

# Rei da Estrada

ANO X, NÚMERO 90



JANEIRO/FEVEREIRO 2001



## 3x1

**Revezamento de motoristas  
possibilita aproveitamento total do caminhão**

**Testados e aprovados**

Veículos com tração 8x4 surpreendem em condições severas de operação





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

**Gerente de Comunicação:**  
Luiz Carlos de Medeiros

**Editor Responsável:**  
Mauricio Jordão  
(Mtb 28.568)

**Colaboradora:**  
Lais 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.

# É preciso ampliar horizontes

Emanuel Queiroz - Diretor de Marketing da Scania



Alberto Murayama

*Esse é o lema da Scania para o ano de 2001. Significa abrir caminho para o novo. É com esse pensamento que a Scania se prepara para começar este novo século. O ano passado foi bastante marcante para*

*todos nós. Lançamos o Contrato de Reparo e Manutenção (R&M), que chegou em um momento oportuno e cativou clientes pequenos, médios e grandes. Outra novidade foi a série especial Millennium, que veio para festejar a chegada do ano 2001. A Scania não poderia deixar de marcar presença nessa data histórica. A caravana do Millennium, que divulgou durante quatro meses a série exclusiva e limitada de veículos pelas estradas brasileiras, foi também outro sucesso.*

*Para confirmar a idéia que a Scania não só oferece produtos de alta tecnologia, mas sim soluções completas para o transporte, em 2000 oferecemos aos clientes novas modalidades de financiamento, o leasing e a venda conjugada de acessórios, como os rastreadores por satélite. Projetos que, seguramente, continuarão ganhando espaço neste ano.*

*Outro ponto reforçado durante o ano passado foi o treinamento sistemático dos vendedores de veículos da rede*

*de concessionárias. Todos os profissionais das mais de 90 casas passaram por cursos de aperfeiçoamento e reciclagem. Em 2001, a idéia é continuar com o programa e até implementar o treina-*

*mento dos vendedores de peças.*

*Mas este ano também promete outros grandes momentos. Teremos duas importantes feiras nacionais: a Expobus - feira de ônibus realizada no primeiro semestre, e a Fenatram - feira de transportes que ocorre na segunda metade do ano. Além de, é claro, diversas exposições regionais no decorrer do ano, para as quais reservamos três conjuntos de cavalo-mecânico e carreta devidamente personalizados. A Scania estará, sem dúvida, mais perto ainda de seus clientes e admiradores, mostrando as últimas novidades do transporte.*

*Sempre desejamos que um ano seja melhor que o outro. Em 2000, tivemos uma melhora no setor econômico do País e a Scania manteve sua liderança no mercado de caminhões pesados. Para este ano, as expectativas são as melhores possíveis.*

*Acreditamos que o crescimento econômico prosseguirá, viabilizando novos negócios tanto para nossos clientes como para a própria Scania.*

## 4 Reportagem de Capa

*Alternativa logística conhecida como "hot seat" possibilita a máxima utilização do caminhão.*

## 8 Cotidiano

*Morgana, jovem caminhoneira gaúcha, exibe pelas estradas o seu novo Millenium e fala um pouco sobre a vida de casada na boléia.*

## 10 Cliente

*Uma das maiores transportadoras de cargas porta-a-porta do País, a Kwikasair inicia sua experiência com caminhões pesados.*

## 12 Ônibus

*Viação Progresso mantém a liderança na região Nordeste após três gerações e está entre as quatro maiores do País.*

## 14 Aplicação

*Mineradora em São Paulo renova sua frota com caminhões 8x4, que substituem os superpesados fora-da-estrada.*

## 17 Motores

*Tradicional empresa de equipamentos lança guindaste com motor Scania para movimentação e empilhamento de contêineres.*

## 18 Curiosidade

*Personalidades do futebol brasileiro dividem suas vidas entre o esporte e os negócios do transporte.*

## 20 Gente & Fatos

## 22 Clube do Rei

*Os primeiros desenhos do ano 2001.*

## 24 Raio-X

*Caminhão R124LA6x2NA 420*



# Sem tempo de esfriar

*Alternativa logística, o “hot seat” proporciona utilização máxima do veículo. Os motoristas alternam-se ao volante em turnos nunca maiores que oito horas.*

**Valorização do motorista:**  
o caminhão opera 24 horas, mas ninguém conduz mais que oito horas

Já vai longe o tempo em que o motorista guiava à exaustão, durante 12 ou mais horas, pondo em risco tudo e todos, para depois parar e dormir na boléia, no mínimo, outras oito horas. Hoje, ninguém pode parar, nem muito menos correr riscos! A solução encontrada pelas grandes transportadoras foi apostar no revezamento e não mais num homem só, que, se supunha, não precisava de descanso.

O chamado “hot seat” surge, então, baseado no modelo das companhias de ônibus rodoviários, acostumadas às rotas mais longas e à troca de condutores, fazendo com que, literalmente, o banco do motorista não chegue a esfriar. Cada

um conduz, no máximo, oito horas e depois “entrega o bastão” para o outro colega, que guia o novo turno.

O caminhão opera praticamente 24 horas por dia, mas cada motorista enfrenta apenas uma jornada de trabalho. Dormindo em alojamentos mantidos pelas transportadoras ou até hotéis, há tempo para cursos de aperfeiçoamento e reciclagem. Essa novidade não só diminuiu o número de acidentes nas estradas como aumentou consideravelmente a produtividade dos veículos. Uma das empresas a confirmar isso é a Expresso Mercúrio, de Porto Alegre (RS), que utiliza o “hot seat” desde o final da década de 80. “Devido ao ‘hot seat’, nos-

sa frota roda 50% mais que a média nacional e conseguimos executar uma viagem de 1.200 quilômetros em 18 horas”, revela Gilberto Fração, diretor de frota da transportadora.

**Motorista preservado** - A Mercúrio enviou dois de seus diretores aos Estados Unidos, berço do “hot seat”, para estudar a experiência em duas transportadoras. “Constatamos que os motoristas não sofriam qualquer tipo de fadiga, pois encaravam jornadas de 6 a 8 horas”, conta Fração.

Segundo o executivo, o veículo também é poupado com o uso constante. Segundo ele, o paradoxo está na

condução mais uniforme e cuidadosa de um motorista descansado e que conhece bem o percurso. “A manutenção da velocidade média e a boa condução preservam o caminhão”, conclui ele.

Dois pontos que diferenciam bem o “hot seat” de outras experiências similares são o repouso do

motorista em alojamentos e não no veículo, como ocorre em algumas tentativas de revezamento ou mesmo em empresas de ônibus, e o fato de o motorista conduzir um determinado trecho, passando a outro colega o trecho seguinte, diferente do que acontece, por exemplo, nos setores agrícola e de mineração, que também operam o veículo 24 horas por dia, mas os motoristas revezam-se sempre no mesmo trajeto.

“Quando o motorista dorme no veículo, enquanto outro colega conduz, nunca é possível relaxar totalmente. Não estar dirigindo não significa exatamente estar descansando”, alerta Fração. “Também, depois do descanso em uma

boa cama no alojamento, o motorista pode participar de cursos ou cuidar de sua vida pessoal”, acrescenta ele.

Por isso, a Mercúrio mantém, entre outros, um alojamento para 40 motorista na cidade de Joinville (SC), ponto intermediário de uma de suas rotas mais fre-

qüentes, que liga a capital gaúcha a São Paulo (SP). Os veículos empregados nessa rota chegam a rodar uma média de 26.000 quilômetros por mês. Na rota mais longa, que sai de Uruguiana (RS), na fronteira com o Uruguai, passa por Joinville e chega a São Paulo, os veículos rodam uma quilometragem mensal

média de 36.000 quilômetros.

Preocupada em estimular sempre a capacitação de sua equipe de motoristas, a Mercúrio mantém o Programa Dirigir, que reúne turmas de dez motoristas para aproximadamente 950 horas de treinamento. As aulas incluem

condução, legislação, matemática e até caligrafia. Durante o curso, os motoristas são retirados de suas atividades rotineiras, dedicando-se exclusivamente ao treinamento.

A empresa adota o “hot seat” em todas as rotas maiores que 600 quilômetros. Atualmente são cerca de 50 rotas diferentes operando no sistema. Como requisito para o planejamento das escalas, vale a determinação de que cada motorista conduza sempre veículos similares e de mesma marca. O motivo é padronizar ao máximo a condução.

