio

Produção Editorial

Comunicação SETCESP

Reportagem e Redação

Aline Maciel

Colaboração

Matheus Almeida

Fotografia

Comunicação SETCESP

Direção de Arte e Diagramação

Roberto Cesar Gomes

Circulação: Nacional

Contato: imprensa@setcesp.org.br | (11) 2632-1070



www.setcesp.org.br

Acompanhe as principais notícias do SETCESP





- 4** **MARKETING & COMUNICAÇÃO**
Público-alvo: foque no que realmente funciona
- 7** **MATÉRIA DE CAPA**
Alta do IOF: como isso impacta a sua transportadora
- 16** **SETCESP ENTREVISTA**
Evandro Ferrari, diretor da GRAN Cargo e do SETCESP
- 22** **VEZ & VOZ**
Há cinco anos, chegou no transporte a vez de uma voz ecoar
- 29** **SETCESP EM AÇÃO**
Agenda (Setembro / Outubro / Novembro)
- 38** **SERVIÇOS SETCESP**
Um novo espaço para comprar e vender
- 41** **IPTC**
Acidentes no transporte de cargas: o que os dados de 2024 revelam
- 46** **BATE-PAPO EMPRESARIAL**
Multieixo
- 48** **GENTE & GESTÃO**
O desafio de manter uma liderança multigeracional
- ESPECIAL**
- 51** **Free flow na Dutra: tecnologia promete fluidez, mas preocupa transportadores**
- 57** **BEM-VINDOS**
Veja quem chegou no nosso time
- 58** **CURSOS**
Precificando bem o frete

Público-alvo: foque no que realmente funciona

Concentre esforços no que dá certo para ampliar sua rede de clientes e consumidores



Ao invés de atirar para todo lado, que tal valorizar o caminho que dá certo. Afinal, quem tudo quer, nada tem; e mais vale um pássaro na mão do que dois voando. Estes ditos populares ilustram bem o ponto principal deste texto: **conquistar clientes e consumidores investindo na estratégia certa.**

No marketing, isso significa saber exatamente com quem você quer falar, isto é, o seu **público-alvo**, também chamado de persona.

Segundo a especialista em marketing digital, Mariana Araújo, o público-alvo é como um personagem fictício que representa o cliente ideal de um negócio. "Suas chances de negociação aumentam quando você fala com quem está interessado, e aí é possível convertê-lo em um lead e gerar uma venda ou contratação", diz ela.

Um lead é um **potencial cliente**, alguém que ainda não fechou o negócio, mas demonstrou interesse. "Já o público alvo é estabelecido por características como: idade, profissão, comportamentos, necessidades, entre outros aspectos", conforme conta Pedro Ribeiro, especialista em marketing estratégico.

Após essa definição, a estratégia é selecionar as pessoas que têm maior probabilidade de se interessarem pelo seu produto, serviço ou mensagem e direcionar sua comunicação para quem realmente importa.

A armadilha de falar com todo mundo

Ao fazer uma divulgação do seu negócio de forma ampla, é claro que você pode alcançar um grande número de pessoas e até se espera isso. Entretanto, nem todo mundo de fato terá aquela necessidade ou desejo que possa ser suprido pela sua oferta.

Para exemplificar melhor, Araújo cita a Coca-Cola. A marca de refrigerante investe em campanhas que associam o refrigerante a momentos de afeto e conexão. "Eles impactam pessoas que valorizam estar com a família reunida no almoço de domingo. Transformam esse sentimento em desejo de consumo".

Já Ribeiro explica que, na área de marketing, uma campanha publicitária é normalmente dividida entre mídia on, que corresponde aos canais digitais, e mídia off, que abrange os meios impressos ou



analógicos. Nas mídias digitais, o direcionamento ao público é muito mais preciso. "Não oferecem bicicletas para quem não gosta de pedalar".

Por outro lado, a mídia off, embora também considere o público-alvo, tem como característica apresentar o produto ou serviço de forma mais ampla e generalista. "É um disparo de canhão: atinge muita gente ao mesmo tempo, mas sem mirar com exatidão", compara ele.

Como identificar seu público-alvo?

Para definir seu público-alvo, é preciso fazer as perguntas certas e analisar dados como idade, localização, estilo de vida e hábitos de consumo. Hoje, as ferramentas digitais de marketing ajudam bastante nesse processo, permitindo segmentar com precisão.

Essas informações podem ser obtidas por meio de pesquisas enviadas por e-mail, mensagens ou ligações. Também é possível usar sua base atual de clientes

para traçar perfis e segmentar a comunicação.

Com os resultados e análise, é possível entender melhor o comportamento do seu público e compreender:

- ✓ Em qual momento essa pessoa decidiu comprar ou contratar?
- ✓ Se indicaria o seu produto ou serviço?
- ✓ Por onde consome os conteúdos da marca: Instagram, WhatsApp, LinkedIn, TikTok?

Araújo conta que, ao segmentar corretamente esse público, é possível abordá-lo no momento ideal, pelo canal mais apropriado e com a linguagem mais eficaz. Isso permite direcionar sua propaganda para onde ela realmente tem mais impacto. "Pode ser que seu público nem abra e-mails, mas esteja o tempo todo no WhatsApp", diz.

Estratégia para converter

Fazendo o direcionamento da publicidade, as chances de conversão aumentam. Sabendo quem é seu público-alvo e tendo

estabelecido um canal de comunicação, o próximo passo é nutrir esse relacionamento com informações relevantes, conteúdos de valor, dicas úteis e presença constante, inclusive, por meio de vídeos nas redes sociais.

"O papel do marketing é ensinar o cliente sobre sua oferta. Quanto mais informações ele tiver a este respeito, mais convencido fica que o seu produto ou serviço é o certo para aquilo que ele está buscando", avalia Ribeiro.

E assim, o público-alvo vai percorrendo o caminho conhecido como estratégia de funil, indo do topo para o meio, até o final, onde ele já estará pronto para a conversão, que é a chance de venda ou contratação.

Araújo lembra que estabelecer público-alvo é gastar energia naquilo que faz sentido. "Não consumo as mesmas coisas que minha mãe ou vó. Saber disso é essencial para acertar na comunicação. Nem tudo é para todo mundo".



Axor

A nova estrela da Mercedes-Benz que acaba de chegar no Grupo De Nigris!



Chegou o novo Axor.

Mais robustez, pensado **para quem vive na estrada.**

Baixa manutenção e com preço justo.

Do jeito que você sempre pediu!

Banco Mercedes-Benz



GRUPO
De Nigris 60
ANOS

 Desacelere. Seu bem maior é a vida.

*Consulte a disponibilidade em estoque. Imagens ilustrativas.



Matéria de Capa

Alta do IOF: como isso impacta a sua transportadora

O aumento da alíquota gerou embate entre os poderes e pressiona custos do setor





Cada quilômetro rodado tem o seu custo para as empresas de transporte rodoviário de cargas no Brasil. A nova alíquota do IOF chega como mais um peso já na alta carga tributária que o caminhão tem que carregar. O Imposto sobre Operações Financeiras, que incide sobre operações de crédito e câmbio, deixará as estradas mais onerosas para transportadoras e, também, consumidores.

“Usou o limite no cheque especial? Pediu empréstimo? Fez uma aplicação financeira e quer resgatar fora do prazo? – Vai pagar mais IOF. Tudo passa pelo custo do dinheiro”, explica a economista do SETCESP e coordenadora do IPTC, Raquel Serini.

A nova alíquota aumentou o custo de antecipação de recebíveis, compras internacionais e outras transações financeiras. Já está valendo, desde o dia 16 de julho, quando o STF deu ganho parcial ao governo, mantendo integral ou parcialmente alguns pontos do [decreto nº 12.466/2025](#), assinado pelo presidente da República em 23 de maio.

Embate entre poderes

Sim, você não leu errado. O decreto só passou a vigorar com uma decisão do Supremo Tribunal Federal, porque antes, houve uma queda de braço entre os poderes Executivo e o Legislativo. O Congresso tentou suspender a medida, porém não conseguiu.

Para uma melhor compreensão, o assessor jurídico do SETCESP, Marcos Aurélio Ribeiro, detalha como uma decisão, que deveria ser tomada apenas por quem governa, foi desta vez, definida por quem julga.

“IOF é um imposto de caráter regulatório, portanto não deveria ser utilizado visando aumentar a arrecadação. Diferentemente dos demais tributos, ele tem vigência imediata e pode ter sua alíquota alterada por decreto presidencial, sem necessidade de aprovação do Congresso Nacional, algo que não ocorre com os outros impostos, que só podem ser modificados por meio de lei”, informa o assessor.



CONECTE-SE À NOVA ERA DA LOGÍSTICA COM MICHELIN CONNECTED FLEET!

Com a MICHELIN Connected Fleet Powered by Sascar, você tem ao seu alcance um **ecossistema completo e inovador**, com soluções integradas que potencializam os **resultados da sua operação de ponta a ponta**.

Com nosso ecossistema, você tem:

- **Visão completa da jornada em tempo real**
- **Tecnologia embarcada** para controle inteligente da operação
- Dados estratégicos precisos que geram **insights valiosos**
- **Conectividade inteligente**, que atende as exigências da sua operação

LÍDER NO BRASIL E AMÉRICA LATINA EM GESTÃO DE FROTAS



Prevenção de
acidentes



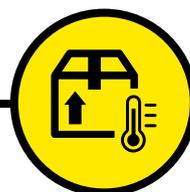
Controle de
custos



Segurança da
carga e do veículo



Logística e
produtividade



Conservação da
carga

Um portfólio completo para a mobilidade sustentável, eficiente e segura.



TRANSFORME O POTENCIAL DA SUA FROTA!

ACESSE O QR CODE E ENTRE EM CONTATO!

VENDAS: 0800 789 6004 / WHATSAPP 11 97601 2845

<http://connectedfleet.michelin.com/pt-br>





“O aumento, puro e simplesmente, foi para elevar a arrecadação, porque o governo tem um déficit de 30 bilhões”,

Marcos Aurélio Ribeiro

Justamente por ter esse caráter regulatório, o Congresso entendeu que o decreto do presidente da República aumentando o IOF feria a Constituição, porque o imposto não poderia ser elevado com a finalidade de aumento da arrecadação.

“Quando o governo altera uma política desta forma, surgem dois efeitos: de um lado, há a geração da receita; do outro, cria-se instabilidade política e desconfiança em relação ao governo, especialmente entre investidores, que reagem negativamente ao aumento de impostos sobre as transações”, destaca a economista.

Ribeiro conta que era preciso justificar o caráter regulatório do aumento. “Nesse caso, não foi justificado nada. O aumento, puro e simplesmente, foi para elevar a receita, porque o governo tem um déficit de 30 bilhões e precisa aumentar a arrecadação rapidamente, e qual imposto permite o aumento de imediato? – Sim, o IOF.

Quando isso ocorreu, houve uma reação generalizada dos agentes econômicos e setores produtivos que se manifestaram contra o aumento do IOF, alegando que o decreto era inconstitucional. A pressão foi de todos os lados.

Em nota, a NTC&Logística afirmou que para o transporte de cargas a medida “inibe





investimentos e fragiliza ainda mais o setor, essencial para o funcionamento das atividades econômicas de produção, distribuição e abastecimento no país”.

No mesmo sentido, a Confederação Nacional do Transporte (CNT) publicou um posicionamento afirmando que “o equilíbrio das contas públicas depende, necessariamente, da responsabilidade no uso dos recursos e da adoção de medidas estruturantes, como a reforma administrativa”.

A partir de toda essa pressão, o Congresso aprovou um projeto de decreto legislativo para revogar o decreto do presidente da República. A decisão do executivo perdeu seus efeitos, valendo as alíquotas anteriores. Esta situação durou menos de uma semana.

O poder executivo não deixou por isso mesmo, e ingressou no Supremo com uma ação para declarar a Constitucionalidade do decreto presidencial. A ação do caso foi direcionada ao ministro Alexandre de Moraes que, quando recebeu as duas ações, deu um despacho suspendendo ambos os decretos: o do legislativo e do executivo.

“Será o consumidor final que pagará essa conta, porque a logística e a produção ficam mais caras, e por consequência os produtos nas prateleiras também”,

Raquel Serini.

