Ano XXIV, nº 124 - OUT/NOV 2006

Rei da Estrada

SCANIA

Haja cana!

Safra atual será recorde destacando o Brasil no cenário internacional de produção de açúcar e álcool. Acompanhando a crescente mecanização do setor, a Scania consolida-se como um dos principais fornecedores de veículos e motores para transporte e colheita da cana-de-açúcar no Brasil

Cotrasa inaugura a maior concessionária Scania na América Latina

A importância de **planejar** e **realizar** em benefício do **cliente**

É unânime o reconhecimento mundial de algumas iniciativas bem-sucedidas em diversos segmentos empresariais no Brasil. O desempenho do setor sucroalcooleiro e a expansão na produção de grãos, cujos resultados combinados exemplificam o surgimento de programas de energia renováveis; a citricultura, que se expande no mercado interno e consolida a nossa vocação de líderes nas exportações; o desenvolvimento da pecuária, da suinocultura e da avicultura, resultando em novos investimentos nos frigoríficos; a mineração, cuja expansão está conduzindo o País a atingir rapidamente os primeiros postos na exploração e industrialização de alguns minérios, e como conseqüência permite o aparecimento de empresas brasileiras de excelência mundial na pesquisa e na produção, com invejáveis níveis de produtividade, são alguns exemplos.

Diante desses cenários, o grande desafio da área de Vendas de Veículos da Scania no Brasil e da Rede de Concessionárias, presente em todo o território nacional, será atender e superar as expectativas de nossos clientes, respondendo com as melhores propostas em negócios e serviços. Alinhados com as diversidades operacionais de nossos clientes, que atuam nos mais variados setores da economia brasileira, estamos aprendendo que a especialização no atendimento deve ser potencializada e fazer a diferença no exercício diário na busca da rentabilidade e do retorno dos investimentos.

Foi pensando desta forma que a Scania instituiu os programas de Segmentação de Mercados e de Inteligência Comercial, como ferramentas indispensáveis para ampliar a capacidade e o tempo de resposta de nosso time de vendas. O objetivo é quanto mais obtermos informações, maior o conhecimento dos detalhes dos negócios de nossos clientes e, conseqüentemente, melhor o nosso dinamismo, especialização e efetividade no atendimento, gerando resultados mensuráveis para o transportador brasileiro.

As nossas equipes de vendas estão revigorando as informações disponíveis em nossos bancos de dados, retroalimentando com observações adicionais ligadas ao perfil da operação de transporte de cada um de nossos clientes, ao tamanho de suas frotas, aos planos de manutenção, a aplicação de implementos e equipamentos necessários para garantir eficiência e qualidade na operação. E todos esses dados vêm sendo obtidos em comum acordo com os próprios clientes, por meio de um esforço conjunto com a Rede de Concessionárias Scania no Brasil.

Na prática, quanto mais e melhores informações forem conhecidas, como por exemplo as exigências dos embarcadores, as características da operação de nossos clientes e os requisitos dos órgãos gestores, melhor será a nossa visão de seus negócios, e também a nossa capacidade de apresentar propostas criativas e inovadoras. Nem sempre o menor preço, o menor prazo de entrega, o maior prazo de garantia refletem atributos básicos desejados que resultem em garantir a mais eficiente operação, o melhor retorno dos investimentos e, portanto, a rentabilidade esperada.

Por isso, todas as informações que estamos obtendo serão posteriormente analisadas por nossos times de vendas, distribuídas em segmentos de mercado, negócios e regiões, e permitirão a Scania proporcionar aos nossos clientes a apresentação das melhores ofertas de produtos e serviços no tempo exato de sua necessidade, evitando desperdícios, valorizando o tempo e focando no negócio. Com isso, pretendemos direcionar cada vez mais o nosso foco, especializar o nosso atendimento e, principalmente, constituir a base de um relacionamento dinâmico, realizador e positivo com os transportadores do Brasil.

Foto: Renato Merlini

Emerson Camargo,
Diretor de Vendas de Veículos
da Scania no Brasil

Nesta Edição

6 Rede de concessionárias

Cotrasa São José dos Pinhais é agora a maior concessionária da Scania na América Latina em espaço físico

12 Cliente

Na Jolivan, tradição e tecnologia andam juntas para prover soluções no transporte de cargas

15 Motores

GMG e Scania investem no conceito de plantas de geradores de energia em paralelo

16 Reportagem de Capa

Em um setor que se destaca mundialmente, Scania consolida-se como um dos principais fornecedores de veículos e motores para transporte e colheita da cana-de-açúcar no Brasil

4 Notícias da Scania

8 Peças
Feirão de Peças Genuínas Scania vai aos principais eventos regionais do País

9 Prêmios
Scania é uma das "Empresas mais admiradas no Brasil" pela quarta vez consecutiva

10 Segurança no trânsito
Representantes do setor rodoviário de cargas discutem os impactos da Resolução 184

14 Europa
Eurocomparativa testa veículos Scania

20 Treinamento
Transduarte aposta na capacitação de seus motoristas

22 Curiosidade
Lubiani transporta, pela quinta vez consecutiva, o circo da Fórmula 1

23 Veneza
Ônibus Scania OmniCity operam diariamente no transporte coletivo de passageiros da cidade

25 Evento
Scania e Brasdiesel apóiam a 35ª festa de São Marcos

26 Scania Collection
Linha de vestuário e acessórios pessoais com a marca Scania muda de nome e ganha novos produtos

27 Argentina
Escola argentina conta com ônibus Scania para transportar alunos

28 México
OCH Pantli utiliza ônibus Scania em viagens nacionais e internacionais

29 Peru
Transportes Cruz Del Sur volta a adquirir veículos Scania

30 Vendas & Clientes

Expediente

Rei da Estrada

Publicação bimestral da Scania Latin America. Editada pela área de Corporate Relations.

Scania Latin America
Corporate Relations - Gerente: João Miguel Capussi - **Editor-chefe:** Mauricio Jordão (Mtb 28.568) - **Editora:** Helen Faquinetti (Mtb 39.138)
Repórter: Thais Nunes - **Redação:** Helen Faquinetti, Thais Nunes, Tatiane Leonardo e Camilla Cremácio
Revisão: Vicente dos Anjos - **Foto de capa:** Mônica Zanon
Projeto Gráfico, Editoração e Produção: Technoart Propaganda Ltda.- e-mail: technoart@technoart.com.br
Impressão: Margraf Edit. e Ind. Gráfica - **Tiragem desta edição:** 48.000 unidades
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902 - **Home page:** www.scania.com.br

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

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

Parceria no São Paulo Boat Show

Entre os dias 5 e 10 de outubro, aconteceu no Expo Transamérica, em São Paulo, o São Paulo Boat Show 2006. A Scania apresentou durante o salão, em parceria com a Yanmar, os motores 6SY e 8SY. Produzidos pela Scania e comercializados pela Yanmar, os motores da "Linha SY" têm potências de 720 e 900 cavalos e são indicados para lanchas de passeio ou pesca esportiva com comprimento superior a 17 metros. Na ocasião, foram comercializados três pares do 6SY para equipar três unidades da nova lancha da Schaefer, a Phantom 500

Júlio Bittencourt

Atletas mirins

Fábio Gonzalez

Cerca de 130 crianças participaram do 1º Torneio de Vôlei realizado, em outubro, entre os quatro núcleos do Estado de São Paulo do projeto VivaVôlei apoiados pela Scania e por sua rede de concessionárias. O evento aconteceu no Scania Clube, localizado dentro da planta da montadora em São Bernardo do Campo (SP), e reuniu atletas mirins do próprio clube, dos núcleos apoiados pela Codema em São Bernardo do Campo e em Guarulhos (SP) e do núcleo que tem o apoio da Quinta Roda, em Sumaré (SP). O VivaVôlei é uma iniciativa da Confederação Brasileira de Vôlei (CBV) que tem o objetivo de socializar crianças de 7 a 14 anos por meio do esporte

Especial para os cegonheiros

A Scania apresentou na 9ª edição da Exposição de Transporte do ABC, que aconteceu entre os dias 14 e 16 de setembro, os caminhões P 340 e R 420, ambos na configuração 4x2. Realizada em São Bernardo do Campo (SP), o evento é organizado anualmente pelo Sindicato Nacional dos Cegonheiros. Na ocasião, aconteceu também o II Feirão de Peças Genuínas Scania (veja matéria nesta edição) e um seminário, promovido pela Scania, com o tema "Segurança e Tecnologia no Transporte Rodoviário de Cargas"

Rodrigo Machado

Prêmio Aberje para a competição "Melhor Motorista de Caminhão"

A Scania foi a vencedora do Prêmio Aberje na categoria Eventos Especiais na região de São Paulo pelas ações realizadas durante a competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" em 2005.
O prêmio é uma iniciativa da Aberje – Associação Brasileira de Comunicação Empresarial – e tem o objetivo de contemplar as melhores práticas das empresas na área de Comunicação Empresarial.
Com o objetivo de valorizar o motorista de caminhão como agente fundamental para a diminuição dos acidentes nas estradas, a competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" reuniu mais de 11 mil motoristas em eventos de abril a outubro do ano passado

Novidades na Internet

Com o conteúdo de caminhões totalmente reformulado, o site **www.scania com.br** oferece agora a oportunidade de localizar o veículo de seu interesse por meio de filtros diferenciados como segmento de atuação, tipo de cabine ou potência. Além disso, o site passou a disponibilizar informações técnicas, catálogos promocionais e o manual do implementador, tudo para orientar o transportador na escolha do caminhão correto para sua operação.
O conteúdo de motores industriais e marítimos também foi reformulado e passou a oferecer informações relativas a geradores de energia, repotenciamento e tecnologia EMS, que elimina toda a alimentação via bomba injetora em linha, tornando o motor totalmente eletrônico. Outra novidade é a seção exclusiva com informações das feiras e exposições regionais das quais a Scania participa. Nela estão as novidades apresentadas pela Scania para os mais diversos segmentos

Informação aos **navegantes**

Luiz Vilioni

No dia 25 de outubro, um grupo de cerca 40 marinheiros do Eixo Guarujá – Angra dos Reis esteve na Scania em um encontro organizado em parceria com a Mecmarine, nova concessionária da marca para atendimento exclusivo de motores. O objetivo do evento foi promover os motores produzidos pela Scania e, em recente parceria, comercializados com a marca Yanmar para os marinheiros, que precisam conhecer com detalhes o equipamento, já que eles têm uma participação fundamental na hora do proprietário trocar ou reformar a embarcação.