**“Depois do descanso em uma boa cama no alojamento, o motorista pode participar de cursos ou mesmo cuidar de sua vida pessoal”**

**Gilberto Fração,  
diretor de frota da Mercúrio**

**Trabalho de equipe:  
durante o percurso, o caminhão “passa”  
de um motorista para outro**



Alberto Maruyama



Samuel Jacobberg



**Tempo livre: nas paradas o motorista pode freqüentar programas de treinamento ou cuidar de sua vida pessoal**

Com o “hot seat”, a Mercúrio consegue fazer, diariamente, seis viagens de ida e volta entre Porto Alegre e São Paulo. São empregados 12 conjuntos tracionados por cavalos-mecânicos Scania R124 GA, de motor eletrônico de 420 cavalos, e um total de 36 motoristas.

“Aquela figura do chofer, que conduz sempre o mesmo caminhão, desapareceu com o ‘hot seat’”, comenta Fração. “Fazemos com que o modelo seja sempre o mesmo para evitar erros operacionais. Mas o motorista nunca sabe exatamente qual veículo vai conduzir”.

Quem também adotou o “hot seat” para boa parte de suas rotas foi a Delara Transportes, de Curitiba (PR), que opera com o sistema desde janeiro de 1998. “Optamos pelo sistema em função da necessidade de um menor tempo total nas viagens mais longas”, comenta Carlos Esteves, diretor de logística da empresa.

Para ele, o “hot seat” permite aos clientes operar com entregas de curto prazo, datas precisamente definidas e estoques reduzidos. “A redução dos custos de nossos clientes é também um benefício gerado pelo ‘hot seat’”, afirma.

A Delara aplica o sistema em suas rotas nacionais e do Mercosul, transportando cargas de indústria automobilística ou produtos especiais. Há cerca de dois anos e meio, a empresa transporta para uma das mais importantes cervejarias do País 100% do chamado “high maltose”, espécie de mel de milho, que é um insumo básico para a fabricação da bebida.

Além do transporte, a Delara também é responsável pelo gerenciamento dos estoques em todas as fábricas de bebida,



em um projeto que já consumiu investimentos próprios da ordem de R\$ 5 milhões. Desde o início até hoje, já foram transportadas 325 mil toneladas do produto, perfazendo um total de 6,5 milhões de quilômetros rodados.

**24 horas por dia** - Participam da operação mais de 50 pessoas e 15 conjuntos tipo rodotrem tracionados por cavalos-mecânicos Scania R124GA 6x4, de 360 cavalos, que percorrem todo o território nacional. Nove fábricas de cerveja são monitoradas 24 horas por dia. O gerenciamento dos níveis de estoque de “high maltose” é feito pela Delara diretamente nos tanques de cada fábrica, via EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados). Assim que é atingido o nível mínimo de segurança, um rodotrem é imediatamente acionado para o suprimento.

“A utilização dos rodotrens em sistema ‘hot seat’ possibilitou um aumento de 75% da capacidade transportada por veículo, comenta Paulo Gonçalves, diretor comercial da Delara. “Além do processo de descarga ser realizado pelo próprio motorista, essa combinação reduziu

pela metade o número de veículos nas estradas ou no interior das fábricas de cerveja”, acrescenta ele.

Na Delara, a relação de motoristas por veículo varia de 2 a 4, dependendo da distância. O modelo de caminhão é sempre o mesmo e a troca de planilhas entre os motoristas envolvidos no “hot seat” minimiza as diferenças entre um e outro veículo. “Entretanto, é claro que há um certo descomprometimento do motorista com o equipamento, se comparado àquele que conduz sempre o mesmo veículo no sistema convencional”, adverte o diretor de logística da empresa.

O “hot seat” na Delara ocorre em operações com processos dinâmicos de carga e descarga, com pouco tempo de espera. Mas a sua implantação demandou acordos operacionais entre a transportadora e o gerador de carga, já que o perfeito funcionamento do sistema prevê horários rigorosos para embarcadores e recebedores da carga.

Esse entrosamento necessário entre os envolvidos no processo foi motivador para que outra empresa, a Transportadora Binotto, de Lages (SC), implementasse

o “hot seat”. “Nossa área de projetos identificou a necessidade do cliente de ter entregas lineares ao longo das 24 horas do dia, 365 dias do ano”, conta Edilson Binotto, diretor operacional da empresa, que atua com o sistema desde 1996.

A Binotto utiliza três motoristas por veículo em rotas que interligam as cidades mineiras de Uberaba e Uberlândia a São Paulo (SP), no transporte de madeira, e a capital paulista a Recife (PE), no transporte de produtos industriais.

Para a introdução do “hot seat”, segundo Edilson, foi preciso mudar paradigmas tanto na própria empresa como nos clientes. “Além do treinamento, tivemos que mudar hábitos dos motoristas e adequar nossos clientes à operação”, conta ele.

A identificação dos locais para as trocas de turno dos motoristas foi também de

grande importância para a boa operação do “hot seat” na Binotto. Hoje, há pontos em Uberlândia, Uberaba, São Paulo, Vitória (ES), Feira de Santana (BA) e Recife.

Como benefícios do “hot seat” para os geradores de carga, Edilson aponta a agilidade do processo, sua confiabilidade, a garantia de atendimento, o suprimento contínuo e a conseqüente redução dos estoques.

“O estoque dos clientes passa a estar sobre as rodas dos caminhões, em movimento”, brinca ele.

Para as transportadoras que adotam o sistema, o diretor reforça que as perdas de tempo são muito pequenas, o que melhora o aproveitamento do veículo. Há também uma menor depreciação do equipamento. “O resultado final é um custo menor por tonelada transportada”, conclui.

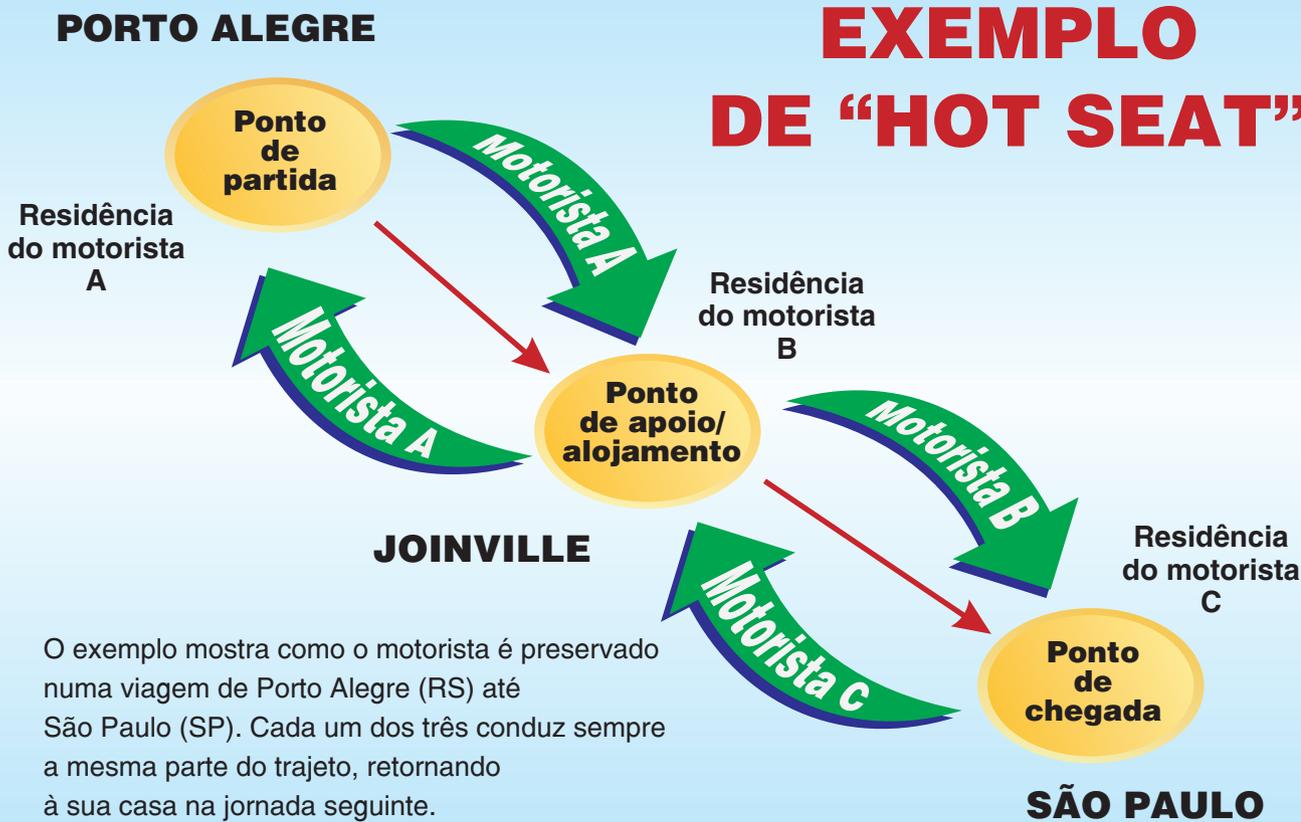
O profissionalismo das transportadoras vem conduzindo mais empresas ao “hot seat”, que parece ser uma resposta justa tanto para geradores e transportadores de carga como para motoristas. Ao preservar a jornada de oito horas numa operação contínua de 24 horas, abre-se espaço para a criação de empregos. A proporção de motoristas por veículo, que no sistema convencional é um para um, no “hot seat” pode chegar a quatro para um, dependendo das características das rotas e da operação. Ao final, a diminuição do risco de acidentes e o aproveitamento total da disponibilidade do veículo remuneram o investimento maior em pessoal.

