

Rei da Estrada

ANO IX, NÚMERO 86



MAIO/JUNHO 2000



Frutas, peixe ou carne

O transporte frigorificado descobre no Mercosul
novas possibilidades de frete



**Publicação bimestral
da Scania Latin America.
Editada pelo Departamento
de Comunicação.**

Editor Responsável:

Maurício Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:

Laís Chita

Revisão:

Vicente dos Anjos

Foto Capa:

Liane Neves

**Diagramação,
Editoração e Produção:**
Technoart Propaganda Ltda.

Fotolitos:

AWA

Impressão:

Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:

33.000 unidades



Correspondências:

Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

Home page:

www.scania.com.br



É autorizada a reprodução de qualquer matéria
editorial, desde que citada a fonte.



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

"A Scania continua sendo uma empresa independente"

Jorma Halonen - Presidente da Scania Latin America



Mônica Zanoni

Essa frase, dita por Ferdinand Piëch, presidente mundial da Volkswagen, resume a situação da Scania após a conclusão do negócio em que a Volkswagen tornou-se nosso maior acionista.

Foram quase 15 meses de indefinição quanto ao controle da

Scania, período em que a proposta de compra formulada pela Volvo ficou sob análise da União Européia. Com o veto ao negócio, novas e variadas especulações sobre o futuro da Scania não tardaram a surgir.

O acordo entre a Investor, até então nosso maior acionista, e a Volkswagen, realizado apenas duas semanas após o veto à Volvo, teve um importante significado para todos nós, não só por colocar um ponto final às especulações sobre os rumos da Scania como por comprovar a força e a credibilidade da empresa.

O negócio com a Volkswagen irá

favorecer o desenvolvimento da Scania e traz tranqüilidade para clientes, fornecedores e colaboradores. Scania e Volkswagen são parceiras antigas. A Scania é responsável pela comercialização dos produtos da Volkswagen na Suécia há 50 anos.

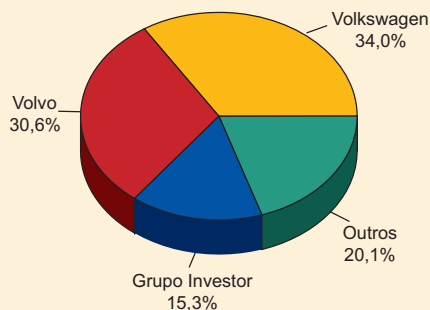
E a linha de produtos das duas empresas se complementam. Além disso, a Scania continuará a ser cotada nas bolsas de Estocolmo e Nova Iorque, o que reforça sua independência e estimula a competitividade.

Com a definição sobre o controle acionário da empresa, reafirmamos a nossos clientes, fornecedores e colaboradores que a Scania segue forte e rentável, trabalhando continuamente na busca e no desenvolvimento de soluções completas para o transporte, soluções que atendam às necessidades do mercado não só agora mas por muitos e muitos anos.

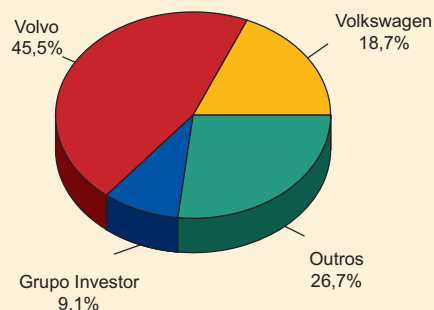
Estrutura da Scania

(principais acionistas)

Ações de voto



Capital



4

Reportagem de Capa

Transporte refrigerado beneficia-se das possibilidades de troca de mercadorias entre os países do Mercosul.

8

Evento

A Fórmula 1 passa por São Paulo e caminhões vermelhos conduzem as Ferrari até o autódromo.

10

Cliente

Com a simplicidade da gente do interior e muito trabalho, a Jolivan, de Iconha (ES), tornou-se uma das maiores transportadoras de seu Estado.

16

Empresa

Cooperativa de transportadores de Santa Catarina dribla com sucesso as dificuldades econômicas do setor e investe em tecnologia e treinamento.

19

Motores

Tradicional fabricante de ferramentas pneumáticas e compressores de ar, a Atlas Copco entra no ramo de grupos geradores no Brasil.

20

Gente & Fatos

12

Ônibus

Empresa de turismo conquista a simpatia de artistas baianos e os leva a shows por todo o País, entre eles a festa de 500 anos do Descobrimento.

24

Raio-X

Ônibus K124EB6x2LI 420

14

Vendas

Consórcio Nacional Scania viaja pelo Brasil com suas assembléias itinerantes, realizadas agora em dois locais diferentes simultaneamente.



As trocas do Mercosul

Vêm frutas, vão carnes de frangos e suínos. O transporte frigorificado já rompe fronteiras. Grandes ou pequenas, as transportadoras que atuam neste segmento desfrutam das várias possibilidades de intercâmbio de mercadorias entre Brasil, Argentina, Chile e Uruguai.

Grande exportador de frutas, o Chile oferece uvas, ameixas e kiwis, mas carece de pastos e importa carne bovina. A Argentina, que há alguns anos tinha suas maçãs abundantemente comercializadas por aqui, hoje consome frango brasileiro em troca de sua carne bovina. O Brasil não só tornou-se auto-suficiente em maçãs, como exporta para seus vizinhos, além da carne, uvas de mesa, melões e mangas, muitos deles produzidos no Vale do São Francisco (PE).

O transporte frigorificado, que em rotas nacionais enfrenta problemas de ociosidade, encontrou no Mercosul novas possibilidades de cargas com temperatura controlada e estabeleceu um

vai-e-vem de mercadorias providencial.

Carnes e laticínios são os mais óbvios, mas as frutas resfriadas surpreendem. Revelam uma padronização da qualidade e uma preocupação maior com sua preservação. O produtor e o comerciante das chamadas 'frutas tipo exportação' adotaram o transporte frigorificado como forma de

Família Schio:
maçãs próprias e Argentinas
distribuídas pelo Brasil

chegar ao consumidor final com o produto melhor conservado, agregando-lhe valor.

Ao invés de carretas abertas, quando muito cobertas com uma lona térmica, e movimentadas durante a noite, as frutas passaram a contar com baús frigoríficos de alta tecnologia e tornaram-se uma carga bastante atrativa.

A Cantu Verduras, de Vitorino (PR), é um exemplo de



Cantu Verduras: produtos
de todo o mundo na mesa do consumidor

empresa que incorporou posteriormente o transporte pesado de frutas às suas atividades. Hoje, ela cuida do plantio, fomento, distribuição, importação e exportação de *hortifrutis* e possui seis filiais espalhadas pelo País.

A logística da fruta - Por seus armazéns, passam mensalmente quatro mil toneladas de produtos e seus veículos rodam 450 mil quilômetros no mesmo período. “Priorizamos e assumimos toda a distribuição dos *hortifrutis* aos mercados, mas nossos caminhões já respondem por 30% do deslocamento da carga entre nossas filiais”, explica Peterson Cantu, diretor administrativo da empresa.

“Como somos importadores, buscamos frutas no mundo todo”, acrescenta ele, que revela a existência de um complexo acompanhamento da sazonalidade de cada fruta em vários países para garantir o seu abastecimento permanente ao longo do ano. “O mesmo tipo de fruta pode estar vindo num momento do Chile, noutro da Europa ou da Ásia. O consumidor talvez nem

perceba, mas há uma grande logística por traz disso”, explica.

O fato de a grande maioria dos consumidores não perceber de onde vem a fruta que consome baseia-se em dois pontos de excelência: a qualidade padronizada da fruta e a qualidade do transporte.

Cada variedade de fruta exportada deve cumprir exigências de qualidade que lhe garantam uma uniformidade mundial. Assim a maçã nacional rivalizou-se à argentina, ocupando o lugar desta no mercado nacional.

A qualidade do transporte, por sua vez, vem do paradoxo que o melhor transporte é aquele que não deixa sinais de que, de fato, existiu. Isso significa que uma fruta deve chegar ao consumidor, situado a quilômetros de distância, como se tivesse acabado de ser colhida.

O transporte e a estocagem sob temperatura controlada conservam as frutas devidamente hidratadas, preservando-lhes o sabor e a textura. Eliminam a idéia de que elas sejam colhidas antes da hora e amadureçam enquanto viajam ou aguardam o comprador debaixo do sol. O próprio supermercado irá dispô-las à venda em um ambiente refrigerado para preservá-las ao máximo.

