



**SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL  
FACULDADE DE TECNOLOGIA SENAI CIMATEC  
CURSO SUPERIOR EM LOGÍSTICA**

**EXPANSÃO NA ATUAÇÃO DO SERVIÇO PORTA-A-PORTA NO  
ESTADO DA BAHIA**

Salvador  
2007

**LUCAS MODESTO DE ASSIS**

**EXPANSÃO NA ATUAÇÃO DO SERVIÇO PORTA-A-PORTA NO  
ESTADO DA BAHIA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado à Faculdade de Tecnologia SENAI Cimatec como requisito final para obtenção do título de Tecnólogo em Logística. Orientador: Dra. Maria Rita Pontes Assumpção.

Salvador  
2007

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca da Faculdade de Tecnologia  
SENAI Cimatec

---

Assis, Lucas Modesto de  
Expansão na atuação do serviço porta-a-porta no Estado da  
Bahia/ Lucas Modesto de Assis. -Salvador, 2007.  
52f.

1. Logística – Porta-a-porta. I. título

CDD 658.78

---

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus por mais um objetivo alcançado em minha vida, acompanhando-me sempre nos momentos mais difíceis para que eu pudesse vencer os obstáculos do dia-a-dia, dando-me o direito e a oportunidade de escolha.

Agradeço a minha mãe Maria das Graças Carvalho Modesto pelo apóio e pela educação dada em toda minha vida.

Agradeço aos amigos/irmãos Rafael Cattony e Alex Calmon e a todos os amigos pelo grande incentivo e amizade sincera pela qual sempre pude contar em todas as horas.

À minha Orientadora Prof.<sup>a</sup> Doutora Maria Rita, pelo comprometimento e envolvimento que a mim dedicou na realização deste estudo.

Agradeço ao meu gerente Rodrigo Araújo por ter compreendido os momentos finais do meu TCC em que estive presente fisicamente e muitas vezes ausente mentalmente.

E a todos os Mestres que fizeram parte dessa trajetória, contribuindo para meu crescimento como ser humano e profissional.

"O que não se pode vender,  
não quero nem inventar".

**Thomas Edison**

## RESUMO

Esta pesquisa demonstra a expansão geográfica na atuação do serviço porta-a-porta (door-to-door) da Varig Logística S/A, a importância, o nível de serviço e significado como modelo de oportunidade na formatação de negócios logísticos. Do ponto de vista metodológico trata-se de uma análise de natureza qualitativa adotando a entrevistas junto à administração e franqueados da Varig Logística S/A e pesquisa bibliográfica documental sobre o tema. Apresenta os cenários do transporte aéreo de cargas na Bahia da empresa, a trajetória do sistema de franquias da Varig logística S/A., a evolução e expansão geográfica na Bahia e relata informações sobre a expansão na atuação do serviço porta-a-porta. Os resultados desse trabalho demonstram que existe expansão deste tipo de negócio no Brasil e profissionalização no setor, especificamente a Varig Log que propõe a incorporação de novos negócios com credibilidade no mercado de transporte de cargas aéreas.

**Palavras-chave:** *Transporte aéreo; Nível de serviço; Porta-a-porta.*

## ABSTRACT

This research demonstrates to the geographic expansion in the performance of the service door-the-door (door-to-door) of Varig Logistic S/A, the importance, the level of service and meaning as model of chance in the formatting business-oriented logistic. To the point of view one is about an analysis of qualitative nature adopting the interviews together to the administration and made available of Varig Logistic S/A and documentary bibliographical research on the subject. It presents the scenes of the load air transportation in the Bahia of the company, the trajectory of the system of surmountings of Varig Logistic S/A., the evolution and geographic expansion in the Bahia and tells to information on the expansion in the performance of the service door-to-door. The results of this work specifically demonstrate that it exists expansion of this type of business in Brazil and professionalization in the sector, the Varig Log that considers the incorporation of new businesses with credibility in the market of air cargo transport.

**Word-key:** Air transportation; Level of service; Door-to-door.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Cidades atendidas pelo serviço Porta-a-Porta no estado da Bahia..	28
Gráfico 2 – Embarques realizados pela Varig Log na Bahia.....	37
Gráfico 3 – Desembarques realizados pela Varig Log na Bahia.....	37

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Penalização no atraso de entregas do serviço porta-a-porta.....	34
Tabela 2 – <i>Market Share</i> Varig Log S/A na Bahia.....	36

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Fluxo logístico da Varig Log integrado ao Sistema de Franquias.....	30
FIGURA 2 – Triângulo da tomada de decisões logísticas. (Ballou, 2001, p. 42).	33

## LISTA DE SIGLAS

- ABF - Associação Brasileira de Franchising.
- ABL –Área Bruta Locada.
- ACE – Air Cargo Efficiency
- AWB – Air Way Bill (Conhecimento aéreo).
- B2B – Business to Business (Empresa para empresa); São as transações de comércio entre empresas.
- B2C - Business to Consumer (Empresa para consumidor); É o comércio entre a empresa e o consumidor.
- BNB - Banco do Nordeste do Brasil.
- BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Social.
- COD – Centro de Operação e Distribuição.
- COF – Circular de Oferta de Franquia.
- CTRC – Conhecimento de Transporte Rodoviário.
- FEC01 – Sigla da franquía de Feira de Santana.
- FRB – Fundação Rubem Berta
- GNM01 – Sigla da franquía de Guanambi.
- IBF – Instituto Brasileiro de Franchising.
- IOS01 – Sigla da franquía de Ilhéus.
- JEQ01 – Sigla da franquía de Jequié.
- PDC – Ponto de Distribuição e Coleta.
- PSL´S – Prestadores de Serviços Logísticos
- PV – Ponto de Venda.
- SEI – Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.
- SIC-BA – Secretaria da Indústria e Comércio da Bahia.
- SSA01 – Sigla da Franquia master de Salvador.
- SSA23 – Sigla da franquía loja de Salvador.
- TECA – Terminal de Cargas Aérea.
- VDC02 – Sigla da franquía de Vitória da Conquista.

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>13</b>
1.1. Definição do Problema.....	14
1.2. Objetivos.....	14
1.2.1. Objetivo Geral.....	14
1.2.2. Objetivos Específicos.....	14
<b>2. TRANSPORTE AÉREO: UM REFERÊNCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>15</b>
2.1. Breve histórico do Transporte Aéreo.....	15
2.2. Órgãos Reguladores.....	15
2.3. Tipos de Aeronaves e ULD.....	16
2.4. Conhecimento de Embarque Aéreo ( <i>Airway Bill</i> ).....	17
2.5. Cálculos de Frete.....	18
2.6. Unitização de Carga.....	19
2.7. Vantagens e Desvantagens do Modal Aéreo.....	19
2.7.1. Vantagens.....	19
2.7.2. Desvantagens.....	21
2.8. Cargas que podem ser transportadas.....	21
<b>3. SISTEMA DE <i>FRANCHISING</i>: UM BREVE REFERÊNCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>22</b>
<b>4. VARIG LOGÍSTICA S/A.....</b>	<b>23</b>
4.1. A empresa.....	23
4.2. Missão.....	24
4.3. Política de Qualidade.....	24
4.4. Tecnologia.....	24
4.4.1. ACE.....	24
4.4.2. SAP.....	25
<b>5. ANÁLISE DE RESULTADOS DO RELATO DE CASO.....</b>	<b>26</b>
5.1. Cenários da Expansão Geográfica do serviço Porta-a-Porta da Varig.....	26
5.2. As unidades franqueadas no estado da Bahia.....	30
5.2.1. LOJA Varig Log.....	30
5.2.2. Centro de Operações e Distribuição (COD).....	31
5.2.3. Ponto de Distribuição e Coletas (PDC).....	31
5.3. Nível de Serviço no Transporte Aéreo Porta-a-Porta da Varig.....	32

5.4. <i>Market Share</i> – Quota de Mercado Varig Logística S/A Bahia.....	35
<b>6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>38</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>39</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>40</b>
ANEXO A.....	41
ANEXO B.....	42
ANEXO C.....	52

## 1. INTRODUÇÃO

Este relato analisa a expansão geográfica na atuação do serviço porta-a-porta da empresa Varig Logística S/A no transporte aéreo de cargas no estado da Bahia, verificar a integração rodo-aérea para atendimento das demandas de mercado bem como demonstrar suas principais características e importância relacionadas a distribuição, reduções de custos, agilidade, confiabilidade e nível do serviço.

Diante da globalização e internacionalização dos mercados, as empresas passaram a ter acesso a qualquer lugar do mundo. Em vista disto, estão buscando novas formas de expansão para seus negócios, já que a economia vem sofrendo efeitos adversos da globalização. Para alcançar seus objetivos, a Varig Logística S/A vem utilizando as redes de distribuição de seus serviços como um caminho promissor para a solidificação dos negócios. Com um mercado amadurecido, consolidado e com grandes expectativas de crescimento, a empresa vem buscando fórmulas mais efetivas para manter-se competitiva e para expandir sua atuação no mercado.

Assim torna-se relevante o estudo para este tipo de empreendimento logístico, a fim de buscar soluções otimizadoras que possibilitem dar sustentação às empresas deste segmento que contribuem diretamente na geração de empregos e renda.

