

A revista da NSA Pneutec

IMPRENZA TRUCK

Ano 2 nº 5 Outubro Novembro Dezembro 2010

O futuro nas estradas

Com equipamentos cada vez mais modernos, veículos de luxo ganham espaço no mercado brasileiro e trazem novidades para o setor



Tecnologia a favor do transporte!

De olho no futuro, dos lançamentos recentes que o segmento de pesados ganhou e no aumento considerável na venda de caminhões no primeiro semestre de 2010, a 5ª edição da Revista Imprensa Truck traz para os frotistas uma reportagem sobre os últimos destaques tecnológicos que as principais montadoras possuem, além de apontar a tendência do transporte nos próximos anos e o ponto de vista das montadoras.

Esta edição traz também, a opinião das 10 maiores transportadoras de São Paulo sobre o que consideram fundamental para encantar o cliente; conta a história de um borracheiro que acompanhou a evolução da profissão, além de dicas de manutenção na hora da troca da embreagem e cuidados com o uso de medicamentos nas estradas.

Boa leitura!

Giulio Cesar Claro

Expediente

A Revista Imprensa NSA é uma publicação Trimestral da NSA Pneutec.

Diretor Executivo:
Giulio Claro

Jornalista Responsável:
Talita Scotto Mtb: 56.606

Edição de Arte e Diagramação:
Oziris Zaniboni

Gestão de Conteúdo e Coordenação:
SP8 Comunicações Ltda

Administração: 

Nsa Pneus
Fábrica 1
Rua Indiaporã, 161 - Cumbica - CEP 07233-090
Guarulhos - SP - Fone: 11- 2412-7173

Fábrica 2
Rua Guanabara, 114 - Jd. Represa -
CEP 06529-220 - Santana de Parnaíba - SP -
Fone: 11- 4156-3421

Truck/Auto Center
Rua Balsa, 1010 - Freguesia do Ó - CEP 02910-001
São Paulo - SP -
Fone: 11 3932-7905

Mercedes-Benz Actros é eleito o "caminhão da década"

Em sua terceira geração, o caminhão Actros foi nomeado pela revista britânica Truck & Driver, como o melhor da década em sua categoria. O veículo da Mercedes-Benz concorreu com outros dez modelos de 'Caminhão do Ano de 2009', vencedores entre 2001 e 2010. O Actros foi eleito após avaliação de economia, respeito ao meio ambiente, segurança e conforto proporcionados devido a sua tecnologia. "É fantástico ganhar esse prêmio, o que nos deixa muito orgulhosos", afirma Sam Whittaker, diretor de Vendas e Marketing da Mercedes-Benz Caminhões na Grã-Bretanha.



Logística pesada vai crescer 40% em 2010

Empresas de transporte focadas em cargas pesadas preveem crescimento de 40% para 2010, superando a expectativa para este ano, de 30% para o setor de logística como um todo. O otimismo vem da exploração do pré-sal. Empresas especializadas no transporte como Locar, Irga e Tomé Equipamentos e Transportes já se preparam para a demanda futura e fazem investimentos milionários, ultrapassando mais de R\$ 350 milhões de reais.

PAC 2 tem R\$ 109 bilhões destinados ao transporte

Com recursos que somam cerca de R\$ 1,59 trilhão de reais, a 2ª etapa do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) prevê grandes investimentos para o transporte a partir do ano que vem. Aproximadamente R\$ 104,5 bilhões serão aplicados entre 2011 e 2014 e R\$ 4,5 bilhões pós-2014 em rodovias, portos, ferrovias, hidrovias, aeroportos e equipamentos para estradas vicinais.

Caminhões novos têm recorde de licenciamento

O primeiro trimestre de 2010 apontou um crescimento de 45% a mais no licenciamento de caminhões novos, em comparação ao mesmo período do ano passado. De acordo com dados da ANFAVEA, as comercializações diárias passaram de 347 para 503 unidades.

Webpassagens chega para facilitar a compra de bilhetes rodoviários

Lançado recentemente, o portal www.webpassagens.com.br chegou para facilitar a compra de passagens dos usuários de transporte rodoviário, que agora podem adquirir bilhetes via Internet. O público pode consultar no site os trajetos que deseja, local, data, horário de embarque e desembarque, empresas disponíveis, valores da passagem, forma de pagamento e a poltrona de preferência. O usuário conta ainda, com a facilidade de entrega em casa e o pagamento através de cartão de crédito e débito.



