

SCANIA

REI DA ESTRADA



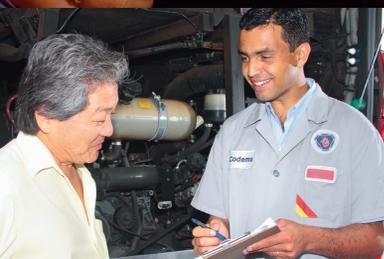
Financiamento

Compra de caminhões a juros mais baixos. Pág. 22



Na cidade ou na estrada

Série F de chassis para ônibus com motor dianteiro é ideal para aplicações urbanas e rodoviárias em diferentes tipos de pavimento



SERVIÇO
ÔNIBUS RECEBEM ATENDIMENTO PERSONALIZADO Pág.14



SÉRIE ESPECIAL
CUIDADOS COM A SAÚDE NA ESTRADA Pág. 31

- APROVEITE -
Taxas por tempo limitado
e IPI Zero.

Esta é a

*Programa
 Procaminhoneiro
 (novos e usados)*

0,37% a.m.

**Simulação comparativa para um financiamento
 no valor de R\$ 250 mil, em 60 meses
 e carência de 3 meses.**

PROGRAMA PROCAMINHONEIRO		
Parcela	Situação anterior	Situação atual
1º mês	ZERO	ZERO
2º mês	ZERO	ZERO
3º mês*	6.010,00	2.860,00
4º mês**	6.185,00	5.305,00
12º mês**	5.975,00	5.205,00
24º mês**	5.580,00	5.005,00
36º mês**	5.215,00	4.805,00
48º mês**	4.845,00	4.605,00
60º mês**	4.475,00	4.405,00

* Juros ** Juros + Amortização



O Programa Procaminhoneiro é destinado à aquisição de caminhões novos ou usados por Motoristas Autônomos, Empresários Individuais e Microempresas que, obrigatoriamente, atuem no setor de transporte rodoviário de cargas. Programa Finape Procaminhoneiro com prazos de até 96 meses e taxas de 0,37% a.m. – 4,5% a.a. .Condições sujeitas a análise e aprovação de crédito por parte das instituições financeiras credenciadas. Condições sujeitas a alterações por parte da autoridade monetária, Bacen, BNDES, sem aviso prévio.

chance de comprar seu Scania com uma taxa imbatível.



O benefício é de
longo prazo,
mas essa condição
dura pouco.

Nunca foi tão fácil ter um Scania.

Agora você pode comprar ou trocar seu caminhão com
taxas muito especiais:

- **0,37% a.m. no Programa Procaminhoneiro**
- **0,57% a.m. no Finame e Finame Leasing**
(tradicional BNDES - PSI)

Como vantagem boa assim não dura muito,
corra até a sua Casa Scania para aproveitar.

Essas taxas valem só até 31/12/2009 **para caminhões
novos** e até 30/11/2009 para caminhões usados.

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 139



6 Espaço do Leitor

7 Notícias da Scania

10 Reportagem de Capa

Com motor dianteiro, Série F é ideal para os segmentos urbano e rodoviário

14 Serviço

Atendimento diferenciado aproxima clientes e concessionárias

16 Mercado

Economia em expansão aquece o segmento de transporte de carga em Tocantins

19 Concessionária

Movesa inaugura reserva ecológica

20 Perfil

Serra & Marques aposta no transporte com contêineres

22 Financiamento

Novas regras do BNDES permitem a compra do caminhão a juros mais baixos



24 Artista

Dupla Guilherme & Santiago viaja a bordo de caminhão e ônibus Scania

26 Responsabilidade Social

Ônibus Scania movidos a 100% biocombustível operam em Curitiba (PR)

28 Direção

Veja dicas para uma condução mais segura e livre de acidentes

31 Série Especial

Conheça os principais riscos à saúde do motorista profissional e saiba como evitá-los

34 Opinião

Renan Chieppe, presidente da ABRATI, fala sobre os desafios do transporte rodoviário de passageiros

35 Casas Scania

Scania Rei da Estrada

É uma publicação sobre veículos, serviços e tendências dirigida ao transportador.

Scania Vendas e Serviços
Unidade de Negócios Brasil

Telefone	E-mail	Fax
11 4344-9666	marketing.br@scania.com www.scania.com.br	11 4344-9036

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Conselho Editorial
Christopher Podgorski, João Miguel Capussi e Valdir Merlini

Assistente de Edição
Maíra Zanutto

Redação
Rái Editorial

Revisão
Vicente dos Anjos

Capa
Wagner Menezes / Technoart (fotomontagem)

Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Margraf Edit. e Ind. Gráfica / 42.000 unidades



A Rei da Estrada é uma revista para fins informativos. As opiniões expressas em seu conteúdo não são necessariamente as mesmas da Scania Brasil. É autorizada a publicação de qualquer material editorial, desde que citada a fonte. Filiada à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)



“Os novos veículos chegam ao mercado com a missão de atender às operações em que a versatilidade é fundamental para a obtenção de resultados como economia de combustível e produtividade.”

Em todas as ocasiões

REUNIR CARACTERÍSTICAS como versatilidade, robustez e produtividade em um único produto é uma tarefa difícil que exige, no mínimo, atenção às necessidades do dia-a-dia do setor de transporte de passageiros. O lançamento da Série F, com a retomada da produção de chassis com motores dianteiros para ônibus no Brasil, reforça a superioridade da Scania quando o assunto é oferecer soluções na medida exata que agreguem benefícios aos nossos clientes.

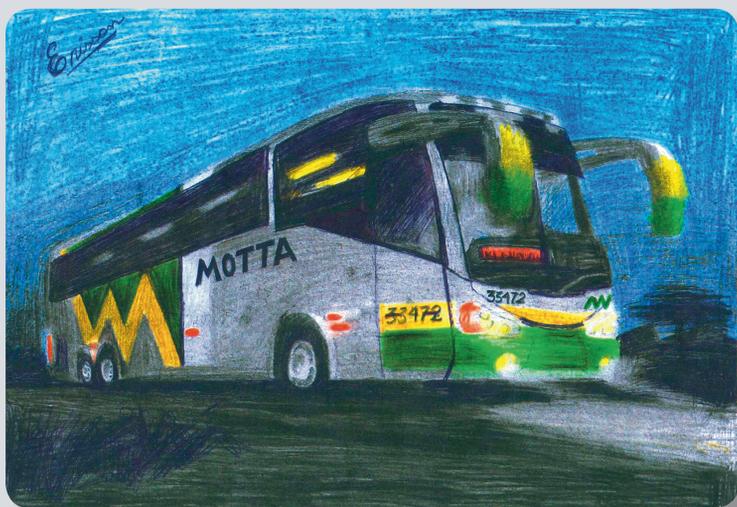
Os novos veículos chegam ao mercado com a missão de atender às operações em que a versatilidade é fundamental para a obtenção de resultados como economia de combustível e produtividade. Essa situação é comum em trajetos mais curtos entre cidades e nas grandes metrópoles em que milhares de pessoas se deslocam todos os dias entre o centro e o bairro, em um percurso que pode envolver tanto estradas bem pavimentadas, quanto ruas de terra. Por esse motivo, os chassis da Série F permitem carrocerias urbanas ou rodoviárias, dependendo da necessidade da linha em que a empresa opera.