Realizado pela primeira vez, o evento foi composto por palestras técnicas e comerciais sobre o produto e visita à fábrica. Procurou mostrar também que a concessionária funciona como canal direto entre o cliente e a fábrica

De olho **no coletivo**

Divulgação

A Scania, em parceria com a Associação Brasileira de Engenharia Automotiva – AEA, promoveu o Seminário de Transporte de Passageiros, que foi realizado no Centro de Convenções Milenium, em São Paulo (SP), no dia 18 de outubro. O objetivo do seminário foi proporcionar aos participantes a visão das novas tecnologias e segurança no transporte coletivo de passageiros, nos segmentos urbano e rodoviário

Tecnologia em pauta

A Scania participou do XIV Simpósio Internacional de Engenharia Automotiva – Simea, organizado pela Associação Brasileira de Engenharia Automotiva – AEA, no Centro Fecomércio de Eventos, em São Paulo (SP). Nos dias 28 e 29 de setembro, especialistas, estudiosos e profissionais do setor automobilístico estiveram reunidos no evento para apresentar e conhecer as mais recentes tecnologias e mostrar novas soluções em combustíveis e redução dos níveis de poluentes

Divulgação

Reconhecimento solene

Fotos: Ademiro Lopes de Souza

Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil, e Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil, receberam a Medalha do Pacificador do Exército Brasileiro. A honraria foi conferida como forma de reconhecimento ao patrocínio da Scania para o curso de logística da GETRAM – Gerência Executiva de Transporte e Mobilização, órgão do Exército. A Medalha do Pacificador foi cunhada no dia 25 de agosto de 1953, em homenagem ao aniversário do Duque de Caxias. Em 1954, ela passou a ser usada nos uniformes militares e, em 1955, foi transformada em honraria a ser concedida a militares e civis, brasileiros e estrangeiros, que tivessem prestado assinalados serviços ao Exército, elevando o prestígio da instituição ou desenvolvendo as relações de amizade entre o Exército Brasileiro e os de outras nações

Campanha compartilhada

Divulgação

A Scania disponibiliza agora uma nova ferramenta de marketing à rede de concessionárias por meio do Coresnet, portal de comunicação entre a montadora e seus distribuidores com o objetivo de padronizar toda a comunicação da marca. Agora, as concessionárias podem escolher as peças publicitárias que desejam utilizar e personalizá-las com o logotipo e o endereço da casa

Maior e mais **completa** para o **cliente**

Cotrasa reposiciona-se dentro da rota de transporte do Sul do Brasil, muda-se para São José dos Pinhais e torna-se a maior concessionária Scania na América Latina, em espaço físico

Em 2001, o chamado Contorno Leste de Curitiba começava a absorver o fluxo de veículos de carga que antes atravessava a capital paranaense pela BR-116. A rota que liga o Sul ao restante do Brasil transferia-se para a região metropolitana de Curitiba e o volume de caminhões intensificava-se pouco a pouco. Para atender à demanda impulsionada a partir da inauguração da obra, a Cotrasa, concessionária Scania no Estado do Paraná, decidiu transferir sua sede para São José dos Pinhais, na grande Curitiba, e passa a contar com instalações consideradas as maiores da marca na América Latina.

Em um terreno de 53 mil metros quadrados e construções que totalizam 15 mil metros quadrados, a Cotrasa São José dos Pinhais disponibiliza a seus clientes 56 boxes para atendimento a cavalos-mecânicos e carretas, além de outros 13 exclusivos para reformas de veículos. A nova casa conta ainda com dois gabaritos para reforma e alinhamento de cabines, uma cabine de preparação para pintura, duas cabines de pintura, um gabarito para alinhamento de chassi e um *truck center* da Michelin para pneus. A nova estrutura possibilita a redução da permanência dos veículos em manutenção na concessionária.

No comando, encontra-se uma equipe de 115 colaboradores, distribuídos entre a oficina, venda de caminhões e ônibus, peças, serviços e os setores administrativos.

"Com a inauguração da nova casa, a Cotrasa passa a oferecer ao cliente Scania um atendimento com ainda mais qualidade tanto na área de Vendas, como na parte de Serviços. Em um ambiente mais amplo e agradável estamos prontos para atender a um número maior de transportadores, oferecendo a eles soluções completas para o seu negócio. Tal disponibilidade já é reconhecida e prova disso é que, depois de

Padrão mundial: Cotrasa São José dos Pinhais foi construída de acordo com o DOS, programa de padronização de atendimento das concessionárias Scania

quatro meses de funcionamento das novas instalações, prestamos serviços para praticamente o dobro de veículos", comenta José Mario Marim, diretor geral da Cotrasa.

A Cotrasa São José dos Pinhais está preparada para atender a caminhões e ônibus dos mais diversos segmentos. Contudo, na região o fluxo de caminhões é intensificado pelo transporte de carga industrial, carga frigorificada e grãos. Com a mudança e a capacidade das novas instalações, a oficina da concessionária tem recebido mensalmente cerca de 600 caminhões e a área de Reformas, outros 20. Segundo Marim, a tendência é que esses números cresçam ainda mais nos próximos meses.

Construída dentro do padrão DOS (Dealer Operating Standard), programa mundial de padronização de atendimento das concessionárias Scania, a Cotrasa São José dos Pinhais prepara-se agora para conquistar a certificação do programa. Além do acesso mais fácil e das instalações mais modernas, a casa foi inaugurada com um ferramental totalmente renovado e submeteu suas equipes a treinamentos de reciclagem. A idéia é obter a certificação do DOS no início de 2007.

Na área de Vendas, o objetivo da Cotrasa São José dos Pinhais será focar parte de seus esforços em nichos ainda pouco explorados pela Scania na região. A concessionária começa a disponibilizar para testes os caminhões P 310 e P 270, que atendem às carretas de três eixos em curtas e médias distâncias, e estão voltados para o transporte de produtos de baixa densidade e grande volume, oferecendo baixo custo operacional e alta produtividade para os transportadores que começam a diversificar as suas operações.

HF

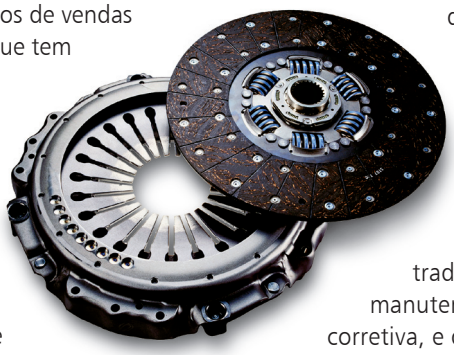
Fotos: Naumar Dal Pai

Fotos: Divulgação

É tempo de **feirão**

Scania leva peças genuínas da marca, oferecendo itens a preços competitivos aos principais eventos regionais de todo o País

O Feirão de Peças Genuínas surgiu com o objetivo de divulgar e incentivar a venda de pacotes de serviços da campanha de marketing "Doutores Scania", que disponibiliza para os clientes, até o final de dezembro, componentes de motor, caixa de câmbio, diferencial e filtros a preços competitivos. Hoje, porém, com resultados de vendas alcançados, a ação que tem levado aos principais eventos regionais do País as peças genuínas Scania torna-se independente e deve se estender por todo o ano de 2007.



"Percebemos que ao levar as peças aos principais eventos regionais do Brasil aproximamos os clientes da marca e criamos também oportunidade da realização de negócios. Até agora, aconteceram feirões na Feitrans, em Ribeirão Preto (SP), na Exposição de Transporte do ABC, em São Bernardo do Campo (SP), nos feirões de seminovos, realizados em Sorocaba (SP) e Recife (PE), e na Festa de São Marcos, em São Marcos (RS)", afirma Evaldo Valero, gerente executivo de Vendas de Peças da Scania no Brasil.

A divulgação do feirão ocorre localmente, por meio de veiculação em rádio e folhetos. "Além dos tradicionais kits de manutenção preventiva e corretiva, e de óleos lubrificantes, colocamos à disposição do cliente todo o nosso portfólio de produtos", comenta Lincoln Garcia, gerente de negócios de Peças da Scania no Brasil.

A compra pode ser efetuada durante o próprio evento, até mesmo quando este ocorre nos fins de semana. Até o dia 31 de dezembro de 2006, data de término da campanha Doutores Scania, mais de 100 itens de motor, caixa de câmbio, diferencial e filtros também continuam sendo expostos e negociados nos feirões, além das peças colocadas em promoção.

A proposta da campanha "Doutores Scania" é aumentar as vendas de serviços e peças genuínas e incentivar a venda de pacotes de serviços disponíveis para o motor, caixa de câmbio, diferencial e filtros, como forma de assegurar a vida útil dos componentes do veículo. Até outubro, a ação foi reforçada também por um jingle veiculado pelo programa Siga Bem Caminhoneiro, transmitido por diversas emissoras de rádio do País.

HF

Mauro Marcondes Machado recebe o prêmio da revista Carta Capital

Fotos: Mônica Zanon

A mais admirada

Pela quarta vez consecutiva, Scania é escolhida como uma das "Empresas Mais Admiradas no Brasil"

A Scania ocupa, pela quarta vez consecutiva, o primeiro lugar como Montadora e Importadora de Caminhões na lista das "Empresas Mais Admiradas no Brasil". Essa referência, criada há cerca de uma década, é uma iniciativa da revista Carta Capital em parceria com a consultoria TNS InterScience.

O prêmio foi entregue, no mês de novembro, em cerimônia realizada em São Paulo (SP). O diretor da Scania Latin America, Mauro Marcondes Machado, que representou na ocasião o presidente da empresa, Michel de Lambert, recebeu o troféu das mãos do ministro da Educação, Fernando Haddad.

"Obter pela quarta vez consecutiva o primeiro lugar como Melhor Montadora e Importadora de Caminhões na lista das 'Empresas Mais Admiradas no Brasil' coloca definitivamente a Scania em lugar de destaque na opinião das outras empresas brasileiras. Esse resultado expressa o reconhecimento público da qualidade de nossos produtos e serviços", afirma Lambert.

Em 2006, a pesquisa setorial englobou 49 ramos de atividades, seis a mais do que na edição anterior, e elegeu as melhores companhias a partir da avaliação de 11 quesitos sobre os quais o conceito de respeitabilidade é construído, como qualidade de produtos e serviços, ética, responsabilidade social e solidez financeira. Para garantir ainda mais a consistência das informações, o número de entrevistas foi aumentado em cerca de 20% em relação ao do ano passado.

Nas entrevistas, realizadas por 45 profissionais especializados no setor de business, os consultados indicaram a empresa que mais admiram, independente da área de atuação. O levantamento das informações foi feito também pela Internet, mas, segundo a TNS InterScience, a adesão dos executivos à resposta on-line ainda foi pequena.

Na categoria vencida pela Scania, de Montadora e Importadora de Caminhões, foram listadas seis empresas. Além da Scania, concorreram Volvo, Volkswagen, Daimler Chrysler, Iveco e Ford. Dos 30 pontos possíveis na avaliação geral da categoria, a Scania somou 27,23. Neste ano, o quesito que mais pesou na avaliação dessa categoria foi a Qualidade de Produtos/Serviços.

A pesquisa completa está publicada na edição especial da revista Carta Capital de novembro, lançada durante a cerimônia de premiação, que contou com a presença do presidente da República, Luis Inácio Lula da Silva, e de diversos ministros de Estado.

HF

Quanto **maior** mais **pesado**

Mônica Zanon

Impactos da Resolução 184, que acaba com AET (Autorização Especial de Trânsito) para bitrens e amplia limites de carga, são discutidos em seminário de transporte e segurança

A Scania reuniu, no 2º Seminário de Transporte e Segurança, realizado em agosto, representantes do governo e do setor rodoviário de cargas para avaliar os efeitos da Resolução 184/05 do Contran – Conselho Nacional de Trânsito, que isenta bitrens com sete eixos da necessidade de Autorização Especial de Trânsito – AET e altera pesos e dimensões máximos das composições.