“Hoje, isso representa apenas dez por cento do total, mas em cinco anos, creio que toda a comercialização de frutas terá que estar padronizada dessa forma”, revela Peterson Cantu.

A padronização determina, também, que toda a carga esteja devidamente paletizada para o transporte, pois a paletização possibilita a melhor manipulação e conservação de uma carga tão frágil.

Peterson conta que, caso a carga não esteja paletizada, são necessários seis homens e duas horas e meia para descarregar uma mesma carreta que, se paletizada, necessitaria de apenas dois homens e 20 minutos. “É evidente que isso contribui para a qualidade da fru-

Tecnologia do frio

O atual estágio de tecnologia do transporte refrigerado de perecíveis torna difícil imaginar que, na segunda metade deste século, muitas cargas ainda foram transportadas apenas cobertas com gelo seco.

Com 50 mil toneladas transportadas por mês, a Rodoviário Schio, de Vacaria (RS), é um exemplo da aplicação da tecnologia no transporte. Suas carretas, de 28 paletes (capacidade para 90 a 100 metros cúbicos e até 28 toneladas) possuem suspensão pneumática, pneus ‘single’ (um só pneu em cada roda) e rodas de alumínio. Com rastreamento por satélite, sofrem monitoramento 24 horas por dia e têm a temperatura da carga ajustada à distância, mesmo com o veículo em movimento, corrigindo variações no tempo de entrega em função do tráfego, por exemplo.

Os cavalos mecânicos Scania R124LA6x2, recentemente adquiridos, contam com suspensão pneumática, ABS, freio auxiliar Scania Retarder e terceiro eixo original de fábrica. O terceiro eixo original e a suspensão pneumática possibilitam maior capacidade de carga (3 toneladas a mais). Com motor de 420 cavalos e gerenciamento da injeção eletrônico, já proporcionaram aumento nas médias de velocidade de 45 para 50 km/h e uma redução do consumo de combustível de 2,2 km/litro para 2,3 km/litro (correspondente a 4,5%).

“Levamos dois anos testando todas as opções do mercado e temos hoje a melhor composição para a nossa atividade”, revela Paulo Mincarone Filho, diretor comercial da Schio.

Além do transporte pesado, a empresa atua no armazenamento das cargas refrigeradas e na distribuição de alguns produtos diretamente aos pontos de venda.





Liane News

Temperatura controlada: perecíveis requerem atenção no estoque e no transporte

ta, pois temos menos manipulação e mais rapidez”, acrescenta ele.

A Cantu tem uma frota de 55 caminhões, sendo 17 Scania. Suas operações de transporte de longa distância interligam as filiais, localizadas em Cascavel (PR), Chapecó e São José (SC), São Paulo (SP), Juiz de Fora (MG) e Recife (PE). Trazem frutas da Argentina e do Chile, levando, em contra-partida, carnes de frangos e suínos para a primeira e carne bovina para o segundo.

A família Schio, dividida em um ramo agropecuarista e outro rodoviário, também acompanha há bastante tempo a evolução da qualidade e do abastecimento das frutas pelo País e pelo Mercosul. De suas terras, em Vacaria (RS), saem maçãs para todo o Brasil,

Europa, Estados Unidos e Ásia. Em suas carretas viajam frutas, laticínios, sorvetes, carnes, chocolates e margarinas em rotas que cruzam o território nacional, Argentina, Uruguai e Chile.

Salada de frutas - “Embora as maçãs nacionais sejam nosso maior volume de carga entre as frutas, ainda temos nichos para a importação da maçã argentina, o que continua justificando a viabilidade dos intercâmbios com o Mercosul”, comenta Paulo Mincarone Filho, diretor comercial da Rodoviário Schio, empresa que conta com 350 veículos e roda um total de 3,5 milhões de quilômetros por mês.

Ele acrescenta que, além de bons produtores de diversas frutas tropicais ou temperadas, os países vizinhos tam-

bém importam outras variedades de todo o mundo, redistribuindo-as pelo continente e gerando mais carga. “O Brasil importa regularmente, do Chile e da Argentina, uvas, nectarinas, pêras, ameixas, pêssegos, kiwis e maçãs”, exemplifica.

Além das frutas, ele aponta os peixes de águas frias como produtos com grande potencial de troca. São eles o salmão, congrio e mero chilenos, além do badejo, merluza negra e namorado argentinos, vindos dos Oceanos Pacífico e Atlântico. “O leque de opções revela-se muito grande no Mercosul”, resume Mincarone Filho.

O transporte terrestre entre fronteiras responde por 30 por cento das atividades da Schio e, na opinião de seu diretor comercial, deve aumentar consideravelmente nos próximos anos. Pensando nisso, a empresa já conta com filiais em Buenos Aires (Argentina), Santiago (Chile) e Montevideu (Uruguai). No território nacional, além da matriz em Vacaria (RS), a Schio tem centros de distribuição em São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco, além de filiais em Porto Alegre e Uruguaiana (RS), Fortaleza (CE), Manaus (AM), Maceió (AL) e Belém (PA).

Outra empresa de transporte frigorificado do sul do País que descobriu o Mercosul é a Cordenonsi, de Xaxim (SC). Com apenas cinco anos cruzan-



Frangos e suínos: 90% das atividades da Cordenonsi são dedicadas ao Mercosul

Divulgação

do as fronteiras, já dedica 90 por cento de suas atividades ao Mercosul, principalmente à Argentina.

Para lá vão carnes de frangos e suínos, bananas e suco de laranja em tambores. De lá vêm peixes, frutas e carne bovina. Incluindo os dez por cento correspondentes ao mercado nacional, a Cordenonsi movimenta 36 mil toneladas ao ano, rodando uma média de 400 mil quilômetros por mês.

Oferta de trabalho - Com uma frota de 35 veículos, sendo 28 Scania, a empresa beneficia-se do fato de trabalhar para grandes indústrias agropecuárias exportadoras: 70 por cento da carga já é paletizada.

Segundo seu diretor, Luiz Alberto Cordenonsi, as agroindústrias da região foram também as maiores responsáveis pela rápida entrada da Cordenonsi no Mercosul. “Em função das necessidades de exportação dessas empresas, fomos praticamente convidados a incluir o Mercosul em nossas rotas”, diz ele.

Sem fronteiras no sul do continente, o transporte frigorificado busca acompanhar o desenvolvimento da vida urbana, na qual os hábitos do consumidor não vacilam um só instante frente aos avanços tecnológicos. Os supermercados entraram no dia-a-dia das pessoas e o chamado ‘prazo de validade’ passou a ser item de verificação obrigatória em cada compra. Tão importante quanto o preço do produto, pois alimentos em promoção, freqüentemente, podem apresentar-se próximos de seu vencimento.

Com isso, entregar perecíveis com, no mínimo, dois terços de sua validade preservados (muitos supermercados impõem esse limite) tornou-se desafio às transportadoras de cargas frigorificadas, cuja versatilidade é posta à prova sempre que um novo produto aparece com potencial consumo seja no Brasil, na Argentina, no Chile ou no Uruguai.

Preocupação com a qualidade

O transporte de perecíveis refrigerado carece de normatização. Essa conclusão vem do Instituto Brasileiro do Frio frente às crescentes exigências de qualidade do produto transportado. Entretanto, seu diretor presidente, Olavo Braidó, prevê as primeiras tentativas para corrigir essa deficiência já para o segundo semestre deste ano. “Através de orientações e normas gerais, deveremos colher os primeiros resultados em breve e poderemos até sediar um congresso mundial sobre o tema em 2002”, revela ele.

Braidó é bastante crítico quanto ao desrespeito das condições ideais para o transporte de perecíveis, principalmente os *hortifrutis*, que requerem temperaturas específicas para cada variedade (veja tabela abaixo). “Se detalhes não forem **rigorosamente seguidos e controlados**, não temos como assegurar a qualidade do produto que chega até o consumidor. A auto-suficiência do Brasil em maçãs, por exemplo, é prova de que a normatização garante a conservação e o transporte adequados, contribuindo para a conquista da preferência do consumidor”, finaliza ele.