### **1.1. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA:**

O serviço personalizado porta à porta da Varig Log contribui para a expansão logística da empresa de forma confiável e segura?

### **1.2. OBJETIVOS:**

Os objetivos indicam os resultados que se pretende atingir ao final da pesquisa. Estes se classificam em: geral e específicos.

#### **1.2.1 Objetivo geral:**

Demonstrar a expansão geográfica na atuação do serviço porta-a-porta da Varig logística S/A no estado da Bahia e avaliar a melhoria no nível de serviço oferecido.

#### **1.2.2 Objetivos específicos:**

Analisar os cenários do transporte aéreo de cargas da Varig no estado da Bahia, demonstrar a expansão geográfica na atuação do serviço porta-a-porta e analisar a melhoria do nível de serviço da Varig Logística S/A após a contratação do sistema de franquias no estado da Bahia.

## 2. TRANSPORTE AÉREO: UM REFERENCIAL TEÓRICO

Inicialmente devo responder: O que é TRANSPORTE AÉREO? É um modal de transporte ágil e recomendado para mercadorias de alto valor agregado, pequenos volumes e encomendas urgentes. É *competitivo para produtos eletrônicos*, como por exemplo, computadores, softwares, telefones celulares, etc, e que precisam de um transporte rápido em função do seu valor, bem como de sua sensibilidade a desvalorização a exemplo de jornais.

### 2.1 Breve histórico do TRANSPORTE AÉREO:

O Transporte aéreo comercial mundial teve início logo após o término da primeira Guerra Mundial. Diversas rotas domésticas surgiram na Europa e nos Estados Unidos, em consequência do desenvolvimento da indústria aeronáutica, processo esse que vai se repetir em maior escala no mundo todo após a segunda Guerra Mundial.

Na América Latina, a primeira companhia aérea surgiu em 1920 na Colômbia, e no Brasil, a primeira empresa surgiu em 1927, a VARIG (Viação aérea Rio Grandense). Tanto na Colômbia como no Brasil as empresas eram controladas por grupos Alemães que resolveram investir fora da Alemanha devido às restrições impostas pelos aliados (EUA, França, URSS).

### 2.2 Órgãos Reguladores

No campo internacional existe basicamente a IATA – *International Air Transport Association* – Associação de Transporte Aéreo Internacional, que regula o transporte aéreo, e ao qual as empresas e os agentes de carga são filiados. Fundada em 1919 na França com o surgimento do transporte aéreo, é uma associação que reúne empresas de todo o mundo, tanto aéreas quanto agentes de carga (KEEDI 2000). Suas funções básicas são:

- defender os interesses de seus representados;
- garantir segurança na prestação de serviços aéreos;
- estimular a colaboração entre as empresas de aviação civil;
- prestar orientação quanto à construção e modernização de aeroportos;
- tornar viável as rotas aéreas, garantindo a realização de um transporte aéreo regular no âmbito internacional;
- estabelecer tarifas de fretes uniformes entre as companhias associadas;
- regular as três conferências de fretes (áreas 1, 2 e 3).

No âmbito nacional, a aviação é regulada pelo Governo Federal através de três órgãos: Ministério da Aeronáutica, Departamento de Aviação Civil- DAC e INFRAERO – Empresa Brasileira de Infra-estrutura Aeroportuária.

Os agentes de carga, credenciados pela IATA, fazem a intermediação entre as companhias aéreas e os usuários, prestando informações sobre vôos, fretes e disponibilidade de espaços nas aeronaves. Sua receita provém de comissões sobre o frete aéreo; taxas de expediente; prestação de serviços de consolidação e desconsolidação; entrega e coleta entre outros. É obrigatório credenciamento junto ao DAC.

### **2.3 Tipos de aeronaves e ULD**

São vários os modelos de aviões utilizados na navegação aérea, porém, todos eles são classificados em três tipos quanto a sua configuração e utilização: *all cargo* – *full cargo* (somente carga) – Anexo C, *combi* (aeronave mista) e *full pax* (avião de passageiros). A configuração da aeronave é determinada pelo *deck superior*.

ULD – *Unit load devices*, são equipamentos de unitização de cargas, ou seja, os *containers* e *pallets* utilizados na carga aérea. Estes distinguem-se, em formatos

e tamanhos, bem como em sua concepção e utilização, daqueles no transporte marítimo. A variedade é muito maior e suas medidas são dadas em polegadas.

## 2.4 Conhecimento de embarque aéreo (*airway bill*)

O transporte aéreo comercial de carga é sempre documentado através de um Conhecimento de Embarque Aéreo, que poderá pertencer à companhia ou ao próprio agente.

De acordo com o autor Vieira, em seu livro Transporte Internacional de Cargas, diferenciam-se três tipos de conhecimento:

- *AWB (Air Waybill)*: trata-se de um Conhecimento da companhia aérea, emitido diretamente por ela ou por seu agente para o exportador, em caso de cargas não consolidadas. Exemplo conforme anexo A.
- *MAWB (Máster Air Waybill)*: é o documento emitido para a companhia aérea em casos de cargas consolidadas pelo agente. Representa a totalidade da carga entregue por diversos embarcadores e consolidadas em um único embarque. O MAWB não é entregue aos embarcadores, pois estes receberão os HAWB emitidos pelo agente para suas cargas individuais.
- *HAWB (House Air Waybill)*: trata-se do Conhecimento de Embarque emitido pelo agente de cargas e entregue a cada embarcador, correspondente a uma parte ou fração da carga total consolidada no MAWB.

O Conhecimento de embarque tem a finalidade de: primeiro provar que a carga foi entregue pelo embarcador ao transportador, servindo como um recibo de entrega da mercadoria, segundo evidenciar a existência de um contrato de transporte entre o usuário e o transportador e terceiro pode servir também como fatura de frete, contendo dados da mercadoria, descrição do vôo, tipos de tarifa e cálculo de seu valor e como certificado de seguro, nos casos em que a mercadoria é segurada através da companhia aérea. Importante também salientar que o AWB é

um documento não negociável, ao contrário dos conhecimentos de embarque utilizados em outros modais.

O AWB é composto de três vias: a primeira via fica com o transportador; a segunda acompanha a mercadoria durante o transporte e é entregue ao destinatário; a terceira é dada ao expedidor, comprovando o embarque da mercadoria.

## 2.5 Cálculos de frete

As tarifas de fretes aéreos são estabelecidas de comum acordo entre as empresas de transporte aéreas, devidamente, fiscalizadas e controladas pela IATA.

O frete é cobrado pelo peso da carga, calculado por quilo, porém, o volume também é considerado no caso da carga exceder 6.000 cm<sup>3</sup> por quilograma. Neste caso o volume é transformado em peso/volume para cálculo do frete.

São as seguintes às tarifas de frete:

- Tarifa Mínima – Pequenos embarques, desconsiderando peso ou volume.
- Tarifa Normal – Aplicável a remessas de até 45 kg.
- Tarifa por quantidade – normalmente limitada a 200kg. Via de regra é mais barata do que a tarifa normal.
- Tarifa Classificada – Aplicável apenas a certos tipos de mercadorias, entre pontos específicos de uma determinada rota.
- Tarifas Governamentais – São baseadas exclusivamente em acordos bilaterais.
- Tarifa RPN – Tarifa aplicada ao transporte noturno do Correio (Rede Postal Noturna).
- Tarifa Expressa – Aplicável a pequenos lotes ou em casos urgentes. São bastante onerosas.

## 2.6 Unitização de carga

A unitização de cargas possibilita um aproveitamento mais eficiente da capacidade das aeronaves. Entre as vantagens da unitização, pode-se destacar: facilidade no manuseio da carga, pois o número de volumes soltos é reduzido; minimização dos riscos de furtos e de danos à carga por exposição às intempéries e pelo próprio manuseio dos volumes; redução de fretes para o usuário, já que a carga consolidada pode ser tarifada em uma faixa superior de peso.

Segundo VIEIRA (2003), entende-se por equipamento de unitização de carga (*Unit Load Device* – ULD) qualquer tipo de *pallet* ou *container*, utilizados no transporte aéreo, que se distinguem em formatos e tamanhos.

Os ULDs poderão pertencer aos transportadores, embarcadores ou a empresas de leasing. Quando pertencentes às aeronaves (*Aircraft ULDs*) encaixam-se perfeitamente às medidas do avião, otimizando a utilização de espaço. Quando não pertencem às aeronaves (*Non-Aircraft ULDs*), deverão seguir as especificações técnicas da IATA, objetivando uma melhor adaptação aos aviões.

## 2.7 VANTAGENS e DESVANTAGENS do modal aéreo:

### 2.7.1 VANTAGENS

Este tipo de modal apresenta várias vantagens, das quais, apresento algumas a seguir, incluindo a rapidez da expedição, transporte e recebimento:

- usado com eficácia no transporte de amostras;
- ideal para transporte de mercadorias com urgência na entrega;
- por ter sua emissão antecipada, o documento de transporte é obtido com maior rapidez;

- os fretes internos, para colocação de mercadorias nos aeroportos, são menores, e o tempo mais curto, em face da localização dos mesmos;
- possibilidade de redução ou eliminação de estoques pelo exportador, uma vez que é possível aplicar mais agressivamente uma política de *just in time*, propiciando redução dos custos de capital de giro pelo embarque contínuo, podendo ser até diário ou mais vezes ao dia, dependendo dos destinos;
- aplicando o *just in time*, é possível a racionalização dos processos logísticos pelos importadores, já que não terão a necessidade de manter estoques pela possibilidade de recebimento diário das mercadorias que necessitam;
- possibilidade de utilização das mercadorias mais rapidamente em relação à produção, principalmente em se tratando de produtos perecíveis, de validade mais curta, de moda, etc.;
- maior competitividade do exportador, pois a entrega rápida pode ser bom argumento de venda;
- possível redução de custo de embalagem, uma vez que não precisa ser tão robusta, pois a mercadoria é menos manipulada.