O superintendente técnico da NTC&Logística, Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística, Neuto Gonçalves dos Reis, explica que a resolução foi fruto do movimento "Grito nas Estradas", coordenado pela Frente Nacional dos Transportes, na cidade de Brasília, em outubro de 2005. Na ocasião, foi organizada uma carreata composta por bitrens.

A 184/05 modifica as resoluções anteriores 12/98, de pesos e dimensões, e 68/98, de combinações veiculares de carga (CVC), elevando de 45 para 57 toneladas o Peso Bruto Total Combinado (PBTC) das CVCs de duas unidades desde que tenham comprimento entre 17,50 metros e 19,80 metros.

O texto da resolução determina que essas combinações devem estar equipadas com cavalo mecânico, sistema de freios conjugados entre si e com unidade tratora, e que o acoplamento dos veículos rebocados seja do tipo automático e esteja com correntes ou cabos de aço de segurança.

"O principal objetivo da resolução é isentar o bitrem com sete eixos da necessidade de AET. Esse tipo de combinação conquistou grande

Principais alterações em relação ao peso

Configuração	Eixos	< 17,50 m	17,50 m ou mais
Cavalo 4x2 + semi-reboque, três eixos distanciados	5	45,0 toneladas	46,0 toneladas
Cavalo 6x2 + semi-reboque, três eixos	6	45,0 toneladas	48,5 toneladas
Cavalo 6x2 + semi-reboque, dois eixos distanciados	6	45,0 toneladas	50,0 toneladas
Cavalo 6x2 + semi-reboque, dois eixos distanciados	6	45,0 toneladas	53,0 toneladas
Bitrem (isento de AET - Autorização Especial de Trânsito)	7	45,0 toneladas	57,0 toneladas

Emanuel A.P.

espaço no mercado devido a sua capacidade de carga superior, excelente estabilidade, maior capacidade de frenagem e consumo de pneus reduzidos", explica Lauro Pastre Júnior, diretor industrial da Pastre Implementos Rodoviários e ex-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Anfir).

O aumento do limite de pesos gera uma discussão em torno do impacto nas pontes e pavimentos. No caso das pontes, a fixação do comprimento mínimo dos veículos de transporte evita a concentração de cargas, já que os pesos brutos são determinados em função da distância entre os eixos. Princípio que prevalece no caso das combinações com mais de 57 toneladas, que deverão ter pelo menos 25 metros.

"Algumas pontes não suportam a passagem de combinações com mais de 45 toneladas. No entanto, no caso de restrições de peso, é direito da autoridade com jurisdição sobre a via sinalizar o local e multar os infratores", afirma Reis, da NTC&Logística.

Os limites de peso por eixo foram mantidos inalterados, como no caso do eixo isolado que, há 40 anos, é de 10 toneladas. Assim como as tolerâncias para peso bruto e para peso por eixo. Mas, evidentemente, o aumento de peso sobre os pavimentos pode causar um grande impacto.

O uso de carretas de três eixos distanciados pode reduzir a vida dos pavimentos devido ao arraste e ao maior desgaste trazido pelos eixos isolados. Porém, tecnologias modernas prevêem a utilização de equipamentos que compensem o eventual aumento desse desgaste, como a suspensão pneumática e os eixos autodirecionais.

Boa alternativa - Os eixos autodirecionais, que ainda custam o dobro dos convencionais, reduzem o arraste, aumentado a vida útil dos pneus, reduzindo a tração horizontal no pavimento. Caso o motorista queira, pode utilizá-lo em apenas um dos eixos. Se isso ocorrer, é recomendado que ele seja instalado no primeiro eixo, pois, assim, o veículo tende a fechar a curva, reduzindo o raio de giro, o que já é uma vantagem.

"No cenário atual, o grande número de opções geradas após a resolução causou especulação no mercado que, indeciso frente à grande variedade de combinações, desaqueceu. Agora o mercado normalizou, sendo que já se percebe a circulação das novas combinações nas rodovias", esclarece Pastre.

Passada a fase especulativa, a Anfir acredita que grande parte dos caminhões com semi-reboque será de carretas com três eixos convencionais ou com três eixos, sendo o primeiro distanciado. Uma pequena parcela dos transportadores que utilizavam caminhões com tração 4x2 e eixos espaçados deverá migrar para as composições com os três eixos distanciados, as chamadas vanderléias. O bitrem, apesar de perder participação no mercado, ainda será a principal configuração a ser fabricada.

Existem, ainda, aspectos que envolvem o comprimento e o peso dos veículos que poderão ser modificados por uma proposta conjunta feita pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – Anfavea e pela Anfir, em parceria com a NTC&Logística, encaminhada ao Contran. A proposta está em fase de aprovação na Câmara Temática de Assuntos Veiculares.

TN

Tradição e modernidade em sintonia

Proprietários da transportadora capixaba Jolivan somam sua longa história no transporte de cargas às últimas novidades tecnológicas e fazem a diferença com a negociação de 150 caminhões Scania, na maior venda da marca realizada no Espírito Santo

A história da Jolivan começou antes mesmo da popularização do transporte de cargas em caminhões no Brasil. Deolindo Paganini, patriarca da família que viria a fundar a transportadora, era quem rasgava as montanhas do Espírito Santo com suas tropas de burro na metade do século passado. A troca da tração animal pela força de um pequeno caminhão aconteceu somente na década de 1960. Nessa época, João Paganini, filho de Deolindo, desceu das serras de sua cidade natal, Alfredo Chaves, rumo ao município de Iconha, dando início ao transporte de cana-de-açúcar e açúcar refinado dentro do próprio Estado do Espírito Santo.

A troca por um caminhão um pouco mais potente deu-se logo a seguir. Entusiasmado pelos resultados dos negócios, João resolveu então trazer para atuar ao seu lado os irmãos Lindor e Vansionir. Começavam então, as aventuras pelas estradas do Brasil. Os irmãos expadiram suas atividades passando a atuar em rotas que ligavam os Estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia. A princípio eles eram os próprios e únicos motoristas, mas com o aumento da carga, especialmente motivado pelo negócio iniciado por eles na compra e venda de madeira no Sul da Bahia, a frota de caminhões dos irmãos começou a crescer.

Em síntese, foram duas décadas de trabalho, até que surgisse, nos anos de 1980, a Transporte Paganini, que viria a se chamar, em 1989, Jolivan, nome derivado da junção das iniciais dos nomes dos irmãos João, Lindor e Vansionir, e um longo caminho percorrido até que a transportadora atingisse o seu status atual – com uma frota composta por mais de 800 veículos leves, médios e pesados a empresa presta serviços de transportes para Suzano, Grupo Gerdau, Companhia Siderúrgica Nacional, Arcelor, Procter & Gamble, Bombril, Tintas Coral e Unilever.

"Nós só conseguimos crescer dessa forma porque o foco sempre esteve totalmente voltado para as necessidades de nossos clientes. Foi exatamente a preocupação em prestar o melhor serviço que nos fez conquistar embarcadores de carga do porte dos quais a Jolivan atende hoje. Atualmente, transportamos cerca de 150 mil tone-

ladas por mês e para isso contamos com o apoio de 1,5 mil colaboradores", esclarece Lindor Paganini, hoje um dos diretores presidentes da Jolivan, ao lado de seus dois irmãos.

Maior venda - A transportadora segue dando exemplos sólidos de equilíbrio com as constantes renovações e ampliações de sua frota. A última compra de veículos aconteceu este ano. Ao todo, foram adquiridos 150 caminhões Scania R 420 – 50 para renovação e 100 para ampliação da frota, na maior venda realizada pela Scania no Espírito Santo. Tal crescimento foi impulsionado especialmente pela conquista de novas frentes de operações da Gerdau em três diferentes Estados brasileiros, o que vem aumentando significativamente o volume de carga transportada pela Jolivan.

"Confirmamos a nossa preferência pela Scania especialmente pelo menor consumo de combustível e pelos menores gastos com manutenção. Em 1990, optamos por padronizar a nossa frota com caminhões Scania para facilitar as operações de nossa oficina mecânica. No início dos anos 2000, contudo, deixamos de comprar veículos da marca. Mas retomamos a parceria com a Scania e a reafirmamos em mais esta negociação. Hoje, temos um excelente relacionamento com o pessoal da área de Vendas da montadora", conta Lindor.

Com 22 filiais e pontos de apoio em vários Estados, as operações da Jolivan cobrem todo o território nacional. Os caminhões Scania recém-adquiridos devem ser integrados a todas as rotas da empresa sem distinção. "Quem define a nossa operação é o cliente, caminhões vão até onde ele deseja e precisa", enfatiza Lindor.

Atualmente a transportadora usufrui da tecnologia para prover serviços de transporte com ainda mais qualidade. Tendo as suas filiais e pontos de apoio interligados e gerenciados na sua sede, em Iconha, a Jolivan garante a disponibilidade e segurança das informações, que são consolidadas e disponibilizadas a seus clientes com maior agilidade e confiabilidade para a tomada de decisões.

"Para prover as melhores soluções em transportes, adotamos um sistema de controle operacional e logístico em uma plataforma tecnológica moderna. Este sistema foi construído utilizando a tecnologia da Internet e se integra com os demais sistemas como ERP – sistema de gestão empresarial, sistemas de monitoramento e rastreamento de veículos e o sistema de controle de manutenção da frota. Nosso intuito é prover um serviço com maior qualidade, segurança e flexibilidade para nossos clientes e parceiros", explica Heider Paganini, assessor de diretoria da Jolivan, e filho de Lindor.

Para a manutenção dos caminhões, a transportadora conta com uma equipe de mecânicos especializados. Os profissionais são treinados e, periodicamente, passam por programas de reciclagem. Nesse processo, a Scania também apóia a Jolivan com orientações e treinamentos. Tal preocupação com a instrução estende-se aos motoristas da transportadora, que recebem treinamento, além de um manual de procedimentos criado especialmente para orientá-los em relação às operações da transportadora quando entram na empresa.

HF

Romulo Felippe

A conquista por espaço

Caminhões longos são testados na Eurocomparativa e ganham terreno

Com o objetivo de avaliar o desempenho de diferentes modelos de caminhões da mesma marca, a Eurocomparativa é um teste anual organizado pelas quatro maiores publicações de transporte da Europa: as espanholas Transporte Mundial e Transporte Profesional; a francesa France Routes; e a alemã Trucker.

Em 2006, os jornalistas presentes no teste tiveram a possibilidade de avaliar modelos da Scania com motores Euro 4: o R 420, o R 480, o R 500 e o R 620. Na mesma ocasião, compararam a combinação veicular européia de 16 ou 18 metros e 40 toneladas de peso total com o modelo escandinavo de 25 metros e 60 toneladas.

"A condução dos implementos longos é tão fácil como a das versões mais curtas e de 40 toneladas de peso total", disse Txetxu Calleja, chefe de testes do jornal Transporte Profesional. "Pode-se conduzir uma combinação longa como se dirigisse uma curta. Por isso, considero o veículo longo a solução mais realista para aumentar a eficiência no tão sobrecarregado segmento europeu de transporte", completa.