Nome	Temperatura 0°C	Tempo de conservação
Frutas		
Ameixa	0	2 a 4 semanas
Banana	15 a 13	10 a 20 dias
Cereja	0	10 a 14 dias
Figo	-2 a 0	5 a 7 dias
Laranja (suco)	0 a 2	3 a 6 semanas
Maçã	-1 a -4	2 a 6 meses
Manga	10	2 a 3 semanas
Melão	7 a 10	5 a 30 dias
Nectarina	0	2 a 4 semanas
Pêra	-1 a 0	2 a 6 meses
Pêssego	0	2 a 4 semanas
Uva (de mesa)	0	3 a 8 semanas
Uva vinífera	0	3 a 6 meses
Carnes, Peixes e Aves		
Carne fresca:		
Bovina	-1	1 a 6 semanas
Suína	0 a 1	3 a 7 dias
Frango sem vísceras	0	7 a 10 dias
Presunto	-2 a 0	1 a 6 meses
Carne congelada:		
Bovina	-23	9 a 12 meses
Suína	-23	4 a 6 meses
Frango sem vísceras	-28	9 a 10 meses
Peixe:		
Fresco	0	5 a 15 dias
Congelado	-23	8 a 10 meses
Defumado	4 a 10	6 a 8 meses
Laticínios:		
Queijo	-1 a 7	
Manteiga	-20	7 a 10 meses
Sorvete	-20	
Iogurte	2 a 5	
Margarina	1,6	1 ano
Diversos:		
Chocolate	18	
Pão (congelado)	-18	

Fonte: Manual para conservação e transporte de produtos perecíveis RECRUSUL.

Acelera...

Carros e equipamentos para o Grande Prêmio Brasil de Fórmula 1 entram e saem do País numa operação tão precisa e rápida como uma parada nos boxes.

E o circo da Fórmula 1 passou por aqui. Em quinze dias, tudo veio e tudo foi. Por ocasião do GP Brasil, o autódromo de Interlagos, em São Paulo, foi o centro mundial das atenções. Pilotos fantásticos e suas máquinas maravilhosas contracenaram com toneladas de equipamento e multidões de anônimos. Agora, estão todos em algum outro lugar do planeta, preparando-se para a próxima corrida.

Para que tudo 'corra' perfeitamente, a logística que cerca um grande prêmio da categoria mais importante do automobilismo mundial é semelhante à estratégia das próprias equipes na pista. Durante a sua curta permanência no País, cerca de 750 toneladas de carga tiveram que ir e vir dos aeroportos de Viracopos, no interior do Estado, e Guarulhos, na Grande São Paulo, até o autódromo, localizado na capital. A operação contou com 75 caminhões e mais de 150 pessoas.

Tudo começou no dia 15 de março, quando os primeiros aviões chegaram ao Brasil. No dia 29 do mesmo mês, só a memória das pessoas indicava que a Fórmula 1 tinha estado por aqui.

Um dos momentos mais belos da corrida travada fora das pistas, aquela que leva e traz todo o circo ao redor do mundo, foi o comboio de caminhões

desfilando com o material das equipes pela rodovia que liga as cidades de Campinas e São Paulo. Na frente, os carros vermelhos da Ferrari, numa expectativa da boa atuação da mais vibrante das escuderias da categoria e pela qual corre a maior esperança de vitória nacional, o piloto Rubens Barrichelo.

Paixão pela cor - Por exigência da própria Ferrari, os caminhões contratados para transportar suas máquinas deveriam ser novos, com no máximo 2 anos, apresentarem ótimo estado de conservação e, é claro, serem vermelhos.

Dois cavalos mecânicos T124 GA 4x2 da Transportadora G. Silva, do



**Carga e descarga:
no mesmo ritmo da corrida**



**Chegada da F1
em São Paulo:
desfile de 'máquinas'
até o autódromo**

tem dez anos de experiência e já atuou em eventos como os shows dos Rolling Stones, Michael Jackson e Madonna no Brasil.

Faz parte do trabalho da empresa a liberação alfandegária, o manuseio da carga, a estocagem e a coordenação do transporte junto às empresas especializadas.

Equipe afinada - Segundo Marcelo Romão, responsável da Waiver pelo GP Brasil de Fórmula 1, só a competência e uma grande relação de confiança entre todos os envolvidos é que garante o sucesso de eventos com a importância e a cobrança internacional desse tipo. “Enquanto as equipes de Fórmula 1 disputam milésimos de segundo na pista, nós buscamos diferenças de minutos em cada etapa do processo”, diz ele. “Também corremos todo o tempo contra o relógio e temos que confiar um no outro. Uma falha, por menor que seja, pode comprometer tudo”, acrescenta.

Ao final da etapa brasileira, os torcedores nas arquibancadas coloridas de vermelho não puderam, infelizmente, comemorar uma vitória nacional. Rubens Barrichello não terminou a prova. Como consolo, uma outra Ferrari venceu.

Com o circo longe, os fanáticos por corridas de carros acompanham a sequência da temporada pela televisão. Aqui, de novo, só no ano que vem.

Até lá, alguns motoristas de caminhão vermelho, certamente, estarão alimentando a esperança de, por ao menos um instante, conduzir uma Ferrari até o autódromo de Interlagos. 🏆

Rio de Janeiro, foram então os escolhidos para liderar o comboio até os boxes do autódromo de Interlagos.

Com o circo armado e as equipes concentradas em montar os carros e obter os melhores tempos, a logística do grande prêmio passa para a operação de desmontagem.

Os motores usados nos treinos, por exemplo, voltam para casa antes mesmo da corrida começar. Se um carro apresenta defeito ou bate também nos treinos, obrigando o uso do carro reserva, a equipe já o desmonta e seu

transporte para o aeroporto é providenciado. Tudo para facilitar a desmontagem e o retorno do material restante.

À meia-noite do domingo do GP, dia 26 de março, o primeiro comboio com 12 caminhões já saía de Interlagos com destino a Viracopos. Foram ao todo mais cinco comboios. O último caminhão deixaria o autódromo no dia 28, ao meio-dia, levando embora a Fórmula 1 de São Paulo.

À frente de toda essa logística está a Waiver Transporte e Logística, que

Foto: Helder Glumando Jr.



Fotos: Sérgio Cardoso

João, Lindor e Vansionir: mudança na rota do próprio destino

Negócio de família

Três irmãos saem da roça para o comércio e hoje dirigem uma das maiores transportadoras do Estado do Espírito Santo.

Por: Gabriela Piccolo

João Paganini, 60 anos, costuma dizer que começou a trabalhar na roça assim que deu suas primeiras engatinhadas. Ele não exagera. Nascido no esquecido povoado de Nova Estrela, na região montanhosa do Espírito Santo, o destino que o esperava era o mesmo reservado aos onze irmãos: lavar a terra, plantar, casar e criar uma penca de filhos. Mas honrando o sangue italiano, o inquieto João tanto fez que acabou virando o jogo. Primeiro adquiriu um 'lote' de burros e foi fazendo negócios. Depois comprou um caminhão usado para

si e outro para o irmão. Aos poucos, reuniu uma verdadeira frota e hoje, 25 anos depois, é um dos proprietários - ao lado de dois irmãos - da Transportadora Jolivan, com sede em Iconha, no interior do Espírito Santo.

Ele é o 'Jo' do nome da empresa. O 'li' é do irmão Lindor e o 'van', do caçula Vansionir. Dos tempos da roça, restou neles uma simplicidade genuína e um forte sotaque, um pouco 'italianado', do interior. No entanto, a ingenuidade do trio é só aparente. Os números relativos à empresa que co-

mandam demonstram que, na hora dos negócios, a agressividade fala mais alto. A frota conta com 180 veículos - sendo 100% Scania - mais 90 agregados, que carregam uma média de 80 mil toneladas por mês. A transportadora tem 15 filiais espalhadas por todo o País e clientes como Belgo Mineira, Bahia Sul Celulose, Parmalat, Bombril e Procter&Gamble. Possui quase 400 funcionários, sendo a metade motoristas. E o faturamento, os irmãos preferem nem revelar.



A empresa vem crescendo a cada ano, mesmo com as oscilações da economia nacional. A que se deve esse feito? Ao trabalho, responde na ponta da língua o agitado Lindor. “Conseguimos passar bem o ano de 99 por causa de muito trabalho. Reduzimos os custos, transportando mais e dando treinamento para o pessoal aumentar sua produtividade. E o principal: não fomos a bancos fazer empréstimos e aí não pagamos juros”, simplifica ele, acrescentando que não foi necessário demitir

umas firmas de Lindor ao se referir à estratégia de sua empresa. Ele e os irmãos conheceram desde cedo a importância de trabalhar - para eles era questão de sobrevivência. Seus pais eram lavradores, cuidavam das plantações de milho, cana e feijão e criavam burros e galinhas. Os filhos mal deixavam as fraldas e já passavam a acompanhar o pai na roça. Um pouco mais velhos, eram convocados a negociar os produtos nas feiras. E assim, de forma espontânea, foi-se desenvolvendo a veia comercial dos Paganini.