Mais segurança e menor despesa às transportadoras

Cabine blindada com baú antiarrabamento chega para garantir mais proteção à carga e reduzir custos com seguro e escolta

Launched recentemente pela Autolife, a cabine blindada com baú pode ser solução para segurança e proteção extra contra roubos de cargas. A novidade é feita com manta Kvelar (material usado na fabricação de coletes a prova de balas) para blindagem da cabine, aço 304 inox balístico e vidros a prova de bala de 21 mm, que garante nível III-A de proteção. No Brasil, III-A corresponde ao maior nível de proteção para transportadoras brasileiras de mercadorias comuns.

A blindagem pode ser realizada na cabine de qualquer caminhão e aumenta o peso do veículo em no máximo 200 quilos. "Para executar a blindagem, o custo pode variar de

R\$ 38 mil e R\$ 40 mil em caminhões de sete a nove toneladas. Já nos veículos de cabine simples de 12 a 17 toneladas, o valor fica entre R\$ 48 mil e R\$ 55 mil. Nos caminhões maiores pode chegar a R\$ 80 mil", explica o diretor da Autolife, Ricardo Mendonça de Barros, que comenta que, a blindagem supre o valor alto de seguro e escolta das transportadoras.

Já o baú antiarrabamento recebe uma proteção de aço para dificultar o corte e uma

fechadura randômica, que só é possível ser aberta com códigos gerados pela transportadora quando o caminhão chega ao seu destino. O custo é de R\$ 40 mil, dependendo do tamanho do baú e o revestimento gira em torno de 1,5 toneladas. Mais informações no www.autolifeblindagens.com.br



Prolongue a vida útil da embreagem na hora da manutenção

Cuidado na instalação e mecânica preventiva garantem maior durabilidade da peça

Trepidação, dificuldade de engate, patinação e ruído são sinais de que a embreagem do veículo está desgastada e no fim, ou ainda, desregulada e com algum problema mecânico. O equipamento, que é responsável pela ligação entre motor e rodas, permite fazer a seleção de marchas com conforto e, por isso, disco, platô e o rolamento – peças que compõe a embreagem, precisam de cuidados especiais. "A primeira prevenção já começa na instalação correta da peça. Há casos em que a montagem e regulagem são mal feitas e causa ainda mais defeito na embreagem", explica o coordenador de assistência técnica

da ZF Sachs, Milton Kubota. "A durabilidade depende da aplicação e das condições de uso deste motorista", completa.

As correções necessárias, segundo Kubota, devem ser realizadas no momento da instalação da nova embreagem. "Se for bem executado, preventivamente, só o fluido hidráulico do sistema de acionamento deve ser substituído a cada 12 meses. O frotista pode ainda, memorizar o ponto em que ocorre o acoplamento da embreagem, ou seja, onde o caminhão começa a andar ao retornar o pedal da embreagem. Quando este ponto muda de posição, para cima ou para baixo; é hora de procurar um profissional para trocá-la ou regulá-la", explica.

O gerente de manutenção da Zenatrans Transportes, Antônio Souza, que possui cerca de 15 caminhões em sua frota, adota na prevenção uma forma de reduzir custos com manutenção. "Oriento motoristas sobre o uso correto da embreagem e passo algumas dicas, como utilizar o ponto morto em congestionamentos. Medidas simples diminuem custos e ajudam a preservar o câmbio e o diferencial", diz.



Antônio Souza, da Zenatrans



Milton Kubota, da ZF Sachs

Livre-se das manias ao volante

- Não saia na 2ª marcha e utilize o pedal da embreagem apenas para a troca de marcha
- Utilize sempre a marcha compatível com a velocidade do veículo
- Não utilize a embreagem como freio em uma rampa. Este vício causa desgaste do disco
- Evite acionar a embreagem com a marcha engatada e rotação elevada para ganhar velocidade
- Evite reduções bruscas de velocidade com a utilização da embreagem
- Não acelere o motor em demasia nas partidas. Saídas bruscas com o veículo podem danificar a embreagem

Cansaço x rebite: uma combinação perigosa nas estradas

Cerca de 42% dos acidentes nas rodovias são causados pelo sono e 18% devido a fadiga. Estes dois fatores aliados ao uso do rebite - substância que acelera o organismo e causa excitação no cérebro, é a principal ameaça na saúde e segurança dos motoristas nas estradas. De acordo com o chefe de medicina ocupacional da ABRAMET (Associação Brasileira de Medicina de Tráfego), Dr. Dirceu Rodrigues Alves, a droga causa de imediato a redução da fome e do sono, e oferece aparente estado de disposição. "O usuário fica no nível máximo de agitação. Após o efeito acontece o apagão, onde surge o sono repentino e incontrolável, gerando acidentes", explica.