Na pauta do dia, os implementos mais longos e pesados vem sendo testados em certos trechos rodoviários de alto trânsito na Holanda e na Alemanha. Segundo um estudo feito pela VTI (Statens Väg och Transportforskningsinstitut), instituto sueco de pesquisa no segmento de transporte, o número de caminhões nas estradas européias seria reduzido em 20% com o uso de veículos mais longos. O consumo de combustível do setor também abaixaria em torno de 15% e os custos de operação das transportadoras em 23%.

A redução do número de veículos diminui o impacto ambiental e aumenta a segurança do trânsito. "As cifras confirmam que a combinação veicular escandinava, com uma excelente rentabilidade e dirigibilidade, é a melhor solução para as estradas européias congestionadas", declarou Alberto Puerta, redator técnico da Transporte Mundial e antigo organizador da Eurocomparativa.

Especialidade Scania - A Scania apóia o aumento de combinações com comprimento máximo na Europa. "A marca se especializou nesse tipo de configuração e o seu produto é perfeitamente adaptado. Quando a União Européia mudar as regras sobre o comprimento máximo das combinações de caminhões no continente, a Scania estará na linha de frente", comentou Puerta.

Segundo Ignácio Bruyel, da área de Marketing e Comunicação da Scania Espanha, a participação na Eurocomparativa 2006 teve como objetivo ajudar as publicações européias do setor a conhecer o conceito escandinavo de transporte. "Queremos demonstrar que a combinação de caminhões longa é tão leve e manobrável para conduzir como as combinações européias. O teste teve grande repercussão no setor de transportes da Espanha, e o debate sobre implementos mais longos foi reativado", esclareceu Bruyel.

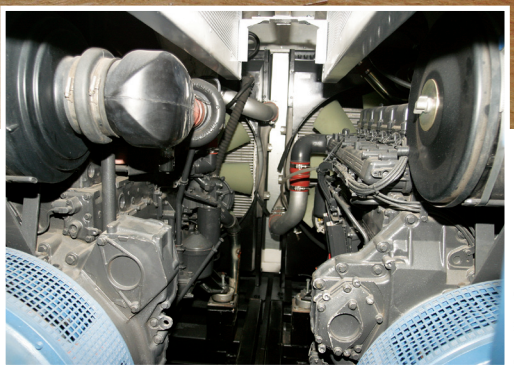
Fotos: Transporte Mundial

Da esquerda: Txetxu Calleja, chefe técnico da Transporte Profesional com Ignacio Bruyel da Scania Hispania e Alberto Puerta, redator técnico da Transporte Mundial

Por Pablo Fernández Long

União de motores faz a força

GMG, em parceria com a Scania, investe no conceito de plantas de geradores de energia em paralelo



Fotos: Mônica Zamon

Segundo a Agência Nacional de Energia Elétrica, a Aneel, o mercado de energia elétrica experimenta um crescimento da ordem de 4,5% ao ano, devendo ultrapassar a casa dos 100 mil megawatts em 2008. Por esse motivo, o planejamento governamental de médio prazo prevê a necessidade de grandes investimentos para a expansão da matriz energética brasileira, em atendimento à demanda do mercado consumidor. Assim, as empresas que atuam nesse mercado procuram, hoje, explorar os diversos nichos de geração de energia.

A Scania, por exemplo, que tem 60% das vendas de motores industriais destinadas ao setor de grupos geradores, com equipamentos que geram entre 330 e 500 kVA, decidiu, em parceria com a Atlas GMG, apostar recentemente em um novo segmento de geração de energia elétrica com o conceito de plantas de geradores em paralelo, ou seja, com vários geradores ligados paralelamente em uma única instalação, o que também é conhecido como usina de energia. Nessas plantas, ao invés de um motor de alta capacidade de geração, são utilizados dois ou mais motores de menor potência.

A Atlas GMG, empresa de engenharia elétrica que atua no fornecimento de grupos geradores, foi a primeira a projetar uma instalação do gênero no Brasil. "O conceito de dois geradores em paralelo é uma excelente opção. Já pudemos perceber diversas vantagens proporcionadas pelo uso de motores industriais Scania, como um menor prazo de entrega em relação aos outros fabricantes, melhor consumo de combustível dos equipamentos e um menor investimento, por se tratar de um produto nacional que pode ser adquirido por meio de Finame (linha de financiamento do BNDES)", afirma Evaristo Otaviano de Andrade Neto, diretor técnico da Atlas GMG.

Com sede em Anápolis (GO), e em breve com instalações em São Paulo, a Atlas GMG oferece uma linha de grupos geradores para aluguel com potências de 50 a 1000 kVA, atendendo à indústria em geral, shopping centers, hotéis, entre outros. O primeiro projeto da empresa com o conceito de plantas em paralelo foi um grupo gerador de 1000 kVA, do modelo GMG 1000E1, composto por dois motores Scania DC 12 53A com 500 kVA cada um. Nesse sistema, o equipamento pode operar com duas células em plena carga, apenas uma célula ou com as duas células em paralelo com baixa carga. A empresa já efetuou um pedido de outros 12 motores Scania para a montagem de seis grupos geradores.

Segundo Sílvio de Oliveira, presidente da Atlas GMG, o consumo e a autonomia de combustível são diferenciais na hora da compra. Foi constatado que, enquanto um motor de 1000 kVA consome 240 litros de diesel por hora, dois motores Scania de 500 kVA consomem juntos 180 litros, o que representa uma economia de 25%. O tanque de combustível dos geradores varia entre dois mil e quatro mil litros, podendo gerar até 20 horas de energia contínua.

"Os produtos Scania oferecem uma excelente relação custo-benefício. Além disso, podemos contar com um serviço de pós-venda eficaz, garantido em toda a rede de concessionárias da marca espalhada pelo País para efetuar a manutenção dos nossos motores e disponibilizar peças de reposição com preços mais baixos em relação aos concorrentes nacionais e importados", comenta Oliveira.

TN

Eugenio Marguezini

Sem fronteiras para a cana

Impulsionado pelo aumento da exportação do açúcar refinado, pelo crescimento do mercado de veículos bicombustíveis e pela adoção do álcool por mercados estrangeiros, o setor sucroalcooleiro brasileiro destaca-se no cenário internacional e passa a exigir soluções tecnológicas capazes de suportar todas as suas necessidades. Motivada pela crescente mecanização do setor, a Scania sai na frente para atender as exigências específicas desse mercado e consolida-se como um dos principais fornecedores de veículos e motores para o transporte e a colheita da cana-de-açúcar no Brasil

Eugenio Marquezini

Trabalho em parceria: caminhões Scania fazem o transporte da cana colhida por máquinas equipadas com motores da marca

O Brasil estima uma nova safra recorde de cana-de-açúcar para o período de 2006/2007. A previsão é da Conab – Companhia Nacional de Abastecimento – em seu segundo levantamento divulgado em setembro de 2006. Segundo a entidade, o crescimento de 9,2% em relação a safra anterior é a resposta à expansão de 321,5 mil hectares de área cultivada, proporcionada pelos investimentos dos usineiros em tecnologia e em novas usinas. Estimada em 471,17 milhões de toneladas, tal produção confirmará o Brasil como maior produtor mundial de cana-de-açúcar.

A previsão é que, do total de cana produzida, 239,39 milhões de toneladas, ou seja, 50,6% da produção, serão destinadas à fabricação de açúcar, 184,98 milhões, à produção de álcool, e o restante, 47,8 milhões, à fabricação dos demais derivados, como a cachaça, a rapadura e o açúcar mascavo. Impulsionados pela previsão de recorde na produção mundial de açúcar e pela promessa de que o Brasil passará a ocupar o espaço deixado pelo açúcar europeu no mercado internacional diante da redução de subsídios à exportação, os usineiros investem forte em tecnologia.

Conforme a avaliação de analistas da *Sugar On Line*, entidade com sede na Inglaterra, o Brasil deve dominar metade do mercado mundial de açúcar refinado dentro de cinco anos, já que o País conseguiu que a OMC – Organização Mundial do Comércio – condenasse os subsídios ilegais praticados pelos europeus no setor. A expectativa é de que cerca de cinco milhões de toneladas de açúcar da Europa deixaram de

Renato Merlini

Vendas em alta: Número de caminhões Scania fornecidos para o segmento sucroalcooleiro será 30% superior em 2006

ser despejadas no mercado internacional. Porém, segundo a Sugar On Line tal redução não afetará o abastecimento de açúcar no mercado mundial, já que o Brasil ocupará esse vácuo criado.

O álcool brasileiro também ganha expressividade. As exportações devem alcançar 3,5 bilhões de litros em 2006, ante 2,6 bilhões registrados no ano passado, conforme estimativa da Unica – União da Agroindústria Canavieira de São Paulo. O aumento da demanda mundial por combustíveis renováveis somado ao incremento da produção interna de veículos bicombustíveis, que no ano passado, conforme informações da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores – superaram as vendas dos modelos movidos exclusivamente a gasolina, elevou além dos números de produção a discusão sobre a regulação da oferta de álcool no mercado interno.

Em frente a tantas demandas, abre-se diante do setor sucroalcooleiro uma série de oportunidades, mas também uma série de exigências. Produtividade é a ordem do dia. E quem fornece equipamentos para o segmento sabe da importância de atender especificamente as necessidades em todo o ciclo de produção da cana-de-açúcar para que esse objetivo se concretize. Com o Projeto Cana, a Scania saiu na frente, ainda em 2003, para identificar as demandas de equipamentos para melhor atender às usinas de cana-de-açúcar e, hoje, participa efetivamente neste ciclo desde a colheita até o transporte do açúcar e do álcool manufaturados.

A análise das necessidades e das principais dificuldades enfrentadas tornaram-se subsídio para as áreas de Vendas de Caminhões e de Vendas de Motores Industriais e Marítimos da Scania. Com isso, tanto os caminhões da marca, responsáveis pelo transporte, quanto os motores industriais ou marítimos, que equipam colheitadeiras e barcaças, receberam melhorias técnicas. O Projeto Cana ainda disponibiliza veículos para demonstrações e tem consolidado a marca Scania no segmento sucroalcooleiro por meio da participação em feiras e eventos do setor.

"O recente desafio da área de Vendas de Veículos da Scania no Brasil é responder à demanda dos diversos segmentos que se desenvolvem nacionalmente, a exemplo do sucroalcooleiro, com as melhores propostas em negócios e serviços. Sabemos que a especialização no atendimento deve ser potencializada a fim do aumento da rentabilidade de nossos clientes. Por isso, nos empenhamos em iniciativas como o Projeto Cana, que contempla ações exclusivas para o mercado canavieiro", esclarece Emerson Camargo, diretor da área de Vendas de Veículos da Scania no Brasil.

O resultado dessa atenção especial da Scania ao segmento canavieiro já se reflete nos resultados de vendas. Em 2003, a Scania comercializou 59 caminhões para o setor, 22,5% a mais que em 2002; em 2004, 66 veículos foram negociados, percentual 20,4% maior que em 2003; e no ano de 2005, houve um salto de 143% nas vendas, com a comercialização de 155 caminhões. Para 2006, a montadora prevê um número de vendas de caminhões para o setor sucroalcooleiro 30% superior em relação ao do ano passado. Número impulsionado por vendas como a realizada para a Usina Cocal, de Paraguaçu Paulista, no oeste do Estado de São Paulo.