Supremo bate o martelo

Mas em poucos dias, uma nova decisão do ministro **reconheceu que o executivo pode alterar a alíquota do IOF com caráter regulatório, independentemente da justificativa.**

“Diante desse entendimento, nada mais impede que o executivo possa constitucionalmente aumentar o imposto, a única coisa que o ministro vetou foi o aumento na operação de risco sacado, por entender que essa operação não tem uma previsão legal da incidência”, conta Ribeiro.



ambipar[®]

Líder global em soluções ambientais.

Nossa missão é garantir a continuidade do seu
negócio, preservar a sua reputação e
proteger o meio ambiente.



vendas@ambipar.com
ambipar.com



"Uma coisa é quem poupa e outra quem pega empréstimo", pontua Serini. "Se você pune todo mundo igual, cria uma disparidade. Por isso ficou de fora a operação de risco sacado", esclarece.

Efeito cascata

Para um setor de margens já apertadas, o impacto deste aumento é direto. Transportadoras dependem de leasing, financiamentos e antecipação de recebíveis para sustentar o fluxo de caixa, já que o prazo médio para recebimento é por volta de 120 dias.

"Com IOF mais alto, aumenta o custo do capital de giro, da renovação da frota e dos investimentos em implementos", aponta o presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues. "Qualquer variação pode inviabilizar a operação. Cada centavo por quilômetro conta", diz.

Empresas mais vulneráveis, com pouco acesso ao crédito, encontram dificuldades para investir na renovação da frota. A alternativa acaba sendo manter veículos mais antigos, que geram custos maiores

de manutenção. Um ciclo que fragiliza toda a cadeia produtiva.

"O veículo e o implemento são os principais ativos do transporte. Não tenho dúvidas de que eles estariam entre as prioridades de investimento das empresas caso a alíquota do IOF tivesse sido mantida", afirma o presidente.

"Pensando no geral, será o consumidor final que pagará essa conta, porque a logística e a produção ficam mais caras, e por consequência os produtos nas prateleiras também. Embora pareça um imposto distante, ele afeta diretamente o consumidor", avalia Serini.

"Com IOF mais alto, aumenta o custo do capital de giro, da renovação da frota e dos investimentos em implementos",

Marcelo Rodrigues

LIÇÃO DE ECONOMIA



BOAS PRÁTICAS QUE FAZEM A DIFERENÇA:

- Calibragem correta
- Alinhamento e balanceamento
- Rodízio de pneus
- Cuidado com a carga
- Direção suave e frenagem adequada
- Escolha do pneu ideal
- Gestão contínua da frota
- Manutenção preventiva
- Recapagem no momento certo
- Distribuição uniforme da carga

A Campneus oferece:



Know-how técnico com foco na redução de custo por km



Atendimento consultivo e soluções sob medida



Capilaridade nacional: 117 lojas em polos estratégicos



Pneus Pirelli e Prometeon para máxima eficiência

Ligue agora

0800 285 2255

POWERED BY

campneus
centro automotivo

PIRELLI

PROMETEON



“Temos uma atividade que consome grande quantidade de insumos e que gera muitos empregos. Se a atividade de transporte pudesse ser isenta de IOF, com certeza geraríamos mais empregos com maiores investimentos”, considera Rodrigues.

Está valendo

Apesar de existirem bons motivos para o governo recuar, especialistas acreditam que isso não deve acontecer.

“O Congresso poderia até aprovar uma lei para alterar a legislação do IOF, mas a mudança só teria efeito a partir da sua entrada em vigor, e ainda assim dependeria da aprovação do presidente da República”, pondera o assessor.

Do ponto de vista da economista, a curto e médio prazo, o governo deve manter o aumento do IOF como está. No entanto, a longo prazo, se a arrecadação ainda não atingir o esperado para equilibrar as contas públicas, o imposto pode ser elevado novamente, inclusive alcançando outras operações financeiras. “Na minha opinião, essa porta já se abriu: você aumentou para uma parte, então elevar para o restante é uma questão de tempo”.

“O grande problema do imposto no Brasil é que quando passa a valer não dá para saber quando sai ou diminui”, avalia também Ribeiro.

Veja como ficou a situação do IOF antes e após a decisão do STF

Tipo de operação	Antes do decreto nº 12.466/2025	Com o decreto em vigor	Situação atual (após STF)
Câmbio (cartão/débito/pagas no exterior)	3,38%	3,50%	3,50% (reestabelecido)
Compra de moeda estrangeira (espécie)	1,10%	3,50%	3,50% (reestabelecido)
Crédito para empresas (PJ)	~1,88% ao ano	3,38% ao ano	3,38% ao ano (reestabelecido)
Operações de 'risco sacado'	Isentas	Tributadas	Continuam isentas (STF excluiu essa parte)
Aportes no VGBL (previdência privada)	Isentos	Até 5% sobre o excesso	5% (reestabelecido)

Excelência e qualidade na operação de transporte das suas cargas.

Conhecimento e experiência para buscar a melhor negociação com as seguradoras.

Foco na prevenção de sinistro com a Torre de Operações Pamcarry.

Gestão de alta performance.

6 milhões
de viagens/ano.

6,5 mil
atendimentos/ano
(roubo e acidentes).

6,2 mil certificados
de vistoria/ano.

A única do mercado com equipe própria em mais de 70 bases estratégicas (menor tempo de chegada ao sinistro).

Sistema de Gestão de Sinistro Online.

Que saber mais? Acesse:
www.gps-pamcarry.com.br

PAMCARRY[®]



Evandro Ferrari

“O foco é no resultado”

O diretor da GRAN Cargo e do SETCESP, contou à revista como tem enfrentado os desafios do cenário político e econômico. Falou sobre a recente alta do IOF e o tarifaço americano, explicando como as mudanças refletem na gestão de sua empresa e no setor



Como foi o início da sua carreira no transporte. Quando e por que decidiu empreender no setor?

Estou no transporte desde 1995. Nesses 30 anos, 15 foram como funcionário e, depois desse tempo e experiência, surgiu a oportunidade de abrir minha própria empresa. Com um sócio, decidi montar a GRAN Cargo Transportes em meados de 2010. Iniciamos uma trajetória do zero.

Como estratégia de negócio, decidimos operar nos segmentos onde outras empresas não faziam muito questão. Entregas críticas e complexas, em hipermercados e home centers. Começamos por um nicho que era deficitário no mercado e aos poucos fomos construindo uma história que completa 15 anos da GRAN Cargo.

Atuamos com cargas fracionadas nas regiões do Centro-Oeste, Norte e também no Triângulo Mineiro. Além dessas operações de destino, temos origens diferentes com unidades estabelecidas em Blumenau (SC), São José dos Campos (SP), Curitiba (PR), Pouso Alegre (MG) e Campinas (SP).

Teve um momento em que participou ativamente da COMJOVEM SP. Que recordações tem desta época?

Ingressei no SETCESP em 2004, já com a intenção de participar da COMJOVEM São Paulo. Tenho recordações maravilhosas da época, a comissão foi um berço de crescimento e alavancagem de conhecimento. Fiz muitas amizades que permaneceram. Uma delas é a do presidente Marcelo. Não saberia mensurar tantas visitas técnicas e viagens que a gente fez. Todas elas trouxeram uma grande bagagem e foram muito enriquecedoras. E as relações criadas através da COMJOVEM com grandes fornecedores, carrego comigo até hoje. Fui vice-coordenador da comissão por duas gestões, a primeira com Tibério Ramos e a segunda com o Roberto Mira Júnior.

Como é estar hoje à frente da diretoria financeira do SETCESP? Quais experiências profissionais contribuem para sua atuação na entidade?

Coordeno a área junto com o gerente financeiro da entidade. Procuo trazer as experiências e os métodos que utilizo na minha empresa, mas conto com a ajuda dele, porque está há muito mais tempo do

que eu e conhece melhor as rotinas do SETCESP. É uma troca de experiências.

Sempre frequentei a entidade como um associado, só que quando você passa para um lado que você tem que tomar decisões, é diferente. Acho que antes de implementar mudanças, preciso entender como a entidade funciona internamente.

Sei que tem muita coisa que pode ser profissionalizada ou melhorada, mas é uma mudança gradual. O raciocínio financeiro, a receita e as obrigações são diferentes de uma empresa. Como é uma gestão nova, um presidente novo, um conselho novo, as transformações acabam sendo aos poucos.

“Os cursos contam com professores de altíssimo nível, isso fez com que a GRAN Cargo crescesse também através do SETCESP”





Quais vantagens as empresas têm de estar inseridas em uma entidade de classe?

Sou suspeito para falar, desde que frequento aqui só consigo ver os pontos positivos que a entidade traz como: acesso a fornecedores, treinamentos, posicionamento com os órgãos públicos e as melhores práticas. Particularmente, na minha empresa faço questão que os colaboradores realizem os treinamentos do SETCESP, porque é uma forma de enriquecer o conhecimento e aperfeiçoar os profissionais. Isso cria um vínculo muito forte entre a empresa e a entidade e entre a empresa e o colaborador.

Na entidade, os cursos contam com professores de altíssimo nível, isso fez com que a GRAN Cargo crescesse também através do SETCESP.



Na sua opinião, como o tarifação do governo americano impactará o transporte rodoviário de cargas e a logística no Brasil?

O transporte é a espinha dorsal do mercado porque movimenta todo o PIB do País. E cerca de 65% da carga movimentada é via transporte rodoviário.

Muitos dos produtos taxados são perecíveis: frutas, pescados, carne. Até se desenhar novos mercados, as empresas que deixaram de exportar esses produtos vão precisar de menos insumos, menos pessoal e, com certeza, menos transporte.

Se transporte menos, naturalmente também vou precisar de menos pessoas e equipamentos. Isso gerará um arrefecimento na economia. Caso não seja possível equalizar, teremos uma retração de mercado muito significativa. Por enquanto, o impacto da taxação no meu segmento ainda não foi sentido.

Quais foram os efeitos do aumento do IOF nas decisões financeiras das empresas de transporte, especialmente nas operações de crédito e câmbio?

A alta do IOF, especificamente para a GRAN Cargo, foi crítica porque estamos iniciando a construção da nossa matriz e precisamos captar recursos. Há três meses analisamos essa captação e prevíamos um cenário do IOF em 3,38. Agora foi para 3,50. Essa mudança fez com que ainda não definíssemos qual a melhor estratégia de aquisição de recursos.

Precisamos realizar uma tomada de crédito bastante significativa, e isso exige cautela nas escolhas. Podemos, por exemplo, optar por captar recursos lastreados em euro, mas existe o risco de mudanças repentinas, como uma nova queda do IOF. Assim, uma decisão que parece boa hoje, pode não ser a melhor amanhã. A falta de previsibilidade financeira dificulta o planejamento, o mais complicado é que não posso esperar pelo momento certo, porque preciso construir o mais rápido possível.

Se o cenário fosse mais previsível e não houvesse o aumento da alíquota, como estariam as coisas?

No meu ponto de vista, não é o IOF que é o maior inibidor do crescimento econômico e sim a Selic a 15%. Mas dependendo da necessidade de investimento essa dificuldade toma uma proporção maior.



Entendo que a ideia do governo de subir Selic é justamente para frear a inflação, estamos longe da meta, mas ela já começou a dar sinais de que está perdendo força, significando que as medidas tomadas surtiram efeito. Só que esse movimento para o mercado de transporte pode ser negativo. Temos que sempre lembrar que estamos no Brasil, aqui nem toda decisão é lógica e não temos previsibilidade, principalmente, no que diz respeito ao cenário político.

Não paramos de comprar equipamentos e insumos necessários a nossa operação em nenhum mês, então, não será o IOF que vai nos segurar.

Como o setor de transporte rodoviário de cargas tem recebido e implementado novas tecnologias de inteligência artificial e automação?

Quando se fala de tecnologia, inovação e desenvolvimento, comparo o agora a como era minha empresa há dois anos. A transformação é visível. Hoje, a empresa tem indicadores e painéis de controle que projetam todos os cenários possíveis e imaginários. São indicadores de operação, financeiro, de atendimento, de pós-venda, de gestão de parceiros. O BI [do inglês Business Intelligence] se tornou uma ferramenta indispensável no meu negócio e acredito que em muitas organizações do setor também.