Aulas práticas - Dos três irmãos donos da Jolivan, apenas Vansionir frequentou as salas de aula. Estudou até a 8ª série. João e Lindor mal sabem escrever; apenas assinam seus nomes. Falta diploma, mas não iniciativa. “Só a teoria não adianta nada. A prática nós ‘peguemo’. Na época da nossa infância não tinha calculadora, aí a gente ia vender galinha, pesava, via o preço do quilo, ia fazendo as contas, negociava...”, explica Lindor.

João pegou rápido as manhas do comércio. Ele acompanhava o pai, que fazia negócios com burricos. O pequeno juntou economias e depois de comprar seu próprio “lote” de burros, começou a trabalhar por conta própria. Casou e comprou um F600 da Ford, ano 58, com o qual puxava açúcar. Mudou-se para Iconha no início da década de 60 e trocou o velho caminhão por um mais novo, de ano 64, para puxar boi. Foi nessa época que o irmão Lindor foi encontrá-lo.

“Arrumei uns trocados e comprei outro caminhão para ele trabalhar.

Conseguimos mais um e contratamos outra pessoa”, conta João. A essa altura, em meados da década de 70, eles já tinham feito um contato na Bahia que possibilitou o transporte de madeira. Esse foi o setor inaugural da empresa, que se chamava Paganini Transportes. O caçula Vansionir veio se juntar a eles em 1976. Atenderam ao setor madeireiro até a inauguração da Jolivan, em 1989, quando entraram de cabeça no setor de siderurgia. Hoje, a empresa transporta também papel e celulose, além de cargas fracionadas.

Lindor fica na direção comercial. O filho de João, José Luís, cuida das finanças. Vansionir afirma que trata da área de “obras e compras”. João aparece por lá de vez em quando, mas tem se dedicado a outro negócio da família, a Paganini Material de Construção - loja que conta com uma frota de 18 veículos, sendo 70% Scania - e também às fazendas que tem. “Não existe presidente na empresa. Aqui os ‘outro’ manda em tudo também”, garante Vansionir, referindo-se aos irmãos.

Planos para o futuro - E foi assim, tomando decisões de comum acordo, que os Paganini entraram no ano 2000. Os irmãos capixabas pretendem renovar a frota e vão continuar comprando os Scania modelo R124GA 4x2. “Já temos 55 deles e só vamos renovar com esse tipo, por ser de fácil manutenção e econômico”, conta Lindor. Outro projeto é abrir novas filiais pelo Brasil e expandir as rotas. Atualmente, eles transportam para todo o País, com exceção do Sul. A intenção é ampliar a rota para essa região e, quem sabe, para as estradas dos países do Mercosul. “Isso quando arrumar cliente, não tem nada definido ainda, mas a gente tem interesse”, avisa Lindor. E ninguém vai estranhar se logo, logo os caminhões da Jolivan forem vistos cruzando as rodovias da América Latina. 🌿



ninguém. Para Lindor, que assume a função de diretor comercial na empresa, fica difícil repassar aos clientes os custos do aumento do óleo diesel, dos pedágios e outros tantos. “O cliente não aceita”, diz. Para a empresa não sair no prejuízo e manter a estabilidade, ele acredita que o segredo é ganhar em quantidade. “Queremos mais cliente e mais trabalho”, afirma, taxativo.

Para quem foi criado numa rígida disciplina européia, que valoriza o trabalho, nada mais natural que as pala-

Parte da festa

Durante as comemorações dos 500 anos de Descobrimento do Brasil, empresa de turismo de Salvador (BA) leva e traz a alegria das bandas baianas.

Por: Nilza Vaz Guimarães

Como Cabral, muitos aportaram em Porto Seguro, no final de abril último, pelo mar. Outros preferiram, entretanto, a modernidade dos aviões. Mas a maioria das bandas de axé music de Salvador, que foram responsáveis pela animação da festa, optou pela via terrestre, no maior exemplo da integração rodoviária nacional desses 500 anos de existência.

Com metade de sua frota dedicada às comemorações do Descobrimento, a empresa de turismo Zutur sempre foi

uma das preferidas dos artistas. Transportou de Salvador a Porto Seguro bandas como a Harmonia do Samba, a Gang do Samba e a Bom Balanço, além de pessoas responsáveis pela organização do evento.

A história da Zutur começa quando a cearense Zuleuda Rodrigues visitou Foz do Iguaçu (PR). Ficou encantada com as belezas naturais da região e, a partir daí, resolveu programar outras viagens. Alugava um ônibus de uma empresa da região, reunia a turma e lá estava ela na estrada novamente.

Com o passar do tempo, induzida por amigos e clientes dona Zuleuda adquiriu seu primeiro ônibus e, em 1992, fundou a Zuleuda Transportes e Turismo Ltda. “Naquela época eu não entendia nada de ônibus, comprei um usado, que era até um pouco velho. Daí surgiu a oportunidade de comprar dois veículos novos. Um deles da marca Scania, que está até hoje com a gente”, conta ela.

Atualmente, Zuleuda e seu sócio Francelino de Souza Neto, mais conhecido como Faninho, têm uma frota própria de 12 ônibus. Percorrendo o Brasil de Norte a Sul, transportando lojistas, evangélicos,



Fotos: Marcia Meneses

Parceria de Sucesso:
Dona Zuleuda,
Faninho e
Banda Bom
Balanço



grupos de terceira idade, grupos de turistas e principalmente artistas, os veículos da Zutur são equipados com televisão, vídeo-cassete, ar condicionado e câmera de vídeo interna para segurança, além de contar com água e cafezinho.

Conforme conta dona Zuleuda, o turismo requer muita atenção. Na Zutur, por exemplo, todos os motoristas são treinados de acordo com a filosofia da empresa: satisfação do cliente. “Tenho um carinho muito especial. Estou sempre atenta à limpeza dos veículos, ao cuidado para estar tudo funcionando direito”, diz.

Dentre os 12 veículos da Zutur, 8 são Scania, nos modelos K112, K113 e K124, este na versão IB 6x2. “Esperamos chegar até o final do ano com

15 veículos. Acho que com este número nossas necessidades serão plenamente atendidas” comenta a empresária.

Após as comemorações dos 500 anos do Descobrimento do Brasil, dona Zuleuda alerta para o início de uma nova temporada: a do Forró em todo o Nordeste. Dentre as bandas que viajam com a Zutur nesta época estão a Forró Galope, Arrocha Nó, Mastruz com Leite, Cavalo de Pau e Ademário Coelho e banda.

“Até chegar o Dia de São João (24 de junho), é um sobe e desce de banda pra cá e pra lá. É incrível! Para mim é a melhor festa depois do Carnaval”, finaliza ela.

Vida de artista - Pontualidade. Este fator é fundamental para transportar artistas. De acordo com dona Zuleuda, os veículos da empresa não param na garagem. Rodando para todos os cantos do País com grupos de axé music, pagode, samba e forró, desde 1995, os veículos transportam além dos artistas, seus músicos e os instrumentos. “A banda Chiclete com Banana, por exemplo, é a que tem mais instrumentos e só viaja com a gente. O carro preferido da banda é um panorâmico”, revela.

Com o slogan “A certeza do melhor turismo”, a Zutur conquistou a preferência de diversas bandas como Terra Samba, Bom Balanço e Harmonia do Samba, que desde o início viajam com a empresa. Os grupos É o Tchan, Araketu, Ivete Sangalo e banda, Patrulha do Samba, Jogo de Cintura, As Meninas, Os Travessos,

Soweto, Que Loucura, Gang do Samba, entre outros, também contam com a atenção da Zutur em suas viagens por todo o Nordeste.

Com agenda repleta de shows em diversas capitais, o grupo Bom Balanço vem realmente balançando o País desde que a música “Juliana” foi parar na boca do povo no carnaval de 1999. No ritmo do samba, o Bom Balanço mistura as raízes da Bahia com o pagode, o romântico, o samba de roda e o reggae. Conforme Pierre Onassis, ex-Olodum e a voz do grupo, a resposta do bom trabalho está registrada em números. “Nosso show de lançamento do CD ao vivo levou mais de 60 mil pessoas ao Parque de Abaeté, em Salvador”, comenta.