Comenta o autor VIEIRA (2003), em seu livro Transporte Internacional de Cargas, que nem sempre a opção de menor frete representará o menor custo total. Podemos citar, o seguro de transporte internacional e os custos de manipulação de carga, que incidem de forma mais significativa no modal marítimo; o adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante – AFRMM, que corresponde a 25% do frete marítimo inexistente no transporte aéreo e o possível aumento do transporte terrestre em caso de utilização do transporte marítimo, dependendo da localização do porto. Sempre que houver a necessidade de escolher um modal, esses fatores devem ser analisados conjuntamente com a política de estoques e as estratégias de distribuição da empresa.

### **2.7.2 DESVANTAGENS**

- frete relativamente alto em relação aos demais modais;
- impossibilidade de transporte de carga a granel, como por exemplo, minérios, petróleo, grãos e químicos;
- custo elevado da sua infra-estrutura;
- existência de severas restrições quanto ao transporte de artigos perigosos.

### **2.8 Cargas que podem ser transportadas**

Vários tipos de cargas podem ser transportados por este modal, mas não podem oferecer risco à aeronave, passageiros, aos operadores, a quaisquer outros envolvidos e às outras cargas transportadas.

Podem ser transportados animais vivos, cargas comuns secas, congeladas, armamentos, enfim, muitos tipos de carga, porém as restrições às cargas perigosas são muito intensas.

### 3. SISTEMA DE *FRANCHISING*: UM BREVE REFERENCIAL TEÓRICO

O *Franchising* é um sistema de parceria que utiliza de métodos e se torna viável através da colaboração mútua entre empresas independentes que objetivam expandir seus negócios com o máximo de eficiência econômica. Essa operação pode ser explicada de forma simples: uma empresa (Franqueadora) oferece a uma interessada (franqueada) vantagens comparativas de ordem mercadológica para que esta usufrua de tais vantagens, conforme acordo entre as partes. A especificidade do *Franchising* é verificada na relação comercial contínua, por vias contratuais, entre duas empresas independentes. A Franqueadora, detentora de uma marca reconhecida, de um *know-how* da sua produção e/ou serviço e de seu processo de comercialização, outorga à empresa franqueada o direito de empreender, com recursos financeiros próprios, produzindo e/ou comercializando, com exclusividade ou não, produtos e serviços, em local e período de tempo determinados (PAMPLONA, 1999).

Segundo Dahab (1996), o *Franchising* é uma forma específica de gestão, que tem sido amplamente utilizada como estratégia de organização de mercados (produção, distribuição e comercialização) e um mecanismo eficaz de expansão, dadas as oportunidades que o sistema oferece para empreendedores com pouca tecnologia empresarial e administrativa. Ele se constitui em uma das mais promissoras formas de parceria empresarial, cujos riscos, incertezas e experiências são compartilhados entre o Franqueado e Franqueador.

A conceituação das características existentes no sistema é obtida conforme o grau de padronização dos procedimentos da rede e de seu comportamento diante do mercado ensejado. Isto é feito com base no nível de complexibilidade que norteia a relação empresarial entre Franqueado e Franqueador.

## **4. VARIG LOGÍSTICA S/A**

### **4.1 A EMPRESA**

Uma das maiores empresas de logística do Brasil, a VARIG LOG opera desde 25 de agosto de 2000, após acumular mais de 70 anos de experiência no transporte aéreo como unidade de negócios na antiga VARIG.

A VARIG Logística S.A. surgiu como uma nova Empresa do Grupo FRB Par, sem limites para expandir suas atividades tendo como objetivo básico à dedicação exclusiva ao transporte aéreo de cargas e soluções logísticas, alcançando maior agilidade na gestão dos assuntos relacionados à atividade de cargas convencional e fracionada, aproveitando as oportunidades de negócio advindas da logística integrada e do comércio eletrônico.

Atuando na coleta e entrega porta-a-porta, a Varig Log, que detêm aproximadamente 50% do mercado doméstico e quase 30% do mercado internacional de carga brasileira, tem know-How para transportar todo tipo de mercadoria, desde plasma humano e peixes frescos até animais vivos e tratores.

Na verdade, a história da Varig – de onde nasceu a Varig Log – se confunde com a história do conceito de logística no país. “Desde a criação da empresa, em 1927, o transporte de carga fez parte de suas atividades. Isso contribuiu para a integração nacional, levando desenvolvimento às regiões mais distantes”, narra a gerente geral de Cargas Expressas e Franquias da Varig Log, Maria Fan.

Em janeiro de 2006 a Volo do Brasil adquiriu a VARIG LOG, até então subsidiária da Varig e maior empresa brasileira de transporte de cargas aéreas. A compra foi concretizada mediante o pagamento de US\$ 48,2milhões, encerrando-se assim as negociações que duraram mais de seis meses.

A compra da VARIG LOG foi consequência de estudos que demonstraram o potencial de crescimento da empresa no mercado de cargas aéreas, impulsionado, sobretudo pelo avanço do comércio externo brasileiro.

O objetivo da Volo do Brasil é transformar a VARIG LOG em uma empresa dotada de eficiência equivalente à encontrada nas mais conceituadas transportadoras de carga do mundo.

## **4.2 Missão**

Fornecer ao mercado gestão logística como solução na integração dos processos de coleta, armazenagem, transporte e entrega de encomendas e mercadorias, com regularidade, confiabilidade e segurança.

## **4.3 Política de Qualidade**

Proporcionar aos clientes e colaboradores a sua satisfação, aprimorando continuamente os seus processos de forma a atingir a excelência dos serviços prestados.

## **4.4 Tecnologia**

Um motivo para a Varig LOG estar tão à frente da concorrência é o seu investimento constante em tecnologia. Assim, a empresa garante a qualidade dos serviços prestados para seus clientes. O sistema ACE que é responsável pela agilidade dos processos de reserva, confirmação de embarque e rastreamento.

Além de todos os investimentos em sistemas, a VARIG LOG presta assessoria para a rede franqueada e terminais de cargas utilizando a mais alta tecnologia. A empresa está preparada para planejar, atender, controlar e atuar na harmonia de todos os processos operacionais que envolvem o perfeito funcionamento das unidades, monitorando e interagindo em todo sistema dentro do conceito intermodal.

### **4.4.1 ACE**

O Sistema de informação “ACE” da Varig Log atende ao segmento de carga convencional, industrial e expressa e interage com outros segmentos da indústria da aviação. Além da informação sobre o status da carga em tempo real (doméstico e internacional), cotação, emissão de reservas, o ACE assegura um fluxo racional dos embarques e o cumprimento dos prazos de entrega colocando a VARIG LOG na linha de frente em termos de tecnologia de informação.

Por estar baseado em uma plataforma de última geração, o sistema ACE possibilita acessos e consultas via rede privada (Intranet) ou pública (Internet), suportando ainda processos de Intercâmbio Eletrônico de Dados (EDI) com sistemas tanto no Brasil como no exterior (operadores logísticos e autoridades aeroportuárias / alfândegas) nos mais diversos padrões e formatos em operação na indústria de carga e de logística.

#### **4.4.2 SAP**

O SAP integra os sistemas da empresa agilizando toda a informação interna que circula na VARIG LOG. Assim, os serviços ficam muito mais ágeis e eficientes.

## **5. ANÁLISE DE RESULTADOS DO RELATO DE CASO:**

Para atender a pesquisa sobre a expansão na atuação do serviço porta-a-porta da Varig Logística S/A no estado da Bahia, foram efetuadas pesquisas primárias na empresa e pesquisas secundárias obtidas por referências bibliográficas relacionadas ao tema. Abaixo, pode-se verificar os principais resultados obtidos com a coleta de informações em campo.

### **5.1 Cenários da expansão geográfica do serviço porta-a-porta da Varig**

Em 1960, a Varig lança vôos para a região do Nordeste, timidamente abre um Terminal de Cargas em Salvador, este local responsável por aceite e embarques de todas as cargas do estado da Bahia. incumbia de levar determinada carga de um ponto A para um ponto B, mas, geralmente, não assumia o compromisso de entregá-la no destino dentro de um prazo preestabelecido.

Na década de 80, as entregas eram realizadas por transportadoras que prestavam serviço terceirizado aos Terminais de Cargas de Salvador, Ilhéus, Porto Seguro e Vitória da Conquista, responsáveis pelo recebimento, conferência e transferência das cargas para entregas nas localidades atendidas no estado da Bahia. Este procedimento era realizado de forma manual sem nenhum registro em sistema integrado as outras bases do Brasil. Os arquivos eram imensos e a comunicação era realizada por telefone e/ou telex interno da empresa. O fluxo de informações sobre cargas entregue demoravam de retornar a Varig devido ao tempo que levava todo o processo de viagem do ponto de origem dos terminais aos destinos de entrega e posterior retorno do comprovante para a Varig registrar entrega e/ou pendências.