É curioso saber que uma resposta tão apropriada às necessidades do transporte de cargas surgiu apenas há pouco tempo e de maneira inusitada. Foi motivada por passageiros de ônibus rodoviários, que queriam chegar rápido a seus destinos, mas com segurança e conforto. Algo só possível com um motorista descansado e familiarizado com o percurso. 🐼

**“Além do treinamento, tivemos que mudar hábitos dos motoristas e adequar nossos clientes à operação”**

**Edilson Binotto,**  
diretor operacional da Binotto

## EXEMPLO DE “HOT SEAT”



# Lá vem ela

*Jovem e bela, caminhoneira marca presença nas estradas brasileiras a bordo de seu novo Millenium. Sempre na companhia do marido, testemunha uma história de casal diferente e feliz.*

Mulher ao volante de caminhão pesado não é novidade. Pelo menos essa é a idéia que a gaúcha Morgana Garcia dos Santos passa para seus amigos da estrada já há alguns anos. Em 1995, ela saiu nesta mesma revista e em jornais locais à frente de um Scania azul, modelo T113 H, de 360 cavalos. Agora, Morgana está de volta, só que, desta vez, na cor vinho. Quem quiser vê-la nas estradas, basta reparar num Scania Millenium, modelo T 124 LA 4x2, com motor eletrônico de 420 cavalos, da série especial - limitada a 1000 veículos - lançada para comemorar a chegada do ano 2001.

Há oito anos no comando de caminhões Scania, Morgana reveza o volante com o marido Adroaldo, também caminhoneiro. Juntos, eles percorrem as estradas que ligam Portão (RS) até São Paulo (SP) transportando agrotóxicos e fertilizantes pela Transportadora Transantana, da cidade de Capela de Santana (RS).

A vontade de ter um caminhão de série limitada vem desde a época do 'Scania Jubileum', lançado em 1991. Segundo o casal, esse foi um dos atrativos mais importante para a compra de três veículos Millenium para a empresa. "É muito bom saber que vamos ser dos poucos a ter esse caminhão", contam eles. Além da exclusividade, o motor eletrônico de 420 cavalos contribuiu para a satisfação de Adroaldo e, principalmente, de Morgana, que sempre influencia nas decisões do casal.

Assim como a maioria das mulheres, Morgana é vaidosa e detalhista. Seus outros caminhões eram sempre personalizados com adesivos. Mas, desta vez, Morgana terá que segurar a

**Morgana e Adroaldo: sempre juntos nas tarefas do dia-a-dia**

vontade de adicionar qualquer coisa que seja ao Millenium. "Nesse caminhão eu não quero nenhum adesivo colado nem nada, pois ele será uma relíquia daqui a alguns anos", avisa Adroaldo.

**Caminhão personalizado** - No veículo, ela promete que não vai colar nada, mas deixar de acrescentar alguns opcionais, confessa, será difícil resistir. "Adoro parar nas 'butiques' para comprar acessórios que incrementam o caminhão", diz Morgana, referindo-se às lojas que vendem acessórios para caminhões. A que mais frequenta fica em Três Cachoeiras (RS). O veículo ganhou cara nova antes mesmo de pegar as estradas. Os primeiros acessórios a ser instalados foram o 'Rodoar' (dispositivo para calibragem dos pneus), películas para escurecer os vidros, sofá-cama de casal, cozinha para a carreta e a saia com o nome Morgana para a traseira da carreta. "Meu nome

na traseira do caminhão virou ponto de referência. Se alguém falar Transantana, ninguém lembra de imediato ou nem conhece. Mas 'O Caminhão da Morgana', todos sabem qual é", diz ela, orgulhosa.

Quem também tem orgulho são as amigas de infância. "No início elas achavam estranha essa minha vontade de ser caminhoneira. Perguntavam se era isso mesmo que eu queria. Hoje, acham o máximo e chegam a pedir para viajar





Fotos: Alberto Murayama

casamento. A vontade de pegar a estrada era tão grande que a lua-de-mel foi dentro de um Scania 111. “Foi muito bom. No casamento falávamos que íamos viajar em lua-de-mel, mas o que ninguém imaginava era que fosse a bordo de um caminhão. Todos ficaram surpresos”, conta Morgana. De lá para cá, zo casal já possuiu, praticamente, todas as séries da Scania. Começaram com um 111, ano 77, depois passaram pelo 112, 113, 113 Top Line e, finalmente, compraram um Millenium.

**Confiança mútua** - Adroaldo e Morgana passam 24 horas por dia juntos. Eles levam a matéria-prima para Portão e trazem de volta a São Paulo o produto pronto. Viajam uma média de 2.600 quilômetros por semana, contando ida e volta. Chegam a percorrer aproximadamente 11 mil quilômetros por mês e quase 125 mil quilômetros por ano.

Quando o cansaço chega, o casal se reveza na direção. Como os dois dominam bem o caminhão, a confiança de um no outro é certa. Enquanto um dirige, o outro descansa sem a menor preocupação. “Não fico apreensivo nem um pouco quanto ela está na

direção, pelo contrário, durmo muito, sei que ela dirige direito”, diz Adroaldo.

Nas estradas, Morgana também se revela uma boa cozinheira. Para isso, é primordial ter em mãos, ou melhor, na carreta, a caixa de cozinha. Nela, estão todos os recursos necessários para cozinhar, como fogão, panelas e talheres. Tudo é muito organizado, cada tempero ou alimento tem seu lugar certo para não virar bagunça. “As comidas são simples, mas de boa qualidade. Muitas vezes deixamos de comer nos restaurantes da estrada para matar a saudade da comida caseira. Além de alguns apresentarem condições precárias de higiene”, conta. Nas paradas, as habilidades femininas se revezam entre a troca de pneus e a elaboração de cardápios para o dia-a-dia. Isso sem falar no churrasco, parceiro inseparável do casal.

Para o futuro, os planos são bastante otimistas. Como a maioria das mulheres, Morgana também pensa em ser mãe. Entretanto, só considera deixar a profissão enquanto estiver no período de gestação. Para realizar mais esse sonho, eles estipularam um prazo, que vai até Adroaldo completar 30 anos. E esse tempo já está chegando ao fim. A vontade dos dois, e de todos que acompanham as aventuras do casal, é que, em breve, a dupla vire um trio e, oxalá, continue rodando sempre junto pelas estradas do Brasil. 🍷

comigo”, conta Morgana, que confirma com um sorriso a sua satisfação: “Estou realizada”.

Morar em uma casa sobre rodas sempre foi o sonho da moça. Há quem diga que o destino com ela foi bastante generoso. Fez com que encontrasse a sua cara metade num caminhoneiro. E, o melhor de tudo, num caminhoneiro que também procurava uma parceira para acompanhá-lo nas estradas. Coincidência? Quem sabe!

Estar dentro de um caminhão já faz parte da vida do casal desde a época do

## Negócios em família

*A vida de caminhoneiro de Morgana e Adroaldo não foi por acaso. Quem começou nessa profissão foi o Sr. José Nilton Santos, no final da década de 60, como autônomo. Logo vieram os filhos e, a exemplo do pai, seguiram o mesmo caminho. Na década de 80, Leandro, o filho mais velho, recebeu todo apoio do pai. Como era esperado, Geraldo e Adroaldo também se interessaram pela vida nas estradas.*

*Em 1993, com a família trabalhando no mesmo meio, criaram a Transportadora Transantana, que transporta produtos químicos entre os estados de Rio Grande do Sul e São Paulo. Atualmente, Geraldo é responsável pela parte administrativa. Leandro, Adroaldo e o Sr. José cuidam da parte operacional, mas a decisão maior fica sempre por conta do pai. A família foi a primeira a adquirir caminhões da série Millenium na região de Lajeado, no Rio Grande do Sul.*

# Rápido como o vento

Uma das maiores transportadoras de cargas do País, a Kwikasair opta pelo uso de caminhões pesados nas rotas mais longas

Com mais de 40 anos de experiência no ramo de transporte de cargas porta-a-porta e capital 100% nacional, a Kwikasair Cargas Expressas, de São Paulo (SP), leva no nome o objetivo de toda a transportadora: rapidez e eficiência. Numa tradução livre do inglês, Kwikasair pode ser entendido como “tão rápido como o vento”. Algo que justifica sua posição como uma das maiores do País em seu ramo.