O verão e o Carnaval 2000 firmaram o Bom Balanço no cenário nacional. “E quem nos acompanha de braços abertos para todos os cantos é a Zutur”, afirma Pierre. A parceria entre Zutur e Bom Balanço existe desde que o grupo começou sua andança. “Desde as primeiras viagens estamos com a Zutur. Além do bom serviço prestado, existe uma relação de amizade”, completa.

Para Pierre, os veículos são muito confortáveis e estão aptos a transportar desde uma banda brasileira até artistas de porte internacional. “Não fica nada a desejar. Atende todas as necessidades básicas”. 



Conforto, segurança e pontualidade:
exigências para o transporte de
artistas por todo o País



Emanuel A. P.

Assembléia itinerante: confraternização e transparência na definição dos contemplados

Ação entre amigos

Na continuidade dos quase 20 anos de tradição, o Consórcio Nacional Scania inova e leva os sorteios mais perto dos clientes até duas vezes por mês, simultaneamente.

A modalidade de vendas por consórcio é um dos maiores exemplos da criatividade brasileira. Da forma e abrangência como a conhecemos, não existe em nenhum outro lugar.

Surgiu na década de 60, quando um grupo de amigos, todos funcionários do Banco do Brasil, organizou-se para comprar geladeiras. O sucesso foi tamanho que o consórcio foi regulamentado em seguida pelo Governo e diversos outros grupos formaram-se por todo o País, visando, principalmente, a aquisição de automóveis Fusca.

O funcionamento fácil e desburocra-

tizado do consórcio possibilitou, então, sua rápida proliferação e, hoje, quase todos os bens de maior valor podem ser adquiridos através dele. Basicamente, consiste em reunir pessoas físicas e/ou jurídicas que efetuam uma determinada contribuição mensal, em dinheiro, durante um tempo e com a finalidade de adquirir um certo produto. Existem regras e direitos aplicáveis a todos e, normalmente, é administrado por uma empresa especializada.

Em função das oscilações da economia nacional, o consórcio tornou-se, no decorrer dos anos, também uma for-

ma de poupança programada, pela qual cada participante aplica mensalmente uma quantia de dinheiro com o objetivo de adquirir um bem ao final.

No caso de caminhões, ônibus e motores a história não é diferente. O Consórcio Nacional Scania, criado em 1982 e controlado pela própria montadora desde 1997, já contemplou mais de 30 mil consorciados e chegou a representar, em determinados anos, até 60 por cento das vendas da Scania no País.

Segundo Antonio Carlos da Rocha, diretor geral da Scania Administradora de Consórcios, o sucesso do Consórcio Nacional Scania deve-se, principalmente, ao fato de ser uma solução que atende às necessidades dos clientes. "Por meio da transparência da administração, construímos uma credibilidade muito forte entre todas as partes envolvidas, que são a fábrica, a rede de conces-

sionárias e o cliente”, afirma ele.

Conforme a análise de Rocha, o cliente acompanha as assembleias e os mecanismos dos sorteios e usufrui da segurança oferecida por um consórcio administrado pela própria fábrica. Esta tem no consórcio um grande canal para a comercialização de seus produtos. E a rede de concessionárias Scania é a única autorizada a comercializar as cotas de consórcio.

Cada assembleia é transmitida ao vivo em rede nacional para todas as 92 concessionárias Scania, que reúnem aproximadamente 4.000 clientes (somados todos os pontos de venda) para um jantar na ocasião. “Trata-se de um momento de confraternização e transparência, no qual, todo mês, o cliente é convidado a visitar a concessionária. Nessa oportunidade, além de acompanharem o sorteio, cliente, concessionária e fábrica reforçam seus laços de amizade”, comenta Rocha.

Com o intuito de potencializar ainda mais essa oportunidade de contato com o cliente, desde agosto de 1998 o sorteio deixou de ser realizado fisicamente apenas em estúdios na cidade do Rio de Janeiro e passou a viajar pelo País, nas chamadas assembleias itinerantes.

“A prática da assembleia itinerante evidencia a credibilidade dos sorteios, pois vamos até o cliente e ele participa ao vivo da festa, dá entrevistas, recebe as chaves do veículo. Tudo na região do cliente,

onde ele é conhecido,” diz Rocha.

Para a realização das assembleias itinerantes, cerca de 50 pessoas são mobilizadas. O material segue três dias antes para o local em uma carreta personalizada do Consórcio, que serve de palco durante o próprio evento. Dentro dela, uma verdadeira central técnica de televisão cuida da transmissão do sorteio para todo o País.

“Vale a pena”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de marketing da Scania. “Todo mundo vê e participa dos sorteios, numa festa que não se restringe só ao local da assembleia”. Queiroz comenta ainda que a assembleia itinerante é uma excelente forma de trazer o cliente para dentro da concessionária.

O resultado tem sido tão positivo que, a partir deste mês, as assembleias passarão a ser realizadas simultaneamente em duas localidades diferentes. “Estaremos duas vezes mais próximos de nossos clientes”, comemora o diretor de marketing da Scania.

Esses clientes, segundo dados do Consórcio Nacional Scania, são, na sua maioria, transportadoras que utilizam essa modalidade de aquisição como forma de renovação de frota, com uma par-

cela mensal que apresenta taxa de correção menor que os outros tipos de financiamento. Igualmente, os autônomos representam uma parte significativa da clientela, aproveitando o consórcio para trocar de caminhão.

O diretor da administradora do Consórcio, Antonio Carlos da Rocha, reconhece justamente na renovação de frota o grande potencial de crescimento das vendas de cotas de consórcio. “Nos países desenvolvidos, a idade média das frotas é de dois anos e meio. Aqui, a maioria das frotas é

renovada a cada oito anos”, explica.

Pioneira no setor de veículos pesados com transmissão nacional das assembleias via satélite, a diretoria do Consórcio Nacional Scania sabe que não deve concorrer diretamente com alternativas para o consumo imediato, como o pagamento à vista ou o leasing e o finance. “O consórcio deve ser encarado como uma compra programada pelo consumidor”, reforça seu diretor geral.

Segundo ele, o consorciado incorpora as prestações do consórcio em seus custos fixos e projeta o faturamento de modo a poder pagá-las sem problema. “Desta forma, é a maneira mais fácil e não burocrática de aumentar a frota ou renová-la”, finaliza. 

**“Por meio da
transparência da
administração,
construímos uma
credibilidade muito forte
entre todas as partes
envolvidas”**

Antonio Carlos da Rocha,
Diretor geral da Scania
Administradora de Consórcios

**Unidade volante:
o palco que roda
todo o País**



Mônica Zanoni

União das forças

Em Concórdia (SC), cooperados celebram dez anos de atividades, conquistam o Mercosul e projetam crescimento de 35% para o ano 2000

Por: Carla Pessotto

Em 1990, pequenas e médias transportadoras do Oeste e Meio-Oeste catarinense sentiram o peso da limitação de atender apenas as agroindústrias da região, até então as principais geradoras de carga. Era preciso correr atrás de outros clientes, ganhando mercado e tornando-se mais competitivas. O entrave, porém, era a estrutura operacional de cada uma delas, que impedia o atendimento em grande escala e as deixava em desvantagem em relação às grandes empresas do setor.

A saída encontrada para ganhar o fôlego necessário para expandir os mercados e atuar em novos segmentos foi o cooperativismo. Sob a coordenação do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio-Oeste Catarinense (Setcom), 143 transportadores fundaram a Coopercarga.

Passados dez anos, a cooperativa comprova através dos números o sucesso do empreendimento. Em 1999, ano marcado por manifestações de protesto do setor de transporte em todo o País, a Coopercarga alcançou um crescimento de 56% em sua receita bruta, atingindo um faturamento de R\$ 39 milhões. Para 2000, a meta financeira é um incremento de 35% sobre o desempenho do ano passado.



Investimento próprio:
cada cooperado arca com os custos
da carreta e do veículo

“A união de forças nos permitiu entrar em mercados antes distantes, como o Mercosul, que hoje representa 15% do volume total de carga transportada”, afirma Dagnor Schneider, presidente da Coopercarga. Mensalmente os 900 caminhões transportam em média 31,2 mil toneladas, alcançando cerca de 375,8 mil toneladas no ano.