Alves afirma ainda, que entre os perigos do uso da droga está o aumento da pressão arterial, do pulso, da frequência cardíaca e respiratória, além da dependência química. "Embora os caminhoneiros saibam dos efeitos colaterais, muitos ignoram e colocam a vida em risco. A conscientização é o melhor caminho", diz.



Costeira: Treinamento e conscientização



Realizado duas vezes por semana, a Costeira Transportes criou um treinamento a fim de orientar os motoristas da empresa sobre os cuidados com a saúde durante as viagens. "Damos ênfase e tentamos sensibilizá-los sobre o uso da droga, além de alertarmos sobre os riscos diários da profissão e a forma correta de trabalho", explica o técnico de segurança do trabalho, Paulo Norberto de Oliveira. "Este relacionamento entre a Costeira e o colaborador já diminuiu sinistros e abandono de maus hábitos", completa.



Ônibus devem atender normas de acessibilidade

Desde o primeiro semestre de 2010, ônibus rodoviários de todo o país, que fazem ligações intermunicipais ou interestaduais, precisam estar adaptados as regras brasileiras de acessibilidade. O objetivo é facilitar o ingresso de portadores de deficiência física ou pessoas com mobilidade reduzida, como idosos, gestantes e obesos aos veículos. A partir do regulamento do Inmetro, os ônibus precisam ter dois assentos reservados no corredor, espaço para deficientes visuais e para cão guia, acesso para cadeirantes, cintos de segurança, entre outras regras. Veículos novos serão fabricados dentro das normas.

DNIT vai avaliar malha rodoviária do país

Durante 18 meses, toda a malha rodoviária sob responsabilidade do DNIT (Departamento Nacional de Infraestrutura de Transporte) receberá avaliação de defeitos nas pistas. De acordo com o diretor geral do DNIT, Luiz Antonio Pagot, o objetivo é avaliar e quantificar o nível de defeitos das pistas e fazer um levantamento de irregularidades dos pavimentos para obter índices de referência, a fim de medir o conforto dos usuários nas vias. A análise será feita através do Levantamento Visual Contínuo (LVC) e de Irregularidades (IRI).

O serviço vai identificar defeitos e características das pistas que, depois, serão traduzidos em índices descritivos da condição superficial dos pavimentos. Ao todo, serão realizados dois ciclos de levantamentos de seis meses.

Os 10 princípios fundamentais para encantar o

cliente

Qualidade no atendimento e atenção especial a necessidade do cliente são dois diferenciais que as empresas buscam para conquistá-lo. Para ter fidelização, não basta ter uma central de atendimento, é preciso investir em comunicação sistêmica com o setor, treinamento e motivação de pessoal na linha de frente da empresa.

Para o consultor do SEBRAE/SP, José Carmo Vieira de Oliveira, o diferencial das empresas pode ser dividido em três estágios, como o antes (o que a empresa está fazendo para passar uma imagem que transmita segurança e tranquilidade para o cliente comprar); no durante (o que a empresa faz para entender o cliente no momento do atendimento) e no depois (o que a empresa está fazendo para que o cliente sinta-se satisfeito com a compra que fez).

Para Oliveira, qualquer companhia que busca diferenciar-se da concorrência deve começar pelo primeiro impacto que causa aos clientes. "Este momento pode iniciar, por exemplo, pela comunicação visual externa, depois pela propaganda que faz e, por último, pela ambiência – atendimento e postura dos funcionários dentro do estabelecimento", afirma.



Em entrevista a Revista Imprensa Truck, as 10 principais transportadoras de carga do Estado de São Paulo apontam quais são os pontos fortes e os diferenciais que apostam na hora do atendimento ao cliente:

1 - Automatizar Operações

"Buscamos sempre exceder as expectativas dos nossos clientes, com soluções confiáveis e eficazes, objetivando a melhoria contínua daquilo que fazemos e a manutenção de um relacionamento saudável e duradouro com nossos clientes. Seguindo esta diretriz, hoje nosso foco de investimento está na melhoria e automação dos processos operacionais da empresa, que gera otimização do tempo, redução de falhas e, conseqüentemente, maior confiabilidade."