A Cocal, que produz cerca de 3,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar anualmente, adquiriu recentemente 17 caminhões Scania, do modelo R 420 6x4, com previsão de entrega entre janeiro e fevereiro do próximo ano. A empresa destina 80% de sua produção de açúcar ao mercado de exportação e o restante ao mercado interno, e a produção de álcool na proporção inversa, com 20% destinado ao mercado de exportação e o saldo ao mercado interno.

"Estamos crescendo à medida que aumenta a demanda do mercado e, por esse motivo, investimos

constantemente na aquisição de novos equipamentos. A Scania tem se mostrado uma excelente opção, porque oferece veículos que proporcionam excelente média de consumo de combustível, ótima dirigibilidade, conforto, além de manutenção disponível em todo o Brasil", explica Marcos Fernando Garms, diretor da usina Cocal.

As vendas de motores industriais e marítimos da Scania para o segmento canaviero também caminham a passos largos. Só em 2006, cerca de 200 unidades devem ser negociadas no setor. Número 45% superior ao do ano passado, que reflete principalmente a mecanização da colheita da cana-de-açúcar na busca pelo aumento da produtividade. A Case New Holand ficará com a maior fatia desse lote, equipando, até o final do ano, 170 colheitadeiras com motores Scania, 90% a mais do que em 2005, tornando-se líder de mercado na venda de colheitadeiras que utilizam motores Scania.

A Santal, outra fabricante de colheitadeiras de cana-de-açúcar, também fechou negócios com a Scania durante o ano de 2006. No total, a empresa equipou 20 máquinas com o motor Scania DI 1240A. Construídas com o sistema Tanden de suspensão, as máquinas, com tração 6x4, movimentam-se sobre rodas e não sobre esteiras, o que aumenta a velocidade da colheita da cana. As máquinas da Santal, equipadas com motores Scania, foram adquiridas pela usina Cosan, localizada no interior paulista.

A Coprodia, situada há 350 quilômetros de Cuiabá (MT), optou por uma solução diferenciada para incrementar sua produtividade. A usina repotenciou, durante 2005 e 2006, suas oito colheitadeiras com motores Scania do modelo DSC11 95A de 330 cavalos. "Tínhamos problemas com o alto custo de manutenção e a baixa disponibilidade mecânica proporcionada pelos motores que equipavam as nossas colheitadeiras. Antes de optar pelo repotenciamento, consultamos a opinião de outras usinas vizinhas e todas indicaram a Scania. Os resultados vêm sendo tão positivos que, para o ano que vem, já fechamos a compra de mais duas colheitadeiras equipadas com motores da marca", explica Carlos Augusto de Oliveira, gerente de manutenção automotiva da Coprodia.

Cerca de 1,7 milhão de toneladas de cana-de-açúcar é processada pela Coprodia. Hoje, 40% dessa produção é colhida mecanicamente. Conforme Oliveira, com o incremento da produtividade das máquinas repotenciadas e a compra dos novos equipamentos a idéia é ter 50% da produção da usina cortada pelas colheitadeiras. Esse incremento tecnológico foi, em parte, facilitado pelo aumento da demanda de cana-de-açúcar no País.

"Além das alterações técnicas disponibilizadas pela Scania para atender ao setor canaviero, a fácil manutenção, a disponibilidade de peças, um serviço de pós-venda ativo são fatores que têm influenciado o aumento das vendas da Scania de motores industriais, utilizados nas colheitadeiras, e dos motores marítimos, que ganham espaço equipando os empurradores de barcaças que operam no transporte da cana, principalmente na hidrovia do Tiête" afirma Mauro Costenaro, responsável pela área de Marketing de Motores Industriais e Marítimos da Scania na América Latina.

HF

Renato Merlini

470 milhões de toneladas: safra de cana-de-açúcar para este ano terá parte transportada por embarcações fluviais que contam com motores Scania

Instruir para crescer

Cada vez mais preocupada com a qualificação de seus motoristas, a Transduarte aposta no treinamento como fator chave para a conscientização da importância da condução segura e eficaz nas rodovias

Há algum tempo, o motorista de caminhão teve que adotar um comportamento diferente. Perdeu espaço no mercado aquele que "apenas" tinha seu caminhão e sabia dirigir e ganhou destaque o profissional do volante que busca sempre renovar seus conhecimentos, por meio de cursos e treinamentos, e se preocupa também com a aparência – tanto sua quanto do veículo.

Assim como um grande número de transportadoras brasileiras, a Transduarte, com sede em Novo Hamburgo (RS), tem concentrado esforços na qualificação de seus motoristas. Por esse motivo, a empresa foi buscar no Centro de Treinamento da Região Nordeste do Rio Grande do Sul – Centronor – a base para a concretização do projeto de treinamento e conscientização que há tempos vinha idealizando.

Fotos: Gilmar Gomes

Preocupação com o treinamento do motorista reduz o número de acidentes e o consumo de combustível na Transduarte

"Procurávamos um programa de treinamento que formasse profissionais qualificados e rompesse com o estereótipo de que todos os motoristas devem ser barrigudos e mal-vestidos. Pelo contrário, a Transduarte sempre partiu do princípio de que os motoristas são seu maior patrimônio e, por isso, investe muito neles", afirma Fábio Gomes, diretor administrativo e coordenador de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade da Transduarte.

O Centronor, criado e patrocinado pela Transportes Cavalinho, Rodoviário Schio e Transportes Bertolini – três grandes transportadores de carga do Nordeste gaúcho –, desenvolveu, em 2003, um treinamento de cinco dias com aulas práticas e teóricas, em módulos diversos, em parceria com o Sest/Senat e homologado pelo Departamento Nacional de Trânsito do Rio Grande do Sul (Detran-RS). Desde sua fundação, o centro conta com o apoio da Scania.

Na Transduarte, os motoristas começaram a ser treinados no final do mês de julho. Desde então, dos 38 motoristas da empresa, 19 já passaram pelo curso e dois estão em processo de treinamento, em aulas que abordam assuntos como apresentação e postura, atendimento ao cliente, documentação, legislação, direção defensiva e econômica, alcoolismo, meio ambiente, mecânica básica e em dinâmicas junto a psicólogos do Centronor.

Tal preocupação tem apresentado bons resultados à transportadora, que pôde constatar uma significativa economia de combustível. "Como começamos os treinamentos há pouco mais de três meses, ainda não podemos mostrar, com números, a nova média de consumo, mas, certamente, pudemos notar uma redução considerável", comenta Gomes.

O número de acidentes também apresentou decréscimo. Segundo Gomes, a empresa sempre teve um histórico sem muitos problemas, entretanto, após a passagem dos motoristas pelo Centronor, foi possível observar, inclusive, uma mudança no tratamento do veículo. Ele explica que os motoristas passam a ter um maior conhecimento tanto mecânico quanto de produtividade. Isso pode ser visto pela minimização dos desgastes de peças e insumos.

"A rentabilidade das operações vem apresentando melhoras, já que a média prevista está sendo atendida. Além disso, pudemos notar uma melhor postura e conduta profissional e um relacionamento mais amigável entre nossos motoristas, que mostram estar buscando continuamente um maior aperfeiçoamento e demonstram interesse em aprender", conta.

Com uma frota de 23 veículos pesados, dos quais 20 são da marca Scania, a Transduarte é uma das principais empresas a atuar no transporte de matéria-prima, máquinas e componentes, para o setor calçadista do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul. A empresa possui outras 12 filiais, sendo cinco delas terminais de carga espalhados pelos Estados de São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais.

Segundo o Centronor, nesses três anos de existência a instituição treinou cerca de 1,9 mil motoristas. Dados mostram diferenças consideráveis, constatadas após o treinamento, no consumo de combustível, no tempo gasto nos trajetos, no índice do uso de freio de serviço e nas marchas realizadas. A exemplo disso, a média de consumo de combustível constatada durante os próprios treinamentos apresentou uma melhora de 13,9% quando se faz um comparativo entre o pré-treinamento e o pós-treinamento.

TN

Pole position no transporte

Pela primeira vez, um comboio com mais de 40 caminhões sai na frente no transporte, tradicionalmente realizado pela Lubiani, do circo da Fórmula 1 para o GP do Brasil

A última etapa da temporada 2006 de Fórmula 1 foi marcada por grandes emoções. O piloto brasileiro Felipe Massa venceu o Grande Prêmio do Brasil de ponta a ponta. O heptacampeão Michael Schumacher encerrou sua carreira em grande estilo depois de largar em décimo, chegando a ficar em último, e terminar a corrida na quarta colocação. Além do espanhol Fernando Alonso, que, aos 25 anos, conquistou seu segundo título na categoria.

Emoção também para a empresa Lubiani, de Piracicaba (SP), que pode ser considerada a operadora logística "oficial" da Fórmula 1 no Brasil, já que, pelo quinto ano consecutivo, efetuou o transporte de todos os veículos e equipamentos utilizados no Grande Prêmio.

"É uma grande satisfação podermos, mais uma vez, fazer parte de um evento de tamanha importância. Ainda mais tendo a oportunidade de ver um brasileiro no lugar mais alto do pódio depois de tanto tempo", afirma Jenival Dias Sampaio, diretor de Transportes e Operações da Lubiani.

A operação deste ano envolveu 75 veículos – cinco deles, do modelo R 420, adquiridos em março – todos da marca Scania, rastreados via satélite, que saíram do Aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), e seguiram em comboio até o Autódromo de Interlagos, em São Paulo (SP), onde a corrida foi realizada no dia 22 de outubro.

O primeiro, dos três comboios que pararam a capital paulista, foi o maior feito pela Lubiani até hoje, com 44 caminhões. No segundo e no terceiro foram utilizados 17 e 14 veículos, respectivamente. As unidades percorreram os cerca de 120 quilômetros em aproximadamente duas horas e vinte minutos.

Durante a operação, os veículos implementados com pranchas foram utilizados no transporte de contêineres, safety cars, medical cars e grandes equipamentos; os implementados com siders, por motivo de segurança, carregaram os carros; e os com carroceria para carga seca levaram pneus e equipamentos menores.

O apoio da Polícia Militar Rodoviária do Estado de São Paulo e da Autoban, concessionária que administra o sistema Anhangüera - Bandeirantes, junto à Central de Engenharia de Tráfego – CET, colaborou para o bom andamento da operação que, nesses cinco anos, sempre aconteceu livre de imprevistos.

Mal a corrida havia terminado e o trabalho da Lubiani começava de novo. Foram necessárias 22 horas para que os 100 profissionais envolvidos desmontassem, carregassem os caminhões e levassem todo o equipamento de volta ao aeroporto. "Vencemos mais uma vez o desafio", comemora Sampaio.

TN

Mônica Zanon

Mais que **barcos**, Veneza precisa de **ônibus**

Com 180 milhões de passageiros por ano, a empresa de transporte coletivo, ACTV, em Veneza, depende de veículos confiáveis, não só na água, mas também na terra

A Azienda del Consouzio Trasporti Veneziano (ACTV) é um cliente muito exigente. A empresa prima por qualidade, confiabilidade, economia de combustível, suporte para reparos e manutenção e, ainda, preza pelo desenho funcional interno e externo dos veículos que compõe a sua frota. Por tudo isso, o ônibus Scania OmniCity assumiu grande importância em suas operações.