Segundo Alan Kardec e Cláudio Carvalho (2002;p.43), "Terceirização é a transferência para terceiros de atividades que agregam competitividade empresarial, baseada numa relação de parceria." Desta forma, a Varig repassava suas entregas rodoviárias a empresas especializadas nesta atividade, sem perder seu foco no transporte aéreo.

A venda de espaço vago nos cargueiros foi difícil. Industriais e comerciantes, acostumados aos meios de transportes convencionais, relutaram em transportar suas mercadorias por via aérea, pois não acreditavam em um lucro compensador. Foi necessário utilizar uma grande quantidade de informações para demonstrar aos usuários de transportes terrestres e marítimos as reais vantagens oferecidas pelo aéreo, tais como: rapidez nas entregas, simplificação da embalagem, dispensa da manutenção de grandes estoques, rápida movimentação de capital de giro, venda direta aos consumidores, taxas bancárias com reapresentação das faturas etc.

Todos esses argumentos demonstraram as vantagens econômicas oferecidas pela utilização do transporte aéreo. Dessa maneira, a VARIG teve uma participação fundamental na expansão e dinamização do parque industrial brasileiro.

Produtos das mais diversas áreas, farmacêuticos, automobilísticos, tecidos, confecções, alimentícios, calçados etc. eram transportados pelos aviões da VARIG e remetidos para todo o país, suprimindo assim as necessidades dos mais diversos mercados.

Para melhorar cada vez mais os serviços prestados, a VARIG inaugurou seus vôos cargueiros noturnos, apelidados de "Corujão". Esses vôos foram um enorme sucesso. Além das mercadorias, aumentou o transporte de malas postais e dos grandes jornais, cujas primeiras tiragens possibilitavam a todos os brasileiros ter informações vindas dos grandes centros.

Somente na década de 90, em 1993, a Varig decidiu criar uma divisão independente, que passou a adotar a denominação "Varig Cargo". Quatro anos depois, em agosto de 1997, a Varig Cargo adotou uma identidade corporativa que utilizou nos seus aviões e terminais de carga e lançou de forma pioneira no Brasil o primeiro site com serviço de *tracking on line*. Mas em maio de 1999, transformou-se em Unidade de Negócio de Cargas, uma modificação que efetivamente lhe conferiu maior autonomia. Naquele período, a frota contava com um total de sete aeronaves, que, somados aos compartimentos de cargas dos aviões de passageiros, serviam mais de 4.000 cidades no Brasil, 200 cidades na Bahia, além de 26 cidades no exterior, oferecendo mais de 200 vôos semanais para quatro continentes.

Em 2000, nasce a Varig Logística S/A, como empresa independente dentro do Grupo Varig. Surgia também um novo modelo de distribuição de encomendas expressas, com a criação do serviço veloz e da rede de franquias. A combinação da malha rodo-aérea permitiu a distribuição porta-a-porta de cargas, encomendas e

documentos urgentes, expandindo em mais de 4.800 cidades brasileiras e 385 de 417 cidades na Bahia.

No estado da Bahia inaugurou-se três Centros de Operações e Distribuição (COD), cinco Pontos de Distribuição e Coleta (PDC) e uma Loja com marca Varig Logística S/A distribuídas nas localidades de Salvador, Ilhéus, Itabuna, Jequié, Feira de Santana, Guanambi, Valença e Vitória da Conquista, onde a área de atendimento expandiu-se satisfatoriamente. As informações são mais ágeis e o *feedback* ao cliente era satisfatório, pois as bases responsáveis efetuavam o recebimento, conferência, entrega e nesta época já lançavam as informações de entregas no sistema Integrado da CIA. O serviço Velog Franquias foi criado exclusivamente para atender às redes de franchising. O modelo reúne um conjunto de soluções logísticas que podem ser ajustadas às necessidades específicas de cada cliente.

As informações obtidas na administração da VARIG LOG é que houve um satisfatório crescimento voltado ao atendimento das necessidades do mercado e na atuação dos serviços com o Sistema de Franchising.

Segue abaixo gráfico demonstrativo da expansão geográfica para o estado da Bahia referente a cidades atendidas pelo serviço porta-a-porta com o passar dos anos.

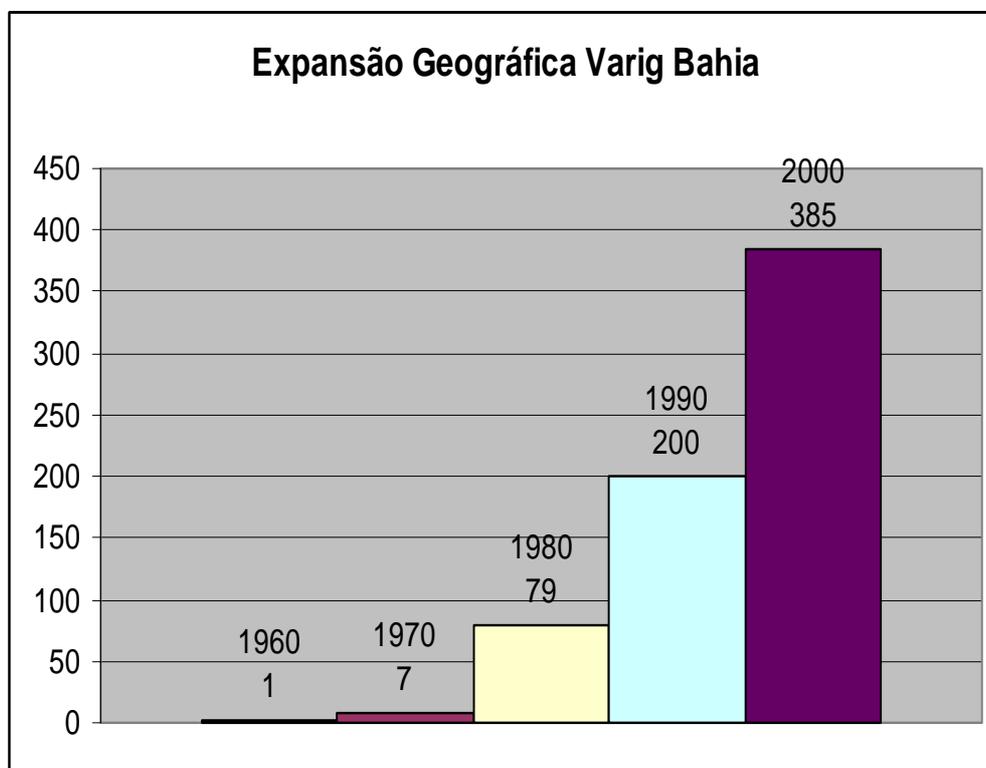


Gráfico 1 – Cidades atendidas pelo serviço porta-a-porta no estado da Bahia.

Fonte: Varig Logística S/A.

A Varig Log com o sistema de franquias, permitiu assim um crescimento dos seus canais de distribuição e captação de clientes, com maior qualidade e controle. O sistema está fundamentado nos seguintes conceitos:

- atividades de coleta, transporte, entrega de encomendas expressas e carga convencional;
- transporte multimodal;
- ênfase na venda via internet (*e-commerce*) e novos nichos de mercado: pequenos objetos, reembolso contra pagamento e etc;
- solução como canal de distribuição (B2B e B2C);
- abrangência nacional e internacional.

Os procedimentos da Varig Log com o sistema de franquias podem ser resumidos conforme abaixo:

A rede de franquias da Varig Log possui uma atuação direta com os clientes da Varig, fazem todo o processo de distribuição com transporte de superfície, armazenagem, liberação alfandegária, providencia a documentação e as reservas em aeronaves e consolida as cargas para posterior envio aos terminais de cargas para embarque aéreo. A cia aérea Varig log origem, procede com o recebimento das cargas provenientes das franquias, realiza o manuseio, a paletização e o embarque nas aeronaves para os destino de cada carga. As cargas são transferidas pelas aeronaves aos destinos. A cia aérea Varig log destino, efetua o recebimento das cargas da aeronave destinadas a sua extensão geográfica de responsabilidade, realiza o manuseio, a despaletização, a conferência para posterior envio a base franqueada responsável pela distribuição nas regiões de responsabilidade. Por fim, a rede de franquias responsável pela entrega, tem o contato direto com o destinatário (consignatário) da carga, efetua o desembarço aduaneiro, a desconsolidação, a armazenagem e o transporte de superfície para o processo de distribuição no destino. Este processo é um ciclo, pois franqueados fazem o serviço de entrega porta-a-porta envolvendo coletas também para embarques e envios aos respectivos destinos atendidos pela Varig Logística S/A. Segue abaixo em figura 1 o fluxo logístico da Varig Log integrado ao sistema de franquias.



FIGURA 1: Fluxo logístico da Varig Log integrado ao Sistema de Franquias

## 5.2 As unidades Franqueadas no Estado da Bahia

Com a contratação do sistema de franquias, a Varig Log no estado da Bahia passou a possuir a atuação conforme segue:

Relação de cidades atendidas pela rede de franquias conforme anexo B.