Muitos empresários do setor de transporte, parceiros da Scania, já conhecem essas e outras qualidades da Série F que já foi comercializada no Brasil há alguns anos. Entretanto, vale lembrar que a nova Série F traz uma gama de inovações que a tornam ainda mais atraente que a sua antecessora, entre elas a rede digital CAN, que permite a interação e a sinergia de todas as unidades de comandos eletrônicas do chassi, e o painel de instrumentos com computador de bordo integrado, que fornece informações ao motorista sem comprometer a segurança no trânsito. Nós também consideramos a ergonomia do motorista no projeto. O volante de direção possui ajuste pneumático, além de adaptações simples de inclinação e profundidade, que se ajustam a qualquer estatura do condutor.

A confiança dos operadores na Série F está tão consolidada que poucos dias após o seu lançamento oficial, ocorrido em julho, já havíamos comercializado as primeiras unidades dos chassis. Os veículos, que serão entregues em lotes até o final deste ano, vão atuar no transporte de funcionários da construtora Camargo Corrêa, da cidade de Porto Velho (RO) até as obras da Usina Hidrelétrica de Jirau, e percorrerão um trajeto de 130 quilômetros entre vias de asfalto e estradas de terra.

Com toda essa bagagem, a Série F chega ao mercado brasileiro oferecendo, além de versatilidade, produtividade e robustez, a garantia de bom desempenho em todas as ocasiões.

Wilson Pereira,
gerente executivo de Vendas de Ônibus



Erison Junior de Souza – Ibiporã (PR)

“ Comecei a trabalhar com caminhões no ano 2000. Para minha sorte, foi um Scania. Era um 113 360, fiquei impressionado com a robustez do caminhão. Gosto muito da Scania pelo seu desempenho, excelente capacidade de carga e economia de combustível. Os caminhões Scania não só transportam cargas materiais, transportam sonhos. Tenho fé em Deus de que um dia terei o meu tão sonhado caminhão Scania.

Claudeci Barros da Silva – Paraguaçu Paulista (SP)

“ Sou fanático por tudo que diz respeito a ônibus. Gostaria de expressar tamanha admiração que sinto pelo trabalho desenvolvido por esta conceituada empresa e montadora de ônibus do Brasil.

Nilton Pereira Ramos – Guarulhos (SP)



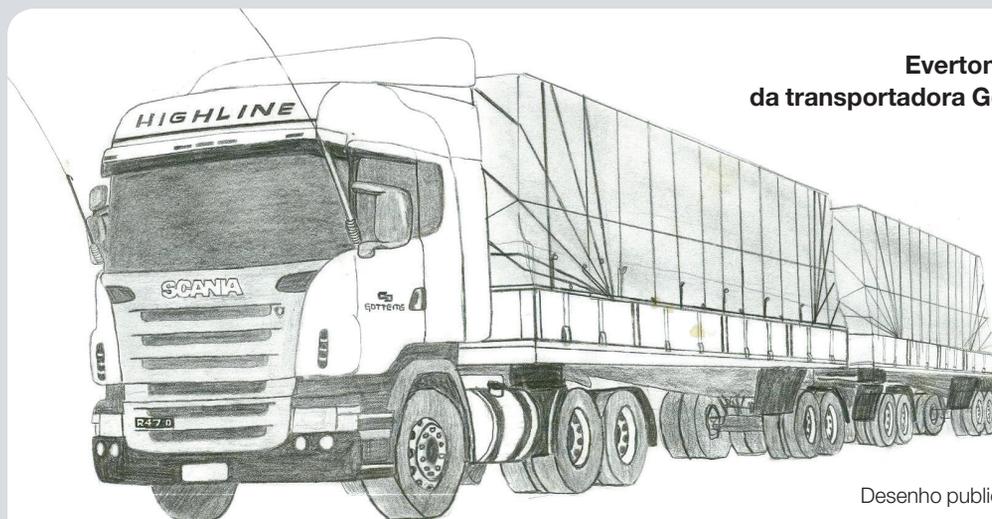
Henrique Ariel Cunico, 10 anos – Cunha-Porã (SC)

“ A Cobra Viagens parabeniza a revista Rei da Estrada e a concessionária Varella (GO) pelo incentivo dado à empresa que participou do 17º Rally dos Sertões. Gostaríamos de complementar que nossa empresa também faz a logística do rally desde 1997. Nossa frota é 100% Scania, marca que nos oferece a garantia para novas aventuras.

Cobra Viagens – São Paulo (SP)

“ O meu sonho de menino é do tamanho da Scania. Ser um dia o Rei da Estrada.

Daniel Terebinto, 7 anos – Ronda Alta (RS)



Everton Schmidt, motorista da transportadora Gottens, Lajeado (RS)

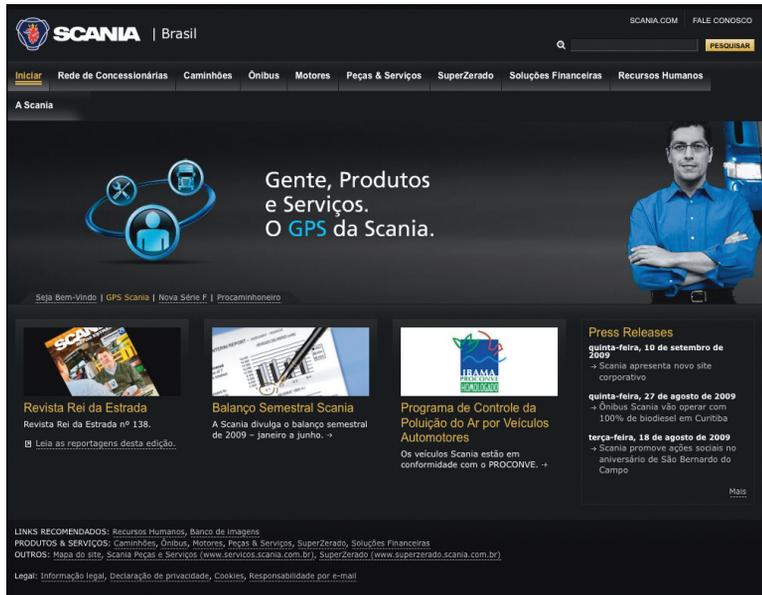


Desenho publicado na Edição 138

**Participe do Espaço do leitor enviando seus comentários, ou desenhos, para:
Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 - Vila Euro - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).
A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.**



Scania apresenta novo site corporativo



O site da Scania no Brasil está de cara nova. Além do novo layout, o endereço **www.scania.com.br** ganhou funcionalidades que o tornam mais interativo e dinâmico. A nova página segue o conceito da Web 2.0, uma internet colaborativa e centrada na experiência do usuário, favorecendo a convergência de mídias, a interação com as Redes Sociais e a participação do internauta na geração do conteúdo. O site possibilita que o usuário acesse na própria página os vídeos da Scania, disponíveis no YouTube. Além disso, o internauta poderá receber atualizações das notícias da Scania em tempo real em seu computador por meio do RSS. Nas áreas do novo site, cada assunto é assinado por um especialista da própria Scania e todas as solicitações dos internautas são encaminhadas diretamente para ele, com apoio da Assessoria de Comunicação da companhia. “O lançamento do novo site da Scania vai estreitar ainda mais a relação entre fãs e clientes com a marca. Graças à Web 2.0, a Internet deixou de ser apenas uma vitrine para as informações corporativas e se consolidou como uma ferramenta de relacionamento com o cliente. A comunicação passa a ser uma via de mão dupla, uma forma de ouvi-lo e de interagir com ele. Atendendo a essa perspectiva, todas as áreas do site, atualmente, colocam o internauta em contato direto com o responsável pela informação”, declara João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.