A tendência é realmente a IA nos auxiliar na gestão, desde coisas simples as mais elaboradas. Por exemplo, se o SAC tem que fazer uma resposta para um cliente com um pouco mais de delicadeza, o pessoal já tem a orientação de buscar essa resposta em uma IA que formule este retorno em um tom mais elegante, técnico e formal. Isso é só um dos exemplos que fazem parte do nosso cotidiano.

Como sua empresa vem lidando com o desafio da escassez de mão de obra? Existe alguma ação específica que você, como empresário, acredita ser essencial para driblar esta questão?

Estive em um fórum de tarifas da NTC&Logística e lembro que foi apresentada uma pesquisa de mercado que revelava que 93% das empresas tinham problema com contratação de motorista. Na GRAN Cargo posso afirmar que nós não temos essa dificuldade.





Acredito que isso ocorra por conta da relação que a gente tem com os colaboradores, inclusive, com os motoristas. Também oferecemos uma remuneração diferenciada acima da média de mercado. A renovação de frota é constante, nossos equipamentos são novos e modernos. Como motorista, me sentiria muito melhor dirigindo um caminhão de última geração.

Acima destes pontos, o principal de tudo é o respeito na nossa relação empresa e empregado. Existe uma comunicação muito aberta e franca com nossos colaboradores. Todos eles têm metas a cumprir e são remunerados à altura do que exigimos. Isso faz com que a gente tenha uma relação firme, e esses motoristas que estão felizes em trabalhar lá, trazem outros motoristas.

“As empresas que não estão aqui perdem muito”

Quais são os desafios de ser um empresário transportador?

O transporte precisa evoluir muito no quesito qualificação. Quanto mais qualificado é o empresário e mais qualificada for a sua equipe, mais fácil fica a gestão da empresa.



O empresário precisa ter muita resiliência e determinação. Não pode considerar que o aumento de tarifas ou de impostos será uma barreira intransponível. Às vezes a gente se preocupa demais com o quadro político e econômico. Se o imposto aumentar, você repassará isso para o frete e, infelizmente, quem vai pagar é o consumidor final. Desafios vão sempre surgir e nessas horas a saída é levantar a cabeça e ir trabalhar.

Em janeiro de 2026 o SETCESP completará 90 anos. O que a entidade deve fazer para continuar atualizada e relevante para o setor?

A renovação de diretoria é essencial para qualquer entidade e o SETCESP já segue esse modelo de gestão. Aqui, você não vê o diretor se perpetuando por 10 ou 15 anos. A renovação é o segredo para a gente conseguir atingir mais 90 anos. Fora isso, é importante manter-se próxima dos órgãos públicos, políticos e das outras entidades.

Outro ponto positivo da entidade é a diversificação de serviços. É uma pena que no universo de empresas que o SETCESP representa, apenas uma parceira seja associada. As empresas que não estão aqui perdem muito.

Qual recado poderia deixar para os nossos leitores?

Primeiro, é que tenha coragem para enfrentar as adversidades em um cenário globalizado. Hoje, uma decisão do presidente dos Estados Unidos, afeta o seu negócio. Entenda quais são as decisões que estão sendo tomadas no âmbito político, porque essas decisões podem te impactar. Mais do que tudo, foque em resultados.

Vejo que muitos empresários não têm coragem de cobrar o que deveria pelo serviço prestado, com receio de perder um cliente para um concorrente, quando o foco deveria ser a qualidade do serviço, performance e resultado.

Entendo que no começo você quer faturar, porque está se estruturando, se encaixando no mercado, mas não dá para aceitar qualquer preço. Você não pode crescer, contraindo dívidas sem ter a certeza de que sua remuneração está adequada. Então, o foco é no resultado.



FACCHINI

www.facchini.com.br



Há cinco anos, chegou no transporte a vez de uma voz ecoar

O Vez & Voz completa cinco anos, ampliando oportunidades e mostrando que a equidade é um caminho sem volta para o setor

Foi em 14 de outubro de 2020. Em meio a uma pandemia e a um cenário de incerteza, que nasceu o movimento Vez & Voz. A inspiração para a criação de um projeto inteiramente voltado para as mulheres do transporte rodoviário de cargas surgiu após os resultados de um estudo, realizado com mais de 600 mulheres profissionais do setor.

Os dados confirmaram uma realidade já percebida: as mulheres no transporte são a minoria. Na época do levantamento, eram cerca de 14%, número que hoje chega a 15,7%. Outro ponto relevante é que 73% delas afirmaram ter uma figura masculina como chefe.

Ana Jarrouge havia acabado de assumir a presidência executiva do SETCESP, e foi quem idealizou o movimento, lançado oficialmente em uma *live*, já que por conta da pandemia, eventos presenciais não eram possíveis de serem realizados.

Em sua apresentação, naquele momento, ela destacou que a iniciativa tinha como propósito promover mudanças reais por meio do debate e da ação conjunta de organizações do setor. "Muitas mulheres têm a real expectativa de serem ouvidas para poderem, de fato, contribuir com suas ideias e



sugestões, elevando o setor a outro patamar: mais organizado, inclusivo, receptivo e aberto às mudanças”, falou a presidente executiva.

Uma comissão do movimento

De lá para cá, já se passaram cinco anos. Nesse período, o movimento se fortaleceu e hoje reúne 111 signatários – entre transportadoras, entidades e outros movimentos, promove premiações de reconhecimento, realiza estudos, pesquisas e encontros anuais, marcou presença nas duas últimas edições da Fenatran (maior feira de logística e transporte da América Latina) e até instituiu uma comissão própria dentro da entidade.

“Começamos a olhar para a presença feminina de forma estratégica, não só como um número, mas enquanto profissionais que contribuem e agregam para o setor”, relata Camila Florencio, coordenadora do movimento e da comissão do Vez & Voz. “As ações que fazemos estão fundamentadas em três pilares: **valorizar** as mulheres que trabalham no setor, **fomentar** o crescimento profissional delas e **atrair** novos talentos femininos”, complementa.

Uma das principais entregas da comissão do movimento foi a criação do índice de equidade, que avalia 7 esferas importantes para a ampliação da presença feminina no setor e que tem evoluído. “É um indicador importante que não mede a quantidade, mas sim a qualidade das ações das empresas para tornarem o setor mais receptivo para as mulheres”, informa a coordenadora.



Proteção em movimento

A **Rodobens Seguros** tem soluções completas para você transportar com tranquilidade.



Seguros sob medida para sua carga e frota.



É prevenção total contra roubos, acidentes e imprevistos.



Acesse o QR Code e fale com o especialista da sua região.

Ou entre em contato por e-mail ou whatsapp:

 cotacarga@rodobens.com.br
 (11) 94752-5753
(Irineu Cirilli Junior)



Conheça também nossas soluções em **gerenciamento de riscos.**

rodobens.com.br

Rodobens **75** ANOS



Segundo Dandara Melo, auxiliar de responsabilidade social do Vez & Voz, o propósito das reuniões da comissão é levantar assuntos importantes e trazer ferramentas práticas para os signatários. A participação é mensal e os participantes podem apresentar algumas de suas ações internas.

"As reuniões na maioria das vezes são realizadas por videoconferência. Nelas, os participantes podem interagir com especialistas e tirar dúvidas. Já tivemos, por exemplo, reuniões para esclarecer pontos do relatório de transparência salarial e sobre como realizar a contratação por competência", sinaliza Melo.

Este ano, inclusive, a comissão fez uma visita técnica à Casa da Mulher Brasileira, – um espaço que garante uma rede de proteção e acolhimento às mulheres em situação de violência doméstica.

"Além de levantar a questão da igualdade de gênero, proporcionamos um espaço no qual as empresas podem compartilhar as ações em prol das mulheres. Costumo dizer nas reuniões: lá no mercado, vocês até podem ser concorrentes, mas aqui é um momento de *benchmarking*, onde a proposta é replicar as iniciativas positivas", afirma a auxiliar.

O compartilhamento de um propósito

Atualmente, não existe nenhum compromisso financeiro para as transportadoras para participarem do Vez & Voz, porém ao se tornar uma signatária, a empresa se compromete a divulgar conteúdos e ações do movimento em seus canais de comunicação, participar das reuniões, compartilhar suas boas práticas, responder as pesquisas.

"O maior obstáculo para a expansão do movimento continua sendo cultural, o preconceito, pois muitas empresas ainda não estão abertas para esse desafio, que necessita do engajamento da alta administração, de toda liderança e do envolvimento dos pares", considera Jarrouge.

Para a idealizadora, também existem questões estruturais e de gestão de pessoas que precisam ser fortalecidas dentro das organizações para garantir a permanência e o desenvolvimento das profissionais mulheres. "É justamente nesse ponto que o movimento atua, oferecendo suporte, orientações e promovendo a troca de experiências entre os signatários", completa.

Condição válida para associados da cooperativa Vale do Piquiri Abcd PR/SP



Pix grátis e ilimitado para sua empresa

Mais liberdade,
segurança e rapidez

Saiba mais em:



 **Sicredi**



Fenatran edições de 2022 e 2024

"Nossas participações na Fenatran sempre foram muito marcantes", lembra Florencio. "Quando fizemos o primeiro Fórum de Mulheres no Transporte e na Logística, em 2022, parecia que seria só mais um conteúdo na arena de eventos, no último horário e dia da feira. Só que ao contrário do que imaginávamos e excedendo muito as expectativas, o Fórum foi um verdadeiro sucesso". Em um local preparado para um público de 110, foram recebidas aproximadamente 300 pessoas.

"Ali mostramos a força da mulher para todos os atores do setor: transportadoras, entidades e fornecedores. Conseguimos parar a Fenatran. O público em peso quis acompanhar nosso debate e nem estávamos em um horário nobre, vamos assim dizer", recorda a coordenadora.

O Fórum foi realizado em parceria com a feira e também com outros dois movimentos. "Foi gratificante e surpreendente. Ali me dei conta do quão grande a gente já era, porque lançamos o movimento Vez & Voz no meio da pandemia, era tudo feito online. Então, caiu a minha ficha do impacto que poderíamos gerar e quão importante era o trabalho que estávamos fazendo", compartilha Florencio.



Transportador

Seu dinheiro está parado por falta de comprovantes?

easydoc[®]



Você tem problemas como esses?

- ✗ Baixa adesão de motoristas aos aplicativos
- ✗ Faturas bloqueadas
- ✗ Perda dos comprovantes de entrega
- ✗ Fotos ilegíveis que não servem como comprovante
- ✗ Morosidade e falta de integrações

Resolva com um clique no WhatsApp

- ✓ Baixa da Entrega via WhatsApp com Inteligência Artificial para Validar a Foto dos Comprovantes
- ✓ Scanners Inteligentes para Digitalização de Canhotos, DACTEs e outros Documentos
- ✓ Leitura Automática dos Comprovantes
- ✓ Integração Simples e Abrangente com seus Clientes



Leia o QR code e veja como grandes empresas estão transformando sua gestão de entregas!

www.easydocs.com.br

Fale com nossos especialistas:



comercial@easydocs.com.br
(11) 2227-3076



Para os próximos 5 anos

As expectativas para o futuro são promissoras, pautadas no fortalecimento da participação feminina e na construção de um setor mais inclusivo. Esse é o sentimento que une as três mulheres que atuam ativamente no Veze & Voz.

"Daqui a cinco anos, espero que tenhamos muito mais transportadoras engajadas e também mais homens interessados nessa temática como apoiadores. E que homens e mulheres unidos garantam que a equidade realmente aconteça para termos mais igualdade de oportunidade", deseja a coordenadora.

"Acredito que a nossa expansão nem é sobre ter mais signatários, mas sim de constatarmos o crescimento das mulheres dentro do setor. Em cinco anos de movimento, ainda há uma parcela pequena de mulheres e só teremos realizado nossa missão com um avanço deste percentual", avalia Melo.

Jarrouge sonha alto, mas mantém os pés no chão. "Minha vontade mesmo é que, daqui a alguns anos, o Veze & Voz nem precisasse mais existir, porque isso significaria que já alcançamos nossos objetivos de equidade no setor. Mas sei que estamos lidando com uma mudança cultural, e isso exige tempo. Assim, ficarei muito feliz se conseguirmos dobrar o número de apoiadores. E mais do que isso: quero ver mulheres liderando também nossas entidades de classe, pois serão elas a força necessária para tornar essa pauta prioritária".

As empresas que querem se tornar signatárias do Veze & Voz podem entrar em contato pelos seguintes canais:



www.vezevoz.org

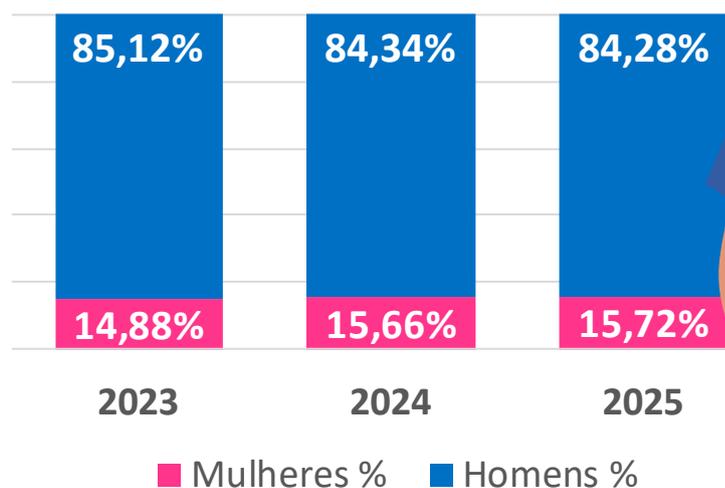


vezevoz@setcesp.org.br



[\(11\) 2632-1057](tel:(11)2632-1057)

Profissionais CLTs nas transportadoras: homens x mulheres



Ele Voltou!

INOVAÇÃO PARA TRANSPORTES DE CARGAS DENSAS E VOLUMOSAS, COM ROBUSTEZ E SIMPLICIDADE.



INFORMAÇÕES MODELO: NOVO AXOR - 2545 S 6X2

- Motor MB OM 460 LA;
- BlueTec 6; • 12,8 litros;
- 6 cilindros em linha;
- PROCONVE P-8 (Euro 6);
- Transmissão MB G 291-12 PowerShift 3 Advancd / MB G 340-12 PowerShift 3 Advancd;
- Potência 449 cv (330kW) @ 1.6000 rpm.

Caminhão confiável, de fácil manutenção com baixo custo de operação para transporte de cargas volumosas ou fracionadas.

INFORMAÇÕES MODELO: NOVO AXOR - 2038 S 4X2

- Motor MB OM 460 LA;
- BlueTec 6; • 12,8 litros;
- 6 cilindros em linha;
- PROCONVE P-8 (Euro 6);
- Transmissão MB G 291-12 PowerShift 3 Advancd / MB G 340-12 PowerShift 3 Advancd;
- Potência 381 cv (280 kW) @ 1.6000 rpm.

Com novo estilo, novo interior e novo trem de força, a linha Axor foi totalmente renovada para atender os transportadores que precisam de um caminhão confiável.



NOVO AXOR, AGORA EM SUA MELHOR VERSÃO.

A equipe de representantes da Divena está pronta para atendê-los e ajudar a avaliar qual modelo é o melhor para o seu negócio. Não deixe de visitar uma de nossas concessionárias para descobrir todas as funcionalidades e benefícios que o AXOR 2545 e AXOR 2038 podem oferecer.

Divena

DIVENA BARUERI
Av. Piracema, 250 - Tamboré,
Barueri, SP, Tel.: (11) 4133-4133

DIVENA LITORAL
Av. Marginal da V. Anchieta, 2521,
São Manoel, Santos, Tel.: (13) 3295-9933





SETCESP em Ação

Por dentro do Smart Sampa

Acompanhado de diretores da entidade, o presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues, visitou no dia 16 de junho o centro de operações do Smart Sampa, considerado o maior sistema de monitoramento da América Latina.

Durante a visita, o grupo foi recebido pelo secretário de Segurança Urbana, Orlando Morando, que apresentou as instalações e detalhou a tecnologia embarcada no sistema. O programa da Prefeitura de São Paulo já conta com mais de 30 mil câmeras inteligentes instaladas em pontos estratégicos da capital.



Visita ao Porto de Santos

Para conhecer as recentes melhorias na infraestrutura portuária, diretores do SETCESP e o presidente da entidade, Marcelo Rodrigues, visitaram o Porto de Santos. Recebido pelo presidente da SPA (Santos Port Authority), Anderson Pomini, o grupo conferiu os projetos em andamento e os avanços já realizados. "Ficamos muito impressionados com as obras que aumentarão, ainda mais, a capacidade de movimentação no Porto", disse Rodrigues. Atualmente, o Porto de Santos é responsável por cerca de 30% da corrente comercial brasileira.

Workshop do CIST discute seguros

Representando o SETCESP, o presidente Marcelo Rodrigues participou de um workshop promovido pelo CIST (Clube Internacional de Seguros e Transportes), no dia 18 de junho. O encontro debateu: 'Os impactos das Resoluções CNSP 472 e 478/2024 nos Seguros Obrigatórios do Transportador Rodoviário de Cargas', e reuniu cerca de 100 executivos da área securitária. Rodrigues dividiu o painel com Rosa Malena Gehlen, especialista em Direito Processual, Paulo Cremonese, professor universitário, e Marcos Siqueira, presidente da FenSeg e diretor do Grupo HDI Seguros.





Tradição de Festa Junina e networking

Transportadores, executivos de empresas associadas e autoridades se reuniram, na noite do dia 24 de julho, para mais um Conexão SETCESP, edição especial de Festa Junina. Além das comidas típicas e do clima festivo, o evento foi marcado por boas oportunidades de networking. Pela primeira vez, o encontro contou com rodadas de negócios entre associados e empresas parceiras. "Foi uma novidade muito interessante, descobrimos soluções que não conhecíamos oferecidas pelos nossos fornecedores", destacou Marcelo Rodrigues, presidente do SETCESP.



[Confira as fotos](#)



Propostas apresentadas

Durante uma visita ao gabinete do vereador Isac Félix (PL), na Câmara Municipal de São Paulo, o presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues, apresentou as propostas da entidade voltadas à melhoria da mobilidade e do abastecimento urbano. "Tratamos dos desafios que impactam o trânsito da cidade e pedimos apoio para as nossas bandeiras", afirmou Rodrigues. Entre as demandas destacadas estão a ampliação de vagas para carga e descarga na região central e a reativação da Diretoria de Transporte de Cargas, para a interlocução entre o setor e a gestão municipal.

Reunião com o Governador de SP

Marcelo Rodrigues, presidente do SETCESP, esteve no Palácio dos Bandeirantes em reunião com o governador Tarcísio de Freitas e lideranças empresariais para discutir os impactos das novas tarifas comerciais dos Estados Unidos sobre produtos brasileiros. Na ocasião, Rodrigues destacou a preocupação do setor diante da instabilidade gerada pelas medidas. A taxação anunciada pelo presidente norte-americano pode afetar diretamente as exportações do estado de São Paulo, o que motivou o governo paulista a articular uma resposta em conjunto com o setor produtivo.





Inteligência Artificial

O futuro da segurança logística já começou

Muito mais que promessa ou tendência, a Inteligência Artificial passou a assumir um papel estratégico, transformando a forma como riscos são monitorados e prevenidos. Em um setor cada vez mais pressionado por performance, visibilidade e segurança, adotar IA é muito mais que uma vantagem competitiva.

Com soluções que integram IA embarcada, comunicação híbrida e videomonitoramento inteligente, a Omnilink garante proteção, visibilidade total e controle para frotas de todos os portes.



Utilize o QR Code ao lado e fale conosco!
☎ 4040 3108

omnilink.com.br

- /omnilinktecnologia
- /omnilinktecnologia
- /company/omnilinkbr
- /OmnilinkTecnologia

Omnilink

Mais integrado, conectado e seguro.



Banca avalia projetos

Entre os dias 14 e 15 de agosto, cerca de 50 empresas participantes do 11º Prêmio de Sustentabilidade apresentaram suas iniciativas por videoconferência para a banca julgadora, durante a terceira etapa do processo avaliativo. A banca foi formada por Viviane Oliveira, head da SEALL Consultoria em ESG; Antônio Prestes, superintendente da CET-SP e Gustavo Willy, analista em transporte da CNT. A grande final da premiação que revelará as empresas vencedoras será no dia 6 de novembro.



Visita do secretário de Segurança Pública

O SETCESP recebeu a visita do secretário de Segurança Pública de São Paulo, Guilherme Derrite, e do superintendente da Polícia Rodoviária Federal no Estado, inspetor Almeida Junior. O encontro, a convite do presidente da entidade, Marcelo Rodrigues, teve como pauta principal o desenvolvimento de estratégias para combater o roubo de cargas. Na oportunidade, Rodrigues destacou que a presença das autoridades reforça o compromisso conjunto entre poder público e entidades representativas, para tornar o transporte de cargas mais seguro e eficiente.

Conexão SETCESP 'Noite mexicana'

Em mais uma edição do Conexão SETCESP, desta vez com a temática 'Noite mexicana', o SETCESP reuniu cerca de 100 empresários e executivos do setor de transporte. O evento, realizado na sede da entidade, ofereceu um ambiente descontraído com culinária e música típicas, incentivando o networking entre transportadores e fornecedores. "Aproveitem este espaço que a nossa equipe preparou conhecer novos parceiros, fazer networking e bons negócios", incentivou Marcelo Rodrigues, presidente do SETCESP, dando as boas-vindas ao público.



[Confira as fotos](#)



Doação de cobertores

O Núcleo de São Paulo da COMJOVEM entregou 120 cobertores ao 14º Centro Temporário de Acolhimento (CTA), localizado no Parque Novo Mundo, Zona Norte da capital. A instituição acolhe moradores em situação de rua. Atualmente, cerca de 200 homens vivem no CTA, que funciona 24 horas. “A ação reforça o compromisso da COMJOVEM SP com a solidariedade e o apoio às pessoas em situação de vulnerabilidade”, disse Lorine Romunhão, coordenadora da COMJOVEM SP.



Confira as fotos



Visita à Jamef Transportes

A COMJOVEM SP e o presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues, realizaram no dia 26 de junho, uma visita técnica à Jamef Transportes. A programação proporcionou uma imersão na história, no propósito, na cultura e nos valores da empresa, que também apresentou suas ações de ESG e iniciativas sociais. Também durante o encontro, o grupo teve a oportunidade de conhecer o funcionamento do sistema de sorter da Jamef, que classifica e separa mercadorias de acordo com seus destinos.

Encontro com o prefeito de SP

O atual presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues e os ex-presidentes da casa, Urubatan Helou, Manoel Sousa Lima Jr. e Tayguara Helou estiveram, no dia 12 de junho, na sede da Prefeitura de São Paulo, para conversar com o prefeito Ricardo Nunes e o secretário Municipal de Mobilidade Urbana, Celso Jorge Caldeira. Durante o encontro, estiveram em pauta as demandas do transporte rodoviário de cargas para melhorias do trânsito e da mobilidade na cidade.



COBERTURA TRANSPORTADOR

RC-V

MAIS DO QUE OBRIGATÓRIO

Essencial para quem
leva o transporte a sério



✓ Conformidade com as exigências legais (incluindo RNTRC).

✓ Mantém sua reputação intacta, mesmo diante de imprevistos.

✓ Proteção contra danos corporais e materiais a terceiros.

✓ Resguarda financeiramente sua empresa em situações de risco.

Fale com os nossos especialistas:

 (51) 4042.1577



GRUPO
APISUL



Cuidando do
seu caminho.



Diversidade que conecta

O Comitê de Diversidade e Inclusão do SETCESP realizou sua segunda Roda de Conversa do ano, com o tema 'Diversidade Cultural'. Foi um momento em que os colaboradores puderam refletir e aprender sobre as diferentes origens, saberes, costumes e histórias que fazem parte da nossa sociedade brasileira. "Quando entendemos a riqueza da diversidade, fortalecemos o respeito, a inclusão e a construção de ambientes mais acolhedores para todos", afirmou a vice-coordenadora da comissão, Mariana Araújo.