"Constatamos que o Scania OmniCity satisfaz as nossas exigências porque tem um desenho atraente, baixo nível de ruídos, boa dirigibilidade, bom espaço de operação para o motorista, aquecimento e ventilação adequados e impacto ambiental reduzido", acentua Maurizio Castagna, presidente da ACTV, hoje a maior empresa privada que a Scania tem como cliente na Itália.

Maurizio Castagna (à esquerda, no elegante barco oficial de passeio da ACTV) em companhia de Pino Introini e Bengst Rasmusen, da Scania Bus Italy

150 barcos da ACTV transitam pelos canais de Veneza.

É compreensível que o Scania OmniCity, com o seu desenho característico, tenha conquistado Veneza. Essa antiga república italiana tem uma grande tradição na área de desenho industrial. A arquitetura da cidade, com o Palácio dos Doges na Praça de São Marcos como principal referência, é um bom exemplo disso.

A liderança de Veneza na antiga arte da edição de livros é uma outra tradição da cidade, assim como os cristais de Murano. E é nesse ambiente, de riquezas culturais imensuráveis, que a ACTV opera, levando diariamente para o trabalho, nos seus ônibus e barcos, dezenas de milhares de passageiros, que totalizam 180 milhões por ano.

Na alta temporada do turismo, o transporte coletivo é muito solicitado. Se não há planejamento, a cidade vira um caos. Para chegar a Piazzale Roma, o melhor meio de transporte é o ônibus ou o trem. O uso de um grande volume de automóveis é impossível. A partir de determinado ponto, o barco é a única alternativa para visitar a parte da cidade que está sobre as águas.

Atualmente, operam na região de Veneza 90 Scania OmniCity. Os primeiros foram entregues em 2004 e os mais recentes, no início de 2006.

O pagamento das passagens representa 75% da receita da ACTV, para uma média nacional de 40% no setor. Em caso de problemas no sistema de transporte, ela é obrigada a pagar multas. Por esses e outros motivos, a operação permanente dos ônibus é fundamental para que a empresa cumpra com os seus compromissos profissionais. A ACTV tem oficinas próprias, porém utiliza também os serviços da Officina Maggiolo, representante Scania.

"Com a renovação das frotas, precisamos de ajuda para dar treinamentos sobre serviços e manutenções, sobretudo com as legislações mais severas de emissões", diz Franco Bullo, chefe de manutenção da ACTV. Ele acrescenta que o suporte da Scania é importante para que os motoristas se habituem aos novos veículos.

Fornecer veículos à ACTV é um negócio de prestígio para Scania Bus Italy, com repercussões em outras partes da Itália. "A nossa filosofia é conquistar o cliente por meio do conhecimento que temos de suas necessidades, da flexibilidade e de uma relação duradoura", explica Bensgt Rasmusen, da Scania Bus Italy.

O potencial de negócios no mercado de ônibus urbanos da Itália aumenta. A linha Omni é altamente competitiva. "O mercado atual assimila de 1,2 mil a 1,3 mil ônibus urbanos anuais. Muitas empresas precisam renovar as suas frotas. O meio ambiente torna-se cada vez mais importante. O interesse por ônibus a etanol cresce", afirma Rasmusen.

No mercado de serviços, os contratos de reparos e manutenção começam a ser procurados pelas empresas de transportes urbanos. "A maior parte das empresas municipais de transporte de passageiros tem oficinas próprias. Porém, a demanda por serviços e financiamento aumenta com a liberalização do setor", finaliza Rasmusen.

Por Marcus Ollfors, da Itália

Os Scania OmniCity operam em Veneza. Na foto, a Vila Pisani, um Palácio dos Doges, do século XVIII.

Fotos: Dan Boman

Fotos: Gilmar Gomes

Profissão de fé

Caminhoneiros reúnem-se pela 35ª vez na festa de São Marcos (RS), que tem o apoio da Scania e da Brasdiesel, concessionária da marca na região

A Scania, em parceria com a concessionária Brasdiesel, participou pela 35ª vez da festa de Nossa Senhora Aparecida e dos Motoristas, que acontece anualmente no mês outubro na cidade gaúcha de São Marcos. Organizada pela Associação dos Motoristas da cidade, com apoio da Paróquia e da comunidade local, a Festa de São Marcos é caracterizada por atividades voltadas aos caminhoneiros da região, como missas, campeonatos de futebol, almoço com as famílias e apresentação de artistas.

Criada devido ao grande número de acidentes que acontecia na década de 1970 envolvendo condutores da região, a festa teve como um de seus idealizadores o padre Osmar Possamai, que conta, desde aquela época, com a parceria da Scania para a realização do evento.

"O respeito e a fé em Nossa Senhora é o que nos edifica. O apoio da Scania é essencial para a realização da celebração à santa. Unimos o mundo Scania com a religião para realizar a festa e receber a benção", afirma o padre da cidade que conta proporcionalmente com um caminhão para cada quinze habitantes. Nos anos 80 e 90, esta proporção chegou a ser de um caminhão para cada nove habitantes, o que valeu a São Marcos o título de "Cidade Mundial Scania".

Durante os quatro dias da festa, que neste ano aconteceu de 11 a 15 de outubro, buzinaços feitos por caminhoneiros da própria cidade e de cidades vizinhas que se concentram em São Marcos, alegraram o evento. A Scania e a Brasdiesel foram patrocinadoras do churrasco para os motoristas e convidados, no dia 14 de outubro. Cerca de 2,5 mil pessoas participaram dessa parte do evento na qual foram consumidos 1,4 mil quilos de carne.

O ponto alta da comemoração, porém, aconteceu no domingo. A procissão de veículos reuniu cerca de 640 caminhões pesados, sendo aproximadamente 40% da marca Scania, para receber a benção de Nossa Senhora Aparecida.

Sérgio Tartare foi um dos condutores que prestigiaram o evento. O caminhoneiro, que participa da procissão há 18 anos, desde que ingressou na profissão, acompanhou o cortejo este ano em seu Scania T 360 ao lado da esposa Luciana e da filha Caroline. "Minha família faz questão de participar da procissão e receber a benção de Nossa Senhora", esclarece.

Além da Festa de Nossa Senhora Aparecida e dos Motoristas, a região de São Marcos possui ainda outros destaques que fazem alusão ao universo do motorista de caminhão, como a concha acústica construída no formato de uma cabine Scania e a capela da Associação dos Motoristas de São Marcos, com diversos monumentos feitos com peças de caminhão.

Este ano, a Scania e a Brasdiesel disponibilizaram pela primeira vez aos cerca de 40 mil participantes do evento caminhões Seminovos do programa SuperZerado e peças a preços mais competitivos nos feirões da marca que aconteceram simultaneamente às atrações da festa.

HF

Grife reestilizada

Linha de vestuário e acessórios pessoais com a marca Scania muda de nome, é totalmente reformulada e ganha novos itens

Fotos: Mônica Zanon

Engana-se quem pensa que a Scania só comercializa caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos. A gama de produtos oferecida pela montadora vai além dos veículos pesados e motores e inclui itens que podem ser utilizados no dia-a-dia de qualquer pessoa. Agasalhos, mochilas ou miniaturas dos veículos são alguns dos produtos que também levam a assinatura Scania.

Sob o novo título de Scania Collection, a antiga linha de SUs (Scania Utilidades) passou, recentemente, por reformulações tanto em seus conceitos como no de seus itens. "Um dos nossos principais objetivos foi aumentar a qualidade dos produtos e disponibilizar um maior número de opções. Sabemos que existem muitas pessoas que sentem orgulho de carregar a marca Scania consigo. E por este motivo cada item foi desenvolvido pensando em dar maior prestígio a elas", comenta Valdir Merlini, chefe de Marketing da Scania na América Latina.

Para efetuar a mudança, a área de Marketing da Scania na América Latina, em parceria com os departamentos de Comunicação, Compras e Marketing da Scania no Brasil, executou um extenso trabalho de pesquisa. "A nova coleção foi pensada para agradar a todos os nossos públicos: empresários, motoristas de caminhão, admiradores e os colaboradores da empresa", explica Pâmela Dugois, estagiária da área de Sales and Marketing da Scania na América Latina.

A Scania Collection foi dividida em cinco linhas distintas para facilitar a identificação dos produtos: Acessórios, Confecção, Lazer, Miniaturas e Vip. Nelas, podem ser encontrados os novos itens, como miniaturas importadas de ônibus e caminhões, chinelo Scania, capa de chuva, rede de descanso, além das tradicionais mochilas, bonés, bolsas e roupas, que passaram por reformulações.

A linha Vip contém artigos diferenciados, como o Kit Café, que é composto por duas xícaras e dois pires com a bandeira do Brasil pintadas a mão, um pacote de café 100% exportação e um livro que explica a história do café no País. Também faz parte da linha um Kit Vinho contendo abridor, termômetro, corta-cápsula, tampa com pressão e embalagem para presente.

Já disponíveis para compra, todos os itens do Scania Collection podem ser encontrados na rede de concessionárias Scania, que tem 94 pontos espalhados por todo o Brasil. A linha completa também está disponível para consulta no site www.scania.com.br dividida por categorias. No próprio site, o usuário pode localizar a concessionária Scania mais próxima para efetuar sua compra.

TN

O futuro em boas mãos

Ônibus Scania são responsáveis pelo transporte diário de cerca de dois mil estudantes do Instituto Dr. Carlos Pellegrini, na Argentina

A Scania tem forte presença na Argentina em diversos segmentos. Os caminhões da marca transportam os pisos de cerâmica utilizados na construção de casas. Os motores marítimos ajudam a obter alimentos do mar. As colheitadeiras recolhem a safra. Geradores bombeiam a água que abastece as cidades. E os ônibus, além de conduzirem os trabalhadores a seus postos de trabalho, também levam seus filhos à escola.

O Instituto Dr. Carlos Pellegrini, em San Miguel de Tucumán, possui dois ônibus Scania para transportar, diariamente, cerca de dois mil estudantes, que cursam os níveis fundamental, básico, colegial e profissionalizante. O primeiro deles foi adquirido em meados da década de 90 e o segundo, de dois andares, foi incorporado em 1999.

"Os veículos não têm descanso em nenhum dia do ano. Os alunos utilizam os ônibus para viajar até nossa reserva ecológica, os acampamentos e o Centro Esportivo de Alto Rendimento Dr. Carlos Pellegrini – Cedar", conta a professora Maria Josefina Fernández, reitora da instituição. Claudia Busico, coordenadora do Departamento de Educação Física, acrescenta que, devido à quantidade de viagens realizadas, já estão pensando em adquirir a terceira unidade.

A manutenção dos veículos é realizada na Automotores Pesados – APSA, representante Scania que atende à região noroeste da Argentina. Devido aos serviços oferecidos pela concessionária, é possível planejar no início do ano a manutenção que será realizada durante todo o período letivo.