Scania entrega caminhão para centro de treinamento do Paraná

Dando continuidade a ações de treinamento para redução de acidentes, a Scania entregou em julho mais um caminhão para o CTQT (Centro de Treinamento e Qualificação do Transporte). O veículo, do modelo G 420 6x4, substituirá um R 420 4x2 com 3º eixo, ano 2005, que vinha sendo utilizado pela instituição desde então. O CTQT, localizado em Maringá (PR), foi criado em agosto de 2005 pelo Grupo G 10, uma das maiores empresas do setor de transporte rodoviário do País. “A Scania sente-se honrada em apoiar o primeiro centro de treinamento de motoristas de caminhão do Estado do Paraná, o CTQT. A iniciativa do Grupo G10 tem contribuído significativamente para a redução dos acidentes com caminhões na região”, afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.

O CTQT desenvolve três programas educacionais, que abordam temas como aperfeiçoamento e qualificação profissional para motoristas, capacitação e treinamento a funcionários da área administrativa, além do pro-

grama Florescer, que atende crianças e adolescentes de baixa renda estudantes de escolas públicas.



Scania é eleita melhor montadora pelo SETCERGS

A Scania recebeu em agosto o Prêmio do Transporte e Logística 2009 na categoria de melhor montadora de pesado e extrapesado. A premiação é promovida pelo SETCERGS – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga e Logística do Rio Grande do Sul – e tem como finalidade conhecer quais são os produtos, marcas e serviços preferidos pelos transportadores gaúchos por meio de uma pesquisa com os associados.

O SETCERGS completou 50 anos de existência no dia 5 de agosto. Sempre presente nas lutas do setor, a entidade contribuiu diretamente para a criação da Associação Nacional do Transporte e Logística – NTC – e teve papel importante na luta pela criação do Sistema S de transporte, o SEST/ SENAT. Além disso, colaborou com a implantação do sistema tarifário nacional.

Fontanella aumenta a frota com Scania



A Fontanella Transportes adquiriu, no decorrer deste ano, 20 unidades do G 420 4x2 com 3º eixo. Os veículos foram comercializados pela Battistella, de Tubarão (SC). Com 22 anos de história e sediada em Lauro Müller, na microrregião de Criciúma (SC), a empresa atende principalmente às indústrias de cerâmica, atuando nas regiões norte e nordeste. Além da matriz, no Estado catarinense, a Fontanella possui filiais no Ceará, Pernambuco, Paraíba, Bahia e São Paulo. Atualmente, a transportadora conta com uma frota de 107 caminhões, sendo que todos os pesados são da marca Scania, num total de 85 veículos. Everton Fontanella, que ajuda o pai na administração da empresa, considera que o custo-benefício, qualidade e economia são os diferenciais da Scania. “Além disso, os caminhões da marca proporcionam mais conforto ao motorista, algo que devemos prezar para garantir a produtividade”, explica.

Itaipu é uma das melhores empresas do Brasil

A concessionária Itaipu está entre as maiores empresas do País, segundo ranking divulgado em agosto por publicações especializadas em economia. Mesmo em meio ao início da crise econômica, os resultados obtidos em 2008 foram reconhecidos pelos anuários *Valor 1000* e *Melhores e Maiores*, promovidos pelo jornal *Valor Econômico* e pela revista *Exame*, respectivamente. A Itaipu recebeu o prêmio *Valor 1000* como a empresa com o terceiro melhor desempenho no ramo de comércio varejista. Já no ranking *Melhores e Maiores*, o grupo mineiro ocu-

pa a posição 890 entre as mil maiores em vendas. Ambas as premiações selecionam as campeãs com base em uma série de critérios de desempenho, como rentabilidade e liquidez, crescimento sustentável, lucro da atividade e geração de valor. “A consolidação de nossa posição entre as maiores Empresas do Brasil assegura que a nossa estratégia está no rumo certo, o que nos dá segurança para continuar investindo no nosso negócio”, afirma Fernando Guimarães, diretor da Itaipu. A Itaipu conta com sete Casas Scania em Minas Gerais.





De olho em rotas de longa distância, a Transmagna Transportes adquiriu 10 unidades do G 420 6x2. O negócio foi fechado na Mevale, de Itajaí (SC). Fundada em 1987 em Guaramirim (SC), a empresa transporta produtos de diversos segmentos, como têxtil, alimentício e metal-mecânico.

A transportadora possui uma frota diversificada para atender aos mais variados clientes: são 454 veículos entre caminhões pesados, semirreboques, semipesados, médios, leves e vans. Os pesados somam 150 unidades e atuam na transferência de carga entre as 27 unidades espalhadas pelos Estados de Santa Catarina, Paraná e São Paulo. Atualmente, a empresa conta com 25 caminhões Scania. “A confiança na marca, aliada à economia de combustível e um ótimo serviço de pós-venda foram determinantes para optarmos pela Scania”, explica Alcemir José Sardagna, diretor da Transmagna. Além dos novos caminhões, a empresa também investe em treinamento. Em agosto deste ano, instrutores dos motoristas da transportadora foram treinados pelo programa Master Driver na fábrica da Scania. “O treinamento traz benefícios não só pela economia e aumento da durabilidade do produto. O trabalho de conscientização dos motoristas sempre proporciona um resultado positivo e a possibilidade de oferecer aos nossos clientes serviços de alta qualidade”, finaliza Sardagna.

Noiva surpreende ao chegar à igreja a bordo de um Scania

Imagine a cena: estonteante, a noiva chega à igreja dentro de um caminhão Scania, conduzido pelo pai, todo orgulhoso. Parece ficção, mas aconteceu na vida real. Andressa Lidiane Cardoso casou-se em Belo Horizonte (MG) no último dia 20 de junho e surpreendeu a todos os convidados ao chegar à igreja a bordo de um caminhão Scania, guiado pelo pai, o empresário Delci Duarte Cardoso, proprietário da Duarte Transportes. “A ideia foi minha, mas a vontade dela. Quando minha outra filha se casou, em 1998, também a levei de caminhão. Andressa quis repetir a dose”, conta Duarte.

A filha Andressa adorou a experiência. “Meus convidados acharam a ideia superbacana e ficaram surpresos, afinal não é todo dia que uma noiva chega à igreja num caminhão”, diz a moça. “Até comprei um Scania novo para levar a Andressa para a igreja, um G 420”, afirma Duarte, que adora caminhões. “Prefiro dirigir um Scania a uma BMW”, completa.

Com sede em Betim (MG), a Duarte Transportes tem 20 anos de estrada e atua no ramo do transporte de produtos inflamáveis. A frota, de 22 caminhões, conta com 18 veículos Scania.



Scania promove ações sociais no aniversário de S. Bernardo do Campo (SP)

A Scania esteve presente nas comemorações dos 456 anos de São Bernardo do Campo, cidade onde a fábrica está sediada, no ABC Paulista. Cerca de 30 mil pessoas participaram da festa de aniversário da cidade, no último dia 20 de agosto, onde puderam participar das ações de responsabilidade social promovidas pela montadora.

O público pôde realizar exames preventivos de câncer de pele na carreta itinerante do Hospital de Câncer de Barretos e conhecer a Biblioteca Móvel Itapemirim. Promovido pela Viação Itapemirim em parceria com a Scania, o programa incentiva a leitura por meio de empréstimos de livros, rodas de leitura, histórias com fantoches, oficinas lúdicas, projeção de filmes e jogos interativos, entre outras atividades. Além disso, o público participou de palestras educativas ministradas pela Polícia Rodoviária Federal.

Na festa, denominada “Muitos Povos, Uma Cidade”, a Scania expôs um modelo G 380 6x2 e sorteou brindes para o público.



EM TODAS AS

Scania volta ao mercado brasileiro de ônibus com motor dianteiro com chassis ideais para os segmentos urbanos e rodoviários





O CASIÕES



A DIVERSIDADE é uma característica marcante das regiões metropolitanas. É possível observá-la nas pessoas, na arquitetura e, até mesmo, nas vias em que trafegam os veículos. No trajeto entre cidades, ou mesmo entre bairros, alguns minutos são suficientes para se passar de uma avenida bem pavimentada para uma rua de terra, com conservação precária.