### 5.2.1 Loja VARIG LOG

Estabelecimento comercial identificado pela Marca, tendo como objetivo principal as funções de comercialização dos produtos da VARIG LOGÍSTICA S/A, incumbindo-se, também, do encaminhamento das cargas fracionadas e outros objetos aos Centros de Operações e Distribuição ou aos Terminais de Carga, conforme o caso, além de todo o processo de informatização das operações.

Salvador

### **5.2.2 Centro de Operações e Distribuição VARIG LOG (COD)**

Estabelecimento comercial identificado pela Marca, tendo como objetivo principal além das mesmas funções de uma Loja, todo o processo de manuseio, triagem, unitização, traslado de/para os Terminais de Carga e distribuição de cargas fracionadas e outros objetos, a ela destinada com origem das demais unidades franqueadas e próprias.

**Salvador**

**Ilhéus**

**Feira de Santana**

**Petrolina**

### **5.2.3 Ponto de Distribuição e Coleta (PDC)**

Estabelecimento comercial identificado pela Marca, tendo como objetivo principal as funções de comercialização dos produtos da VARIG LOGÍSTICA S/A, todo o processo de manuseio, triagem, unitização, traslado de/para os Terminais de Carga e distribuição de cargas fracionadas e outros objetos, a ela destinada com origem das demais unidades franqueadas e próprias. Essa unidade somente poderá ser instalada nos municípios do Interior dos Estados que estejam dentro do respectivo plano de expansão da VARIG LOG.

**Guanambi**

**Itabuna**

**Jequié**

**Vitoria da Conquista**

**Valença**

### **5.3 Nível de Serviço no transporte aéreo porta-a-porta da Varig.**

Desenvolver um bom processo de planejamento como o caso da Varig Logística S/A, é de importância extrema, pois um planejamento logístico, orientado a atender as necessidades impostas pelo mercado e seus clientes, faz com que se mantenha o controle da empresa. Controle esse que advém do equilíbrio dos recursos financeiros disponíveis e também da oferta de serviços especializados, de forma que se agregue valor aos mesmos e, também, oportunizando um diferencial competitivo perante as concorrentes sem afetar a rentabilidade da empresa.

O transporte de cargas da Varig tratava de deslocar produtos entre diversos pontos, considerando a escala do tempo de forma secundária. Assim, a empresa se incumbia de levar determinada carga de um ponto A para um ponto B, mas, geralmente, não assumia o compromisso de entregá-la no destino dentro de um prazo preestabelecido e quando o fazia, era realizado por prestadores de serviço conforme demonstrado no desenvolvimento deste relato, onde o nível de serviço não era satisfatório devido demora nos processos de entrega, coleta e principalmente na agilidade das informações por falta de um sistema integrado entre a Varig cargas e os prestadores de serviços.

Com a constante evolução do mercado e com a preocupação da Varig Log em relação ao nível de serviço oferecido aos seus clientes, procurou-se identificar e quantificar fatores necessários à elaboração de novos níveis de serviço como: a contratação de uma rede de franquias, a expansão geográfica na atuação do serviço porta-a-porta, prazo de execução e respectivo nível de confiabilidade; tempo de processamento de tarefas; disponibilidade de pessoal e dos equipamentos solicitados; facilidade em sanar erros e falhas; agilidade e precisão em fornecer informações sobre os serviços em processamento; agilidade e precisão no rastreamento de cargas em processamento ou em trânsito; agilidade no atendimento de reclamações e no encaminhamento de soluções; estrutura tarifária fácil de entender e simples de aplicar.

Conforme Ballou (2001) a logística envolve todas as operações relacionadas com planejamento e controle de produção, movimentação de materiais, embalagem, armazenagem e expedição, distribuição física, transporte e sistemas de comunicação que, realizadas de modo sincronizado, podem fazer com que as

empresas agreguem valor aos serviços oferecidos aos clientes e também oportunizando um diferencial competitivo perante a concorrência.

Para Bowersox e Closs (2001), o objetivo central da logística é o de atingir um nível de serviço pelo menor custo total possível para satisfazer às necessidades do cliente, buscando oferecer capacidades logísticas alternativas com ênfase na flexibilidade, na agilidade, no controle operacional e no compromisso de atingir um nível de desempenho que implique um serviço perfeito.

Segundo Ballou (2001), o planejamento logístico tem por objetivo desenvolver estratégias que possam resolver os problemas de quatro áreas de destaque em empresas de transporte que são: i) o nível de serviços oferecido aos clientes; ii) localização das instalações de centros de distribuição; iii) decisões de níveis de estoque e; iv) decisões de transportes que devem ser utilizados no desenvolvimento de todo o processo. (Figura 2).



FIGURA 2 – Triângulo da tomada de decisões logísticas. (Ballou, 2001, p. 42).

Para definir a importância da logística, Ballou (2001) salienta que ela é responsável por oferecer mercadorias ou serviços esperados pelos clientes, nos locais apropriados em relação às suas necessidades, nos prazos acertados ou esperados e nas melhores condições físicas possíveis, a fim de atender as necessidades dos clientes, proporcionando o máximo de retorno financeiro para a empresa. Novaes (2001) reforça essa idéia afirmando que a logística busca, de um lado, otimizar as atividades da empresa de forma a gerar retorno através de uma

melhoria no nível de serviço a ser oferecido ao cliente e, de outro lado, prover a empresa de condições para competir no mercado, como por exemplo, através da redução dos custos.

O nível de serviço a ser oferecido pela Varig Log aos seus clientes ainda é um fator complexo. Os gestores ainda encontram enormes dificuldades para adaptá-lo a sua estrutura de distribuição de forma que atenda com satisfação as necessidades de seus clientes e também dos acionistas. O fator de maior dificuldade é de determinar quais os serviços que os clientes realmente desejam e necessitam.

Visando a melhoria contínua da pontualidade nas entregas de encomendas porta-a-porta e no nível de serviço, resguardando os interesses dos clientes da Varig Log, foi aplicado a penalização sobre as entregas não realizadas no prazo por culpa exclusiva da franquia destino, ou não confirmadas / justificadas da maneira correta nos sistemas da empresa. Abaixo, segue os critérios de penalização:

<b>Pontualidade</b>	<b>% multa (*)</b>
> ou = 98%	0%
95 a 97,9%	10%
90 a 94,9%	15%
85 a 89,9%	20%
< 85%	25%

Tabela 1 – Penalização no atraso de entregas do serviço porta-a-porta

Fonte: Varig logística S/A

O gráfico de pontualidade e penalização acima consideram todas as entregas expressas porta-a-porta realizadas pelas franquias na quinzena. O percentual de desconto é aplicado sobre o valor do faturamento mensal da franquia de todas as entregas realizadas no período medido, ou seja, a avaliação é realizada de forma quinzenal fins comunicar antes do prazo da penalização para que a franquia possa na segunda quinzena obter a média suficiente para atingir o percentual desejado, desta forma evitando a penalização financeira no seu faturamento mensal e assim

atingindo um nível de serviço satisfatório aos seus processos e parceria. Esta estratégia tornou-se viável devido ao sistema integrado com a rede de franquias, melhorando assim seus processos logísticos e criando um controle sobre o nível de serviço oferecido aos clientes, antes não podendo ser mensurada devido à falta de padronização com os prestadores de serviços.

Vale ressaltar que o gráfico acima poderá ser alterado a critério da franqueadora, sempre que necessário, visando sempre à melhoria contínua da qualidade dos serviços.

O nível de serviço é medido pelo tempo de entrega, ou seja, o tempo de transporte a partir do ponto de origem até o endereço do cliente final ou como porcentagem das ordens entregue dentro de certo prazo após o recebimento do pedido. Outras formas de avaliação são através de um questionário que, respondido pelos clientes, trará informações úteis para analisar o desempenho logístico da empresa e também através da central de atendimento nacional da Varig Log (03007887003), onde o cliente poderá registrar quaisquer reclamações ou insatisfações pelo serviço prestado. Segundo defende Ballou (2001) a definição do nível de serviço para oferecer aos clientes é essencial para alcançar os objetivos de lucro da empresa.

#### **5.4 Market Share – Quota de Mercado Varig Logística S/A Bahia**

Conforme a Wikipédia, *Market Share* (termo mais comum no Brasil), ou pela tradução literal do inglês "quota de mercado" (termo mais comum em Portugal) ou ainda fatia de mercado, participação no mercado, porção no mercado etc. O termo em inglês tem a seguinte composição: *market* significa mercado e *share*, divisão ou quota.

A expressão pode ser ainda traduzida como participação no mercado e designa a fatia de mercado detida por uma organização. Sua medida quantifica em porcentagem a quantidade do mercado dominado por uma empresa. Divide-se o número total de unidades que a empresa vendeu pelo total de unidades vendidas no segmento em que a empresa atua. O valor pode ser obtido ainda da divisão do valor total em vendas da empresa pelo valor total em vendas do segmento.