Por trás do nome, uma estrutura completa, que inclui um time de 2000 funcionários, 63 centros de distribuição espalhados por todo o Brasil, sendo 22 filiais, e uma frota de cerca de 860 veículos, entre leves e médios. Números que possibilitam o transporte de mais de 70 mil volumes por dia e lhe valem um faturamento anual de aproximadamente R\$ 120 milhões, baseado no ano de 1999.

Sempre na busca por maior competitividade, a empresa iniciou, ao final do ano passado, sua primeira experiência com caminhões pesados, de capacidade superior a 30 toneladas, em suas rotas mais longas. Dois cavalos-mecânicos R124 GA 4x2, com motor eletrônico de 420 cavalos, integram, hoje, a frota da Kwikasair.

“Depois de uma análise detalhada do mercado, identificamos a necessidade de possuir veículos de maior potência e resistência em nossa frota para os percursos mais longos”, revela Talito Endler, presidente da Kwikasair. Atualmente, os novos veículos estão sendo empregados no transporte de mercadorias de maior valor agregado, em distâncias superiores a dois mil quilômetros.

A aquisição dos caminhões Scania totalizou R\$ 350 mil, incluindo as carretas, a instalação de rastreadores e acessórios. Preocupada em manter-se atualizada com o mercado em que atua, a Kwikasair reserva sempre parcela considerável de seu orçamento para implementações em sua estrutura. Nos últimos três anos, a empresa destinou quase R\$ 4 milhões em tecnologia. Toda sua rede de centros de distribuição e filiais está interligada via Internet e, em 2000, cerca de um milhão de dólares (quase R\$ 1,8 milhão) foram gastos no desenvolvimento de um sistema de rastreamento de frota exclusivo (veja quadro).

**Modernidade** - Outro exemplo de emprego de tecnologia de ponta nas atividades da Kwikasair é a identificação com código de barras de todos os volumes transportados. Com informações como rota e conteúdo do volume, a empresa pode controlar a carga e descarga livre de falhas ou extravios. Tudo eletronicamente. Não são necessárias notas fiscais, manuseios adicionais ou poluição visual das embalagens com várias marcações e etiquetas.

“Com esse sistema, ganhamos velocidade e confiabilidade na operação”,

diz Roberto Alves de Souza, gerente de informática da Kwikasair. Atualmente, todos os terminais de carga e descarga da empresa operam com leitoras a laser e impressoras termo-sensíveis para a leitura e identificação dos volumes.

O cliente que tem sua carga transportada pela Kwikasair também pode usufruir diretamente de toda essa tecnologia. Graças ao código de barras, personalizado em cada embalagem, é possível acompanhar todo o trajeto da encomenda pela Internet (através do endereço eletrônico [www.kwikasair.com.br](http://www.kwikasair.com.br)), por meio do chamado EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, utilizado entre empresas) ou pelo serviço de telefonia móvel WAP (com o endereço [wap.kwikasair.com.br](http://wap.kwikasair.com.br)).

Com o pensamento voltado para a proliferação do comércio pela Internet, a transportadora também criou um serviço de atendimento chamado “Fastpack”, que visa atender à entrega de pequenas encomendas, frutos das transações de compra e venda dos internautas. Veículos menores e até





motos fazem a coleta e entrega dos volumes, usufruindo da agilidade de uma central de atendimento própria e da cobertura dos 63 pontos de distribuição pelo País.

Nessa estrutura veloz, os pesados Scania atuarão no deslocamento de volumes maiores, percorrendo distâncias mais longas e abastecendo os pontos mais afastados. Serão responsáveis por um elo delicado da cadeia logística da Kwikasair, pois trata-se da “perna” do transporte em que capacidade de carga e confiabilidade andam lado a lado.

Segundo o presidente da Kwikasair, essas características foram detalhadamente consideradas durante o processo de compra dos novos cavalos-mecânicos. “A escolha por caminhões Scania deu-se em função da análise de informações colhidas no mercado. Foram consideradas características como desempenho, durabilidade e tecnologia”.

## Monitoramento da frota

*Em função do alto índice de roubos de carga, as transportadoras estão investindo cada vez mais na segurança de suas frotas. Um dos métodos mais usados pelas empresas é o rastreamento via satélite. Com ele é possível vigiar o caminhão 24 horas por dia.*

*A Kwikasair investiu aproximadamente R\$1,8 milhão na implantação de novos métodos de monitoramento. A ideia é melhorar o controle sobre sua frota de quase 860 veículos.*

*Para obter mais segurança no transporte, a Kwikasair vem trabalhando, desde junho do ano passado, com o Saver 2000. Esse sistema de rastreamento, segurança e logística foi desenvolvido com exclusividade para a empresa e funciona por meio de rádio.*

*O Saver 2000 veio para completar o serviço por rastreamento via satélite já utilizado. Este, por sua vez, funciona com um receptor Global Position System (G.P.S), que permite determinar a localização do ponto fixo ou móvel com precisão de aproximadamente 50 metros, e é integrado ao sistema Omni Sat, operando com o satélite Brasil Sat.*

*Implantado em 1995, o rastreamento, a princípio, foi usado para a segurança contra roubo, mas, a partir de maio de 1999, também passou a ser empregado na parte de gerenciamento logístico e operacional.*

# A força do Nordeste

*Depois de consolidar a liderança em sua região, empresa de Pernambuco entra no novo milênio como uma das quatro maiores do País*

Por Jorge Moraes, de Recife (PE)

A trajetória da Auto Viação Progresso, de Recife (PE), parece ser norteadada por uma palavra: pioneirismo. Desde os tempos do fundador, João Tude, até os dias de hoje, é fácil perceber a sede de inovação que move a empresa. Afinal, foi o próprio João Tude que em 1962 construiu com as próprias mãos um chassi para ônibus, batizado como Chassi Tude, marco na história do transporte nacional. A Progresso também foi a primeira empresa viária do País a oferecer ônibus-leito, isso em 1940, na linha Recife-Rio de Janeiro.

Já no novo milênio, a empresa continua apostando em novidades. Recentemente, foi a primeira no Nordeste a oferecer o Double Decker, um ônibus de dois andares que traz todo o conforto de um ônibus de classe executiva no piso superior, serviço de bordo especializado e o já conhecido sistema de poltronas tipo leito no inferior. “Nosso diferencial com relação à concorrência sempre foi a vontade de inovar, por isso até hoje somos líderes no mercado”, comemora Bruno Tude, neto de João e, hoje, diretor superintendente da Progresso.

**Cautela e prudência** - De fala mansa e com um carregado sotaque nordestino, Bruno representa a terceira geração dos Tude à frente dos negócios da família (seu pai, Francisco, também é um dos diretores atuantes). Precavido, ele explica que não é fácil gerir uma empresa do porte da Progresso em meio às constantes turbulências pelas quais passa o mercado nacional. “O empresário tem que ter

muito pulso. Não se sabe o que o governo vai aprontar no mês seguinte”, diz.

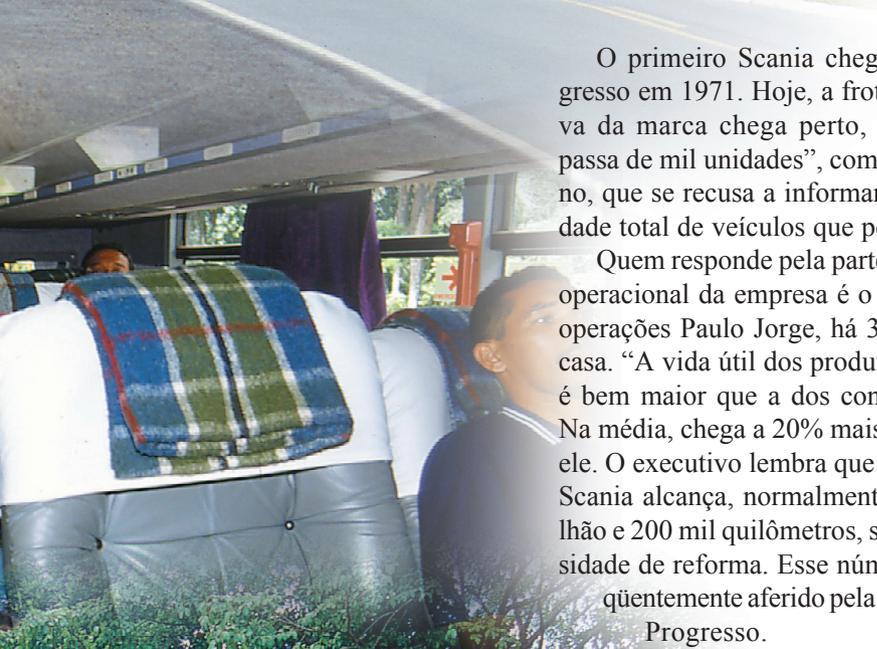
Segundo o neto do fundador da empresa, todo o sistema de transporte urbano no País está passando por uma reformulação devido ao advento do transporte alternativo. “Não há como competir com os informais. As linhas curtas, urbanas, devem ser dominadas pelos alternativos em breve. As médias, que vão de 400 a 800 quilômetros, continuarão conosco, e as grandes, com mais de mil quilômetros, serão feitas por aviões”, prevê Bruno Tude.