A instituição, que conta com 232 funcionários, foi fundada por um grupo de professores há 26 anos. Ela oferece educação superior para várias carreiras de formação docente. Seu projeto de educação se apóia em três pilares fundamentais: conhecimento, ecologia e esportes.

No esporte, por exemplo, em novembro do ano passado, o colégio inaugurou o Cedar, uma instalação que cobre oito hectares, localizada a 20 quilômetros da capital argentina. O local possui campos de futebol, futebol de salão, rúgbi, hóquei, voleibol, voleibol de praia, basquete, handebol, tênis, tênis de mesa, raia olímpica, pista de atletismo e um estádio coberto com capacidade para 3,5 mil pessoas.

Para enfatizar a área de ecologia, o colégio possui uma reserva florestal e zoológica de 400 hectares em San Pedro de Colalao, a 90 quilômetros de San Miguel de Tucumán, com acesso livre a todos que queiram visitar. Os alunos, entretanto, vão lá acampar três vezes por ano. Ali eles aprendem, criam relacionamentos e realizam trabalhos práticos sobre o ecossistema.

Há dois anos e meio, o Canal 10 de San Miguel de Tucumán leva ao ar o programa "Pellegrini TV Educativa". É uma transmissão realizada por alunos e professores do instituto. Os temas abordados estão relacionados a cultura, arte, esportes, ciências e com as variadas atividades que a escola realiza.

Por Daniel Jatimliansky, da Argentina

Fotos: Silvio Serber

Para grandes caminhos

Mexicana OCH Pantli demonstra como ser uma grande empresa de transporte rodoviário sem possuir uma frota numerosa

AMG

Com uma maior capacidade de resposta, veículos e instalações modernas e um serviço diferenciado, a mexicana OCH Pantli superou os obstáculos do setor, seguindo a risca o significado da palavra Pantli, que na língua nahualt quer dizer pelo Grande Caminho. Para operar em viagens nacionais e internacionais, a empresa conta com 15 ônibus, dos quais nove são Scania e, em breve, uma nova unidade da marca será incorporada à sua frota.

"Optamos pelos ônibus Scania por diferentes razões. Muitos já haviam mencionado seus benefícios. A suspensão e a manobrabilidade dos veículos foram características fundamentais na hora da escolha. Hoje, podemos comprovar essas vantagens tecnológicas na prática", afirma Joaquim Torres, diretor geral da OCH Pantli.

Torres explicou que, além disso, a empresa sabe que tem à disposição um excelente serviço de pós-venda em todas as concessionárias Scania do México. "Essa é outra das vantagens. Temos assistência em toda a rede de distribuidores", explica. A OCH Pantli tem mais de 20 anos de experiência no setor e, por isso, conhece com perfeição as exigências das classes de serviços que atua.

"Fomos aprendendo com o turismo rodoviário nacional e internacional. Nos preparamos para responder às necessidades dos usuários. Anteriormente, os ônibus convidavam os passageiros a dormir. Essa perspectiva mudou. Agora, nossos veículos os convidam a curtir a viagem, e a tirar dela o melhor proveito", esclarece Torres.

Com a experiência, a OCH pôde conhecer bem os turistas estrangeiros, que vão ao México. "Quando chegam sabendo que a empresa que os transportará tem o nome de OCH Pantli e aprendem o significado desse nome, já se sentem dando um ótimo primeiro passo em sua visita ao país", comemora Torres.

A OCH Pantli especializou-se em viagens fretadas. Sua região de atuação é praticamente todo o México, embora seus principais clientes viajem mais freqüentemente até o sudeste do país, para locais como Puebla, Veracruz, Oaxaca, Chiapas, Quintana Roo, Campeche, e outros.

Parte do trabalho da empresa é estimular os turistas a desfrutar das paisagens e lugares mexicanos. Ao transitar por eles a visão permitida por um ônibus é totalmente diferente da que se tem quando se viaja em um automóvel. Pode-se observar as belezas dos lugares em qualquer período do dia.

"Nosso conceito de operação é que uma empresa grande não é a que possui mais unidades. A companhia grande é a que presta um serviço de consultoria aos passageiros e integra os operadores aos grupos, de maneira a superar todas as expectativas dos clientes. Isso é precisamente o que a OCH Pantli oferece", afirma Torres.

Torres enfatiza que todos os seus operadores sabem que o primeiro contato dos usuários com o ônibus é importante. Por isso, as unidades sempre se encontram impecavelmente limpas e em perfeitas condições para viajar. "Isso é igualmente indispensável tanto em percursos longos como curtos. Os ônibus estão sempre prontos para partir", finalizou.

Por Miriam Ramírez Hernández, do México

Comprometimento com a **tecnologia**

Aquisição de 24 ônibus K 400 8x2 reafirma a confiança da Transportes Cruz del Sur nas vantagens tecnológicas dos produtos Scania

Em 1960, a família Misad, constituída por empresários do sul do Peru, iniciava operações de transporte de passageiros nessa região. O nome da empresa não poderia ter sido melhor escolhido: Expresso Cruz del Sur. Foi no final dos anos 70 que ela começou a realizar a competitiva rota para Lima, tendo, para isso, de adotar a tecnologia veicular exigida por estradas como a Rodovia Pan-americana.

Em meados dos anos 80, a Cruz del Sur passou para o controle da família Ibárcena, que se dedicava ao transporte pesado de carga entre outras atividades empresariais. Angel Ibárcena Reinoso estava na direção desse grupo empresarial familiar, ajudado por seus filhos Carlos e Jorge. Na ocasião, a empresa transferiu então seu centro de operações para Lima, passando a operar nas rodovias de todo o país.

Até o início dos anos 90, a Cruz del Sur tinha se expandido de forma a atender a todos os segmentos do transporte de passageiros, atuando com abrangência nacional. Mas, desde então, mudou seu perfil, para apostar em serviços diferenciados, atendendo a clientes cada vez mais exigentes, em busca de satisfazê-los nos menores detalhes.

Para agregar valor à organização, foi necessário escolher as mais modernas tecnologias requeridas na administração de uma empresa de transportes que devem integrar os ônibus, a manutenção técnica, a programação das rotas, os terminais, as comunicações e os sistemas de reservas. Somente o melhor que existisse poderia ser satisfatório.

Hoje, a Cruz del Sur possui uma frota de 188 ônibus que atendem aos dois segmentos mais exigentes do público peruano, com categorias de serviços denominadas Imperial e Cruzeiro. Do total, 55 são veículos da marca Scania, dedicados à categoria Cruzeiro, a mais exclusiva da empresa.

Para operar uma frota desse porte, com as elevadas exigências que se impuseram, a Cruz del Sur conta com 800 funcionários altamente qualificados, que atuam em todo o Peru. Seus programas de capacitação os mantêm atualizados e motivados para dar a melhor atenção a seus ônibus e a seus passageiros.

"Buscamos a melhor tecnologia disponível. Tal requisito reside na nossa estratégia geral e temos desenvolvido serviços diferenciados, com os quais lideramos o mercado nacional. Entretanto, isso implica em assumir maiores compromissos e entrar em segmentos cada vez mais exigentes. Por isso, em relação à tecnologia veicular escolhemos a Scania", comenta Jorge Ibárcena, Presidente da Diretoria da Cruz del Sur.

Um recente acordo comercial firmado com a empresa Transportes Cruz del Sur para o fornecimento de 24 ônibus K 400 8x2, reafirmou a liderança tecnológica da Scania no segmento de ônibus para transporte de longas distâncias. Ela é hoje a única marca no Peru a oferecer chassis para ônibus com tração 8x2 originais de fábrica.

Por Desirée Lustig, do Peru

Fotos: Desirée Lustig

Coopercarga em alta

Divulgação

Dagnor Schneider, da Coopercarga, recebe o prêmio da ADVB/SC

A Coopercarga recebeu o prêmio Top Exportação, concedido pela Associação de Dirigentes em Vendas e Marketing – ADVB/SC, que premiou pequenas, médias e grandes empresas catarinenses que se destacaram na busca de novos mercados para produtos e serviços. A cooperativa foi premiada como melhor Operador Logístico, pelas atividades realizadas na filial de Itajaí (SC), onde implantou seu primeiro terminal de contêineres há três anos. Hoje, a Coopercarga já mantém em pleno funcionamento o Terminal de Salvador, na Bahia, e também o Terminal do Guarujá, em São Paulo, que foi inaugurado na segunda quinzena de setembro.
O selo Top Exportação foi criado para estimular o empresariado catarinense no desenvolvimento de estratégias e aperfeiçoamento de produtos, visando o mercado externo, e contribuindo, assim, com o aumento do volume de negócios efetuados no Estado

Vitória da educação

Divulgação

Diretoria da Fabet recebe prêmio do Denatran

O programa Caminhão Escola da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte – Fabet venceu o VI Prêmio Denatran de Educação para o Trânsito, promovido pelo Ministério das Cidades. O concurso é direcionado à instituições, crianças, jovens, educadores, profissionais de trânsito e profissionais da comunicação, com objetivo de estimular a sociedade a pensar no trânsito dentro do contexto da cidade, da relação com o meio ambiente e na qualidade de vida do cidadão. Por meio do concurso, o Denatran quer contribuir para que o País tenha um trânsito mais seguro, civilizado e humano, reduzindo com isso o número de acidentes.
O programa Caminhão Escola é apoiado pela Scania desde sua criação, em 1995

80 anos de Expresso de Prata

Divulgação

No dia 4 de novembro, o Expresso de Prata, cliente Scania desde 1981, completou 80 anos. A empresa de transporte rodoviário de passageiro, com sede em Bauru, atende hoje 24 linhas no Estado de São Paulo, que vão do litoral (Santos, São Vicente e Praia Grande) até a divisa com Mato Grosso do Sul. São 140 mil metros quadrados de áreas de garagens localizadas em pontos estratégicos. O Expresso de Prata transporta aproximadamente 300 mil passageiros por mês. Sua frota conta com 350 ônibus, sendo 220 chassis Scania

Aquisição consciente

Divulgação

No dia 13 de setembro, foi realizado um evento na Suvesa de Eldorado do Sul para a entrega de cinco chassis Scania K 270 para a Turismo Silva, empresa de fretamento contínuo de Porto Alegre, que conta com uma frota de 90 unidades.
Esses ônibus serão utilizados no transporte de colaboradores da petroquímica Braskem. Segundo Jaime José da Silva, diretor da Turismo Silva, os principais fatores para a escolha da marca foram a economia, o cuidado com o meio ambiente e os programas de demonstração dinâmica promovidos pela montadora em 2005 e 2006. De lá para cá, a empresa adquiriu quatro unidades do modelo K 310

Reconhecimento no transporte

Divulgação

O diretor de relações institucionais da DM Transporte e Logística Internacional e presidente da ABTI – Associação Brasileira de Transportadores Internacionais, Luiz Alberto Mincarone, recebeu, no dia 24 de agosto, o Troféu Mérito do Transportador Gaúcho 2006, em votação realizada entre os associados do Setcergs – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas no Estado no Rio Grande do Sul.
A DM possui sede em Eldorado do Sul (RS), e filiais em São Paulo, Buenos Aires, Santiago do Chile e Montevidéu, além de representantes nas principais fronteiras com o Brasil. A homenagem, que tem o objetivo de reconhecer publicamente os transportadores gaúchos que contribuíram para o desenvolvimento do transporte e logística no Rio Grande do Sul e no País, foi instituída pelo Setcergs em 1989