Da fundação até hoje, a estrutura expandiu-se significativamente. O número de associados passou dos 143 primeiros para 582 atuais. A rede da Coopercarga espalhou-se pelo Brasil e países do Cone Sul (veja mapa). Além da matriz, em Concórdia (SC), são 12 filiais, distribuídas em sete estados brasileiros e uma na Argentina, e mais representantes no Chile, Paraguai e Uruguai.

Os tradicionais clientes da agroindústria como Sadia, Perdigão e Coopercentral (que detém a marca Aurora) estão, agora, lado a lado com outras grandes empresas nacionais e estrangeiras. Na lista figuram Danone, Parmalat, Kibon, Batavo, Santista Alimentos, Arcor, Ferrero do Brasil, Seara e J. Macedo. Das cargas, 90% são frigorificadas.



“Estamos investindo em equipamentos diferenciados para oferecer uma quantidade maior de serviços”

Dagnor Schneider,
Presidente da Coopercarga

as a granel dirigidas ao consumo humano quanto o de plástico polietileno.

“Estamos investindo em equipamentos diferenciados para oferecer uma quantidade maior de serviços”. Já são sete veículos destinados a este tipo de transporte e o aumento da frota vai acontecer na proporção do crescimento da demanda”, diz ele.

A aquisição de carretas e veículos, conforme o contrato de

gestão da cooperativa, fica sob a responsabilidade de cada associado. Só no mês de março último, por exemplo, alguns cooperados já adquiriram 12 novos caminhões Scania para ampliar a frota da Coopercarga.

A chegada de operadoras logísticas multinacionais colocou um plano ainda mais ousado na cabeça da direção da Coopercarga. “Queremos também ser uma operadora, mas com padrões diferentes, utilizando nossa experiência de transportadores”, explica Dagnor Schneider.

O nicho a ser atacado é de pequenas indústrias que não comportam estrutura própria para gerir o sistema de distribuição e, ao mesmo tempo, não despertam tanto interesse nas grandes operadoras devido ao seu volume de cargas. Com isso, um centro de distribuição deve ser implantado na capital paulista, num primeiro momento, e outro na cidade do Rio de Janeiro, para armazenar as mercadorias dos clientes. “Com isso atuaríamos tanto na transferência primária quanto na secundária”, acrescenta o empresário, ele próprio sócio em quatro transportadoras que são associadas à Coopercarga.

Segue ➤

Cargas secas -

Segundo Schneider, a aposta da cooperativa para alcançar o crescimento de 35% na receita este ano é entrar mais agressivamente no mercado de cargas secas, no segmento de silos graneleiros, tanto para o transporte de mercadorias



Devido ao custo do projeto - o centro de distribuição está orçado em R\$ 3 milhões - a idéia é, inicialmente, locar uma área, cuja procura pelo local já começou. A central de distribuição, entretanto, deve operar apenas a partir do início de 2001.

Todos os projetos futuros estão respaldados pelos investimentos feitos na infra-estrutura e pela preocupação com a qualidade dos serviços. Para assegurar a chegada das cargas com segurança e nos prazos previstos - itens imprescindíveis na hora de negociar con-

tratos com clientes - a Coopercarga já possui alguns caminhões equipados com sistema de rastreamento por satélite. Da frota total de 900 veículos, 25 possuem, hoje, o equipamento. Até o final do ano, outros 60 serão instalados, em investimentos unitários de US\$ 2,5 mil feitos pelos próprios cooperados. "Os rastreadores permitem à nossa central manter um contato permanente com o motorista, podendo o veículo ter sua localização verificada com absoluta precisão", diz Schneider. 🌿

Mão-de-obra qualificada

Um dos mais importantes projetos brasileiros na área de treinamento de motoristas também conta com a participação da Coopercarga. Até dezembro deste ano será inaugurado o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, em Concórdia (SC), primeira iniciativa no País direcionada exclusivamente para trabalhadores e empresários do setor de transporte de cargas.

O Centro é a ampliação de uma parceria já existente entre a Scania e a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet), criada pela Coopercarga em 1995 para cuidar do treinamento dos motoristas.

Os detalhes do projeto impressionam. Os laboratórios incluem desde os equipamentos básicos para o aluno se familiarizar com o dia-a-dia do seu trabalho, como motores, áreas para carga e descarga, manutenção mecânica e borracharia, até rastreamento por satélite, informática, ensino a distância e línguas.

São quatro os parceiros envolvidos na operacionalização do projeto. O Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio-Oeste Catarinense (Setcom), a Coopercarga, a Águia Corretora de Seguros e a Sca-

nia irão destinar recursos para a manutenção do Centro e a concessão de bolsas de estudo. A Scania participa, ainda, com um investimento calculado em R\$ 1,2 milhão: a doação de oito veículos equipados para a execução do treinamento, além dos quatro caminhões-escola já existentes.

Enquanto o Centro não fica pronto - o início das aulas está previsto para março de 2001 - a

Fabet e a Scania mantêm **projetos de treinamento**, que desde 1995 já *a t e n d e r a m* mais de dois mil

caminhoneiros. Segundo levantamento da Fundação, houve uma redução de 70% no número de acidentes com veículos das empresas cooperadas que tiveram os motoristas treinados.

Outra vantagem para quem é treinado é o emprego garantido depois de finalizar o curso, já que, segundo o presidente da Coopercarga, Dagnor Schneider, há uma demanda por profissionais qualificados que a Fabet não consegue atender.

A experiência deu tão certo que o Programa Caminhão Escola recebeu Menção Honrosa e Destaque Especial no 7º Prêmio Mapfre/Instituto Nacional de Segurança e Educação no Trânsito, da Espanha. 🌿



Eletricidade a diesel

Com o objetivo de fornecer uma alternativa de energia elétrica confiável e, às vezes, até mais barata, a Atlas Copco inicia sua produção de grupos geradores no Brasil.

Lâmpadas, microondas e Internet. A vida das pessoas está cada dia mais apoiada em uma coisa: a eletricidade. Já praticamente não conseguimos imaginar o mundo sem ela. A alta demanda fez da energia elétrica um produto caro e vital. Hoje, seus custos afetam o orçamento de casas, condomínios e, principalmente, indústrias, que a utilizam como parte fundamental do processo produtivo.

Formas mais baratas de produzir eletricidade são estudadas em todo o mundo e o uso de grupos geradores - máquinas compostas basicamente por alternadores movidos por motores a combustão, que produzem energia elétrica - tem se tornado cada vez mais freqüente.

De olho nesse mercado promissor e com os 15 anos de experiência de sua matriz, na Bélgica, a Atlas Copco Brasil é a mais nova fabricante nacional desse tipo de equipamento.

Com uma linha de produtos que atende desde clientes com necessidades domésticas, o foco principal da empresa está apontado para o ramo industrial, justamente aquele que apresenta demanda mais acentuada por motores de maior potência.

“São projetos mais elaborados, que necessitam de soluções econômicas, porém complexas. Não podemos recomendar que uma indústria reduza seu consumo de energia no horário de

pico!”, comenta Daniel Herrera Neto, gerente de marketing da divisão de geradores da empresa.

Ele estima que a área industrial já responda por 32% da demanda de grupos geradores. O restante do mercado divide-se entre aplicações para telecomunicações (20%), condomínios (22%), locação (15%) e outros (11%).

Essa grande preocupação das indústrias em buscar formas mais baratas de energia elétrica deve-se ao chamado “Horo-Sazonal”, ou horário de ponta, que corresponde a um período de três horas por dia, cinco dias por semana, no qual as tarifas de eletricidade são elevadas. Este período varia de região para região, mas situa-se entre as cinco horas da tarde e as dez horas da noite.

“Através do emprego de grupos geradores em horário de ponta, as indústrias conseguem economizar até 30 por cento na conta de energia elétrica”, alerta

Herrera. “No final, considerando-se os gastos com financiamento do equipamento, combustível e outros, o custo da energia acaba saindo bem menor que o da rede pública, nas mesmas condições”, acrescenta ele.

A Atlas Copco disponibiliza no mercado produtos com potências que vão de 40 até 530 kVA (unidade de medida chamada “Potência Aparente”,



Em Barueri (SP), tradicional fabricante de ferramentas pneumáticas e compressores de ar passa a produzir grupos geradores

Foto: Emanuel A. P.



Emanuel A. P.

Linha de montagem: mil geradores por ano

que mede a capacidade dos geradores de eletricidade). A partir de 240 kVA, a empresa utiliza somente motores Scania, numa parceria que vem desde a divisão que cuida de compressores de ar.