Foi com o desafio de atender a essa diversidade que a Scania desenvolveu a Série F, um chassi de ônibus com motor dianteiro que agrega tecnologia embarcada e robustez. O veículo foi lançado na feira Transpúblico, no último mês de julho. “Podemos comemorar, pois a Série F foi projetada com condições de oferecer muitas vantagens aos nossos clientes em operações urbanas e rodoviárias de curta distância”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Os chassis com motores dianteiros são produzidos pela Scania no Brasil há cerca de 40 anos. O primeiro veículo da Série F, um modelo F112, foi lançado no País em 1988. No entanto, desde 2002, esse tipo de produto deixou de ser comercializado no mercado nacional e a produção passou a ser direcionada exclusivamente à exportação para os mercados africano e latino-americano.

A nova Série F produzida na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), foi adaptada às necessidades do merca-

do nacional. Segundo o executivo, cerca de 80% dos veículos que operam no País possuem motor dianteiro. “São mais de 17 mil ônibus urbanos comercializados no Brasil por ano, e a Série F é uma grande oportunidade neste cenário”, conta.

Do ponto de vista de engenharia, os veículos da Série F representam um significativo avanço tecnológico em relação aos últimos chassis desse tipo vendidos pela Scania para o mercado nacional. “Saímos da linha elétrica e demos um importante passo em direção à linha eletrônica”, afirma Evandro Cirineu, gerente executivo de Desenvolvimento de Ônibus da Scania no Brasil. O trabalho feito com os novos ônibus visa dar aos gerentes de frota, no futuro, condições de supervisionar seus carros a distância, o que já é possível com as séries mais modernas de caminhões. “A tecnologia embarcada na Série F se assemelha muito ao que foi aplicado na Série K”, diz o executivo, comparando o lançamento à linha de chassis rodoviários e urbanos que chegou ao mercado em 2008.

No entanto, a tecnologia do produto é mais um de seus diferenciais. Segundo Cirineu, a robustez e a durabilidade são fatores imprescindíveis para que o chassi se adapte bem às operações executadas pelas empresas brasileiras. “Em um veículo com motor traseiro, os ângulos de entrada e saída são menores. O produto pode ser danificado se rodar em terreno irregular”, afirma. Com o motor diantei-



ro o chassi é mais alto e tem ângulos maiores, logo, é possível transitar sem problemas em vias que estejam em condições ruins. Cirineu destaca ainda a importância do investimento neste produto. “Pode parecer que o lançamento de um chassi com motor dianteiro seja algo comum, mas estamos levando em conta as necessidades dos nossos clientes”, diz.

A Série F mal foi lançada e já tem repercutido positivamente entre os frotistas de transporte urbano. Para José Romano Netto, diretor da SBCTrans (Consórcio São Bernardo Transportes), o aumento do número de passageiros é um diferencial importante do produto. “Maior capacidade aliada a um custo operacional baixo é o que cada vez mais se procura analisar na hora da escolha da frota”, afirma. Antes de formar a SBCTrans, nos anos 1990, a Auto Viação ABC comprou cerca de 40 veículos com chassi Scania motor dianteiro. Hoje, a frota da empresa conta com 360 carros, que fazem 52 linhas em São Bernardo do Campo (Grande SP). “No transporte urbano em geral, cerca de 80% dos veículos tem motor dianteiro; aqui na cidade são 90% do total”, conta Romano. Hoje, a empresa já conta com 25 veículos Scania motor traseiro. ●

ROVEMA A PRIMEIRA DA FILA

Mesmo em se tratando de um produto recente no mercado nacional, os novos chassis Série F da Scania já estão sendo comercializados. A Casa Rovema, de Porto Velho (RO), foi a primeira concessionária a adquirir os veículos. Foram 20 unidades, que serão utilizadas pela construtora Camargo Corrêa no transporte de trabalhadores até as obras da usina hidrelétrica de Jirau (RO). Os veículos percorrerão rotas correspondentes a 130 quilômetros, entre estradas pavimentadas e de terra. “Quando soube que a Série F estava de volta ao Brasil, entrei imediatamente em contato com a Scania para firmar esta parceria”, conta Paulo Provenza, diretor da Rovema. Curiosamente, nos anos 1980, o diretor da Casa acompanhou o desenvolvimento do primeiro chassi com motor dianteiro da Scania no Brasil. Por conhecer bem o produto, Provenza não teve dúvidas na hora de comprar os primeiros carros da nova série. “Tanto a robustez apresentada pelo chassi quanto sua versatilidade foram decisivas para esta parceria. Trata-se de um produto que apresenta bons resultados tanto na terra quanto no asfalto”, completa o diretor da Rovema.

SÉRIE F NO DETALHE

conheça todas as características dos novos chassis da Scania

Robustez

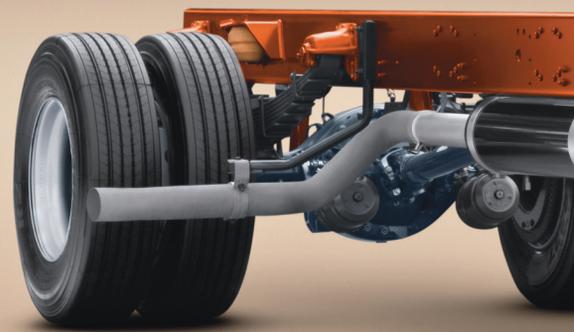
Os novos produtos contam com motores eletrônicos DC9, de nove litros e cinco cilindros, indicados para aplicação urbana e rodoviária de curtas distâncias. “Trata-se de uma motorização de vida longa, que foi elaborada com plenas condições de atender às normas de emissões de poluentes”, conta Eduardo Monteiro, responsável por Vendas de Ônibus Urbanos da Scania no Brasil. Em termos de força, o chassi oferece o torque mais forte da categoria, com 1050 Nm (Newton-metro) na versão de 230 cavalos e 1250 Nm na de 270.

Versatilidade

Os chassis Série F permitem carrocerias de até 13,20 metros de comprimento, sem perder a performance em qualquer operação. “Isso proporciona um aumento no espaço interno e, conseqüentemente, na capacidade de passageiros”, afirma Monteiro. A possibilidade de variados tamanhos de carroceria dá versatilidade ao produto, que pode ser configurado com projetos de encarroamento mais variados. Por ser um chassi mais alto que o de motor traseiro, pode ser aplicado em terrenos adversos, o que não implica em comprometimento do conforto. “A diminuição do ruído interno também fica a cargo da carroceria”, completa.

Tecnologia

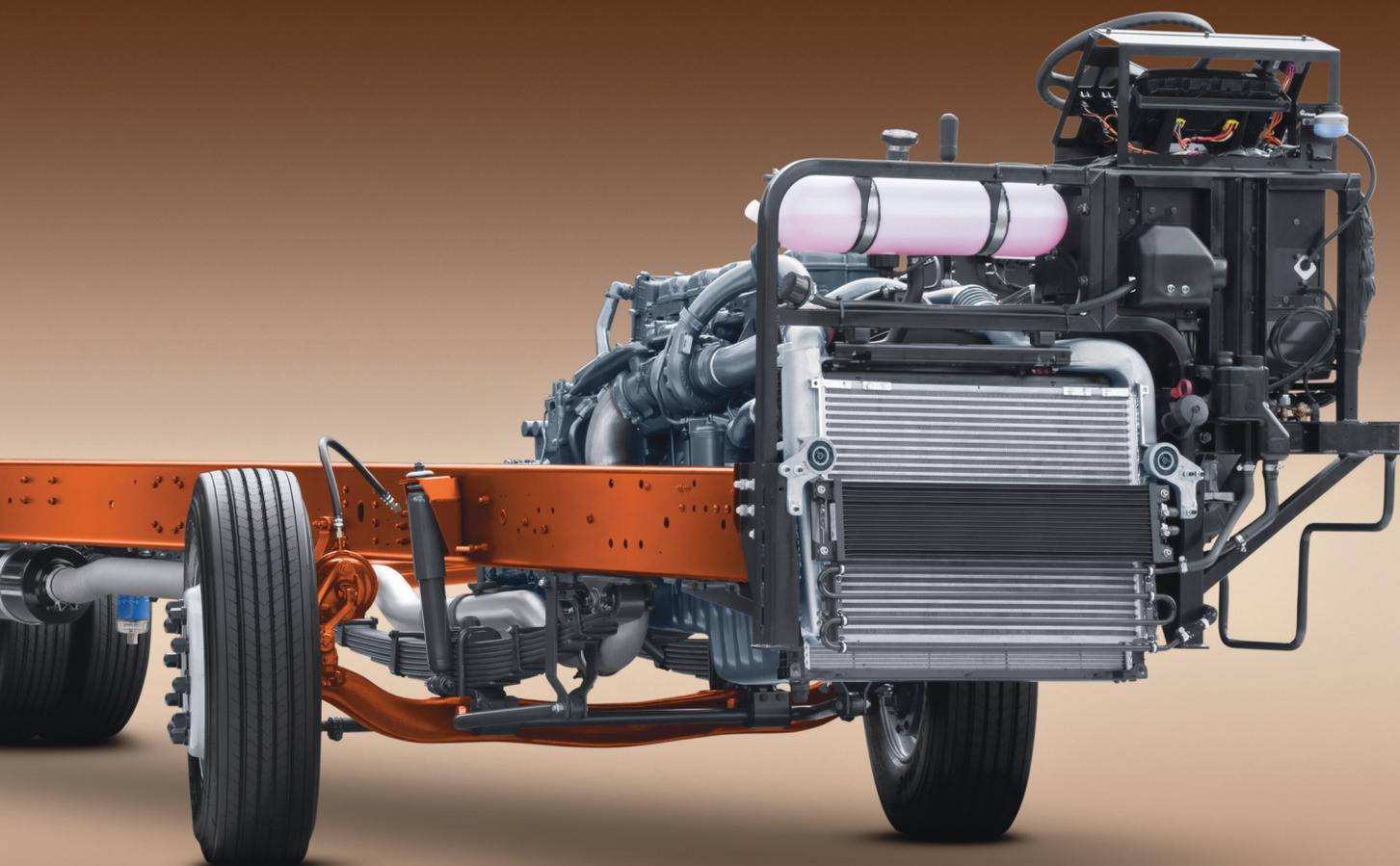
Assim como a Série K, os chassis F centralizam todos os comandos eletrônicos no sistema de comunicação CAN (Computer Aided System). O circuito permite mais informações disponibilizadas, rapidez na detecção de falhas e diminuição no número de fiações e conexões elétricas. “Na prática, o CAN proporciona maior disponibilidade dos carros e redução de custos operacionais”, diz Cirineu. Os clientes também ganham em economia de combustível, já que os modelos da Série F contam com o APS (Air Processing System). “Trata-se de um sistema que gerencia o funcionamento do compressor, priorizando o seu funcionamento quando o motor não precisa de potência, como em descidas, o que reduz o consumo”, explica. O sistema de freios a tambor dos veículos possui controle pneumático e oferece ABS como opcional.



ANTES E DEPOIS

Veja o que mudou nos chassis com motor dianteiro da Scania desde o último modelo comercializado no Brasil, o Série 4, até os novos chassis Série F

SÉRIE 4	SÉRIE F
Motor 6 cilindros, 9 litros, importado, nível de emissões Euro2 equipados com bomba injetora.	Motor 5 cilindros, 9 litros, nacional, que cumpre o nível de emissões Euro3, equipados com Unidades de Injeção, mais eficientes no consumo de combustível.
Ambiente do motorista tradicional.	Ambiente do motorista priorizando a ergonomia do condutor e contribuindo para maior segurança no tráfego
Sistema elétrico com grande quantidade de relês e chicotes.	Sistema elétrico baseado na comunicação CAN, que melhora segurança na estrada, o ambiente do motorista, economia de combustível, confiabilidade, assim como o aumento a disponibilidade do veículo.
Compressão de ar operando por todo o período de funcionamento do motor.	Compressor de ar controlado através do APS (sistema de processamento de ar) que prioriza o seu funcionamento em momentos que o motor não está sendo exigido, reduzindo o consumo de combustível.
Painel com instrumentos analógicos sem opção de computador de bordo.	Painel de instrumentos com computador de bordo integrado fornecendo informações ao motorista sem comprometer a segurança no trânsito.
Volante de direção com ajuste mecânico.	Volante de direção com ajuste pneumático, além de ajustes simples de inclinação e profundidade, proporcionando melhor ergonomia a motoristas de qualquer estatura.
Freios pneumáticos (PBS) sem opção de ABS.	Freios ABS (antitravamento de roda) estão disponíveis como opcional, oferecendo a máxima força de frenagem ao mesmo tempo em que mantém a dirigibilidade e segurança.



ATENÇÃO ESPECIAL AOS ÔNIBUS

Sistema de atendimento diferenciado aproxima clientes e concessionárias

Quando se fala em veículos pesados, o que vem à mente é a palavra “caminhão”. E por que não ônibus? Provavelmente, este questionamento se passa pela cabeça de muitos empresários que trabalham com transporte de passageiros. No entanto, a Scania tem trabalhado para reverter este quadro e provar que está disposta a ir além de vender os produtos, e sim a manter uma relação contínua também com os clientes de ônibus por meio de serviços de qualidade. Uma das estratégias utilizadas é o novo sistema de Atendimento Diferenciado para Ônibus (Bus Segment), programa desenvolvido na Casa Codema, de Guarulhos (SP), e implementado no último mês de março.

A ideia principal do projeto é mudar a percepção dos clientes em relação aos serviços oferecidos pela rede de concessionárias. “A maioria dos frotistas trabalha com oficinas da empresa. Existe uma cultura entre os proprietários de ônibus de que apenas as oficinas próprias são capazes de fazer manutenção da frota”,

explica Luiz Antonio Pigozzo, chefe de Assistência Técnica Segmento Ônibus da Scania no Brasil.

Pigozzo adverte que nas últimas décadas os chassis de ônibus evoluíram e receberam uma série de recursos tecnológicos que necessitam de mão-de-obra especializada e equipamentos adequados para executar a manutenção de forma

correta e eficaz. “Além dos equipamentos, os empresários do segmento ônibus têm dificuldade de conseguir, ou manter, essa mão-de-obra em sua empresa”, comenta.

Há outras dificuldades que mantêm os clientes de ônibus fora das concessionárias, como os custos e o tempo de deslocamento. “Pensando nisso, o atendimento diferenciado oferece serviços remotos,

com o objetivo de estabelecer um ritmo de trabalho adequado”, diz Pigozzo.

Antes do início dos trabalhos, é realizada uma pesquisa para identificar as principais necessidades do cliente. A partir dessa detecção, os focos do atendimento são definidos e o plano começa a ser posto em prática, com soluções diferenciadas executadas sob medida. Pigozzo conta que o trabalho de análise deve ser feito de forma minuciosa, e tem de levar em conta os subsegmentos que existem dentro da categoria e suas particularidades. “Nós temos ônibus rodoviários, urbanos, de fretamento e de turismo, e todos têm necessidades diferentes em termos de horários e serviços requeridos. Esse é o grande desafio para nossas concessionárias, que precisam ser extremamente flexíveis”, explica.

OPINIÃO DE QUEM FAZ – O novo sistema de atendimento já está sendo implementado em duas outras Casas Scania: Equipo, no Rio de Janeiro (RJ), e Movesa, em Salvador (BA). No Estado de São Paulo, o projeto está em fase mais avançada, com a conclusão das pesquisas e as ferramentas de atendimento sendo colocadas em prática. Apesar de recente, a Codema já sente os efeitos da ação, como conta Fabiana Ferreira, coordenadora do projeto Bus Segment na concessionária. “Nós esperávamos obter resultados somente no médio e longo prazo, mas já notamos um significativo aumento na procura por produtos e serviços oferecidos na Casa, além da demonstração de confiança em nosso atendimento”, conta.

Na Movesa, ainda no estágio de estruturação interna, o sistema já começa a ser planejado de acordo com as necessidades dos clientes locais. “A ideia é estar ainda mais próximos dos clientes, para que sintam que temos o ‘know-how’ para atendê-los da maneira que eles querem e precisam”, afirma Eduardo Shinohara, gerente geral da Movesa. Já na Equipo, as pesquisas estão em andamento e a previsão de Eugênio Costa, diretor geral, é de que a Casa se adapte ao novo sistema com facilidade. “Já temos tradição no atendimento a empresas de ônibus e acreditamos que, com este sistema, poderemos dar aos clientes cada vez mais o que eles precisam”, afirma.



“ Sempre tivemos nossa própria oficina, e agora temos recebido visitas do atendimento remoto da Scania, que está fazendo um trabalho muito interessante”

Rubens Paulo Toshio Horikawa, proprietário da empresa de fretamento Advance Transatur

CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR – Para quem mantém um relacionamento com a marca Scania há quase 30 anos, o atendimento diferenciado é uma ótima novidade. Rubens Paulo Toshio Horikawa, proprietário da empresa de fretamento Advance Transatur, possui uma frota de 50 veículos, 90% Scania, e trabalha com a marca desde a fundação da empresa, em 1980. “Sempre tivemos nossa própria oficina e, agora, temos recebido visitas do atendimento remoto da Scania, que está fazendo um trabalho muito interessante”, conta Horikawa. Para ele, é uma ótima solução, já que o deslocamento de veículos impede que os serviços sejam executados na própria concessionária. “Minha garagem é na zona sul de São

Paulo e levar os ônibus até Guarulhos para os reparos é inviável”, explica.

A diferença entre o atendimento antes e depois do programa é notada pela Himalaia Transportes S/A, também cliente da Codema, que tem utilizado os serviços tanto nas concessionárias como em sua sede, na zona leste de São Paulo (SP). Com mais de 300 carros, que têm motores movidos tanto a diesel quanto elétricos, a empresa atua no segmento urbano. “Trabalhamos com a Codema desde 2005, na reposição de peças e na manutenção. Estamos satisfeitos com o novo sistema”, conta Antonio Soares, diretor de manutenção e suprimentos da Himalaia.

Como um dos maiores benefícios diretos para o cliente, Pigozzo destaca a redução da quilometragem no trajeto de ida e vinda da concessionária, pois é o atendimento da Casa Scania que vai até a garagem da empresa de ônibus para a grande maioria das intervenções programadas. “O cliente também aproveita e acompanha, por meio de seu pessoal de manutenção, a execução do serviço, tirando dúvidas e reciclando conhecimentos. Mesmo antes de o serviço estar concluído, o gerente operacional pode prever com precisão o momento de liberação do carro e agilizar sua programação para o retorno à estrada. Fazer o serviço com a Casa Scania é uma garantia ainda maior de que a próxima viagem daquele carro será segura e sem interrupções”, encerra. ●

ADMIRÁVEL MERCADO NOVO

Crescimento da produção agrícola aumenta a demanda por transporte no Estado de Tocantins

Em pouco mais de 20 anos, o Tocantins se tornou o décimo maior Estado do País e começou a escrever sua própria história. Com o rótulo de “terra nova”, atraiu pessoas e empresas de outras regiões do Brasil e do mundo, que se instalaram em busca de oportunidades.

A chegada de multinacionais como a Bunge, exportadora de produtos agrícolas, fez com que o agronegócio se tornasse o carro-chefe da economia tocantinense. Quem comemora o sucesso do setor são os transportadores rodoviários, que prosperam com o aquecimento da economia e anseiam por mais crescimento.

O paulistano Alex Nucci, diretor da concessionária MCM Rodoviário, chegou ao Tocantins há praticamente dois anos. Ele diz que, desde sua chegada, o número de empresas no Estado cresceu muito, assim como a população. “E

ainda temos um enorme potencial de crescimento, principalmente se conseguirmos atrair mais indústrias para cá nos próximos anos”, afirma o diretor da Casa, que está presente nas cidades de Gurupi e Araguaína.

Apesar de concentrar a maior parte de sua economia na agricultura e pecuária, a vasta extensão de terras e a posição geográfica de Tocantins têm atraído indústrias de nichos diferentes, como frigoríficos, indústrias de cimento, usinas de cana-de-açúcar e biodiesel. Essa diversidade pode resultar em mais crescimento para os transportes. “Grandes empresas do setor automobilístico já estudam vir para cá. O término da construção da Ferrovia Norte-Sul, prevista para o ano que vem, e a posição geográfica privilegiada do Estado podem fazer com que a região se torne um grande porto seco”, afirma Nucci.





“Nós também transportamos grãos e óleo de soja, e por aqui tudo o que diz respeito ao agronegócio tende a se desenvolver sempre mais.”

Irineu Fraga, proprietário da Madepar Madeiras e Transportes

NORTE-SUL: O CAMINHO PARA MAIS TRANSPORTE

Um dos principais fatores apontados para o crescimento de Tocantins é a expansão da Ferrovia Norte-Sul, que ligará Açailândia (MA) a Panorama (SP), entrecortando todo o Estado tocantinense. Segundo o Governo do Estado, a malha ferroviária totalizará 2.760 km. A previsão é de que, além do próprio Tocantins, Estados como Mato Grosso, Bahia, Pará e Maranhão usem a ferrovia para escoar parte de seus produtos agrícolas. Quem ganha com isso é o transporte rodoviário, que terá maior volume na região da ferrovia para fazer parte do processo de escoamento.

Principais rodovias e a ferrovia Norte-Sul

Por meio da Norte-Sul será possível fazer interligações com o mar em outros Estados, seja pelas rodovias ou por outros braços ferroviários. É o caso do porto de Itaqui, em São Luís (MA), que se conecta à Norte-Sul pela Estrada de Ferro de Carajás (PA). O mesmo deve acontecer com o porto de Ilhéus (BA), por meio da Ferrovia 334 da Integração Bahia-Oeste, que ligará o litoral baiano a Figueirópolis (TO), e deve começar a ser construída até o final deste ano.

Para executar o escoamento das cargas via estrada foram construídos pátios multimodais, que servirão como terminais rodoviários, ao longo da Norte-Sul. Já foram concluídas as obras dos pátios em Aguiarnópolis, Araguaína e Colinas. Entre as cidades de Palmas e Porto Nacional há um pátio em construção, e o Governo planeja construir outros dois em Guaraí e Gurupí. Nestes pontos, a ferrovia será cortada pelas principais estradas de Tocantins, e a produção sairá dos trens para seguir viagem em caminhões.

O Estado é cortado de norte a sul pela BR 153, a rodovia Belém-Brasília, e de leste a oeste pela BR 230, ou Transamazônica. Alex Nucci prevê um aumento significativo nas vendas de caminhões quando o projeto da Norte-Sul for concluído e conta que a MCM já se prepara para expansão. “Para suprir futuras demandas de mercado, será iniciada em breve a construção de uma nova Casa em Araguaína, que fica na própria Belém-Brasília”, conclui.



Território: 277.620,91 km²
Capital: Palmas
Habitantes: 1.243.627 (IBGE – 2007)
PIB per capita: R\$ 7.210,00 (estimativa de 2006)
IDH: 0,756 (estimativa de 2005)

Prova disso foi o início das operações da fábrica de cimentos da Votorantim em Xambioá e a abertura de novos frigoríficos na região central e norte do Estado. Além disso, o mercado de exportação de grãos tem animado os produtores a aumentar a área plantada, o que vem despertando o interesse de empresas esmagadoras de grãos a montar unidades no Estado. A inauguração da primeira usina de cana-de-açúcar em Tocantins, prevista para 2010, também promete movimentar o setor de transportes. Trata-se um projeto da Bunge a ser concretizado nos arredores do município de Pedro Afonso, na região central. “Os empresários estão percebendo que é mais barato investir aqui do que em outras regiões”, ressalta.

ACOMPANHANDO O CRESCIMENTO - A crise financeira decorrente da mudança da moeda em meados dos anos 1990 fez com que Irineu Fraga deixasse a cidade de Pato Branco (PR) rumo ao Tocantins. Em 1996, ele chegou a Palmas com a promessa de que a vida no novo Estado daria certo. “Daquele tempo para cá, [o Tocantins] mudou da água para o vinho. Quando cheguei, Palmas tinha uns 50 mil habitantes, hoje tem mais de 200 mil”, conta o empresário, dono da Madepar Madeiras e Transportes, que opera com cargas de grãos e madeira em Tocantins, Bahia, Pará, Maranhão e Piauí.

Hoje com uma frota de 15 veículos, a Madepar cresceu tanto quanto o próprio Tocantins e, mesmo com a chegada de transportadoras de grande porte à região, continua assegurando seu espaço. Fraga diz que

“ O término da construção da Ferrovia Norte-Sul, prevista para o ano que vem, e a posição geográfica privilegiada do Estado podem fazer com que a região se torne um grande porto seco”

Alex Nucci, diretor da concessionária MCM Rodoviário

algumas empresas não conseguiram acompanhar o crescimento do Estado, mas que a Madepar ainda tem um grande potencial. “Nós também transportamos grãos e óleo de soja, e por aqui tudo o que diz respeito ao agronegócio tende a se desenvolver sempre mais.”

Na época em que o Tocantins ainda era Goiás, João Borges já vivia lá, na cidade de Gurupi, na região sul. Há oito anos ele abriu a Cimentec, distribuidora de cimento que acabou se tornando transportadora, com filiais em Araguaína, Palmas e Dianópolis, além de Barreiras (BA). “É um Estado seguro,

organizado e que cresceu muito em termos de construção de civil”, afirma. A empresa opera levando grãos para fora do Estado e trazendo cimento para distribuição em Tocantins e no oeste baiano.

Apesar de ressaltar o fato de que os transportadores tocantinenses são muito pequenos se comparados ao resto do País, Borges vê que, por conta do agronegócio, tanto o Estado quanto a sua empresa ainda têm um grande caminho a percorrer. “Tem muita coisa a se fazer por Tocantins. Com o tempo, a tendência é que o Estado cresça ainda mais, e a gente também”, acredita. ●



Ponte Fernando Henrique Cardoso, sobre o Rio Tocantins: um dos cartões-postais de Palmas.



A mata de volta à casa

Movesa reforça Compromisso Scania de Excelência e inaugura reserva ecológica no terreno da concessionária

A MÁXIMA DE QUE PEQUENAS ações podem ter resultados extraordinários muitas vezes não é levada a sério. Mas uma iniciativa da Movesa, a maior rede de concessionárias Scania no Nordeste, consegue mostrar que não é preciso grandes investimentos financeiros para tornar o planeta mais saudável.

Em maio deste ano, a concessionária de Vitória da Conquista, na Bahia, inaugurou uma reserva ecológica em uma parte do terreno que era pouco utilizada. “Meu maior intuito é conscientizar as pessoas de que é possível melhorar o ambiente, mesmo que seja com a plantação de uma única árvore”, conta Voltaire Chequer, diretor geral da Movesa.

Cada colaborador com mais de oito anos de atuação foi convidado a plantar uma árvore. Também participaram clientes e parceiros mais antigos da concessionária. A área foi chamada de Reserva Ecológica Renato Mottin, em homenagem ao ex-presidente do grupo, falecido em 2008.

Aos poucos, o local está sendo coberto com mudas de árvores originárias da Mata Atlântica. Segundo a Organização Não Governamental SOS Mata Atlântica, a região é uma das mais atingidas pelo desmatamento nos últimos anos. Mais da metade do espaço de 3 mil metros quadrados já tem mudas de cedro, jacarandá, pau-brasil, ipê e jequitibá, entre

diversas outras espécies. A ideia, agora, é cobrir todo o local com árvores e transformá-lo em uma área de lazer. “A reserva já é utilizada como área de descanso pelos funcionários e motoristas que passam por aqui. Em breve, pretendemos construir um quiosque com churrasqueira e transformar a área em um espaço de confraternização para nossos amigos e colaboradores”, diz Chequer.

A iniciativa vai além do terreno da Movesa. A concessionária cede mudas das plantas do local para os interessados em iniciar suas próprias plantações em casa. “É pouco. Mas, se cada um fizesse esse pouco, estaríamos em uma situação muito melhor”, completa o diretor.

Valladares conta que as iniciativas em políticas ambientais da Scania foram um dos incentivos para a criação da reserva. “Durante o processo de adequação ao DOS-3, a preocupação da Scania me chamou a atenção e me fez querer fazer ainda mais”, afirma. “Foi daí que surgiu a ideia de utilizar uma área do nosso terreno para plantar árvore”, completa.

O DOS-3 equivale à renovação do Compromisso Scania de Excelência. O 14º compromisso do DOS-3 diz respeito ao ambiente e à redução do impacto ambiental produzido pelas atividades da Casa. ●



Mudança de h

Demanda de clientes transformou a Serra & Marques em transportadora de contêineres

A ROTINA DE QUEM TRABALHA com importação e exportação na região do Porto de Santos (SP) não é fácil. De um lado, os navios, transportadores do mar, levam e trazem mercadorias diariamente. Do outro, transportadores de terra firme têm de estar prontos para receber, distribuir e entregar a carga que chega, ou que vai para o exterior. É esse o trabalho da Serra & Marques Ltda., que entrou no ramo de transporte de contêineres há dez anos. Atualmente, a empresa possui uma frota própria, formada por 55 veículos, e transporta produtos de mais de 20 clientes em todo o Brasil, em especial no interior de São Paulo.

Quando a Serra & Marques nasceu, em 1997, seus proprietários não imaginavam que, um dia, ela se tornaria uma transportadora. A empresa atuava na área de desembarço aduaneiro, lidando com trâmites burocráticos e administrativos nos processos de exportação e importação para seus clientes. Porém, por volta de 1999, novas demandas mudaram os rumos de sua operação. Quem conta é o sócio-proprietário James Serra. “Nossos clientes apresentaram dificuldades em arranjar transportadoras e queriam que nós nos inseríssemos neste contexto para atendê-los”, lembra.