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- **Rio Largo**
  Novepe - Tel. (82) 3262-1414
  E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

- **Manaus**
  Supermac - Tel. (92) 2101-4043
  E-mail: supermac@supermac-am.com.br

BAHIA

- **Barreiras**
  Movesa - Tel. (77) 3611-4831
  E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br
- **Feira de Santana**
  Movesa - Tel. (75) 3602-9400
  E-mail: administracaofeira@movesa.com.br
- **Salvador**
  Movesa - Tel. (71) 3281-9100
  E-mail: ssageral@movesa.com.br
- **Teixeira de Freitas**
  Movesa - Tel. (73) 3292-5200
  E-mail: txfgeral@movesa.com.br
- **Vitória da Conquista**
  Movesa - Tel. (77) 3423-5135
  E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- **Fortaleza**
  Conterrânea - Tel. (85) 3279-2222
  E-mail: lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
  Varella - Tel. (61) 2104-5000
  E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- **Viana**
  Venac - Tel. (27) 2123-7900
  E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
  Varella - Tel. (62) 4006-4000
  E-mail: varella@varellapesados.com.br
- **Rio Verde**
  Varella - Tel. (64) 3611-5500
  E-mail: varella@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- **Balsas**
  Alpha - Tel. (99) 3542-9494
  E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- **Imperatriz**
  Alpha - Tel. (99) 2101-6060
  E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- **São Luís**
  Alpha - Tel. (98) 3214-1919
  E-mail: alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- **Cuiabá**
  Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
  E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br
- **Rondonópolis**
  Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
  E-mail: rondonopolis@rotaoeste.com.br
- **Sinop**
  Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
  E-mail: comercialsnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (67) 3393-5080
  Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- **Betim**
  Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
  E-mail: itaipube@itaipumg.com.br
- **Contagem**
  Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
  E-mail: itaipu@itaipumg.com.br
- **Governador Valadares**
  Covepe - Tel. (33) 2101-9700
  E-mail: covepe@covepegv.com.br
- **Juiz de Fora**
  Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
  E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br
- **Montes Claros**
  Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
  E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br
- **Muriaé**
  Covepe - Tel. (32) 3729-3444
  E-mail: veiculos@covepe.com.br
- **Patos de Minas**
  Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
  E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br
- **Pouso Alegre**
  Codema - Tel. (35) 3422-5600
  E-mail: pousoalegre@codema.com.br
- **Uberlândia**
  Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
  E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- **Belém**
  Itaipu Norte - Tel. (91) 3242-0304
  E-mail: belem@itaipunorte.com.br
- **Marabá**
  Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262
  E-mail: maraba@itaipunorte.com.br
- **Marituba**
  Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
  E-mail: itaipunorte@itaipunorte.com.br
- **Paragominas**
  Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
  E-mail: paragominas@itaipunorte.com.br
- **Santarém**
  Motomap (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
  Tel. (93) 3523-1109
  E-mail: motomapsz@netsan.com.br

PARAÍBA

- **Bayeux**
  Novepa - Tel. (83) 3232-1686
  E-mail: novepa@novepa.com.br
- **Campina Grande**
  Novepa - Tel. (83) 3335-6633
  E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- **Cascavel**
  Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
  E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- **Curitiba**
  Cotrasa - Tel. (41) 3346-0202
  E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br
- **Guarapuava**
  Cotrasa - Tel. (42) 3624-2188
  E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.com.br
- **Londrina**
  P. B. Lopes - Tel. (43) 3329-0780
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Maringá**
  P. B. Lopes - Tel. (44) 3228-5757
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Pato Branco**
  Cotrasa - Tel. (46) 3224-8080
  E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br
- **Ponta Grossa**
  Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
  E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br
- **São José dos Pinhais**
  Cotrasa - Tel. (41) 3299-7272
  E-mail: cotrasa-spj@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
  Novepe - Tel. (87) 3864-5000
  E-mail: noveppet@uol.com.br
- **Recife**
  Novepe - Tel. (81) 2128-8228
  E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

- **Teresina**
  Alpha - Tel. (86) 3220-6700
  E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
  Equipo - Tel. (24) 3348-3332
  www.equiporj.com.br
- **Rio de Janeiro**
  Equipo - Tel. (21) 3452-9600
  www.equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- **Mossoró**
  Conterrânea - Tel. (84) 3315-0350
  E-mail: conterranea@conterranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
  Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
  E-mail: canoas@suvesa.com.br
- **Caxias do Sul**
  Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900
  E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br
- **Eldorado do Sul**
  Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
  E-mail: eldorado@suvesa.com.br
- **Garibaldi**
  Brasdiesel - Tel. (54) 3463-8800
  E-mail: brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br
- **Ijuí**
  Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
  E-mail: brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br
- **Lajeado**
  Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
  E-mail: brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br
- **Palmeira das Missões**
  Mepal - Tel. (55) 3742-1770
  E-mail: mepal@mksnet.com.br
- **Passo Fundo**
  Mevepas - Tel. (54) 3317-9600
  E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br
- **Pelotas**
  Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
  E-mail: pelotas@suvesa.com.br
- **Portão**
  Suvesa - Tel. (51) 3562-3335
  E-mail: portao@suvesa.com.br
- **Porto Alegre**
  Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
  Tel. (51) 2131-5100
  E-mail: werner@orbid.com.br
- **Uruguaiana**
  Mariani - Tel. (55) 3413-2013
  E-mail: eletricamariani@uol.com.br
- **Vacaria**
  Mecacil - Tel. (54) 3232-1433
  E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- **Ji-Paraná**
  Rovema - Tel. (69) 3421-5696
  E-mail: rovemaji-parana@rovema.com.br
- **Porto Velho**
  Rovema - Tel. (69) 3222-2766
  E-mail: rovema@rovema.com.br
- **Vilhena**
  Rovema - Tel. (69) 3322-3715
  E-mail: rovemavilhena@rovema.com

SANTA CATARINA

- **Biguaçu**
  Ediba - Tel. (48) 3296-0011
  E-mail: biguacu@ediba.com.br
- **Concórdia**
  Ediba - Tel. (49) 3442-5011
  E-mail: concordia@ediba.com.br
- **Cordilheira Alta**
  Ediba - Tel. (49) 3328-0111
  E-mail: cordilheira@ediba.com.br
- **Itajaí**
  Mevale - Tel. (47) 3341-0800
  E-mail: mevale@mevepi.com.br
- **Joinville**
  Meville - Tel. (47) 3473-7597
  E-mail: meville@mevepi.com.br
- **Lages**
  Ediba - Tel. (49) 3221-3411
  E-mail: lages@ediba.com.br
- **Piçarras**
  Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
  E-mail: mevepi@mevepi.com.br
- **Rio do Sul**
  Mevesul - Tel. (47) 3525-3575
  E-mail: mevesul@mevepi.com.br
- **Tubarão**
  Ediba - Tel. (48) 3628-0511
  E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
  Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
  E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br
- **Araraquara**
  Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
  E-mail: escandinavia@sunrise.com.br
- **Bauru**
  Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
  E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br
- **Caçapava**
  Codema - Tel. (12) 3653-1611
  E-mail: cacapava@codema.com.br
- **Guarujá**
  Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
  Tel. (13) 3355-5424
  E-mail: mecmarine@mecmarine.com.br
- **Guarulhos**
  Codema - Tel. (11) 2199-5000
  E-mail: guarulhos@codema.com.br
  Codema - **Seminovos** - Tel. (11) 2148-1400
  E-mail: seminovos@codema.com.br
- **Jundiaí**
  Codema - Tel. (11) 4817-0900
  E-mail: jundiai@codema.com.br
- **Porto Ferreira**
  Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
  E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br
- **Presidente Prudente**
  P. B. Lopes - Tel. (18) 3908-7090
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Registro**
  Codema - Tel. (13) 3821-6711
  E-mail: registro@codema.com.br
- **Ribeirão Preto**
  Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
  E-mail: escandinavia@convex.com.br
- **Salto Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (14) 3378-4115
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Santo André**
  Codema - Tel. (11) 2179-0000
  E-mail: santoandre@codema.com.br
- **Santos**
  Codema - Tel. (13) 3203-2980
  E-mail: santos@codema.com.br
- **São José do Rio Preto**
  Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
  E-mail: escandinavia@riopreto.com.br
- **São Bernardo do Campo**
  Codema - Tel. (11) 4396-6336
  E-mail: saobernardo@codema.com.br
- **Sorocaba**
  Codema - Tel. (15) 2102-7850
  E-mail: sorocaba@codema.com.br
- **Sumaré**
  Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
  E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
  Movesa - Tel. (79) 3253-1204
  E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- **Gurupi**
  MCM - Tel. (63) 3311-4000
  E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br
- **Araguaína**
  MCM - Tel. (63) 3421-2447
  E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br

Scania na América Latina

- **ARGENTINA - Buenos Aires**
  Tel. (00543327) 451000
- **BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**
  Tel. (005913) 349-2828
- **CHILE - Santiago**
  Tel. (00562) 3940-0400
- **COLÔMBIA - Santafé de Bogota**
  Tel. (00571) 268-3200
- **COSTA RICA - San Jose**
  Tel. (00506) 290-2255
- **EQUADOR - Quito**
  Tel. (00593) 22440-765
- **GUATEMALA - Guatemala**
  Tel. (00502) 4-711333/4-735867
- **MÉXICO - México D. F.**
  Tel. (005255) 5078-0300
- **NICARÁGUA - Managua**
  Tel. (005052) 631151/331152 a 331159
- **PARAGUAI - Asunción**
  Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720
- **PERU - Lima**
  Tel. (00511) 241-3016
- **REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo**
  Tel. (001809) 530-2850
- **URUGUAI - Montevidéu**
  Tel. (005982) 924-0433/0435
- **VENEZUELA - Valencia**
  Tel. (0058241) 871-8090

O serviço que cuida do seu **Scania**
24 horas, 365 dias por ano

0800 019 4224

SCANIA PLUS 24

www.scania.com.br

SCANIA
A marca que você quer.

Scania P 420.
Economia, potência e resistência para o trabalho.

SCANIA

Tecnologia, força, potência, desempenho, capacidade de superação, resistência e muita segurança. Essas são algumas das características que tornam os veículos Scania 6x4 ideais para quem faz da cana-de-açúcar uma atividade fundamental para a economia brasileira. Disponíveis no modelo e na estrutura que o mercado sempre exigiu, os veículos Scania 6x4 oferecem:

- Cavalo mecânico para composições tipo Rodotrem e plataforma para Romeu e Julieta, Treminhão e Tetraminhão;
- Maior capacidade de tração do mercado, até 150 toneladas;
- Maior capacidade de carga do mercado, 8,5 toneladas no eixo dianteiro e 30 toneladas no conjunto traseiro;
- PBT de 38,5 toneladas;
- Todas as cabines com célula de sobrevivência, além de banco do operador e cabine com suspensão a ar.

E mais. Tudo isso com uma vantagem que não poderia ser melhor: a maior economia com o melhor desempenho da categoria.

www.scania.com.br

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO