



Já que este é e será
ainda por muito
tempo o modal
mais utilizado, que
o façamos
da maneira mais
adequada possível

Utilize corretamente o transporte rodoviário de cargas

Sabemos de longa data que o TRC (transporte rodoviário de cargas) é o modal mais utilizado no País, principalmente devido à boa disponibilidade (apesar de parte da frota estar obsoleta) e mobilidade (porta-a-porta), embora tenha o custo elevado se comparado a outros modais e as más condições de parte das estradas.

Bem, já que temos que aceitar por muito tempo a liderança deste modal, pelo menos que o façamos da maneira mais correta possível.

Neste contexto relacionamos os principais tópicos que devem ser avaliados:

1 **Composição de custos** - É importante que o embarcador tenha uma boa noção da formação dos preços e se prepare para discutir tecnicamente com o transportador:

Conheça os custos

Custos fixos

- Depreciação operacional;
- Remuneração do capital;
- Salários + encargos (motorista e ajudante);
- Licenciamento e seguros do veículo;
- Gerenciamento de risco (cadastro e rastreamento); e
- Despesas administrativas e imobilizado (instalações, prédios)

Custos variáveis

- Combustível;
- Pneus, câmaras e recapagens;
- Óleos do motor, lubrificação e lavagem;
- Manutenção (peças e mão-de-obra);
- Materiais de consumo (ferramentas, perdas por avarias e materiais elétricos)

Custos indiretos e impostos

- Supervisão e controle;
- Despesas gerais; e
- Impostos.

• É solicitada ao transportador ou pesquisada alguma outra fonte para se ter idéia do percentual que representa cada item da composição de custos de transportes?

• Ao contratar é definido o valor mínimo e máximo que deveria ser pago?

• É avaliado o impacto da idade e condições do veículo no custo total?

2 **Qualidade dos serviços** - no ímpeto de reduzir custos podemos estar deixando de lado a qualidade ou segurança:

• Os indicadores de qualidade de serviços e reclamações dos clientes quanto a entrega são avaliados periodicamente?

• Desde o início das negociações está caracterizada a meta para a relação entre custo e benefícios (nível de serviço) desejada?

3 **Produtividade** - alguns fatores geram impacto nos custos e devem ser avaliados:

• A ocupação do veículo (peso, volume, e valor do material transportado), pois gera economia para o embarcador;

• O aproveitamento do veículo (relação entre o tempo em trânsito e o disponível), pois o tempo de espera (filas) impacta diretamente sobre o custo fixo.

4 **Gerenciamento de riscos** - entenda bem este item, pois normalmente não é destacado na planilha de custos:

• Escolta armada, consulta a cadastro de motoristas e ajudantes estão considerados?

• O rastreamento está incluso e qual a periodicidade do envio das informações?

• O seguro da carga tem limites razoáveis e em que condições é necessária a escolta ou o rastreamento?

5

Tecnologia da informação - existem softwares para apoiar a gestão de transportes, conhecidos no mercado como TMS ("transportation management system, sistema de gerenciamento de transportes), composto pelos seguintes módulos:

- Rastreador: é normalmente usado para segurança, porém também serve para o controle logístico;
- Roteirizador: otimiza as distâncias a percorrer e a ocupação dos veículos (peso, volume e valor);
- Gestão de fretes: para o embarcador serve para verificar as cobranças emitidas pelo transportador.
- Gestão de frotas: para gerenciar através de indicadores de desempenho da frota.

6

Infra-estrutura - o estado de conservação das estradas é um fator que gera impacto nos custos e na qualidade de serviços nos transportes:

- É considerado quando avaliamos custos de manutenção, consumo de combustível e de pneus;
- É considerado quando avaliamos a qualidade de serviço (avarias e prazo de entrega).

Nas rodovias pedagiadas é pago pedágio mas gasta-se menos com manutenção dos veículos, uma vez que ganha-se com velocidade e segurança.

7

Seleção da transportadora - se você não quer simplesmente fazer um leilão (só preços) considere:

- Compartilhar com a transportadora os seus planos (volumes, origens, destinos, etc) e principalmente o que se espera dela;
- Na proposta técnica solicitar a capacidade (instalações, equipamentos, TI, RH, etc), principais clientes e situação financeira;

- Para a proposta comercial definir o modelo (carga fracionada ou fechada, paletizada ou estivada, etc), a forma de pagamento (peso, volume, distância por faixas ou estados, percentual sobre o valor, etc) e os componentes do frete (tabela, ad-valorem, escolta, CTCR, etc);

8

Contratação - após a fase de seleção defina três finalistas:

- Equalize cada proposta técnica e comercial e solicite uma revisão final;
- Contate os clientes indicados e as demais referências;
- Defina os indicadores que irão servir como base para a avaliação;
- Apenas nesta fase inicie as negociações;
- Ao assinar o contrato não se iluda, as dificuldades apenas começaram.

9

Indicadores de desempenho - é através deles que iremos avaliar o desempenho, corrigir desvios e melhorar continuamente:

- Cada um dos indicadores é claramente definido (fontes, fórmulas, periodicidade, responsável, circulação, etc)?
- O transportador sabe como e quando será avaliado e o que se espera dele?

10

Redução de custos - bem, vamos tentar evitar cometer grandes equívocos. Como?

- Entenda a planilha de custos e nunca se esqueça da qualidade dos serviços;
- A conclusão da negociação deve ficar para a última fase.

Conclusão

Caros leitores, eu ficaria muito feliz se lembrassem de avaliar, mesmo que superficialmente, estas dicas, pois seria muito bom para o embarcador e certamente o transportador iria agradecer. 【】