Nada disso, no entanto, tira a tranquilidade dos Tude. Líder absoluta do mercado, com 1.450 funcionários, e sede no bairro do Curado, Região Metropolitana do Recife, com 80 mil metros quadrados, a empresa tem um caso de amor antigo com a Scania. “Faço questão de dizer que nossa frota é 100% Scania”, conta Bruno, com o estilo pernambucano de se orgulhar do próprio sucesso.

**Vanguarda no transporte de passageiros: primeiros ônibus Double Decker do Nordeste**



Antônio Souza Leão



O primeiro Scania chegou à Progresso em 1971. Hoje, a frota exclusiva da marca chega perto, “mas não passa de mil unidades”, como diz Bruno, que se recusa a informar a quantidade total de veículos que possui.

Quem responde pela parte técnica e operacional da empresa é o diretor de operações Paulo Jorge, há 30 anos na casa. “A vida útil dos produtos Scania é bem maior que a dos concorrentes. Na média, chega a 20% mais” informa ele. O executivo lembra que um motor Scania alcança, normalmente, um milhão e 200 mil quilômetros, sem necessidade de reforma. Esse número é frequentemente aferido pela direção da Progresso.

Segundo Paulo Jorge, o sucesso mecânico não vem por acaso. A boa média também é conseguida através de um treinamento intensivo de motoristas e mecânicos. “A reciclagem dos profissionais é sagrada. A cada seis meses nosso departamento oferece cursos para todo o pessoal. Contamos até com os instrutores da própria

Scania, que vêm aqui participar desses eventos”.

O diretor informa que a integração entre a Progresso e a Scania é total quando a palavra em questão é manutenção. “Nossa rede de computadores está interligada à da fábrica da Scania. Podemos, por exemplo, saber quais peças eles têm no estoque e como fazer para recebê-las aqui no menor espaço de tempo”, revela ele.

Apesar de seu diretor Bruno Tude ser um pouco desconfiado com relação ao futuro, a Progresso não deixa de investir pesado no presente. No ano passado, a empresa comprou 54 chassis da Scania, modelos K124IB4x2 e 6x2, num investimento total de R\$ 11,8 milhões. Número que deve se repetir este ano em função da constante renovação da frota.

**Valorização do passageiro** - Além da preocupação com a média de idade dos veículos, outros projetos vão de vento em popa na Progresso. “Hoje, 80% da frota são climatizadas e nosso objetivo para um futuro próximo é ter todos os veículos com ar condicionado. Trata-se de uma tendência global, que é meta e prioridade da empresa”, diz Bruno.

Atualmente, a Progresso opera apenas no Nordeste, mas conta com uma estrutura de fazer inveja a qualquer concorrente. São 18 pontos de apoio espalhados por toda a região, com mecânicos de prontidão para atender qualquer emergência. “Temos um ponto de apoio a cada 400 quilômetros”, ressalta Paulo Jorge. A boa estrutura da Progresso também se revela no trato com os passageiros, que podem receber o bilhete da passagem em casa, após ter feito o pedido por telefone na central do Disk-Progresso.

Da construção de seus próprios veículos à aquisição de ônibus de última geração, a Progresso percorreu o caminho do desbravamento. Chega ao terceiro milênio como líder absoluta em sua região, o Nordeste, e figura, no País, ao lado de outras grandes empresas do setor, como a Gontijo, de Minas Gerais, a Cometa, de São Paulo, e a 1001, do Rio de Janeiro. 🌿

# Na linha de frente



Trabalho duro:  
caminhões 8x4 chegam a transportar  
quase 60 toneladas de minério

## Mineradora paulista troca frota de superpesados fora-de-estrada por caminhões Scania 8x4. Além do preço mais competitivo, o custo operacional mais baixo fala em favor da nova opção, que, de quebra, também pode circular por rodovias

Em Salto de Pirapora, pequeno município paulista situado na região de Sorocaba, caminhões Scania 8x4 vêm se constituindo em uma das principais razões para o sucesso de uma operação da Tercam, empresa encarregada das atividades de mineração em jazidas de calcário.

Depois de testar dois caminhões do primeiro lote importado pela Scania em 1999, a Tercam se decidiu pela compra de mais seis veículos de características similares. A principal diferença entre eles, entretanto, foi a transmissão, que nos primeiros era de oito velocidades e nos novos chega a quatorze. Todos eles estão equipados com motor de 12 litros e 360 cavalos, Retarder Scania, ABS e ar condicionado, configuração que busca o equilíbrio entre conforto para o motorista, segurança e desempenho.

No novo lote, os veículos receberam outra modificação técnica, sugerida pela Codema, concessionária Scania que atende a Tercam. Depois de alguns testes bem sucedidos, a empresa definiu a troca dos pneus originais, 11.00 x 22, por outros do tipo radial com câmara, nas dimensões 12.00 x 24, próprios para a aplicação de engenharia



**Eficiência comprovada: nos trechos mais longos, caminhões 8x4 apresentam melhor desempenho**

civil fora-de-estrada. Essa alteração exigiu adaptações no sistema de direção e na suspensão dianteira, com alteração de curso e posicionamento de batentes.

Devido aos bons resultados com os 8x4, a frota anterior utilizada pela Tercam de caminhões fora-de-estrada, conhecidos como CFE, vem sendo recuperada e vendida. Pelo menos seis desses caminhões especiais já foram negociados e outros estão sendo praticamente reconstruídos, depois de aproximadamente quinze anos em operação contínua.

**Maiores distâncias** - Um dos principais motivos para a substituição dos CFE, que são praticamente imbatíveis em trechos curtos, é o aumento das distâncias médias das áreas de lavra ao britador. Enquanto esse percurso ainda ficava dentro de uma distância de até 1.000 metros, os CFE se justificavam. Mas agora, com a abertura de novas frentes e a conseqüente ampliação dos trechos, foi preciso buscar novas al-

ternativas para a movimentação de materiais na jazida, principalmente devido à necessidade de reduzir custos.

Um dos ciclos em que os Scania 8x4 estão sendo utilizados tem nada menos do que 14 quilômetros, com ida carregados e volta vazios. Para se ter uma idéia, normalmente os trechos têm, em média, apenas 2 ou 3 km.

Com caçamba de 20 metros cúbicos rasos, ou seja, até a altura das paredes laterais, esses caminhões Scania vêm rodando com uma carga em torno de 57 toneladas de peso bruto total real. Às vezes, até mais.

As situações em que as caçambas são carregadas acima do limite das paredes laterais são bastante freqüentes. Aliás, o desenho desse implemento vem sendo continuamente melhorado por interferência da Tercam. Os dois primeiros veículos, aqueles do período experimental, chegaram, por exemplo, com caçambas fechadas na traseira. Graças a entendimentos entre a operadora e o fabricante da caçamba, detalhes como esse foram aperfeiçoados.

Segundo o engenheiro Tomé Xavier de Barros Filho, gerente da Tercam, a expectativa da empresa é que os novos caminhões durem, no mínimo, vinte mil horas. Isso equivale a uns quatro ou cinco anos no ritmo de trabalho da operação, normalmente de vinte horas/dia em dois turnos de dez horas.

A adoção de caminhões com tração 8x4 tem aumentado significativamente o desempenho na movimentação de minério. Os principais ganhos destacados pelos operadores, proporcionados justamente pelos dois eixos

direcionais, são a maior capacidade de manobra, a melhor estabilidade e a segurança em curvas com piso molhado, chegando inclusive a reduzir o raio de giro necessário. Com isso, a terraplenagem na área pode ser menor, agilizando todo o processo.

De qualquer modo, por questão de segurança operacional, a Tercam restringe a operação dos caminhões em dias de chuva, limitando sua circulação a terrenos de lavra com aderência mínima para os pneus. Entretanto, os trechos da mina têm uma inclinação entre 8% e 12%, nos casos

mais críticos, o que não se constitui em grande obstáculo natural para caminhões desse tipo.