Fórum São Paulo Global

A 2ª edição do Fórum São Paulo Global teve entre os seus painelistas o presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues, que falou sobre o combate à recepção de cargas roubadas. No evento, realizado no dia 29 de julho, foram discutidos temas como investimentos, desenvolvimento sustentável e oportunidades de negócios. Também estiveram acompanhando os debates, parte da diretoria do SETCESP composta por: Hélio Rosolen, vice-presidente; Luis Felipe Machado, secretário-geral; Evandro Samuel Ferrari, diretor financeiro e Ana Jarrouge, presidente executiva.

Na Câmara e no Senado

O presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues, e o assessor jurídico da entidade, Adauto Bentivegna Filho, estiveram em Brasília para uma série de encontros no Congresso Nacional, na intenção de dialogar com lideranças políticas em defesa do fortalecimento do transporte rodoviário de cargas. Eles reuniram-se com o deputado federal Coronel Tadeu, que apresentou detalhes de sua atuação parlamentar. Já no Senado, foram recebidos pela senadora Margareth Buzetti, que também preside a Associação Brasileira do Segmento da Reforma de Pneus (ABR).





Feira Emprega Transporte é realizada no SETCESP

O SETCESP recebeu milhares de profissionais interessados nas mais de 1.800 vagas de empregos disponibilizadas no setor na **Feira Emprega Transporte**, promovida pelo SEST SENAT (Serviço Social do Transporte e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte), no dia 15 de agosto.

O cerimonial de abertura da feira contou com a participação do presidente do SETCESP, Marcelo Rodrigues; do ministro do Trabalho e Emprego, Luiz Marinho; do presidente do Sistema S, Vander Costa e do presidente da FETCESP, Carlos Panzan.

Em seu discurso, Rodrigues ressaltou a missão da entidade de aproximar capital e trabalho, compartilhando sua trajetória profissional – de ajudante de transporte a empresário e, hoje, presidente do SETCESP. “Nada supera o retorno que o trabalho nos proporciona”, afirmou.

A programação de abertura também trouxe reflexões sobre a falta de mão de obra no setor e iniciativas voltadas à qualificação profissional. Além de medidas em discussão no Congresso para ampliar o acesso à habilitação de motoristas.

O ministro destacou em seu discurso a proposta de suspender a obrigatoriedade de autoescola para mudança de categoria da CNH. A medida busca facilitar o acesso de trabalhadores às vagas de motoristas, já que muitos não têm condições de arcar com os custos.

“Não está proibindo de fazer autoescola, e sim desobrigando. Essa medida é reflexo do avanço. A autoescola encarece o custo para tirar a carteira e ser habilitado”, concordou o presidente do Sistema ‘S’.

GRUPO
SUPREMO
3.000

Renove sua frota!

Melhor taxa do mercado com melhor qualidade!

VOCÊ INVESTE na sua frota com planos a partir de **R\$ 500.000,00***, **SEM JUROS** e com a segurança que só o Consórcio Maggi Volkswagen Caminhões e Ônibus oferece!



Adquira agora sua cota!

(11) 9.8191-0204

www.consorciumaggivwcaminhoes.com.br

@consorciumaggivwcaminhoes

*Referente ao CRÉDITO 01 VVCO, de acordo com o grupo 755 de agosto/2025.

**CONSÓRCIO
MAGGI**



**Caminhões
Ônibus**



Um novo espaço para comprar e vender

Atendendo a pedidos, entidade relança serviço de anúncios e reafirma seu papel como uma central de soluções para empresas de transporte

É natural que, com o tempo, alguns bens percam a utilidade: um galpão que deixou de ser usado, um veículo que não tem mais utilidade nas suas operações ou uma máquina esquecida num canto.

Acumulamos ativos que, parados, deixam de gerar retorno. Por isso, é importante revisitar o que temos e avaliar oportunidades de negociação. Afinal, um bem ocioso não produz lucro. Mas onde encontrar possíveis compradores com os mesmos interesses que a gente? Foi pensando nisso que o SETCESP relançou, no mês de agosto, seu serviço de **Classificados**.

Pedro Ribeiro é o responsável pelo serviço na entidade e conta que o serviço foi reativado em resposta a uma demanda das empresas que ressurgiu nos últimos tempos. "Retomamos o serviço para ser mais uma opção para o associado divulgar seu anúncio. Uma vantagem do nosso espaço é ser bem direcionado. Quem acessa nosso site são os profissionais e executivos ligados a empresas de transporte. Se você tem um caminhão, um baú ou uma paleteira, a chance de vender aqui é maior".

O serviço foi suspenso na entidade na época em que houve o *boom* de plataformas de classificados digitais e *marketplaces*. Entretanto, essas páginas ficaram tão massificadas que procurar algo específico nelas já nem sempre corresponde às



expectativas, diferente de algo que é especializado.

"Aqui, o produto da empresa ganha visibilidade justamente para quem opera nesse meio. As chances de negociação aumentam. A sinergia com o setor é total", diz Ribeiro.

Podem ser anunciados veículos, implementos (baús, pranchas e caçambas), móveis de escritórios usados, imóveis (galpões, armazéns, terrenos, etc. – inclusive, para locações), máquinas e equipamentos (empilhadeiras e paleteira) e também anúncios para agregar veículos. O serviço de Classificados é exclusivo para empresas de transporte rodoviário de cargas.

Não tem uma limitação para a quantidade de anúncios. A empresa pode anunciar quantos produtos quiser. Para associados, o primeiro anúncio é gratuito e fica exposto por 30 dias e pode ser renovado por mais 30. Empresas não associadas ao SETCESP também podem anunciar com um investimento acessível.

Ribeiro conta que os anúncios serão recebidos **via formulário**, que pode ser acessado na página dos Classificados, disponível no site do SETCESP. "Você preenche as informações, anexa as imagens e salva. Recebemos aqui e divulgamos o anúncio no site".

No formulário, há informações de preenchimento obrigatório e outras opcionais, além disso, é sugerido o envio de imagens de diferentes ângulos que ilustrem bem a oferta. "Precisa deixar os

dados de contato e a pessoa que vai ficar responsável pela venda. Assim, o interessado entra em contato direto com o vendedor", conta ele.

O preenchimento é fácil e são poucos passos até o envio. No campo onde há o espaço para a descrição do produto, é importante serem detalhados o estado de conservação e as características do que está sendo anunciado.

Conforme Ribeiro relata, **as negociações não são intermediadas** pelo SETCESP. "Os Classificados são uma vitrine de oportunidades e a negociação é realizada diretamente entre o anunciante e o comprador". Portanto, há a necessidade tanto de quem vende quanto de quem compra de tomar todas as precauções, que se adota normalmente, sempre que estiver prestes a fazer uma negociação.

"Como todos os serviços disponibilizados pelo SETCESP, nossa intenção com a plataforma de Classificados é facilitar o dia a dia das empresas. Esperamos que ele tenha uma boa receptividade por

parte de nossos associados e que os anúncios sejam um chamariz de boas oportunidades para as transportadoras", afirma Ribeiro.

Os Classificados do SETCESP são um dos mais de 20 serviços oferecidos pela entidade. Com essa ferramenta, o sindicato reafirma seu compromisso em ser para as empresas de transporte rodoviário de cargas, além de uma entidade representativa capaz de fazer a interlocução com os poderes públicos, também uma central de soluções que pode agregar em estrutura, estudos, vantagens e benefícios para as transportadoras.

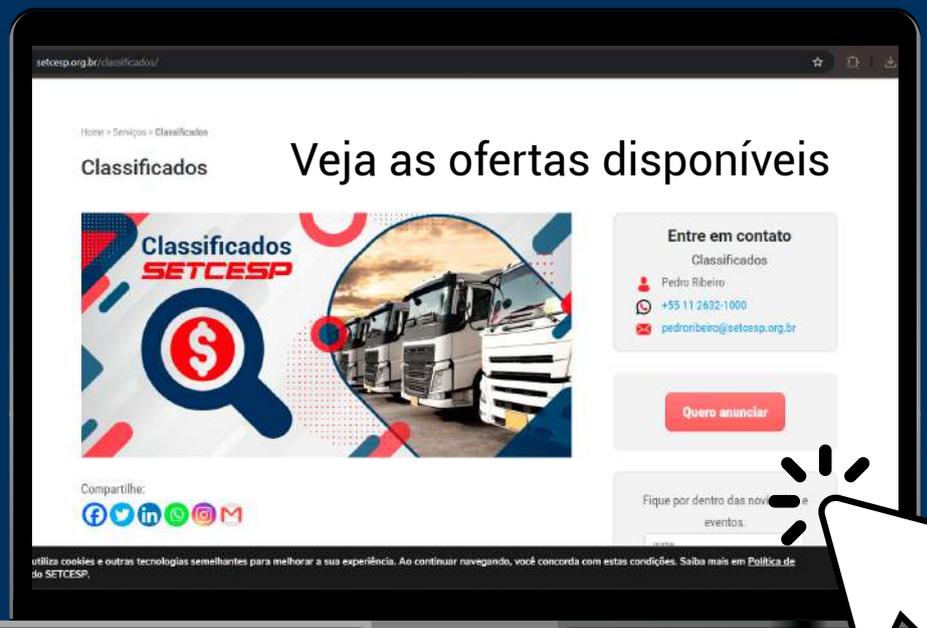
Para mais informações sobre o Serviço de Classificados, entre em contato:



(11) 2632-1000



pedroribeiro@setcesp.org.br



IVECO
S-WAY

IVECO

Criando novos caminhos

Desafie-se. Seu bem maior é a vida.



IVECO
TECTOR

FORÇA E INOVAÇÃO EM CADA DETALHE

Na estrada, o que move você também move a gente: confiança, desempenho e tecnologia. Os modelos **Tector** e **S-Way** da IVECO são feitos para quem busca potência, economia e conforto de verdade.

Viva a experiência de dirigir um gigante preparado para todos os desafios.

Na Cofipe, você encontra as melhores condições e atendimento especializado para encontrar o seu caminhão ideal.

Matriz Cofipe Norte

Av. Pr. Castelo Branco,
3.333 C, Canindé,
São Paulo, SP.

Filial Cofipe Guarulhos

Av. Monteiro, 42,
VI Monteiro Lobato,
Guarulhos, SP.

Filial Cofipe Anchieta

Rua Eugênio Belloto, 200,
Vila Liviero, São Paulo, SP.

Filial Cofipe Santos

Rua Ary Barroso, 226,
Chico de Paula,
Santos, SP.

☎ : 0800COFIPE (0800 026 3473)

cofipe.com.br

IVECO
COFIPE



Acidentes no transporte de cargas: o que os dados de 2024 revelam

O retrato atual das rodovias brasileiras

Por Thiago Fagotti

Diariamente, ocorrem 87 acidentes envolvendo veículos de carga nas rodovias federais brasileiras. Em 2024, foram registradas 31.232 ocorrências pela Polícia Rodoviária Federal (PRF), representando um aumento de 7,5% em relação ao ano anterior. Mais que números, esses dados revelam padrões fundamentais para entendermos os desafios da segurança viária no setor.

A concentração geográfica dos acidentes chama a atenção: as rodovias BR-101 e BR-116 respondem por quase 30% do total de ocorrências. Essa concentração não é coincidência, pois elas são as principais artérias do transporte nacional.

No total, 54.982 veículos de carga estiveram envolvidos em acidentes nas rodovias federais durante 2024. A análise detalhada revela que semirreboques e caminhões-trator, juntos, correspondem a cerca de 50% desses veículos acidentados.