Ricardo Gelain, diretor de marketing da TNT Transportes



2 - Atendimento em tempo real

"Além da qualidade e agilidade dos serviços, um dos princípios da Jamef é manter uma relação clara com os clientes. Isso é feito por meio de uma Central de Relacionamento, que oferece ao cliente informações em tempo real sobre sua encomenda, por telefone ou site, permitindo saber, por exemplo, qual é a localização da mercadoria e qual é o prazo de entrega. O site da empresa é moderno, completo e possibilita ao cliente cadastrado ter à disposição uma gama de ferramentas on-line como atendimento via chat; emissão de segunda via de boleto bancário; cotação; agendamento de coleta, rastreamento da carga; visualização da comprovação de entrega, etc".

Paulo Nogueirão, diretor comercial da Jamef Transportes



3 - Soluções customizadas

"Dentre os vários pontos está a busca contínua para entender as necessidades do cliente e oferecer soluções customizadas de alta performance e resultados. É muito mais que ter alguém comprando e outro vendendo. É uma busca conjunta para construir a melhor solução logística possível, propondo alternativas a estas necessidades imediatas e antecipando possíveis demandas, que possam surgir no horizonte a curto, médio ou longo prazo. Hoje em dia não basta ter um padrão de atendimento, mas é de suma importância ter excelência no atendimento".



Edward Montarros, diretor nacional de vendas do Rapidão Cometa

4 - Confiança

"Para encantar e satisfazer o nosso cliente, nós, da TA - Transportadora Americana, acreditamos que a premissa básica é 'confiabilidade' nos serviços prestados. Isso implica em ir além do que o cliente espera e garantir a percepção de valor do serviço ofertado".



Raul Maudonnet, gerente geral de vendas da TA - Transportadora Americana

5 - Respeito ao cliente

"O mercado está cada vez mais competitivo e o cliente cada vez mais consciente e exigente, mas uma coisa nunca muda: o cliente pede essencialmente respeito. Esse respeito se traduz em oferecer o máximo de conforto, bem-estar, tecnologia, pontualidade e segurança. Todo o esforço é focado nesses princípios, mesclado com a magia de um sorriso e a atenção sincera ao que o cliente deseja, para assim manter sua fidelidade na mesma medida em que somos fiéis às suas necessidades".



José Valmir Casagrande, diretor comercial da Viação Itapemirim

6 - Transparência, especialidade e comunicação

"A empresa precisa de clareza e transparência para encantar o cliente. Deve expor sua especialidade e de que modo isso pode atender as necessidades dele. Toda transportadora tem um desenho do seu atendimento. Apresentamos nossos serviços para o cliente decidir em que a Braspress pode atender, partindo do princípio da Transparência (desejo de informar ao cliente o que a Braspress faz) Especialidade, (dizer os pontos fracos e fortes do que fazemos) e comunicação (predisposição em dizer o que faz bem e com que custo)".



Giuseppe Lumare Junior - diretor comercial da Braspress

7 - Superar expectativas

"O objetivo da empresa primeiro é superar as expectativas do cliente, desde o atendimento, até o percurso contratado, mantendo a qualidade do produto embarcado. Além de oferecer um atendimento de acordo com o que ele espera. Outro ponto fundamental é assegurar a qualidade no transporte conforme acordado entre empresa e cliente".



Gilmar Adão Coelho, gerência da divisão frigorífica da Bergamaschi & Cia

8 - Empatia ao cliente

"O segredo de conseguir reter clientes fieis em um ambiente tão competitivo como o atual é muito mais do que oferecer qualidade, pontualidade, boa relação custo-benefício, entre outros itens. É respirar o negócio do cliente, vivenciá-lo e vigiá-lo dia e noite, além de defendê-lo com unhas e dentes a fim de contribuir para o sucesso dessa empresa, da mesma forma como você faz com a sua".



André Ferreira - diretor da Rápido 900

9 - Acesso a Informações

"O dinamismo das operações pressupõe o compromisso de prestar um serviço de excelência, uma vez que o sucesso dos negócios de nossos clientes está diretamente ligado a eficiência na operacionalização dessas etapas. Neste sentido, além dos indicadores de performance que o mercado já padronizou, tais como, expedição de pedidos, prazo de entrega, índice de avarias e sinistralidade, dentre outros, o aspecto mais importante na hora de satisfazer o cliente esta relacionado à informação. Deste modo, a presteza, rapidez e precisão das informações transmitidas aos clientes são fundamentais na hora de satisfazer os clientes".