Num cenário antes dominado por máquinas enormes, os “pequenos” Scania com tração 8x4 estão se multiplicando. Sobem e descem as rampas, cheios de minério, e até se cruzam pelo caminho que, às vezes, passa por rodovias, algo impossível na época dos autênticos fora-de-estrada. Tornaram-se, definitivamente, uma opção a mais para os operadores que buscam baixo custo operacional e versatilidade. 🐾

## Nacionalizado, 8x4 chega também à construção civil

O segmento de betoneiras é outro que passa, depois de um período de testes e nacionalização, a utilizar veículos 8x4 Scania produzidos no País. A Concrepav, de Campinas (SP), saiu na frente e colocou em operação ao final do ano passado 20 unidades desse modelo, com intenção de, ainda neste semestre, adquirir outras 23.

Dentre os primeiros caminhões 8x4 importados, no início de 1999, uma certa quantidade foi destinada à construção civil, implementados com betoneiras de oito metros cúbicos. O resultado agradou aos empresários do setor. A maior vantagem estava no cumprimento da legislação de peso em rodovias, o que não ocorre com configurações 6x4 e o mesmo volume de carga.

No caso da Concrepav, os 8x4 nacionalizados passaram a ser padrão na renovação e ampliação da frota. “Além de atender à legislação nas rodovias, esses veículos são mais equilibrados, apresentando maior estabilidade”, comenta José Carlos de Moraes Filho, diretor operacional da empresa.

Os veículos apresentam motor de 11 litros e 330 cavalos, com suspensão de molas parabólicas e sem redução nos cubos das rodas, numa ver-

são mais rodoviária que os “primos” da mineração. A tomada de força, que movimenta o misturador de concreto, fica entre o motor e a caixa de câmbio, na parte traseira e não mais na dianteira, como ocorre com outros modelos. Esse fato protege todo o conjunto em caso de colisão frontal e também foi bastante valorizado pelas empresas do setor.

Graças à nacionalização, esses veículos possibilitam linhas de crédito como o FINAME para sua aquisição. Com isso, tanto na construção civil como na mineração, a Scania espera comercializar cerca de 200 unidades da configuração 8x4 anualmente.



Dentro da lei: betoneiras 8x4 atendem à legislação de peso em rodovias

# Tira daqui, põe ali

*Novidade no mercado, guindaste movimentada contêineres com facilidade e agilidade, construindo pilhas que ultrapassam 15 metros de altura*

Por Adriana Ferronato, de Curitiba (PR)

Alguns dos equipamentos mais modernos para movimentação de cargas do País são produzidos por uma empresa pioneira de Caxias do Sul (RS), a Madal. Negócio de família, a direção da empresa está hoje com o neto do fundador, que mantém a mesma filosofia de aprimoramento e desenvolvimento de tecnologia

própria. Exemplo dessa disposição é o guindaste “Reach Stacker”, usado para mover contêineres. “É um projeto que ficou na gaveta por algum tem-

po, até que o mercado evoluiu para este tipo de equipamento e nós o desenvolvemos”, conta o presidente da empresa, Walter Dal Zotto Jr.

“Temos procurado trabalhar com uma equipe de engenharia forte e especializada, bem informada e em contato com o mundo. Ao longo dos anos, sempre tivemos a coragem de lançar produtos no mercado”, orgulha-se o empresário. A história da Madal, hoje com 330 funcionários, começou em 1946, com a fabricação e comércio de máquinas em geral. Depois vieram os implementos para tratores de pneus e caminhões e a raspadeira agrícola “Scraper”, que lhe valeu patente de invenção concedida pelo

## Razões para o sucesso

- Lança telescópica acionada hidraulicamente
- Garras telescópicas (top spreader) para contêineres ISO de 20 a 40 pés e fixação nos contêineres através de travas especiais (twist locks)
- Capacidade para 43.000 kg a 12.400 mm de altura
- Altura de empilhamento máxima de 15.500 mm
- Raio de giro externo de 8.000 mm e interno de 1.000 mm
- Abertura da garra de fixação máxima de 11.985 mm e mínima de 5.855 mm

Projeto audacioso: maior capacidade para empilhar contêineres do mercado



Joel Rocha

INPI, Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Empilhadeiras e guindastes foram incorporados posteriormente, quando a Madal adquiriu o controle acionário da Marcoplan S.A. Equipamentos Industriais.

Ainda existem poucas unidades do "Reach Stacker" em operação - são 12 espalhadas por Santos (SP), Belém (PA), Paranaguá (PR), Porto Alegre e Rio Grande (RS) - mas onde são testadas a aprovação é de 100%, segundo Dal Zotto Jr. "O equipamento otimiza melhor o espaço ao movimentar até a quinta pilha de contêineres, coisa que nenhuma empilhadeira pode fazer", reforça ele. Há dois modelos disponíveis, o 4318/5, que empilha até cinco contêineres de 9,6 pés, e o 4018/4, que empilha até quatro. O preço varia de R\$ 500 mil a R\$ 700 mil

**Versatilidade** - Características técnicas, preço e assistência vêm posicionando o "Reach Stacker" num mercado bastante competitivo. A KN-Deicmar, empresa de logística que, entre outros clientes, atende as fábricas de veículos da Volkswagen/Audi, da Mercedes-Benz e da Scania, é uma das que já optou pelo produto. Segundo o gerente de operações da KN-Deicmar, Uwe Zybelle, propostas de diversos fornecedores foram analisadas e a da Madal foi considerada a melhor. Alguns dos guindastes já em operação movimentam, em média, 750 contêineres por dia. "A vantagem do equipamento está na rapidez, mobilidade e versatilidade para movimentação em espaços pequenos", afirma o coordenador de manutenção da KN-Deicmar, Guilherme Hector Putz.

A Madal é um cliente OEM da Scania, o que quer dizer que a empresa constrói equipamentos com motores da montadora, relação que já existe há 18 anos. Por meio dessa parceria, os guindastes "Reach Stacker" podem contar com motorização Scania DS 1195 A, que desenvolve potência de 298 cavalos. "Optamos pelo motor Scania porque é de grande potência, altíssima durabilidade e tem assistência técnica em todo o País", argumenta Walter Dal Zotto Jr. 

# A bola e a roda

## Com a mesma paixão do futebol, craques, técnicos e dirigentes do esporte experimentam carreiras como empresários de transporte

Por Cecilia Negrão

As histórias de Luís Carlos Winck, José Alberto Guerreiro e Carlos Alberto Silva unem duas atividades aparentemente distintas. Afinal, o que um ex-craque, um dirigente e um técnico teriam em comum, além do futebol? Ainda mais que foi o esporte o responsável pelo sucesso e pela notoriedade de todos eles. Curiosamente, os três, hoje, revezam a atenção entre os gramados e a vida de empresário de transporte.

Cada um representa um setor bem característico do transporte. Enquanto Winck tem sua transportadora, Guerreiro é empresário de ônibus urbano e Silva, de turismo.

Coordenador técnico dos times Canoas e São José Mutson, de Porto Alegre (RS), *Luís Carlos Winck* herdou o sonho, de ser caminhoneiro, da família. Cresceu vendo seu pai e seu tio em uma boléia de caminhão ao mesmo tempo em que alimentava o desejo de se tornar jogador de futebol. "Sempre gostei do setor de transporte. Depois do futebol, era o que mais me atraía", comenta ele.

Aos 15 anos, Winck começou a jogar no Internacional, de Porto Alegre. Aos 17 já estava no time profissional do clube. Durante sua carreira, passou por alguns dos principais times do País, como Grêmio, Vasco, Flamengo, Atlético Mineiro e Corinthians. Conquistou títulos importantes, como os

de campeão brasileiro e carioca pelo Vasco, em 1989 e 1992.

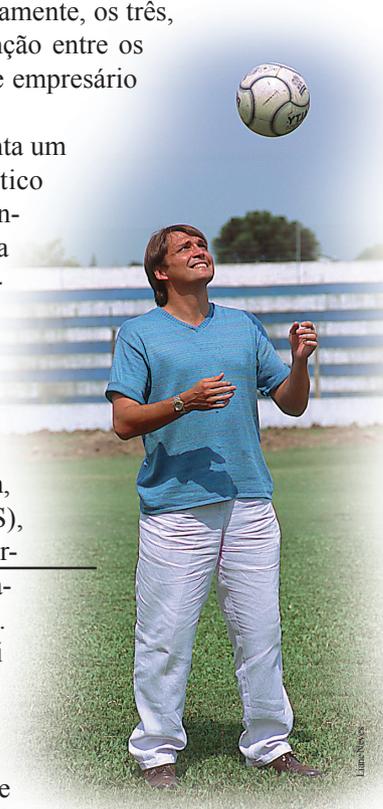
O flerte com o setor de transporte começou em 1993. O então jogador do Atlético Mineiro experimentaria a revenda de mercadorias no comércio local por meio da empresa Coelho Winck, de seu tio. O negócio cresceu e o investimento em novos veículos tornou-se necessário para expandir as perspectivas.