Anatomia dos acidentes: causas e consequências

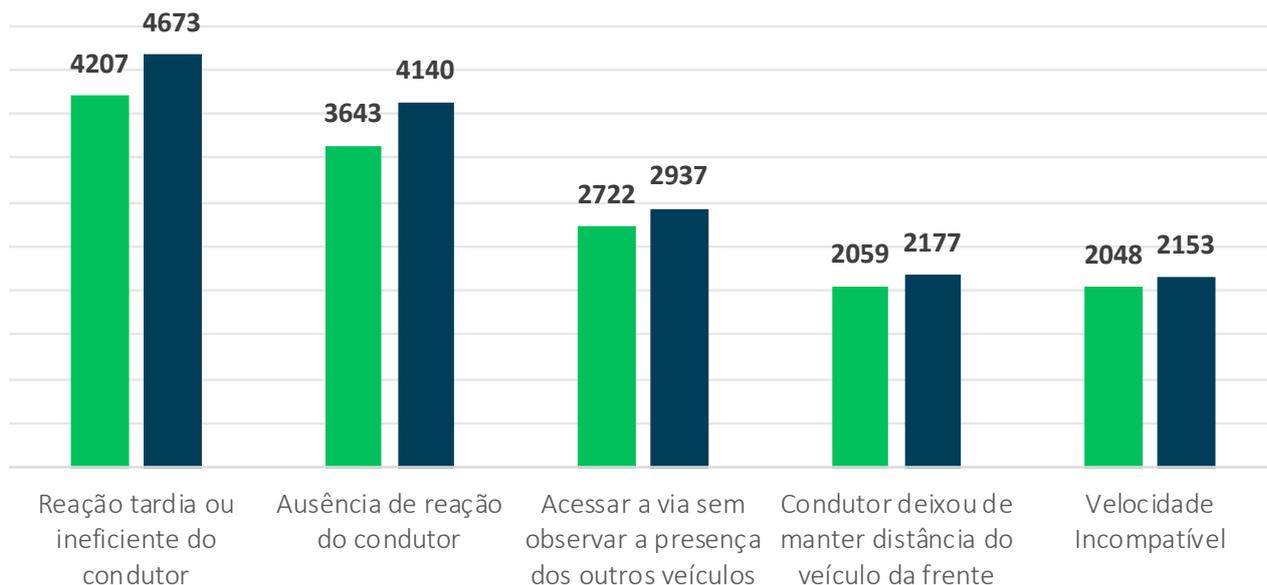
A análise das causas revela um padrão preocupante: a falta de atenção do condutor domina as estatísticas e tem crescido aceleradamente entre 2023 e 2024, superando o aumento geral de aci-



dentes. Embora a base de dados não permita distinguir o motivo exato da desatenção – se uso de celular, fadiga, distração externa –, esse crescimento ressalta a urgência de campanhas focadas na atenção plena ao dirigir.

Principais causas de acidentes

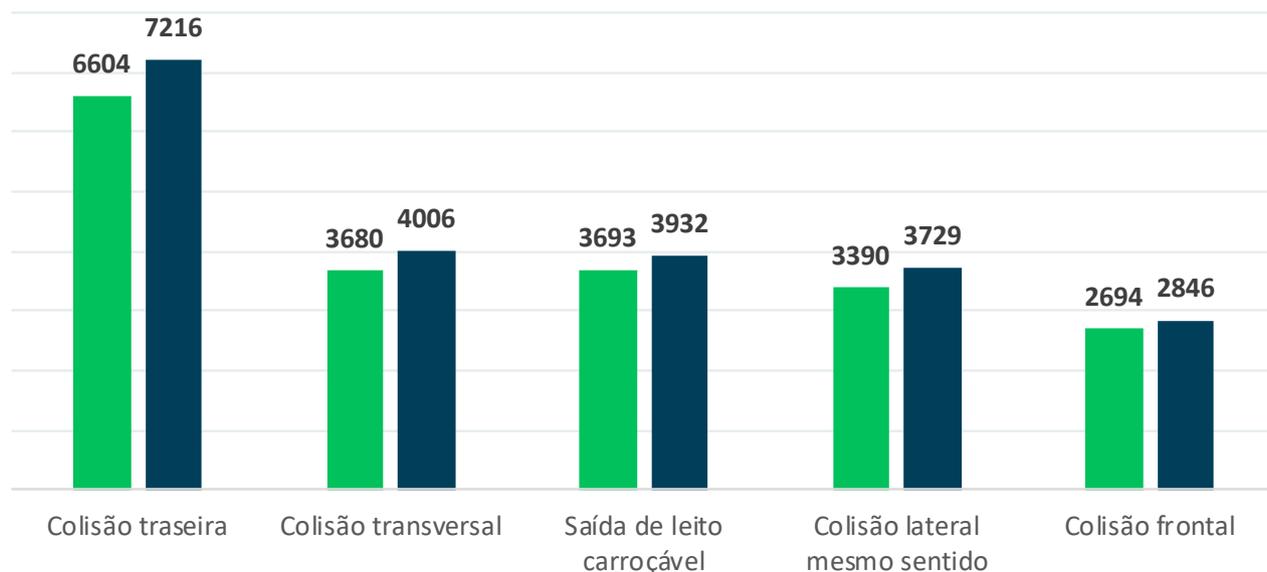
■ 2023 ■ 2024



Quando observamos os tipos de acidentes, a colisão traseira representa quase 1 em cada 4 acidentes envolvendo veículos de carga. Contudo, é a colisão frontal que mais preocupa pela sua letalidade: em 2024, a taxa de mortalidade para ocupantes de veículos de carga em colisões frontais atingiu 7%. Ao expandirmos para todas as vítimas envolvidas em acidentes deste tipo com veículos de carga, o número se torna ainda mais alarmante: 14,8%.

Tipos de acidentes

■ 2023 ■ 2024





Quando a estrada se torna mais perigosa

A análise temporal revela um paradoxo interessante: o maior volume de acidentes ocorre durante o dia, especialmente nos períodos da manhã e tarde, devido ao maior fluxo de veículos. Porém, é durante a madrugada que os acidentes se tornam mais letais, com pico especialmente pronunciado nas madrugadas de sábado, onde a taxa de mortalidade dos acidentes chega a 9,51%.

Essa alta letalidade na madrugada pode estar associada à combinação de fatores como fadiga

do condutor, visibilidade reduzida, monotonia das longas viagens e consequente falta de atenção. Esses dados sublinham a importância de estratégias específicas para diferentes períodos e condições de operação.

A proteção desigual para ocupantes: veículos de cargas versus outros veículos

Um dos pontos mais significativos da análise revela uma diferença notável no impacto dos acidentes. Enquanto a maior parte dos ocupantes de veículos de carga sai ileso, as vítimas em outros

tipos de veículos não compartilham da mesma proteção, com a maioria sofrendo lesões leves ou graves. A taxa de mortalidade mais que triplica para quem está em outros veículos: 2,28% para ocupantes de veículos de carga, versus 7,4% para ocupantes de outros tipos de veículos.

Esse dado reforça que a segurança na via é um dever de todos, com foco especial na proteção de todos os usuários da rodovia. O aumento de 10% nas vítimas fatais entre 2023 e 2024 (de 3.437 para 3.782) sublinha essa necessidade.

Acidentes

Dia da semana	Manhã	Tarde	Noite	Madrugada
segunda-feira	1454	1508	938	516
terça-feira	1437	1527	1000	462
quarta-feira	1393	1534	1022	504
quinta-feira	1399	1492	1054	517
sexta-feira	1447	1738	1372	572
sábado	1262	1269	1135	715
domingo	819	1236	1265	645

Taxa de mortalidade

Dia da semana	Manhã	Tarde	Noite	Madrugada
segunda-feira	3,1%	3,4%	5,4%	5,9%
terça-feira	3,8%	3,2%	5,1%	5,4%
quarta-feira	3,2%	3,3%	5,1%	7,0%
quinta-feira	3,2%	3,6%	6,2%	6,3%
sexta-feira	3,6%	3,5%	5,4%	6,0%
sábado	3,5%	3,5%	6,6%	9,5%
domingo	4,2%	3,8%	7,2%	5,7%



Estratégias de prevenção

A prevenção eficaz combina múltiplas frentes de ação. A manutenção preventiva regular evita falhas mecânicas críticas, enquanto o treinamento contínuo mantém motoristas atualizados em práticas de direção defensiva. O planejamento adequado de viagem, antecipando rotas e paradas para descanso, e a adaptação constante às condições de tráfego e clima são fundamentais. O respeito rigoroso aos limites de velocidade e sinalização, junto com períodos adequados de descanso, formam a base de um transporte mais seguro.

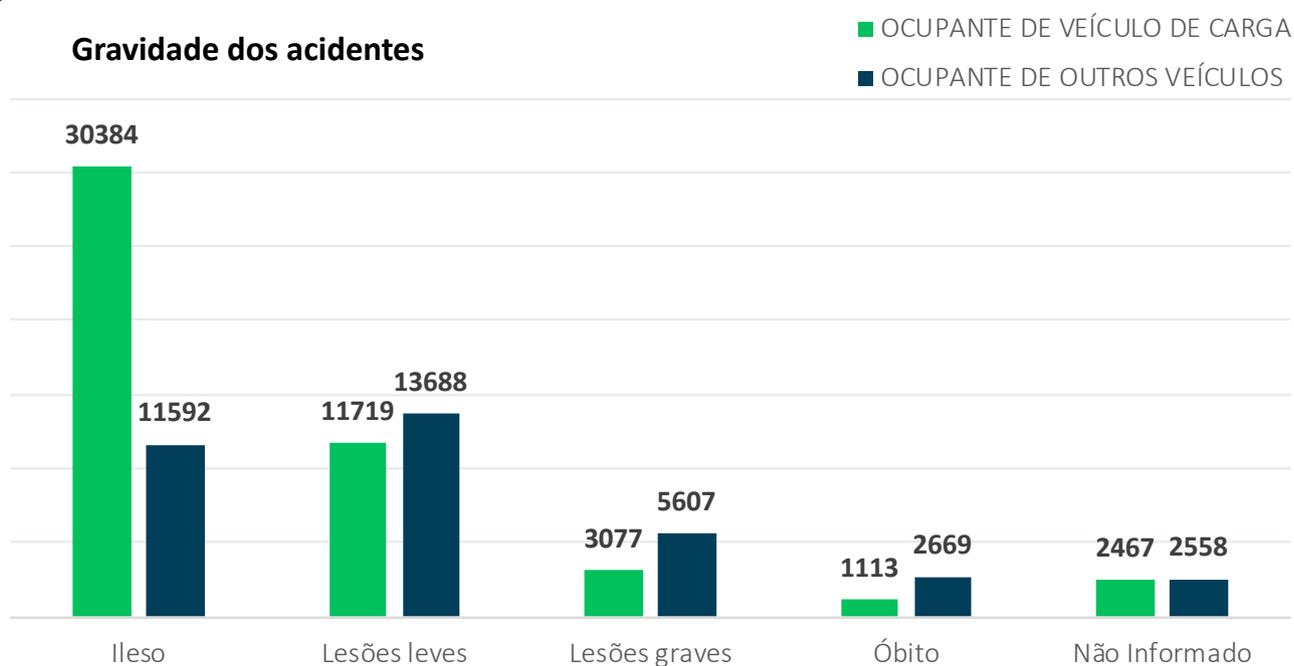
Os dados de 2024 confirmam que a segurança no transporte de cargas é um desafio complexo, mas não intransponível. A predominância da desatenção como causa, a letalidade das colisões frontais, a vulnerabilidade específica de condutores mais experientes e os padrões temporais de risco oferecem direções claras para ações preventivas.

O setor de transporte, com sua posição estratégica na economia nacional, tem a oportunidade de liderar transformações positivas. Investimentos em tecnologia, treinamento focado nos riscos identificados e campanhas de conscientização são passos fundamentais. Mais que uma meta operacional, a segurança representa um compromisso ético que protege vidas e impulsiona o bem-estar de toda a sociedade.

Com participação ativa de todos os envolvidos: empresas, condutores e entidades do setor –, podemos construir rodovias mais seguras, onde a experiência do transporte de cargas brasileiro se traduza em resultados cada vez melhores para todos.



Gravidade dos acidentes



MONITORAMENTO INTELIGENTE DE CARGA



Sua carga segura, sua operação sob controle



Acompanhamento ativo e **em tempo real** para evitar riscos.



Deteção de desvios de rota, paradas não programadas e excesso de velocidade.



Equipe altamente qualificada com mais de **240 agentes em 138 localidades**.



Respostas imediatas para maior previsibilidade e segurança operacional.

Associados **SETCESP** têm condições especiais!



@buonnyoficial

/buonny

buonny.com.br





“Sempre buscando se antecipar às necessidades dos clientes”

Leonardo Fachini é diretor financeiro da **Multieixo**, concessionária Randon na região metropolitana de São Paulo, parte do interior do estado e sul de Minas Gerais

Comente um pouco a trajetória da Multieixo no mercado de implementos rodoviários.