Lauro Megale Neto, diretor comercial da Atlas Transportes

10 - Logística sob medida

"O princípio mais importante é fazer uma operação sob medida para o cliente, o que envolve estudar as características operacionais e desenhar a logística especificamente para o caso de cada cliente. Desta forma evita-se desperdício com 'features' nos quais os clientes não enxergam valor e, então, se ganha em produtividade e satisfação de quem buscou um serviço de qualidade".



Carlos Alberto Mira, diretor do Mira Transportes

Caminhões ganham tecnologias sofisticadas e podem ser tendência para o transporte do futuro



Com equipamentos cada vez mais modernos, veículos de luxo ganham espaço no mercado brasileiro e trazem novidades para o setor

Sistema de manutenção inteligente e freios eletrônicos, radar de distância do veículo à frente, sensor de chuva e de presença para manobras, entre outros itens, já fazem parte de frotas modernas no Brasil e podem custar até R\$ 500 mil reais por caminhão. O valor alto, no entanto, justifica os benefícios que o veículo pode trazer e a economia que pode proporcionar com menos manutenção, menor consumo de combustível e controle da troca de óleo do motor.

As inovações e recursos de ponta já estão presentes em boa parte das montadoras brasileiras, que apostam na movimentação da economia, na necessidade de movimentar a carga a longas distâncias, na evolução do setor e nas exigências dos clientes.

Na opinião do gerente de marketing de produto da Mercedes-Benz, Eustáquio Sirolli, o mercado brasileiro já demanda caminhões modernos, além de possuir maturidade e

regiões com condições de obter estes veículos. Exemplo disso é o recém lançado Actros, modelo da empresa que contém itens de segurança, conforto e tecnologia de série inédita no segmento de caminhões. "Este veículo é o mais completo da Mercedes. Tem componentes de linha, como freio a disco, controle de tração e frenagem; controle de cálculo de manutenção, informações sobre o desgaste da pastilha de freio, além de sensor de faixa de rodagem, que diz quando o veículo saiu da pista e indica sonolência", afirma.

De acordo com informações do RENAVAL (Registro Nacional de Veículos Automotores), as vendas de caminhões cresceram 54,6% no primeiro semestre de 2010 e a indústria vendeu cerca de 70 mil unidades ante 45 mil do mesmo período de 2009. Nesta ocasião, os veículos pesados venderam 79% a mais este ano do que no ano passado, os semipesados cresceram 55,2% e semileves, 4,9%. A ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotivos) informa ainda, que a produção cresceu 70,9% no primeiro semestre e o setor de pesados teve um aumento de 119,3%, comparado a 2009.

Estes dados confirmam a boa expectativa de expansão para o setor, que segundo o gerente de

tecnologia da informação da Braspress e do COTIN – Comissão de Tecnologia da Informação, Anírio Neto, é uma tendência para os próximos anos. "Muitas tecnologias visam a segurança do motorista. Além disso, o cliente está mais exigente e já faz inspeções e avaliações na frota. Outra característica motivadora são os projetos de sustentabilidade e o custo reduzido da manutenção", defende.

Na opinião de Anírio, além das tecnologias presentes na cabine e nos motores, alguns itens de segurança embarcados, como rastreadores, CTF (Controle Total de Frotas) e o tacógrafo eletrônico, podem ajudar no controle de frota e aumentar a produtividade da transportadora. "Estas ferramentas ajudam a gerenciar a logística, otimizar o percurso, controlar o abastecimento de combustível, além de ter o controle automático do que aconteceu com o veículo. Aliando as tecnologias disponíveis as operações se tornam ainda melhores", afirma o gerente.



Algo a mais das montadoras

Segurança, economia, inovação, conforto e tecnologia são peças fundamentais das principais fabricantes de veículos no país. Confira as últimas novidades da indústria de veículos pesados e qual a opinião dos executivos sobre as tendências para o futuro:



Volkswagen

Com aproximadamente 32 modelos em sua linha, a Volkswagen possui 14 veículos de ponta e tem destaque para a linha Constellation, destinada ao segmento de pesados. Os caminhões mais completos possuem motores eletrônicos e um sistema que propicia maior torque ao motor, melhoria na queima de combustível e na troca de marcha.

Entre as tecnologias da montadora estão os dispositivos inteligentes, como o radar para programar a distância do veículo à frente e o sensor de presença para manobras. "Estas tecnologias trazem segurança, previnem acidentes e melhora a performance do transporte. No futuro, a tendência é aumentar a venda de caminhões nesta linha, pois o mercado, puxado principalmente pelo agrobusiness, tende a crescer e, conseqüentemente, haverá demanda por veículos", afirma o supervisor de marketing de produto, Rogério Costa.