Com a compra de novos veículos, a empresa foi rebatizada para Winck Transporte e, com uma frota de 15 carros, iniciou a distribuição de mercadorias para as cidades de São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Campinas (SP) e Recife (PE).

Conciliar hoje o futebol com a transportadora parece ser o maior desafio de Winck. Com horários cronometrados, passa as manhãs na empresa e divide suas tardes entre os dois clubes que coordena. Mas as adversidades não abatem o ex-jogador. "Tenho meus objetivos e, se o problema existe, ele

existe para todos", afirma.

Com tanto trabalho, Winck sonha em ter um depósito próprio em Porto Alegre e uma filial da Winck Transporte na capital paulista. "Minha popularidade só ajuda. Percebo que as pessoas me reconhecem pelo meu profissionalismo. Sou um homem dedicado em tudo o que faço e as coisas têm dado certo", comemora ele.





LineNews

A paixão pelo futebol e pelo transporte também pegou de jeito o atual presidente do Grêmio, José Alberto Guerreiro. O difícil é saber qual dos amores veio primeiro. Em 1970, o então economista começou a trabalhar em uma pequena empresa de transportes de Porto Alegre, de propriedade de seu sogro. Quatro anos depois, tornou-se sócio e, hoje, dirige a Sudeste Transportes Coletivos, empresa que atende 40% dos passageiros da cidade.

Paralelamente, Guerreiro nunca largou seu time de coração, o Grêmio, no qual atuou durante muitos anos como diretor. O bom desempenho nas duas funções o tornou tão conhecido em Porto Alegre que hoje não há mais como diferenciar o presidente do clube do empresário de transporte urbano.

**Dupla paixão** - A Sudeste é uma empresa forte, que contabiliza mais de 150 ônibus e reúne cerca de 650 funcionários. O próprio Guerreiro já foi presidente do sindicato local durante 12 anos. “Não posso negar que me apaixonei pelo setor tanto quanto pelo futebol”, comenta ele.

Mas como é possível cuidar de duas coisas tão diferentes? “Com a Internet ficou tudo mais fácil”, responde Guerreiro, que, aos 51 anos, ainda busca desafios. “Não me sinto realizado porque, se assim fosse, perderia meus objetivos”, diz.

Entretanto, mais difícil do que encarar as atribuições de seu dia-a-dia é, segundo ele, lidar com a fama. “Não posso negar que haja uma certa confusão com relação à minha popularidade, o que tira um pouco da minha privacidade”, lamenta.

O atual técnico do Guarani, de Campinas (SP), Carlos Alberto Silva, também se desdobra para dar conta de funções nada similares. Dono da Ibiza Turismo, de Belo Horizonte (MG), ele intercala seus dias com viagens entre as duas cidades. A solução que achou foi passar quatro dias da semana nos campos e o restante, que inclui os finais de semana, na empresa.

“É difícil, mas acompanho todas as noites cada passo da empresa”, afirma ele, que também adotou a Internet como ferramenta de trabalho e gerenciamento.

Atualmente, a empresa, com cerca de 40 funcionários, conta com uma frota de 23 ônibus - todos Scania, além de microônibus e vans. Dispõe de serviços de locação e fretamento de veículos e vende pacotes de viagens para todo o Brasil.

Com o acúmulo de tarefas e o pouco tempo para a família, Silva decidiu fazer da empresa uma extensão do lar. “Traba-

**Técnico e empresário:  
a Internet possibilita a Carlos Alberto  
Silva exercer estas duas funções**

**Vida atribulada:  
José Alberto Guerreiro divide seus  
compromissos entre a presidência do Grêmio  
e a direção da empresa de ônibus Sudeste**

lho com toda minha família”, conta ele. O filho Carlos, de 22 anos, cuida da informática. A filha Ana Paula, de 27 anos, trabalha com Recursos Humanos. A outra filha, Ana Cristina, de 25, é administradora. Sua mulher possui 5% das ações e também atua no setor financeiro da empresa.

A paixão pelo futebol, no caso de Luís Carlos Winck, José Alberto Guerreiro e Carlos Alberto Silva, parece ter passado do esporte para os negócios. Todos eles confessam gostar muito dessa outra atividade. O trabalho em equipe, característico e determinante no campo de jogo, aparece refletido no bom trato com os funcionários. As táticas transformaram-se em aguçadas análises e estratégias de mercado. E, é claro, os gols e as vitórias surgem, depois de muito empenho, na forma de lucros e novos contratos. 🍷



## Scania ganha prêmio AutoData

A Scania foi a vencedora do prêmio AutoData 2000 na categoria ônibus com o modelo K1241B8x2, que foi eleito o “Destaque do Ano”. O veículo é o único a sair de fábrica já com o segundo eixo direcional montado e transformou-se num referencial do setor de ônibus de luxo de dois andares. A entrega dos prêmios foi realizada dia 7 de dezembro do ano passado, em São Paulo, e contou com a presença de 350 convidados, entre os quais presidentes e diretores de montadoras, concessionárias e empresas do setor de autopeças de todo o País. O prêmio foi entregue pelo presidente da Fabus (Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus), Claudio Nilson, ao diretor geral da Scania Brasil, Flávio Mermejo. Segundo o critério do prêmio, as empresas vencedoras foram as que mais contribuíram para o desenvolvimento do setor automotivo brasileiro no ano 2000 na opinião dos jornalistas e leitores da revista AutoData, importante publicação dirigida ao setor automotivo.



Samuel Lavelberg

## Fagundes aprova Scania

A Construtora Fagundes, da cidade de Portão (RS), entra para a lista de clientes Scania. Ao final do ano passado, a empresa adquiriu seus cinco primeiros caminhões, modelo P124CB6x4 NZ, com motor mecânico de 360 cavalos e equipados com carroceria basculante. Os veículos serão destinados para a operação no segmento de terreplanagem e mineração, atividades que são a especialidade da Fagundes desde a época de sua inauguração, em 1985.

A Suvesa, concessionária da região, disponibilizou um caminhão de demonstração da Scania para o cliente antes da compra. Por meio dele, a Fagundes ficou conhecendo melhor o veículo e as vantagens de poder comprar caminhões especificados conforme as suas necessidades.



Douglas Inabaque Ferreira

## Reforço na frota mineira

A Tora Transportes Industriais, que atua no segmento rodoviário de carga e prestação de serviço no setor de mineração, adquiriu recentemente 20



Cezar Pedroni

veículos Scania para a sua frota. Desse total, cinco são modelo P124CB6x4 NZ com motor mecânico de 360 cavalos. Os 15 restantes são modelo R124LA6x2 NA com motor eletrônico de 420 cavalos. Todos os caminhões são equipados com freio auxiliar Scania Retarder, ABS, ar condicionado e possuem Acordo de Manutenção Scania. Situada na cidade de Contagem, Minas Gerais, a transportadora atende várias regiões do Brasil, além de países como Argentina, Paraguai, Uruguai e Chile.



Cezar Pedroni

Outra empresa mineira que também investiu no modelo R124LA 6x2 NA com motor eletrônico de 420 cavalos e na mesma configuração foi a Usifast

Logística Industrial, que trabalha com o transporte rodoviário de chapas, arames e autopeças. Ao todo, foram 53 unidades desse modelo e dois R124GA6x4 NZ, com motor eletrônico de 420 cavalos e sem redução nos cubos das rodas.

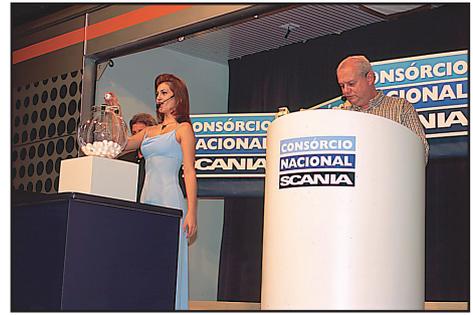
## Agora, está na parede



O Consórcio Nacional Scania assume mais um compromisso com seus clientes. A partir deste ano, todas as datas das assembleias estão determinadas nos calendários promocionais de parede da Scania.

“Essa inovação mostra a seriedade do Consórcio. As datas estão devidamente estipuladas, de janeiro até dezembro. Assim, tanto os clientes como toda a rede de concessionárias autorizadas podem se planejar e se estruturar para a realização das assembleias nas datas marcadas” afirma Antônio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Nacional Scania.