Segue demonstrativo de movimentação de cargas domésticas da Varig Logística S/A no estado da Bahia:

<b>VARIG LOG - BAHIA</b>				
<b>ANO</b>	<b>EMBARQUE</b>	<b>PART %</b>	<b>DESEMB.</b>	<b>PART %</b>
2001	3.254.482	35,4	4.244.008	37,3
2002	4.237.737	39,8	7.022.111	46,7
2003	2.564.070	31,8	5.120.362	39,7
2004	3.799.657	33,5	6.383.527	36,3
2005	4.428.533	47,8	7.140.479	46,8
2006	3.806.302	40,4	6.289.556	38,6
2007 / ABR	700.857	24,9	1.180.039	25,1
<b>TRANSPORTADORAS AÉREA NACIONAL – CONCORRÊNCIAS</b>				
2001 - VARIG LOG / VASPEX / TAM EXPRESS / TRANSCARGO				
2002 - VARIG LOG / VASPEX / TAM EXPRESS / GOLLOG				
2003 - VARIG LOG / VASPEX / TAM EXPRESS / GOLLOG				
2004 - VARIG LOG / TAM EXPRESS / GOLLOG				
2005 - VARIG LOG / TAM EXPRESS / GOLLOG				
2006 - VARIG LOG / TAM EXPRESS / GOLLOG				
2007 - VARIG LOG / TAM EXPRESS / GOLLOG				

Tabela 2 – Market Share Varig Log S/A na Bahia

Fonte: Infraero Bahia

A tabela acima demonstra a participação anual da Varig Log no estado da Bahia no que tange aos embarques e desembarques realizados pela empresa e sua participação perante o mercado de atuação na participação por porcentagens. Demonstra também as transportadoras de carga aérea que atuavam e atuam no mercado de cargas expressas aéreas, ou seja, suas concorrentes diretas em âmbito nacional.

Segue gráficos para análise das demandas anual da Varig Log de embarques e desembarques conforme porcentagens informadas acima para uma melhor visualização e entendimento sobre o assunto *market share*.

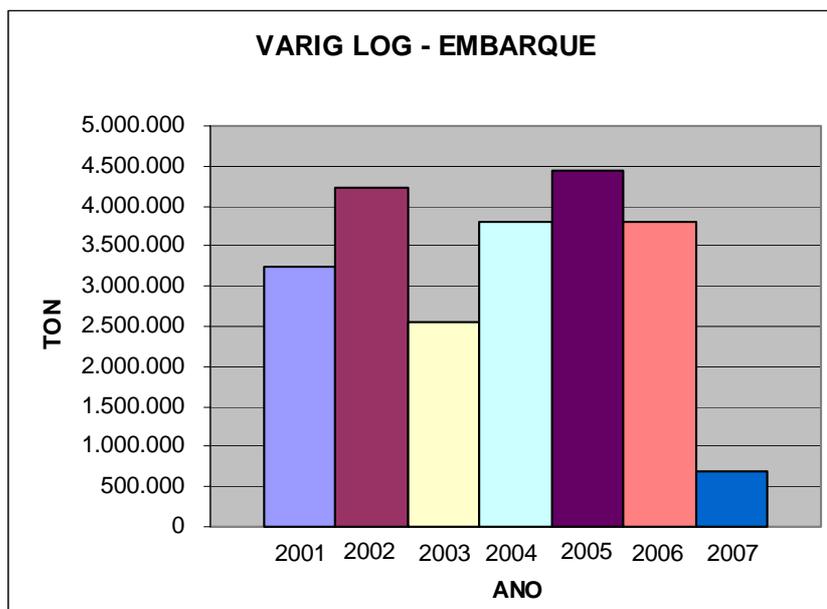


Gráfico 2 – Embarques realizados pela Varig Log na Bahia.

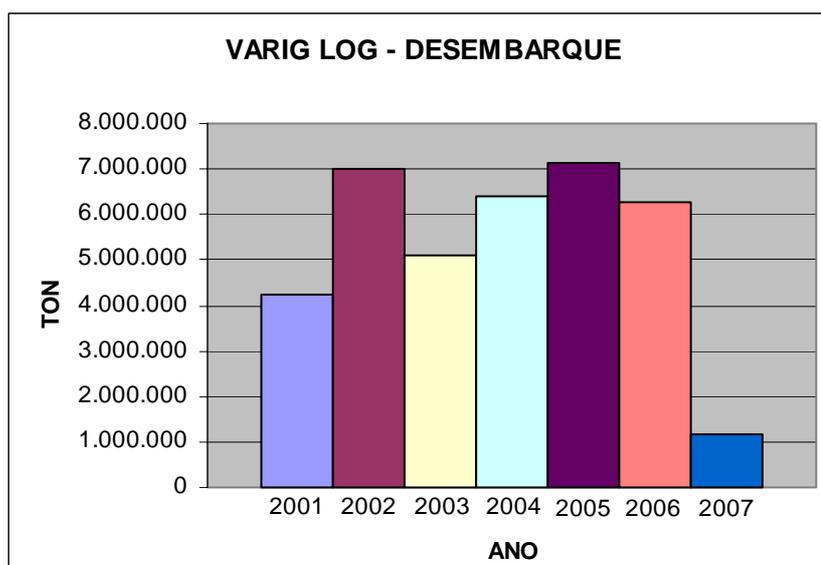


Gráfico 3 – Desembarques realizados pela Varig Log na Bahia.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A expansão na atuação do serviço porta-a-porta da Varig Logística S/A tem por objetivo proporcionar à empresa a enfrentar o mercado competitivo atual, com rápidas mudanças e exigências fortes e diferenciadas por parte de cada cliente. Tem também por objetivo proporcionar melhorias no processo de determinação do nível de serviço, de forma que se obtenha êxito e segurança no processo como um todo.

O trabalho pode ser mais fácil na medida que a empresa disponha de uma equipe de profissionais e parceiros altamente capacitados com visão realista do mercado e com a preocupação de encontrar a melhor posição para competir na sua área.

Importante lembrar que, o mercado de transporte aéreo está em plena expansão em nosso país e que muitas empresas líderes mundiais estão instalando suas bases em território brasileiro. Estas empresas dispõem de serviços diferenciados, atacando exclusivamente clientes potenciais. Com isso, acaba por elevar consideravelmente o grau de exigência dos mesmos. Desta forma, somente as empresas que estejam bem planejadas e com solidez de suas estratégias poderão concorrer com igualdade de condições a difícil batalha de conquista e fidelização dos clientes, sem correr o risco de perder mercado e ser excluída do cenário do transporte aéreo de cargas.

Por todos os aspectos demonstrados neste relato de caso, pode-se concluir que o serviço porta-a-porta da Varig Log contribui para a expansão logística da empresa de forma confiável e segura, pois através da padronização dos seus procedimentos com o sistema de franquias e o conhecimento de toda sua rede para melhor mensurar suas necessidades e dos seus clientes, poderá assim fornecer um nível de serviço adequado, bem como, analisar profundamente a relação do nível de serviço oferecido e seu retorno, pois se sabe que é necessário que o negócio detenha uma rentabilidade compensadora, a fim de atender aos desejos dos acionistas e parceiros.

## REFERÊNCIAS

BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: planejamento, organização e logística empresarial I**. 4ª ed. Porto Alegre: Bookmann, 2001.

BOWERSOX, Donald J.; CLOSS, David J. **Logística empresarial: o processo de integração da cadeia de suprimento**. São Paulo: Atlas, 2001.

NOVAES, Antônio, G. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

VIEIRA, Guilherme. **Transporte Internacional de Cargas**. São Paulo: Aduaneiras, 2003

KEEDI, Samir. **Transportes e Seguros no Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

PAMPLONA, Cláudia. **A Engenharia do Franchising**. Editora: Qualitymark, 1999

DAHAB, Sônia. **Entendendo Franchising**. Editora: Casa da Qualidade, 1996

LEITE, Roberto. **FRANCHISING - Na Criação de Novos Negócios**. Editora: Atlas, 1991.

KARDEC, Alan, CARVALHO Cláudio, **Gestão estratégica e terceirização**. Rio de Janeiro: Qualitymark: ABRAMAN, 2002.

[www.variglog.com](http://www.variglog.com) – último acesso Junho2007

<http://www.wikipedia.org> – ultimo acesso Junho 2007

**ANEXOS**



### ANEXO B – Localidades atendidas Varig Log Bahia

UF	CIDADE	FAIXA DE CEP		UNIDADE FRANQUEADA RESPONSÁVEL PELA ENTREGA
		INICIAL	FINAL	
BA	ABARE	48680	48680	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ACAJUTIBA	48360	48360	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ACUPE	44218	44218	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ADUSTINA	48435	48435	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	AGUA FRIA	48170	48170	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ALAGOINHAS	48000	48099	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	AMELIA RODRIGUES	44230	44230	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	AMERICA DOURADA	44910	44910	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ANGUERA	44670	44670	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ANTAS	48420	48420	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ANTONIO CARDOSO	44180	44180	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	APORA	48350	48350	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ARACAS	48108	48108	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ARACI	48760	48760	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ARAMARI	48130	48130	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ARATUIPE	44490	44490	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BAIXA GRANDE	44620	44620	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BANZAE	48405	48405	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BARRA DO MENDES	44990	44990	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BARRO ALTO	44895	44895	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BARROCAS	48705	48705	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BIRITINGA	48780	48780	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BONFIM DA FEIRA	44120	44120	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	BREJOES	45325	45325	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CABACEIRAS DO PARAGUACU	44345	44345	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CACHOEIRA	44300	44300	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CAFARNAUM	44880	44880	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CAMPO ALEGRE DE LOURDES	47220	47220	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CANARANA	44890	44890	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CANDEAL	48710	48710	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CANDEIAS	43800	43849	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CANSANCAO	48840	48840	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CANUDOS	48520	48520	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CAPELA DO ALTO ALEGRE	44645	44645	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CAPIM GROSSO	44695	44695	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CARDEAL DA SILVA	48390	48390	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CASTRO ALVES	44500	44500	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01