Scania

Cabine ergonômica, conceito de transmissão, freios auxiliares e motor que emite poucos poluentes, fazem parte de alguns itens tecnológicos incorporados aos veículos da marca. Toda tecnologia da empresa tem o objetivo de reduzir custos operacionais e evitar despesas com manutenção.

O destaque fica para o drive suporte, um dispositivo que auxilia o motorista na condução. Qualquer ação que venha impactar o consumo de combustível ou a segurança é comunicado pelo sistema. "Estas tecnologias ajudam as transportadoras terem mais controle operacional sobre a frota. A tendência atual e futura é de haver mais comunicação e interação entre motorista e frotista, além de responsabilidade com emissão de gases e sustentabilidade que os modelos modernos oferecem", diz o gerente executivo de pré-venda, Celso Mendonça.



Volvo

De olho na segurança, a Volvo acompanha o desenvolvimento de sistemas que possam proteger motoristas e usuários de acidentes. Para isso, possui o ESP (Controle Eletrônico de Estabilidade) para reduzir capotamento e derrapagens e o LCS, um conjunto de câmeras e radar, que acaba com pontos cegos do caminhão. "Queremos dar soluções completas para o transportador, atendendo todas as necessidades dele, pois a tendência é ter um caminhão cada vez mais completo", afirma o gerente de pós-venda, Carlos Pacheco.

Mercedes-Benz

O painel com sistema de manutenção inteligente é uma comodidade a mais para o motorista que busca conforto. O sistema indica qual é momento ideal para a troca do óleo do motor e do câmbio, auxiliando corretamente na manutenção. Além disso, na Linha Axor o frotista encontra motor de 12 litros, acionamento de câmbio, freios ABS, etc. "O Brasil tem dependência do veículo pesado, que representa 35% do mercado. O caminhão retrata o aquecimento da economia e a tendência é maior demanda", explica o gerente de marketing de produto, Eustáquio Sirolli.



Profissão Borracheiro: a importância de quem faz o pneu rodar

Há 33 anos na profissão e atuando na mesma empresa, o consultor técnico de borracharia, Antonio Aparecido de Lima, da Viação Santa Cruz, é um exemplo de quem tem paixão pela carreira, além de ser referência em conhecimento sobre a área.

Hoje como consultor, cargo que assume diante da experiência que carrega, Antonio de Lima começou pequeno na profissão, atuando como lavador, auxiliar de lubrificação, auxiliar de borracheiro, até chegar à responsabilidade atual. 'Quem está por fora não imagina como é o dia-a-dia da carreira. É um item de segurança para a frota, que hoje pede capacitação e conhecimento técnico', afirma.

Antigamente, segundo Antonio, para ser borracheiro era necessário saber retirar um pneu, consertar e colocar para rodar. 'Hoje, este profissional precisa de conhecimento técnico sobre os pneus. Entender de geometria, balanceamento, controle de desgaste, além de saber avaliar a qualidade do serviço', comenta o borracheiro, que acompanhou todas as mudanças nestes 33 anos de carreira e atualmente ensina a nova geração. 'Os processos se automatizaram. Marretada e picareta foram substituídas pelas máquinas e recursos tecnológicos. A borracharia está informatizada e preocupada com o meio-ambiente e a sustentabilidade', explica.



Odontomóvel tem atendimento gratuito até dezembro

Com objetivo de rodar 60 mil quilômetros e atender cerca de 9,7 mil pessoas, a jornada 2010 de atendimento gratuito do Ford Odontomóvel está na reta final. O roteiro inclui as cidades como São Paulo, Distrito Federal, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Sergipe, Paraná, Minas Gerais, entre outras. O Odontomóvel é um projeto que visa levar atendimento a pessoas que não tem ou nunca tiveram acesso ao dentista.



Calendário de palestras NSA Pneutec

Tema: Sustentabilidade no Transporte

Data: 19 de outubro de 2010

Local: Fábrica 2 – Rua Guanabara, 114 – Jd. Represa, Santana de Parnaíba – SP

Fundador da Vipal lança livro 'Nunca é Tarde para Realizar'

Obra que conta a trajetória de Vicencio Paludo, um dos grandes empresários do setor de borrachas no Brasil, foi lançada recentemente na Bienal Internacional do Livro de São Paulo. A publicação conta a história de sucesso do empreendedor, que começou uma indústria depois dos 50 anos de idade.



Autor: Elias Awad.

Editora Novo Século

www.novoseculo.com.br