Conforme regulamentação do Banco Central, o sistema de consórcios tem por obrigação realizar uma assembleia por mês que, no caso do Consórcio Nacional Scania, acontece entre os dias 10 e 15 de cada mês. “A divulgação do calendário, com todas as datas das assembleias para o ano de 2001, vem confirmar mais uma vez a credibilidade e confiança conquistadas ao longo destes anos pelo Consórcio Nacional Scania, que tem como objetivo a transparência e o compromisso junto a seus clientes”, finaliza Rocha.



Emmanuel A.P.



Divulgação

## Enquanto isso, na Argentina ...

Conhecidos por sua robustez, força e potência, os caminhões pesados acabam tendo sua imagem associada a outros produtos, muita vezes, até a campanhas publicitárias inteiras. Foi o que aconteceu com um Scania T124, que no final do ano passado serviu como carro de apoio para o sétimo encontro de proprietários de motocicletas da tradicional marca Harley Davidson, na Argentina.

Cerca de 200 motos participaram do evento. O percurso teve início na capital, Buenos Aires, e terminou na cidade de Mar del Plata, passando por Miramar e Serra de los Padres. Na ocasião, o diretor geral da Scania Argentina, Hans-Christer Holgersson, participou com a sua Harley Davidson.

## Vitória de Vitória



Divulgação

A palavra vitória é, na maioria das vezes, sinônimo de primeiro lugar. Para confirmar isso, a Pedra Azul Turismo, de Vitória (ES), saiu na frente e foi a primeira a adquirir um ônibus modelo K124IB8x2 no Estado. O veículo vai interligar a capital capixaba às regiões sul e nordeste do País, atuando principalmente no transporte turístico.

Com a compra do 8x2, a frota da Pedra Azul passou para quatro veículos, todos Scania. Os outros três são modelo K1136x2 e operam no ramo de fretamento e turismo por todo o Brasil. A maioria dos ônibus da Pedra Azul foi adquirida por meio do Consórcio Nacional Scania.

# Enfim, um novo milênio

Chegamos lá! Bem-vindos ao ano 2001! E os quatro felizardos ao lado têm um motivo a mais para comemorar: foram os escolhidos para abrir a nova era com os desenhos do Clube do Rei. Numa homenagem ao tempo que passou e ao futuro que chega, um Scania 111 laranja, símbolo de toda uma geração de veículos, convive ao lado do caminhão conceito, protótipo para as próximas décadas. Também, o novo ônibus da Viação Cometa e um caminhão 8x4 ilustram as mudanças e os avanços da tecnologia sobre a máquina e o homem.

Vale a pena celebrar!



Para participar dos próximos concursos deste milênio, envie seu desenho de um produto Scania para:

Scania Latin America Ltda.  
Departamento de Comunicação Social  
Concurso Clube do Rei  
Av. José Odorizzi, 151 - Bairro Vila Euro  
São Bernardo do Campo - SP  
CEP 09810-902

Cada ganhador recebe pelo correio uma miniatura Série 4.



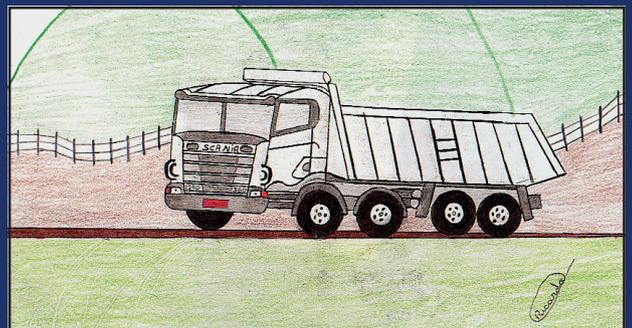
Daniel Ferreira da Silva, Bragança Paulista (SP)



Hélio Ferreira, Santa Bárbara d'Oeste (SP)



Sidney Fagundes Freitas, Manhuaçu (MG)



Ricardo P. Alves, Ji-Paraná (RO)

**ALAGOAS**

-Rio Largo  
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (82) 262-1414

**AMAZONAS**

-Manaus  
Supermac Máq. e Caminhões da Amazonia Ltda.  
Tel. (92) 273-4043

**BAHIA**

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

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

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

-Teixeira de Freitas  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (73) 292-5200

-Vitória da Conquista  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (77) 423-5135

**CEARÁ**

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

**DISTRITO FEDERAL**

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

**ESPIRITOSANTO**

-Viana  
Venac Veículos Nacionais Ltda.  
Tel. (27) 346-7900

**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) 541-2431

-Imperatriz  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.  
Tel. (98) 523-1922

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

**MATOGROSSO**

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

-Rondonópolis  
Rota-Oeste Veículos Ltda.  
Tel. (65) 421-3555

-Sinop  
Rota-Oeste Veículos Ltda.  
Tel. (65) 515-9999

**MATOGROSSOSUL**

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

**MINAS GERAIS**

-Contagem  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (31) 3396-1622

-Governador Valadares  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (33) 3278-3000

-Juiz de Fora  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (32) 3221-3092

-Montes Claros  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (38) 3213-2700

-Muriae  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (32) 3722-3444

-Patos de Minas  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (34) 3822-5555

-Pouso Alegre  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (35) 3422-5600

-Uberlândia  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (34) 3233-8000

**PARÁ**

-Belém  
Guatapará Motores e Veículos Ltda.  
Tel. (91) 242-0211

-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 de Iguacu  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (45) 526-4333

-Guarapuava  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (42) 624-2188

-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) 3864-5000

-Recife  
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Tel. (81) 3339-3911

**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) 3348-3332

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

**RIOGRANDE DO NORTE**

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

**RIOGRANDE DO SUL**

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

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

-Caxias do Sul  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 229-3577

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

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

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

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

-Palmeira das Missões  
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (55) 742-1771

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

-Pelotas  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (53) 274-3535

-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) 667-2474

-Uruguaiana  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (55) 412-3308

-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

**SANTACATARINA**

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

-Cordilheira Alta  
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.  
Tel. (49) 328-0111

-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

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

-Registro  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (13) 6821-6711

-Ribeirão Preto  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (16) 615-9900

-Salto Grande  
P. B. Lopes & Cia. Ltda.  
Tel. (14) 325-1000

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

-Santos  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (13) 3230-2980

-São José do Rio Preto  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (17) 225-1166

-São Paulo  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)

-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  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (79) 253-1204

**TOCANTINS**

-Gurupi  
CVR Comercial de Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (63) 314-1001

**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

**COSTARICA**

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

**EQUADOR**

-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**

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

-San Luis Potosí (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



Douglas Inhaquite Ferreira

FICHA TÉCNICA

**R124LA6x2NA 420**

“Os veículos Scania apresentam baixo custo operacional e pleno conforto aos nossos motoristas. O caminhão R124LA6x2 420 veio de fábrica com o terceiro eixo pronto, evitando novas adaptações. Com esse equipamento original é possível uma melhor combinação entre cavalo e carreta dentro das normas legais de limite e distribuição de peso. A cabina avançada também proporciona a utilização de semi-reboques com maior comprimento.

Vários fatores contribuem para um bom desempenho nas estradas, como o sistema de injeção eletrônica e a suspensão pneumática dos eixos traseiros. Esses equipamentos proporcionam maior produtividade e menos desgaste físico do motorista. O fato de poder configurar os caminhões na hora da compra, conforme as nossas necessidades, fez com que os colocássemos de imediato em operação. Ainda mais que já vieram da concessionária nas cores personalizadas da nossa empresa.

A versatilidade do caminhão faz com que ele se adapte bem em qualquer estrada do Mercosul, desde as rotas mais planas até a passagem pela Cordilheira dos Andes, sem alteração do seu desempenho.”

Luiz Alberto Mincarone  
Diretor Presidente da Transportadora DM S/A

Cabine .....	CR19
Motor .....	DSC12 05
Cilindradas .....	12 litros
Cilindros .....	6 cilindros
Válvulas por cilindro .....	4 válvulas
Diâmetro dos cilindros ..	127 mm
Curso .....	154 mm
Sistema de injeção .....	Eletrônica
Potência máxima .....	420 hp entre 1700 e 1800 rpm
Torque máximo .....	1950 Nm a 1050/1450 rpm
Classe .....	L (veículos indicados para transportar grandes cargas, em longas distâncias)
Tração .....	6x2
Suspensão .....	Pneumática
Caixa de câmbio .....	GRS900
Freios .....	Tambor



**R124LA6x2NA 420**

# O cinza do asfalto ganha novas cores



Vermelho-Fogo,  
Azul-Profundo, Prata-Alaska.  
O caminhão Scania vai dar um  
novo colorido ao asfalto.  
Ao todo, são 14 novas opções  
que vão fazer você aparecer  
ainda mais na estrada.