BA	CATU	48110	48110	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CENTRAL	44940	44940	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CHORROCHO	48660	48660	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CICERO DANTAS	48410	48410	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CIPO	48450	48450	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CONCEICAO DA FEIRA	44320	44320	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CONCEICAO DO ALMEIDA	44540	44540	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CONCEICAO DO COITE	48730	48730	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CONCEICAO DO JACUIPE	44245	44245	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CONDE	48300	48300	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CORACAO DE MARIA	44250	44250	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CORONEL JOAO SA	48590	48590	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CRISOPOLIS	48480	48480	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	CRUZ DAS ALMAS	44380	44380	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ENTRE RIOS	48180	48180	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ESPLANADA	48370	48370	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	EUCLIDES DA CUNHA	48500	48500	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	FATIMA	48415	48415	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	FEIRA DE SANTANA	44000	44099	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	FILADELFIA	44775	44775	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	GAVIAO	44650	44650	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	GENTIO DO OURO	47450	47450	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	GOVERNADOR MANGABEIRA	44350	44350	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	GUAPIRA	44425	44425	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	HELIOPOLIS	48445	48445	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IBIPEBA	44970	44970	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IBITITA	44960	44960	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ICHU	48725	48725	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	INHAMBUPE	48490	48490	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IPECAETA	44680	44680	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IPIRA	44600	44600	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IRARA	44255	44255	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	IRECE	44900	44900	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITABERABA	46880	46880	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITAGUACU DA BAHIA	47440	47440	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITANAGRA	48290	48290	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITAPICURU	48475	48475	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITATIM	46875	46875	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ITIUBA	48850	48850	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	JACOBINA	44700	44700	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	JOAO DOURADO	44920	44920	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	JUSSARA	44925	44925	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01

BA	LAMARAO	48720	48720	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	LAPAO	44905	44905	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	LENCOIS	46960	46960	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MACURURE	48650	48650	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MAIRI	44630	44630	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MARAGOGIPE	44420	44420	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MIGUEL CALMON	44720	44720	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MIRANGABA	44745	44745	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MONTE SANTO	48800	48800	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MORRO DO CHAPEU	44850	44850	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MULUNGU DO MORRO	44885	44885	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MUNDO NOVO	44800	44800	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	MURITIBA	44340	44340	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	NORDESTINA	48870	48870	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	NOVA FATIMA	44642	44642	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	NOVA SOURE	48460	48460	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	NOVO TRIUNFO	48455	48455	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	OLINDINA	48470	48470	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	OURICANGAS	48150	48150	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	OUROLANDIA	44718	44718	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PARIPIRANGA	48430	48430	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PAULO AFONSO	48600	48609	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PE DE SERRA	44655	44655	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PEDRAO	48140	48140	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PEDRO ALEXANDRE	48580	48580	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PILAO ARCADEO	47240	47240	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PINTADAS	44610	44610	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	POJUCA	48120	48120	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PONTO NOVO	44755	44755	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	PRESIDENTE DUTRA	44930	44930	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	QUEIMADAS	48860	48860	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	QUIJINGUE	48830	48830	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	QUIXABEIRA	44713	44713	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RAFAEL JAMBEIRO	44520	44520	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RETIROLANDIA	48750	48750	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RIACHAO DO JACUIPE	44640	44640	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RIBEIRA DO AMPARO	48440	48440	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RIBEIRA DO POMBAL	48400	48400	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RIO REAL	48330	48330	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RODELAS	48630	48630	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	RUY BARBOSA	46800	46800	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SALINAS DA MARGARIDA	44450	44450	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01

BA	SANTA BARBARA	44150	44150	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SANTA TEREZINHA	44590	44590	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SANTALUZ	48880	48880	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SANTANOPOLIS	44260	44260	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SANTO AMARO	44200	44200	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SANTO ESTEVAO	44190	44190	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO DOMINGOS	48895	48895	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO FELIPE	44550	44550	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO FELIX	44360	44360	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO FRANCISCO DO CONDE	43900	43900	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO GABRIEL	44915	44915	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO GONCALO DOS CAMPOS	44330	44330	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO JOSE DO JACUIPE	44698	44698	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO MIGUEL DAS MATAS	44580	44580	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAO SEBASTIAO DO PASSE	43850	43850	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAPEACU	44530	44530	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SATIRO DIAS	48485	48485	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SAUBARA	44220	44220	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SENTO SE	47350	47350	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SERRA PRETA	44660	44660	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SERRINHA	48700	48700	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SERROLANDIA	44710	44710	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	SITIO DO QUINTO	48565	48565	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TANQUINHO	44160	44160	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TAPIRAMUTA	44840	44840	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TEODORO SAMPAIO	44280	44280	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TEOFILANDIA	48770	48770	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TERRA NOVA	44270	44270	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	TUCANO	48790	48790	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	UIBAI	44950	44950	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	UMBURANAS	44798	44798	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	UTINGA	46810	46810	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	VALENTE	48890	48890	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	VARZEA DA ROCA	44635	44635	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	VARZEA DO POCO	44715	44715	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	VARZEDO	44565	44565	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	XIQUE-XIQUE	47400	47400	COD FEIRA DE SANTANA - FEC01
BA	ALCOBACA	45990	45990	COD ILHEUS - IOS01
BA	CARAVELAS	45900	45900	COD ILHEUS - IOS01
BA	EUNAPOLIS	45820	45828	COD ILHEUS - IOS01
BA	ILHEUS	45650	45659	COD ILHEUS - IOS01
BA	ITAPE	45750	45750	COD ILHEUS - IOS01

BA	MEDEIROS NETO	45960	45960	COD ILHEUS - IOS01
BA	MUCURI	45930	45930	COD ILHEUS - IOS01
BA	NOVA CANAA	45270	45270	COD ILHEUS - IOS01
BA	NOVA VICOSA	45920	45920	COD ILHEUS - IOS01
BA	OLIVENCA	45668	45668	COD ILHEUS - IOS01
BA	POTIRAGUA	45790	45790	COD ILHEUS - IOS01
BA	PRADO	45980	45980	COD ILHEUS - IOS01
BA	CAMPO FORMOSO	44790	44790	COD PETROLINA - PNZQ1
BA	CASA NOVA	47300	47300	COD PETROLINA - PNZQ1
BA	JAGUARARI	48960	48960	COD PETROLINA - PNZQ1
BA	JUAZEIRO	48900	48909	COD PETROLINA - PNZQ1
BA	SOBRADINHO	48925	48925	COD PETROLINA - PNZQ1
BA	ABRANTES	42840	42840	COD SALVADOR - SSA01
BA	CAMACARI	42800	42819	COD SALVADOR - SSA01
BA	DIAS D AVILA	42850	42850	COD SALVADOR - SSA01
BA	LAURO DE FREITAS	42700	42700	COD SALVADOR - SSA01
BA	MADRE DE DEUS	42600	42600	COD SALVADOR - SSA01
BA	MATA DE SAO JOAO	48280	48280	COD SALVADOR - SSA01
BA	MATARIFE	43970	43970	COD SALVADOR - SSA01
BA	MONTE GORDO	42820	42820	COD SALVADOR - SSA01
BA	SALVADOR	40000	42599	COD SALVADOR - SSA01
BA	SIMOES FILHO	43700	43700	COD SALVADOR - SSA01
BA	ABAIRA	46690	46690	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	ANAGE	45180	45180	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	ANGICAL	47960	47960	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	ARACATU	46130	46130	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BARRA	47100	47100	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BARREIRAS	47800	47809	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BOM JESUS DA LAPA	47600	47600	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BONINAL	46740	46740	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BOQUIRA	46530	46530	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BOTUPORA	46570	46570	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BREJOLANDIA	47750	47750	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BROTAS DE MACAUBAS	47560	47560	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BRUMADO	46100	46100	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	BURITIRAMA	47120	47120	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CACULE	46300	46300	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CAETITE	46400	46400	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CANAPOLIS	47730	47730	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CANDIBA	46380	46380	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CARAGUATAI	46680	46680	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CARINHANHA	46445	46445	PDC GUANAMBI - GNM01

BA	CATURAMA	46575	46575	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	COCOS	47680	47680	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CONDEUBA	46200	46200	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CORDEIROS	46280	46280	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CORIBE	47690	47690	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CORRENTINA	47650	47650	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	COTEGIPE	47900	47900	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	CRISTOPOLIS	47950	47950	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	DOM BASILIO	46165	46165	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	ERICO CARDOSO	46180	46180	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	FEIRA DA MATA	46446	46446	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	GUANAMBI	46430	46430	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBIAJARA	46560	46560	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBIASSUCE	46390	46390	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBICOARA	46760	46760	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBIPITANGA	46540	46540	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBITIARA	46700	46700	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBITIRA	46225	46225	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IBOTIRAMA	47520	47520	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IGAPORA	46490	46490	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IUPIARA	47590	47590	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	IUIU	46438	46438	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	JACARACI	46310	46310	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	LAGOA REAL	46425	46425	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	LICINIO DE ALMEIDA	46330	46330	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	LIVRAMENTO DE NOSSA SENHORA	46140	46140	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	LIVRAMENTO DO BRUMADO	46140	46140	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	LUIS EDUARDO MAGALHAES	47850	47850	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MACAUBAS	46500	46500	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MALHADA	46440	46440	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MANSIDAO	47160	47160	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MATINA	46480	46480	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MORPARA	47580	47580	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	MORTUGABA	46290	46290	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	NOVO HORIZONTE	46730	46730	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	OLIVEIRA DOS BREJINHOS	47530	47530	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	PALMAS DE MONTE ALTO	46460	46460	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	PARAMIRIM	46190	46190	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	PARATINGA	47500	47500	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	PINDAI	46360	46360	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	RIACHAO DAS NEVES	47970	47970	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	RIACHO DE SANTANA	46470	46470	PDC GUANAMBI - GNM01

BA	RIO DE CONTAS	46170	46170	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	RIO DO ANTONIO	46220	46220	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	RIO DO PIRES	46550	46550	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SANTA MARIA DA VITORIA	47640	47640	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SANTA RITA DE CASSIA	47150	47150	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SANTANA	47700	47700	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SAO DESIDERIO	47820	47820	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SAO FELIX DO CORIBE	47665	47665	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SEABRA	46900	46900	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SEBASTIAO LARANJEIRA	46450	46450	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SERRA DO RAMALHO	47630	47630	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SERRA DOURADA	47740	47740	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	SUSSUARANA	46605	46605	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	TANHACU	46600	46600	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	TANQUE NOVO	46580	46580	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	URANDI	46350	46350	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	WANDERLEY	47940	47940	PDC GUANAMBI - GNM01
BA	ALMADINA	45640	45640	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ARATACA	45695	45695	PDC ITABUNA - ITN02
BA	AURELINO LEAL	45675	45675	PDC ITABUNA - ITN02
BA	BARRA DO ROCHA	45560	45560	PDC ITABUNA - ITN02
BA	BARRO PRETO	45625	45625	PDC ITABUNA - ITN02
BA	BELMONTE	45800	45800	PDC ITABUNA - ITN02
BA	BUERAREMA	45615	45615	PDC ITABUNA - ITN02
BA	CAMACAN	45880	45880	PDC ITABUNA - ITN02
BA	CANAVIEIRAS	45860	45860	PDC ITABUNA - ITN02
BA	COARACI	45638	45638	PDC ITABUNA - ITN02
BA	FIRMINO ALVES	45720	45720	PDC ITABUNA - ITN02
BA	FLORESTA AZUL	45740	45740	PDC ITABUNA - ITN02
BA	GANDU	45450	45450	PDC ITABUNA - ITN02
BA	GONGOGI	45540	45540	PDC ITABUNA - ITN02
BA	GUARATINGA	45840	45840	PDC ITABUNA - ITN02
BA	IBICARAI	45745	45745	PDC ITABUNA - ITN02
BA	IBICUI	45290	45290	PDC ITABUNA - ITN02
BA	IBIRAPITANGA	45500	45500	PDC ITABUNA - ITN02
BA	IBIRATAIA	45580	45580	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITABELA	45848	45848	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITABUNA	45600	45609	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITACARE	45530	45530	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAGI	45230	45230	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAGIBA	45585	45585	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAGIMIRIM	45850	45850	PDC ITABUNA - ITN02

BA	ITAJU DO COLONIA	45730	45730	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAJUIPE	45630	45630	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAMARAJU	45836	45836	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITANHEM	45970	45970	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAPEBI	45855	45855	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ITAPITANGA	45645	45645	PDC ITABUNA - ITN02
BA	JUSSARI	45610	45610	PDC ITABUNA - ITN02
BA	MACARANI	45760	45760	PDC ITABUNA - ITN02
BA	MAIQUINIQUE	45770	45770	PDC ITABUNA - ITN02
BA	MASCOTE	45870	45870	PDC ITABUNA - ITN02
BA	PAU BRASIL	45890	45890	PDC ITABUNA - ITN02
BA	PORTO SEGURO	45810	45810	PDC ITABUNA - ITN02
BA	SANTA CRUZ CABRALIA	45807	45807	PDC ITABUNA - ITN02
BA	SANTA CRUZ DA VITORIA	45725	45725	PDC ITABUNA - ITN02
BA	SANTA LUZIA	45865	45865	PDC ITABUNA - ITN02
BA	SAO JOSE DA VITORIA	45620	45620	PDC ITABUNA - ITN02
BA	TEIXEIRA DE FREITAS	45995	45998	PDC ITABUNA - ITN02
BA	TEOLANDIA	45465	45465	PDC ITABUNA - ITN02
BA	UBAITABA	45545	45545	PDC ITABUNA - ITN02
BA	UBATA	45550	45550	PDC ITABUNA - ITN02
BA	UNA	45690	45690	PDC ITABUNA - ITN02
BA	URUCUCA	45680	45680	PDC ITABUNA - ITN02
BA	WENCESLAU GUIMARAES	45460	45460	PDC ITABUNA - ITN02
BA	ANDARAI	46830	46830	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	BARRA DA ESTIVA	46650	46650	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	BOA NOVA	45250	45250	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	BOA VISTA DO TUPIM	46850	46850	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	BONITO	46820	46820	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	CRAVOLANDIA	45330	45330	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	IBIQUERA	46840	46840	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	IPIAU	45570	45570	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	IRAJUBA	45370	45370	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	IRAMAIA	46770	46770	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	IRAQUARA	46980	46980	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	ITAETE	46790	46790	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	ITAQUARA	45340	45340	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	ITIRUCU	45350	45350	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	JAGUAQUARA	45345	45345	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	JEQUIE	45200	45208	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	JUSSIAPE	46670	46670	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	LAFAIETE COUTINHO	45215	45215	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	LAJEDINHO	46825	46825	PDC JEQUIE - JEQ01

BA	LAJEDO DO TABOCAL	45365	45365	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	MANOEL VITORINO	45240	45240	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	MARACAS	45360	45360	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	MARCIONILIO SOUZA	46780	46780	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	MUCUGE	46750	46750	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	NOVA REDENCAO	46835	46835	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	PALMEIRAS	46930	46930	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	PLANALTINO	45375	45375	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	PLANALTO	45190	45190	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	POCOES	45260	45260	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	SANTA INES	45320	45320	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	SOUTO SOARES	46990	46990	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	WAGNER	46970	46970	PDC JEQUIE - JEQ01
BA	AMARGOSA	45300	45300	PDC VALENCA - VAN01
BA	CAIRU	45420	45420	PDC VALENCA - VAN01
BA	CAMAMU	45445	45445	PDC VALENCA - VAN01
BA	DOM MACEDO COSTA	44560	44560	PDC VALENCA - VAN01
BA	ELISIO MEDRADO	45305	45305	PDC VALENCA - VAN01
BA	IGRAPIUNA	45443	45443	PDC VALENCA - VAN01
BA	ITAPARICA	44460	44460	PDC VALENCA - VAN01
BA	ITUBERA	45435	45435	PDC VALENCA - VAN01
BA	JAGUARIPE	44480	44480	PDC VALENCA - VAN01
BA	JUIQUIRICA	45470	45470	PDC VALENCA - VAN01
BA	LAJE	45490	45490	PDC VALENCA - VAN01
BA	MUNIZ FERREIRA	44575	44575	PDC VALENCA - VAN01
BA	MUTUIPE	45480	45480	PDC VALENCA - VAN01
BA	NAZARE	44400	44400	PDC VALENCA - VAN01
BA	NILO PECANHA	45440	45440	PDC VALENCA - VAN01
BA	SANTO ANTONIO DE JESUS	44570	44574	PDC VALENCA - VAN01
BA	TAPEROA	45430	45430	PDC VALENCA - VAN01
BA	UBAIRA	45310	45310	PDC VALENCA - VAN01
BA	VALENCA	45400	45400	PDC VALENCA - VAN01
BA	VERA CRUZ	44470	44470	PDC VALENCA - VAN01
BA	BARRA DO CHOCA	45120	45120	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	BELO CAMPO	45160	45160	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	BOM JESUS DA SERRA	45263	45263	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	CAATIBA	45130	45130	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	CAETANOS	45265	45265	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	CANDIDO SALES	45157	45157	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	CARAIBAS	45177	45177	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ENCRUZILHADA	45150	45150	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	IBIRAPUA	45940	45940	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02

BA	IGUAI	45280	45280	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ITAMBE	45140	45140	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ITAPETINGA	45700	45700	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ITARANTIM	45780	45780	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ITORORO	45710	45710	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	ITUACU	46640	46640	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	LAJEDAO	45950	45950	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	MAETINGA	46255	46255	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	PIRIPA	46270	46270	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	RIBEIRAO DO LARGO	45155	45155	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	TREMEDAL	45170	45170	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02
BA	VITORIA DA CONQUISTA	45000	45099	PDC VITORIA DA CONQUISTA - VDC02

**ANEXO C – Aeronave all cargo – full cargo – Cargueira:**

**Aeronaves Cargueiras (VARIG LOG)**