“Temos um longo tempo de relacionamento, tanto comercial quanto técnico, com a Scania”, justifica Herrera, que ressalta a importância do motor em um grupo gerador: “é o único componente que requer manutenção periódica. Através da rede de serviço da Scania, contamos com suporte técnico em toda a América Latina”.

A preocupação do executivo da Atlas Copco é justificada pelo rápido crescimento do mercado de grupos geradores, que hoje projeta uma demanda anual de quatro mil máquinas por ano só no Brasil.

Passado o “bug do milênio”, em que o receio de eventual corte no fornecimento de energia provocou uma procura inusitada por grupos geradores, principalmente no setor de aluguel desses equipamentos, o cenário indica que mais e mais empresas vão desligar suas máquinas da rede pública em horário de ponta e conectá-las a motores geradores de eletricidade.

O próprio Herrera avisa que qualquer empresa é uma potencial compradora de grupos geradores. “É uma forma de controlar melhor os custos, de ser dono da própria energia”, diz ele.

Instalada no Brasil desde 1920, a Atlas Copco transferiu-se recentemente para uma área de 15 mil metros quadrados na cidade de Barueri, a 20 quilômetros do centro de São Paulo, onde tem capacidade para produzir mil grupos geradores por ano. 🐾

Pela porta do Mercosul

O fato de o Estado do Rio Grande do Sul ser, geograficamente, nossa maior ligação com os países do Mercosul não passou despercebido pelas transportadoras gaúchas. No melhor exemplo da integração sem fronteiras, elas expandem suas frotas e conquistam novas rotas pela região.

Uma delas é a [Transportadora DM](#), de Eldorado do Sul, que recentemente adquiriu 20 unidades R 124 LA 6x2, com suspensão pneumática e motor de 420 cavalos, para o transporte de cargas gerais entre o Uruguai, a Argentina e o Chile, além dos Estados brasileiros do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo.

A [Expresso Mercúrio](#) e a Expresso Conventos, ambas da capital gaúcha, também reforçaram suas frotas. A Mercúrio, que atua no transporte de cargas gerais há mais de 50 anos, optou por dezessete R124GA 4x2, sendo 11 com motor eletrônico de 420 cavalos. Suas rotas atendem Argentina, Uruguai, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo e pólos embarcadouros na Bahia e no Ceará.

A [Expresso Conventos](#) já colocou em operação 10 novos R124GA 4x2, todos de 420 cavalos. A empresa transporta calçados, alimentos, produtos de higiene e limpeza e eletrodomésticos entre Argentina e Uruguai e o Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro.



Fotos: Douglas Inhaquie Ferreira



Scania, de novo, a Marca do Ano



Pela segunda vez consecutiva, a Scania é eleita “A Marca do Ano” em caminhões pesados pela revista Frota & Cia., especializada em transporte. O prêmio foi concedido à empresa devido à sua liderança nesse segmento de mercado durante o ano de 1999.

Num ano difícil para toda a indústria de veículos pesados, com uma retração superior a 14% nas vendas internas, a Scania manteve a maior fatia, 31,7%, mesmo enfrentando a chegada de novos concorrentes no cenário.

Verdadeiro trem sobre pneus

Haja roda e haja carga. Na foto são nove eixos e 34 pneus. Composições que aproveitam ao máximo a capacidade de tração dos cavalos mecânicos modernos tornam-se cada dia mais comuns.

A idéia é transportar, dentro dos limites legais de peso e comprimento, o dobro da carga a cada viagem, obtendo assim ganhos de produtividade, num transporte cada vez mais competitivo.

Em um projeto conjunto, Scania e Randon lançaram recentemente um novo rodotrem para o transporte rodoviário de pedra e areia. O rodotrem basculante rebaixado (foto) é composto por duas caçambas de 16 m³ cada e é tracionado por um cavalo mecânico Scania R124 GA6x4, com motor eletrônico de 420 hp.



Emanuel A. P.

Essa composição permite um peso bruto total combinado de 74 toneladas, 80% maior que a alternativa convencional de cavalo mais um semi-reboque. O peso bruto total combinado corresponde ao peso do cavalo, das carretas e mais a carga.

Hoje, 95% dos veículos Scania com configuração 6x4 e sem redução nos

cubos são destinados à tração de rodotrens ou bitrens em todo o território nacional, desde o transporte de grãos e líquidos até, agora, o de pedra e areia.

A TZO Transportes, de São Carlos (SP), proprietária do primeiro rodotrem para pedra e areia, estará transportando areia de São Carlos até São Paulo numa média de três viagens por dia e já tem planos para adquirir mais unidades até o final do ano.



Henrique Spavieri

Cor e luxo

Não é só privilégio de artistas viajar pelas estradas do País em ônibus de dois andares com pintura arrojada.

Desde o dia 15 de abril, os passageiros da Viação Piracicabana, de Piracicaba (SP), contam com uma linha exclusiva de ônibus Scania K124IB6x2, todos de dois andares, pintados com cores fortes e desenhos originais, que despertam o interesse de todos por onde quer que passam.

Segundo os executivos da empresa, frente à opção de ônibus mais simples e convencionais, a escolha foi oferecer aos passageiros algo jamais visto, que representasse um marco no transporte rodoviário regular da região.

Os carros atendem as linhas de Piracicaba, Americana e Campinas até São Paulo.



Emanuel A. P.

Primeiro assinado



A Yogui Transportadora é a primeira empresa a contar com a cobertura do Contrato de Reparo e Manutenção Scania depois do lançamento nacional do produto, ocorrido em março deste ano. Seu proprietário, Genésio Otaka, compareceu à sede da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), para a solenidade de assinatura junto com Emanuel Queiroz, diretor de marketing da Scania, e Mário Marcelo Ferreira, gerente de marketing da concessionária Codema.

A Yogui atua no transporte de produtos da Yakult (lactobacilos) e possui oito caminhões leves e médios e um Scania P94 DB 6x2, que passa, a partir de agora, a ter o valor de toda a sua manutenção definido por quilômetro rodado e pago mensalmente.



Emanuel A. P.

Calor pode ser amenizado

Passageiros que moram em cidades quentes têm uma opção a mais para suavizar o calor. A Scania lançou, no mês passado, uma nova versão do ônibus F94 equipada com ar condicionado. Esse modelo, com motor dianteiro de 9 litros e uma potência de 220 hp - a maior em sua faixa de mercado - é fabricado exclusivamente no Brasil. Por ter um alto torque, o veículo não sofre alteração em seu desempenho quando o ar condicionado é utilizado. As primeiras unidades já entraram em operação nas cidades de Tupã, interior de São Paulo e Porto Alegre (RS). Outro F94 também estará em demonstração no Rio de Janeiro e Manaus.



Corujão do asfalto

O transporte durante à noite é uma tendência para grandes cidades como São Paulo. Para fugir do trânsito congestionado em horário de pico, os supermercados adotam a logística noturna, para ganhar tempo e economizar custos.

Uma das empresas que atua nessa área é a transportadora Trans Estacas, de Guarulhos (SP), que recentemente adquiriu 10 caminhões Scania modelo R124GA 4x2. Seu cliente, o Carrefour, adota há sete meses o recebimento de mercadoria noturno. A Trans Estacas, em atividade há 27 anos, possui hoje uma frota de 36 caminhões Scania. Além de alimentos, transporta cargas gerais, resíduos industriais e, como o nome diz, estacas e postes. Outros clientes da empresa são GM, Honda, Sherwin-Williams e Tecnosol.



Solenidade: presença de Emanuel Queiroz (Scania) e Pedro Lopes (P.B. Lopes)

P. B. Lopes em Campo Grande

Acaba de ser inaugurada uma nova concessionária da Scania em Campo Grande, no Mato Grosso do Sul. Trata-se da P.B.Lopes, que representa a marca Scania há mais de 30 anos. Com ela, os sul-mato-grossenses passam a contar agora com os serviços autorizados da Scania e toda a sua linha de veículos, além de peças e acessórios.

A concessionária está em uma região estratégica para o transporte rodoviário e oferece ao transportador toda a infraestrutura necessária em qualquer lugar no Estado do Mato Grosso do Sul, norte do Paraná e sudoeste de São Paulo. O cliente pode ainda acionar as atividades de pós-venda através do Scania Assistance - serviço mecânico disponível 24 horas por dia.

Além da matriz em Londrina, no Paraná, a P.B. Lopes representa a Scania também na cidade de Maringá (PR).



Emanuel A. P.

Outros cavalos

Não só de cavalos-vapor se constitui o dia-a-dia da Scania. Outros cavalos, estes de carne e osso, fizeram companhia ao cavalo-mecânico e à carreta da equipe de eventos e promoções da Scania durante o segundo Torneio de Hipismo de Centro Equestre de São Bernardo do Campo, em São Paulo, realizado no final do mês de março.

A premiação, ocorrida em frente à carreta da Scania, distribuiu 31 mil reais e motivou a participação dos melhores cavaleiros do hipismo nacional.

ALAGOAS

- **Rio Largo**
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (82) 241-6833

AMAZONAS

- **Manaus**
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Tel. (92) 237-4043

BAHIA

- **Barreiras**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 811-4831

- **Feira de Santana**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (75) 622-3434

- **Salvador**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (71) 301-9911

- **Teixeira de Freitas**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. em alteração

- **Vitória da Conquista**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 422-5135

CEARÁ

- **Fortaleza**
Conterânea Veículos Pesados Ltda.
Tel. (85) 279-2222

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (61) 394-5000

ESPIRITO SANTO

- **Viana**
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 336-7944

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 283-6363

- **Rio Verde**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 612-3233

MARANHÃO

- **Balsas**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 741-2431

- **Imperatriz**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 723-1922

- **São Luís**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 245-1919

MATO GROSSO

- **Cuiabá**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 661-2660

- **Rondonópolis**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 241-3555

- **Sinop**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 531-4880

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (67) 793-5080

MINAS GERAIS

- **Contagem**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (31) 396-1622

- **Governador Valadares**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (33) 278-3000

- **Juiz de Fora**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (32) 221-3092

- **Montes Claros**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (38) 213-2200

- **Muriá**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (32) 722-3444

- **Patos de Minas**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (34) 422-5555

- **Poços de Caldas**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (35) 714-2157

- **Pouso Alegre**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (35) 422-5600

- **Uberlândia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (34) 233-8000

PARÁ

- **Marituba**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 255-3011

PARAÍBA

- **Bayeux**
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 232-1686

- **Campina Grande**
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 331-2799

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 225-6011

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 362-1515 (Cajuru)
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)

- **Foz do Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 526-4333

- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 724-2188

- **Londrina**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (43) 329-0780

- **Maringá**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (44) 228-5757

- **Pato Branco**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (46) 225-2598

- **Ponta Grossa**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 227-4141

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 864-5000

- **Recife**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 339-3911

- **Piauí**

- **Teresina**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-6700

- **Rio de Janeiro**

- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 348-3332

- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (21) 474-5040

PIAUI

- **Teresina**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-6700

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 348-3332

- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (21) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

- **Parnamirim**
Carajás Veículos Ltda.
Tel. (84) 272-2849

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 477-2211

- **Carazinho**
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 330-1122

- **Caxias do Sul**
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 229-3577
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 228-1344

- **Eldorado do Sul**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 481-3900

- **Garibaldi**
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 463-8511

- **Ijuí**
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (55) 332-8300

- **Lajeado**
Brasdiehl S.A. Comercial e Importadora
Tel. (51) 748-9822

- **Palmeira das Missões**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (55) 342-1771

- **Passo Fundo**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 317-9600

- **Pelotas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (53) 223-0144

- **Portão**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 568-2666

- **Santa Maria**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 211-2002

- **Três Cachoeiras**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 667-2472

- **Uruguaiana**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 412-4141

- **Vacaria**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 232-1433

RONDÔNIA

- **Ji-Paraná**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 421-5696

- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 222-2766

- **Vilhena**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 322-3715

- **Santa Catarina**

- **Concórdia**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 442-5011

- **Cordilheira Alta**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 728-0111

- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 346-1447

- **Joinville**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 473-7597

- **Lages**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 226-0411

- **Piçarras**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 345-0577

- **Tubarão**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 628-0511

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (18) 631-1010

- **Araraquara**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 222-5766

- **Bauru**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 223-2944

- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (12) 253-1611

- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6461-8500

- **Jales**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 632-2835

- **Marília**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 427-4144

- **Porto Ferreira**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 581-4144

- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 821-6711

- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 622-9900

- **Santo André**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 4976-2755

- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 230-2980

- **São José do Rio Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 825-1166

- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 876-4777 (Piqueri)
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6954-4000 (Vila Maria)

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (15) 221-2838

- **Sumaré**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 3864-1890

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (79) 253-1204

TOCANTINS

- **Gurupi**
CVR Máquinas e Impl. Agrícolas e Repres. Ltda.
Tel. (63) 714-1001

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- **Sta. Cruz de la Sierra**
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/2229/1091

COLÔMBIA

- **Santafé de Bogotá**
Inversiones Betco S.A.
Tel. (00571) 416-6464/412-3030

COSTA RICA

- **San Jose**
Eurobus S.A.
Tel. (00506) 290-2255

ECUADOR

- **Quito**
Ponce Yepes Cia. De Comercio S.A.
Tel. (005932) 410-650/400-222

GUATEMALA

- **Guatemala**
Promotora de Camiones S.A.
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

NICARÁGUA

- **Manágua**
NIMAC - Nicaragua Machinery Company
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

PARAGUAI

- **Asunción**
Diesa S.A.
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

REPÚBLICA DOMINICANA

- **Santo Domingo**
Atlantica C. Por A.
Tel. (001809) 565-3161

URUGUAI

- **Montevideo**
Jose Maria Duran S.A.
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451

VENEZUELA

- **Maracaibo**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005861) 210721/213209/228807

- **San Cristobal**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005876) 419202/419375

UNIDADES DA SLA

ARGENTINA

- **Buenos Aires (Unidade Comercial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (0054327) 51-000

- **Tucumán (Unidade Industrial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (005481) 50-9000

BRASIL

- **São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)**
Scania Latin America Ltda.
Tel. (005511) 752-9333

CHILE

- **Santiago (Unidade Comercial)**
Scania Chile S.A.
Tel. (00562) 738-6000

MÉXICO

- **Tlalneapantla (Unidade Comercial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00525) 379-7361

- **San Luis Potosi (Unidade Industrial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00524) 824-0505

PERU

- **Lima (Unidade Comercial)**
Scania del Peru S.A.
Tel. (005112) 41-3016/3017

VENEZUELA

- **Caracas (Unidade Comercial)**
Scania de Venezuela S.A.
Tel. (00582) 793-8982/2737



Mônica Zanoni

“A Empresa Manoel Rodrigues tem uma estreita parceria com a Scania desde 1984, quando adquiriu seus primeiros chassis K112. Sua principal atividade é o transporte de passageiros em linhas regulares rodoviária e suburbana, além de operar nas áreas de fretamento eventual e contínuo.

A atualidade e durabilidade dos produtos Scania têm sido fatores determinantes para a preferência. Os veículos da série 4 têm potência bastante satisfatória, que proporciona um desempenho apropriado às necessidades do transporte de passageiros. Possuem também a eletrônica como instrumento de confiabilidade e precisão, que está presente no ‘comfort shift’, nos controles da suspensão, na injeção e até mesmo nos mostradores do painel.

No entanto, nem a eletrônica nem o desempenho adequado podem ser melhor aproveitados se não houver uma orientação aos motoristas. A Manoel Rodrigues investe nessa área promovendo um intensivo treinamento de seus funcionários, inclusive com orientações fornecidas pelos técnicos da Scania. O resultado é uma condução mais econômica e eficiente, proporcionando mais segurança, menos cansaço do profissional e maior durabilidade dos componentes.

Outro fator relevante da marca Scania é o atendimento de Pós-Venda, que traz a segurança de que os produtos têm tratamento adequado.”

Robson Rodrigues,
Diretor Administrativo

FICHA TÉCNICA

K124EB6x2LI 420

Carroceria	Paradiso DD Marcopolo
Motor	DSC1205
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6 cilindros
Válvulas por cilindro	4 válvulas
Diâmetro dos cilindros ..	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	Eletrônico
Potência máxima	420 hp entre 1700 e 1800 rpm
Torque máximo	1950 Nm a 1050/1450 rpm
Classe	E (veículo para aplicação rodoviária com carroceria de dois andares ou piso alto, grande nível de conforto e segurança)
Tração	6x2
Suspensão	Pneumática com controle eletrônico e independente na dianteira
Caixa de câmbio	GR801 com Scania Retarder e Comfort Shift
Freios	A disco com ABS
Comprimento	14 metros