A Multieixo foi fundada em 1982, na cidade de São Paulo, para ser uma assistência técnica dos produtos Randon na região. Em 1986, houve uma grande expansão da Randon e fomos nomeados como concessionários da marca para atuar na Grande São Paulo, parte do interior do estado, Baixada Santista, Vale do Paraíba e também no Sul de Minas Gerais. Desde então, passamos a comercializar todo o portfólio de produtos e serviços Randon, que atualmente são: implementos rodoviários novos e seminovos, peças de reposição, pneus, consórcios e serviços do banco Randon.

Como avalia o mercado de implementos rodoviários hoje no Brasil?

O mercado de implementos rodoviários no Brasil teve um crescimento exponencial nos últimos

anos. Mesmo que em 2025, particularmente, tenha ocorrido um recuo nos emplacamentos, impactado pela alta dos juros e pela ausência de investimento no agronegócio, por outro lado, o desempenho do segmento de cargas industrializadas vem tendo um bom resultado e isso tem impactado positivamente.

Quais aspectos acredita que mais influenciam a satisfação dos transportadores no pós-venda?

Principalmente a qualidade das peças. Agora, a velocidade na solução dos problemas e os diversos pontos de atendimento espalhados no Brasil também são os pontos relevantes que influenciam a satisfação.

O que o transportador deve avaliar na hora de escolher um implemento?

A disponibilidade do produto, a facilidade na manutenção, o custo operacional e o valor de revenda são algumas das características mais importantes.

Existe algum aumento na procura por implementos mais leves e eficientes em consumo de combustível?

Existe, sim, e essa também é uma preocupação da Randon que tem buscado desenvolver produtos mais leves e eficientes, proporcionando aos nossos clientes o maior volume de carga líquida transportada e economia de combustível.

Quais são os principais desafios da Randon Multieixo para os próximos anos?

Os principais desafios estão voltados para manter o modelo de negócio atualizado com o mercado, sendo rentável e, ao mesmo tempo, zelando para manter o nosso DNA. Por essência, procuramos a proximidade com nosso cliente, sempre buscando se antecipar às necessidades deles. Falando de investimentos, com certeza, serão àqueles direcionados à tecnologia. Nossa principal aposta tem sido o Smart Randon, um serviço de inteligência embarcada que auxilia na gestão da frota.

RANDON MULTIEIXO

Inovação, Qualidade e Confiança que Movem o Brasil.

De ponta a ponta, temos a solução ideal
para o transporte que impulsiona o seu negócio.

Semirreboques
Novos

Caminhões &
Semirreboques
Seminovos

Peças de
Reposição

Rands
Soluções
Financeiras

Consórcio
Randon

Pneus de
Reposição

Serviços de
Manutenção e
Contratos

Locação de
Implementos

Aponte sua câmera
e fale com nossos
consultores!



Unidade Sumaré
(19) 2115-0909

Unidade Guarulhos
(11) 2132-9898



O desafio de manter uma liderança multigeracional

Vivemos uma era em que os líderes estão tendo que gerenciar e integrar equipes compostas por pessoas de diferentes gerações

"Está errado ou só não é do meu jeito?"

A pergunta feita por Carolina Resuto, coordenadora da Comissão de RH do SETCESP e gerente administrativa e financeira da NSLog, chamou atenção entre os participantes do Fórum 'Novo RH no Transporte', realizado no dia 24 de julho, na sede do SETCESP.

Em meio às discussões sobre o papel das lideranças no cenário atual, a coordenadora trouxe à tona uma provocação que muitos gestores preferem evitar: o choque entre gerações dentro das empresas.

"Como posso tornar minha empresa interessante para as novas gerações?", questionou também. Em sua visão, os jovens profissionais de hoje não seguem comportamentos por pura obediência, mas se perguntam, questionam e querem entender o porquê das coisas. Mais do que cargos ou salários, buscam propósito, e isso exige um novo olhar das lideranças tradicionais.

Resuto, que recentemente assumiu a gestão da empresa familiar, contou que durante muito tempo enxergava de forma exagerada os aspectos negativos do modelo de gestão de seu pai. "Eu estava focada nos processos, enquanto via meu pai no pátio, conversando com funcionários aqui e ali, achava aquilo perda de tempo. Só depois percebi o valor daquela escuta ativa. O que ele fazia, sem notar, era construir pertencimento", refletiu.



E foi justamente essa atenção às pessoas, que ela reconheceu como um dos maiores legados do seu pai. “O que eu não sabia é que; parar e escutar cria laços. E é isso que a geração dele valoriza: ser ouvida”, concluiu.

Choque de gerações

Com o aumento da expectativa de vida e as dificuldades para o acesso à aposentadoria, os profissionais estão trabalhando por mais tempo. Por sua vez, os programas de incentivo do governo abrem portas do mercado de trabalho aos mais jovens.

Assim, a grande maioria das empresas da atualidade, incluindo as de transporte, convivem com pelo menos quatro gerações diferentes no mesmo ambiente:

- ✓ Geração Baby Boomer (nascidos entre 1946-1964)
- ✓ Geração X (1965-1980)
- ✓ Geração Y ou Millennials (1981-1996)
- ✓ Geração Z (1997-2012)

Juliana Park, headhunter e especialista em recrutamento e liderança, comenta que a entrada da geração Z no mercado profissional trouxe um choque de realidades e expectativas com relação ao que o trabalho pode proporcionar.

“Depois da pandemia temas como burnout e bem-estar ganharam amplitude. A nova geração não quer o modelo de vida dos pais: considerados sem muita vida social, estressados e com problemas de saúde. Eles não estão dispostos a se sacrificar pelo trabalho”, afirma.

A especialista comenta que millenials e principalmente a geração Z ressignificaram o que esperam da vida, e atualmente, lideranças e empresas precisam estar dispostas a oferecer benefícios diferentes. O que conta não são só valores, mas também flexibilidade.

Para trazer um quadro mais detalhado das diferentes gerações, Sonia Maluf, consultora organizacional, explica que: “baby boomers e a geração X, possuem um perfil menos agressivo e são mais resilientes. Enquanto a geração Y, entre 20 e 40 anos de idade, arrisca mais e são mais críticos também.





Já a geração Z, que nasceu na era digital, chegou ao mercado profissional totalmente conectada”.

“A recente geração chega ao mercado de trabalho com todas as facilidades que a tecnologia proporciona. Virtualmente, eles possuem soluções sensacionais, mas muitas vezes encontram dificuldades em se comunicar e por isso, são pouco compreendidos. Costumam ser pouco insistentes. Ao se cansarem, simplesmente, vão em busca de outras oportunidades”, relata.

Sérgio Pova, diretor de recursos humanos da Jamef Transportes, conta que imaginar a entrada da

nova geração no mercado de trabalho foi muito mais assustador do que de fato ocorreu.

“Tínhamos receio. Sem dúvida, é uma geração diferente, mas não tão distante dos padrões aceitáveis. O aprendizado precisa vir dos dois lados. Não é uma via de mão única, é mão dupla. É justamente dessa troca que nasce a verdadeira riqueza no ambiente de trabalho”, considerou.

Para Maluf, ao mixar os talentos de cada geração em sua equipe, os líderes devem levar em conta as características essenciais de cada perfil profissional, respeitando as diferenças e motivando

os colaboradores na busca por resultados.

“Quebrar resistências é um trabalho de conscientização. Empresas que são muito fechadas poderão ver, em pouco tempo, seus resultados impactados pela falta de inovação”, avisa a consultora.

“Não é eleger nenhum modelo de gestão X, Y ou Z. O líder terá de construir algo em conjunto”, complementa Park. Apesar das diferenças, para ela, a colaboração entre as gerações pode produzir benefícios significativos. “Sem dúvida, os mais experientes no trabalho podem atuar como mentores para os jovens talentos”.

 RueData AI

GESTÃO OTIMIZADA DE PNEUS COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



- Redução de 30% nos custos com pneus
- Redução de até 3% de custo em combustível
- Redução das emissões de CO2

Garantimos em contrato, ROI mínimo de 200%, ou a devolução do dinheiro investido



(11) 93490-1974



@ruedatabr

Ou aponte a câmera do celular para o QR Code



Free flow na Dutra: tecnologia promete fluidez, mas preocupa transportadores

Pesquisa do IPTC revela que a maioria das empresas teme aumento de custos e quer mais clareza sobre as regras do novo modelo de pedágio

A chegada do sistema de pedágio por fluxo livre, o free flow, marca uma nova fase na infraestrutura rodoviária do país. Embora a tecnologia prometa mais fluidez e segurança, sua implementação levanta uma série de questões e preocupações para as empresas do setor.

A pedido do SETCESP, o IPTC (Instituto Paulista do Transporte de Cargas) realizou uma pesquisa para entender o que os transportadores pensam e como estão se preparando para essa mudança. Os resultados foram bastante reveladores, apontando que o free flow gera muitas dúvidas.

“A demanda para o estudo surgiu do próprio empresário que fica apreensivo com a novidade, principalmente com relação ao custo. Quem circula pela Rodovia Dutra na chegada a São Paulo sente os impactos das obras para a instalação do novo modelo, e isso não tem sido fácil”, compartilha Marcelo Rodrigues, presidente do SETCESP.

O free flow está previsto no contrato de concessão da rodovia Dutra para a CCR RioSP. Segundo Otávio Melo, analista de Relações Institucionais da concessionária, pela rodovia que atravessa as cidades de São Paulo, Guarulhos e Arujá circulam uma média de 350 mil veículos por dia.



“É um dos maiores movimentos da América Latina, a concessionária investirá 1,4 bilhão de reais na construção de mais acessos da via marginal para a expressa”, diz ele. De acordo com Melo, a conclusão das obras na região metropolitana de São Paulo está prevista para o final do mês de setembro.

O que os transportadores pensam sobre o free flow

O levantamento do IPTC identificou pontos sensíveis quanto ao novo modelo de pedágio, como o receio de aumento nos custos operacionais e a complexidade para as pequenas e médias empresas se adaptarem. Além disso, a falta de clareza sobre os critérios de cobrança e a fiscalização também é um ponto de grande preocupação.

Na amostra, 84% das empresas consultadas possuem veículos que circulam pela Dutra diariamente, e 47% delas contam com mais de 50 veículos na frota. Ao serem questionadas se conheciam bem o novo sistema de pedágio, o resultado revelou um cenário dividido: 56% já haviam ouvido falar, mas desconheciam os detalhes de funcionamento.

“Esse é um ponto crítico, pois, sem informação adequada, o transportador não consegue se preparar”, avalia a economista e coordenadora de projetos do IPTC, Raquel Serini, que aponta que a maioria das empresas entrevistadas acredita que haverá um aumento do pedágio. E por conta disso, 81% já consideram que precisarão ajustar suas tabelas frete.

“O free flow pode gerar mudanças do fluxo regional, principalmente na cidade de Guarulhos, aumentando o uso de vias secundárias, 39% responderam que estão analisando as rotas atuais e 32% já estão pensando em rotas alternativas”, afirma a economista.

“Nem todos que trafegam pela Dutra serão tarifados, a pista marginal continua sendo gratuita, só quem optar ir pela expressa é que será tarifado de acordo com o quilômetro rodado”, avisa Melo.

“O usuário que não pagava porque saía antes de passar pela praça de pedágio agora pagará. A proposta é que haja uma democratização, que todos paguem um pouquinho, para que alguns não paguem muito. É óbvio que quem não pagava se sentirá incomodado”, aponta Rodrigues.

Assim como a falta de conhecimento do novo modelo, o nível de aceitação avaliado também ficou bem dividido. Cerca de 43% são favoráveis ou muito favoráveis ao novo modelo, contra 44% que são desfavoráveis ou muito desfavoráveis e, 11% são indiferentes.



43%
favoráveis



44%
desfavoráveis



11%
indiferentes

Imobilizador 3S 2.0

TECNOLOGIA AVANÇADA PARA PROTEGER E CONTROLAR SUA FROTA

Além da imobilização automática, a solução conta com dupla camada de blindagem, oferecendo proteção reforçada para o módulo



**SUPER
SHIELD**

Sua operação ganha mais segurança, eficiência e gestão inteligente, tudo em tempo real.

SAIBA MAIS



20 ANOS
3S TECNOLOGIA®



Para os consultados, entre as vantagens estão a redução de tempo em trânsito e nas desvantagens a dificuldade de fiscalização das cobranças.

“O nosso setor apoia a novidade pensando na segurança do usuário e na desburocratização do sistema, já que você não precisa parar em uma cabine de pedágio”, afirma Rodrigues, lembrando que as filas para o pagamento da tarifa geram maior desgaste dos freios nos veículos e é mais cansativo para o condutor.

Como vai funcionar

A cobrança da tarifa será calculada tendo por referência o ponto da praça de pedágio de Arujá, na qual o pedágio cobrado atualmente é de R\$ 4,40. O motorista vai pagar pelo quilômetro rodado.

Os municípios de Guarulhos podem optar por trafegar pelas rodovias marginais, já que a cobrança será somente na expressa. **Caminhões de 2 e 3 eixos** vão pagar **duas vezes a tarifa básica**, aqueles **com 4 eixos em diante** pagarão **4 vezes a tarifa básica**.

No novo modelo, o veículo será cobrado quando for da rodovia marginal para a expressa. Ele será identificado pela placa através dos pórticos e poderá pagar a tarifa via **tag**, que faz o débito junto a operadora. Caso ele não use uma tag, terá 30 dias para fazer o pagamento, que pode ser realizado através do site ou aplicativo da CCR RioSP, conforme relata o analista.

Se o usuário passou na pista expressa, não tinha a **tag** e não fez o pagamento em 30 dias, a emissão das multas não será feita pela concessionária e sim, pela ANTT (Agência Nacional de Transporte Terrestre).

“Orientamos que o cliente faça o **cadastro no site da CCR RioSP**, porque se tivermos o contato dele, a concessionária consegue encaminhar um SMS informando que faz tantos dias que ele passou pelo pedágio e ainda não foi detectado o pagamento” conta Melo, que destaca “quem tem a tag já recebe 5% de desconto no pagamento”.

“O setor reconhece os possíveis ganhos de eficiência, mas a preocupação maior recai sobre os custos e a falta de clareza nas regras de aplicação”, aponta a economista na conclusão do relatório. Segundo ela, é essencial haver mais comunicação e transparência por parte do poder público e das concessionárias, para os transportadores poderem planejar e ajustar suas operações diante da implantação do free flow.



"Espero que todos os usuários saibam que estamos atentos para que se cumpra os prazos nas obras", garante Marcelo. "Sem dúvidas, o futuro das rodovias é o free flow", acrescenta.

"O papel da concessionária é esclarecer dúvidas e ampliar a comunicação com os usuários. Em breve, com as obras concluídas, todos poderão sentir os benefícios de um trânsito mais ágil e fluido", afirmou Melo. Ele resalta ainda que eventuais problemas relacionados à cobrança do free flow podem ser resolvidos diretamente pelos canais oficiais da concessionária.

Fale com a CCR RioSP:

 (11) 2795-2238

 0800 0173536

 www.ccriosp.com.br

Cadastre o veículo no site da concessionária

 Pedágio Digital

Pague seus débitos: é fácil e rápido.

Agora os pagamentos de débitos são realizados pelo Pedágio Digital. Acesse o site pedagiointegral.com.

 YouTube

ACEITAÇÃO GERAL

AValiação GERAL

VANTAGENS

DESvantagens

Confira uma live com os especialistas

300 views

SUBSCRIBE 2.0M

Mais
para o seu
futuro!

FAÇA PARTE DE UMA COOPERATIVA
QUE TE FORTALECE!

Somos uma **instituição financeira** cooperativa feita para profissionais do **transporte, logística e correios**.
Com atendimento especializado e humanizado, estamos expandindo cada vez mais sua atuação para atender o maior número de pessoas do segmento de transportes:



Presença física em
SC, RS, PR, SP e MG



Atendimento digital
em todo o Brasil



Mais de **55 mil cooperados** presentes
em mais de **1400 municípios**

Conheça os benefícios de ser um
cooperado em: transpocred.coop.br



TRANSPOCRED
COOPERATIVA AILOS

AILOS
SISTEMA DE COOPERATIVAS



A parceria que leva sua frota mais longe

CHEGOU A PRIMEIRA TAG DE MONTADORA DO BRASIL

TAG de pedágio
**move
mais**



Com a Tag Trucker Pay,
sua frota ganha muito mais
do que uma tag de pedágio.

É **tecnologia de fábrica**, já instalada
em 100% dos caminhões Volkswagen,
oferecendo:



**Identificação de cobranças
via MDF-e:** alertas e controle
fiscal em tempo real.



**Rota flex com saldo
atualizado em tempo real:**
flexibilidade total e sem travas
por limite de crédito e rotas



**Cobrança inteligente por eixo
suspensão:** economia
garantida com IA embarcada.

tagtruckerpay.com.br





Bem-vindos



www.finktransportes.com.br
(11) 99278-0034



www.mdexpress.com.br
(11) 4722-5536



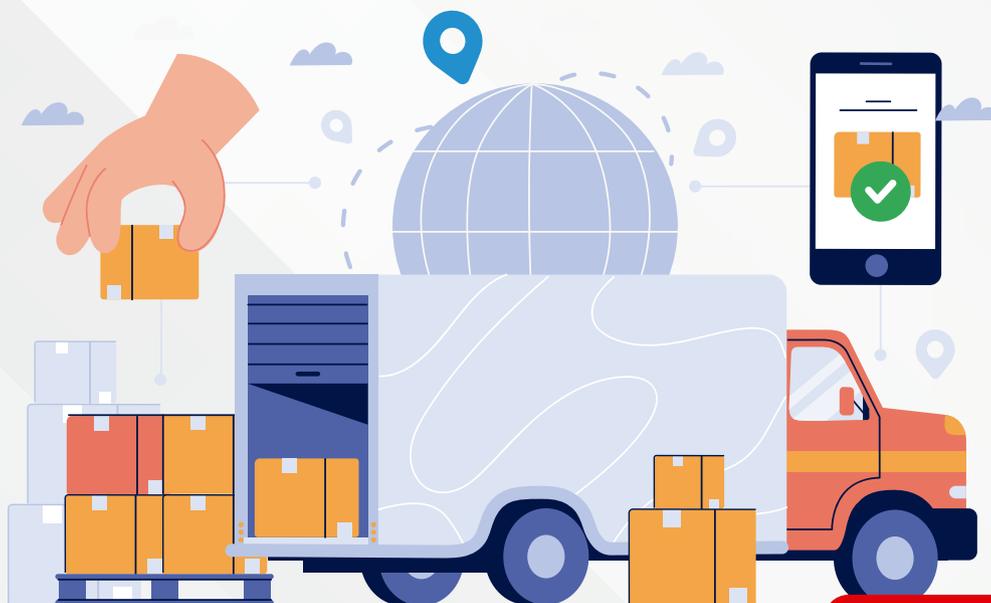
www.monfredintransportes.com.br
(12) 3322-0064 / (12) 3322-0065



www.rodopan.com.br
(11) 2955-5447 / (55) 3375-0430



www.txtlog.com.br
(11) 98853-2818 / (11) 5195-3500



SETCESP seu destino de soluções

(11) 2632-1000 | (11) 2632-1072 | comercial@setcesp.org.br



Precificando bem o frete

Ter um galpão cheio de cargas e vários veículos em rota pode dar a impressão de que o negócio está prosperando. Mas, no transporte rodoviário de cargas, movimento nem sempre é sinônimo de rentabilidade, e especialistas esclarecem o porquê

"Obviamente, que o veículo parado não gera receita, mas o veículo rodando sem estar sendo remunerado como deveria também não", fala a economista e coordenadora do IPTC, Raquel Serini. "Cobrar incorretamente pelo volume de serviço pode transformar todo o esforço em uma ilusão. Se o frete estiver abaixo do que deveria, você pode estar pagando para trabalhar".

O especialista em Supply Chain Management e professor universitário Mario Ivenes concorda e aponta que os primeiros sinais de alerta surgem quando o fluxo de caixa começa a dar problemas. "Falta de recursos para honrar compromissos com fornecedores, atraso no pagamento de salários e impostos, ou necessidade constante de antecipar recebíveis via banco já indicam que algo está errado", afirma.

Para não cair nessa armadilha, Ivenes recomenda que todas as despesas administrativas e operacionais, incluindo terminais, impostos e margem de lucro, sejam consideradas na formação do preço.

"Se o frete estiver abaixo do que deveria, você pode estar pagando para trabalhar",

Raquel Serini



De forma simples, é isso que o transportador tem que levar em consideração para ser remunerado adequadamente de todos os seus gastos e ainda ter um resultado positivo.

Enquanto isso, a economista reforça que precificar é mais do que colocar um valor no serviço e observar que a empresa precisa pensar estrategicamente na viabilidade a longo prazo. “O preço é uma das ferramentas que mantém o negócio. Uma tabela de preço não pode ser estabelecida informalmente, escrita à mão em papel de pão. A transportadora precisa considerar o quanto deseja ser rentável para ser competitiva no mercado”.

“Na formação do valor do frete, seja para carga lotação ou fracionada, é fundamental considerar todos os custos operacionais, incluindo coleta, transferência e entrega”, destaca Levenes. O tema é apresentado no curso do SETCESP ministrado por ele, que se chama **‘Como estruturar tarifas no TRC: Frete valor, GRIS, TSO, taxas, pedágio, tributos’**.

Já entre os pontos que mais merecem a atenção, na opinião de Serini, é que na precificação do serviço esteja contemplada a exposição ao risco de roubo e acidentes.

“O gerenciamento de risco [GRIS] exigido pelo cliente, ainda que seja um investimento também

é custo, assim como os seguros obrigatórios de responsabilidade do transportador e, é preciso repassar isso”. Este é um dos tópicos centrais do curso em que Serini ensina a **‘Como calcular o frete’** e que está disponível na plataforma EAD do SETCESP.

“Agir antes da crise é garantir a saúde do negócio. Reagir depois é lutar para sobreviver”

Mario Levenes

Outro ponto importante, mas frequentemente negligenciado, é a cobrança correta das chamadas *generalidades*, taxas que compensam condições especiais ou desafios adicionais da operação. São elas:

- ✓ TDE – Taxa de Dificuldade de Entrega;
- ✓ TPD – Taxa para Pagamento de Descargas;
- ✓ Estadia do Veículo – Tempo de espera para carga ou descarga fora do prazo;
- ✓ EMEX – Emergência Excepcional; e
- ✓ TRT – Taxa de Restrição ao Trânsito.

Mais uma coisa que não deve ser ignorada é a cobrança antecipada do pedágio. “Jamais a empresa deve pagar o pedágio para depois receber o reembolso.

A obrigatoriedade do pagamento antecipado é Lei”, reforça Serini.

Em casos de aumentos significativos de insumos, reposição de perdas em função de inflação ou aumento nos custos devido a alterações no formato da operação, se faz necessário uma revisão de tarifas. O professor adverte que estas questões devem estar claras e acordadas com o embarcador e lembra que as tabelas de frete podem ser revisitadas, mas que isso envolve questões contratuais e comerciais.

“O ideal é acompanhar de perto os indicadores econômicos e financeiros da empresa e evitar que a situação chegue ao vermelho. Agir antes da crise é garantir a saúde do negócio. Reagir depois, é lutar para sobreviver”.

Fique por dentro!

Veja a agenda de cursos do SETCESP

Encontre um treinamento em EAD para sua especialização

EAD

Logo of SETCESP (S on a screen).

Para mais informações, fale com a Regiane Amaral.



11 2632-1000



treinamento@setcesp.org.br



Realização:

SETCESP

Parceiros:



ambipar®



buonny

campneus
centro automotivo



De Nigris 60
anos

Divena
CAMINHÕES

easyDOC®



FACCHINI

IVECO
COFIPE



Omnilink
Mais integrado, conectado e seguro.

ONZEONZE
SEGUROS

PAMCARY®

RANDON
MULTIEIXO

RISKIN
PROTEÇÃO TRÊSINHA



PAMCARD

Rodobens

RUEDATA
DATA DRIVEN KNOWLEDGE

SafetyPlus
Consultoria, Licenciamento Ambiental e
Certificações de Qualidade

Sicredi

TELERISCO

TRANSPOCRED
COOPERATIVA AÍLOS

ve|oe go

Apoio:

IPTC

ult