E foi assim que a Serra & Marques entrou para o mercado de transportes rodoviários. Além de trabalhar com o desembarço aduaneiro, Serra era gerente de um frigorífico e pôde conhecer os dois lados da moeda. “Eu sentia na pele a dificuldade em encontrar transporte

de qualidade na região e vi que era uma boa oportunidade investir neste negócio”, afirma. Depois de começar com motoristas terceirizados e frota agregada, o empresário percebeu que seria difícil manter a estrutura da empresa e cobrir os valores de frete de mercado. “Sem adquirir seus próprios carros, a empresa não teria mais condições de enfrentar o mercado”, diz. Logo, Serra comprou seus primeiros caminhões e deu início a uma nova fase. Em 2005, a Serra & Marques se consolidou efetivamente como uma transportadora.

Da matriz administrativa da empresa, no centro de Santos, Serra comanda hoje a operação de seus 55 veículos, que chegam e saem diariamente da baixada santista e transportam, em média, 500 contêineres por mês. Além do transporte, a Serra & Marques administra dois terminais Redex (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação), um em Santos e outro no Guarujá, também no litoral paulista. “Carga refrigerada e produtos alimentícios são o nosso foco, mas também trabalhamos com equipamentos ferroviários e matérias-primas em geral”, conta.

RELAÇÃO DE CONFIANÇA - O relacionamento entre a Serra & Marques e a Scania surgiu na mesma época em que a empresa começou a investir em sua própria frota. “Trata-se de um cliente fiel à marca, e isso inclui produtos e serviços”, afirma William Cláudio Soares, vendedor da Codema Santos, que trabalha diretamente com a transportadora de James Serra.

Mais da metade dos 55 caminhões da empresa é Scania. Há cerca de um ano, todos os veículos têm contrato de manutenção corretiva e preventiva. “É um excelente cliente, um dos mais profissionalizados da região”, completa Soares.

A fidelidade com a Scania, segundo Serra, é fruto da boa média de consumo de combustível apresentada pelos caminhões, entre outras coisas. “É a melhor do mercado”, diz o empresário. Tanto que, em agosto deste ano, quatro novos caminhões G 420 6x4 com freio Retarder foram adquiridos pela transportadora. Com os veículos, Serra pretende aumentar a capacidade de transporte dos cavalos mecânicos. “Os 6x4 são ideais para aplicação em rodotrens; com isso, a capacidade de carga pode aumentar de um para

ábito

três contêineres de 20 pés, ou de um contêiner de 20 pés para um contêiner de 40 pés mais um de 20 pés”, explica Serra.

Com essa medida, a Serra & Marques irá aperfeiçoar o serviço e reduzir custos operacionais para os clientes da empresa.

Além da qualidade do produto, que conquistou o sócio-proprietário desde que ele começou a trabalhar com a Scania, o bom atendimento e a eficácia dos serviços prestados são fatores que mantêm a relação de confiança entre empresa e montadora.

Os caminhões Scania passam por revisões e trocas de filtro e de óleo na Codema a cada 15 mil quilômetros rodados. “Os contratos representam para nós uma economia de até 20% e permitem o planejamento dos nossos gastos, além de evitar desgastes desnecessários no momento de enviar os veículos para manutenções corretivas e preventivas”, conta Serra.

O empresário ressalta que está satisfeito na relação com a Codema. “Não basta apenas vender. Eles acompanham e dão assistência do início ao fim do ciclo de um caminhão. Para nós, como empresa, isso é uma coisa muito boa”, completa. ●

“ Não basta apenas vender. Eles acompanham e dão assistência do início ao fim do ciclo de um caminhão. Para nós, como empresa, isso é uma coisa muito boa”

James Serra, sócio-proprietário da Serra & Marques

CHEGOU A HORA

Novas regras do programa Procaminhoneiro apresentam juros mais baixos e prazo maior para a compra de caminhões Scania

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – regulamentou, em julho, as novas regras de financiamento que diminuam os juros e aumentaram os prazos para parcelamento, inclusive para o programa Procaminhoneiro.

Direcionado a autônomos e microempresas de transporte de cargas, o Procaminhoneiro ganhou taxas fixas de juros de 0,37% ao mês, sem aumento até o fim do contrato. “É a melhor taxa de juros do mercado, a melhor de todos os tempos”, conta Roberto Martins, gerente da área de financiamentos da Scania no Brasil.

O financiamento pode ser feito por meio de duas linhas de crédito: Finame ou Finame Leasing. Ambas usam fundos do BNDES para aquisição de caminhões. Os dois financiamentos podem ter o prazo total de até 96 meses.

No Finame, é possível financiar de até 100% do valor total do produto. Essa linha de crédito tem carência de três ou seis meses. No Finame Leasing, o

máximo de financiamento que se pode conseguir é 80% do valor total, e não há carência. “Pelo Procaminhoneiro os clientes podem também adquirir veículos usados”, conta Martins. Com as mesmas regras de enquadramento dos caminhões novos, os usados com até 15 anos da data de fabricação podem ser financiados. No entanto, de acordo com as regulamentações, as novas condições estabelecidas terão vida curta: duram até 31 de dezembro deste ano para veículos novos e até 30 de novembro para veículos usados.

Os transportadores que já estão aproveitando as novas regras do BNDES parecem não ter do que reclamar. O autônomo Helmut Linderman, de Cunha Porã (SC), comprou um R 420 6x2 pelo programa Procaminhoneiro na Battistella de Cordilheira Alta, no mesmo Estado. “Nunca tinha visto juros tão baixos até hoje”, afirma o caminhoneiro. Sem comprar na Scania desde 1997, Linderman financiou cerca de 40% do valor total da compra em 60 parcelas. Com o veículo

em mãos, o proprietário voltou à sua rotina de trabalho. “Mal recebi o caminhão e já saí em uma viagem, 15 dias depois estava no Mato Grosso”, afirma.

Para Alex Rodrigo Siqueira, as facilidades do Procaminhoneiro podem dar oportunidade a quem sonha em construir um negócio próprio. O motorista trabalha como autônomo com o pai, Hermenegildo Siqueira, em Tabapuã (SP). A família financiou um G 420 4x2, entregue em agosto pela Casa Escandinávia, de São José do Rio Preto (SP). Os juros baixos e demais facilidades despertaram o interesse de amigos dos Siqueira sobre o sistema. “Todo mundo da região está gostando. Tenho um amigo que é novo na profissão e está disposto a comprar seu caminhão próprio pelo Procaminhoneiro”, conta. A nova aquisição se junta a outros dois caminhões Scania que constituem a frota da família. “Trabalhamos com transporte há mais de 15 anos, e estamos bem contentes com as boas condições que o Procaminhoneiro nos deu na compra”, completa. ●



PSI: Juros mais baixos também para frotas maiores

Não foi apenas o Procaminhoneiro que ganhou mais facilidades. O mesmo acontece com o BNDES PSI (Plano de Sustentação ao Investimento), financiamento direcionado a micro, pequenas, médias e grandes empresas de todos os segmentos. Nesse sistema, os juros foram estabelecidos em 0,57% ao mês, também sem variações. No entanto, no caso das grandes empresas, o BNDES exige que seja dada entrada de, no mínimo, 20% do valor total. “A boa notícia é que, no Finame, existe a possibilidade de financiamento com custo diferenciado desta primeira parcela” conta Martins.

Tire suas dúvidas sobre o Procaminhoneiro

Que veículos eu posso adquirir por meio do Procaminhoneiro?

É possível adquirir caminhões novos e os usados (Scania SuperZero).

Quem pode se beneficiar do Procaminhoneiro?

Motoristas autônomos, empresários individuais e microempresas do segmento de transporte rodoviário de cargas.

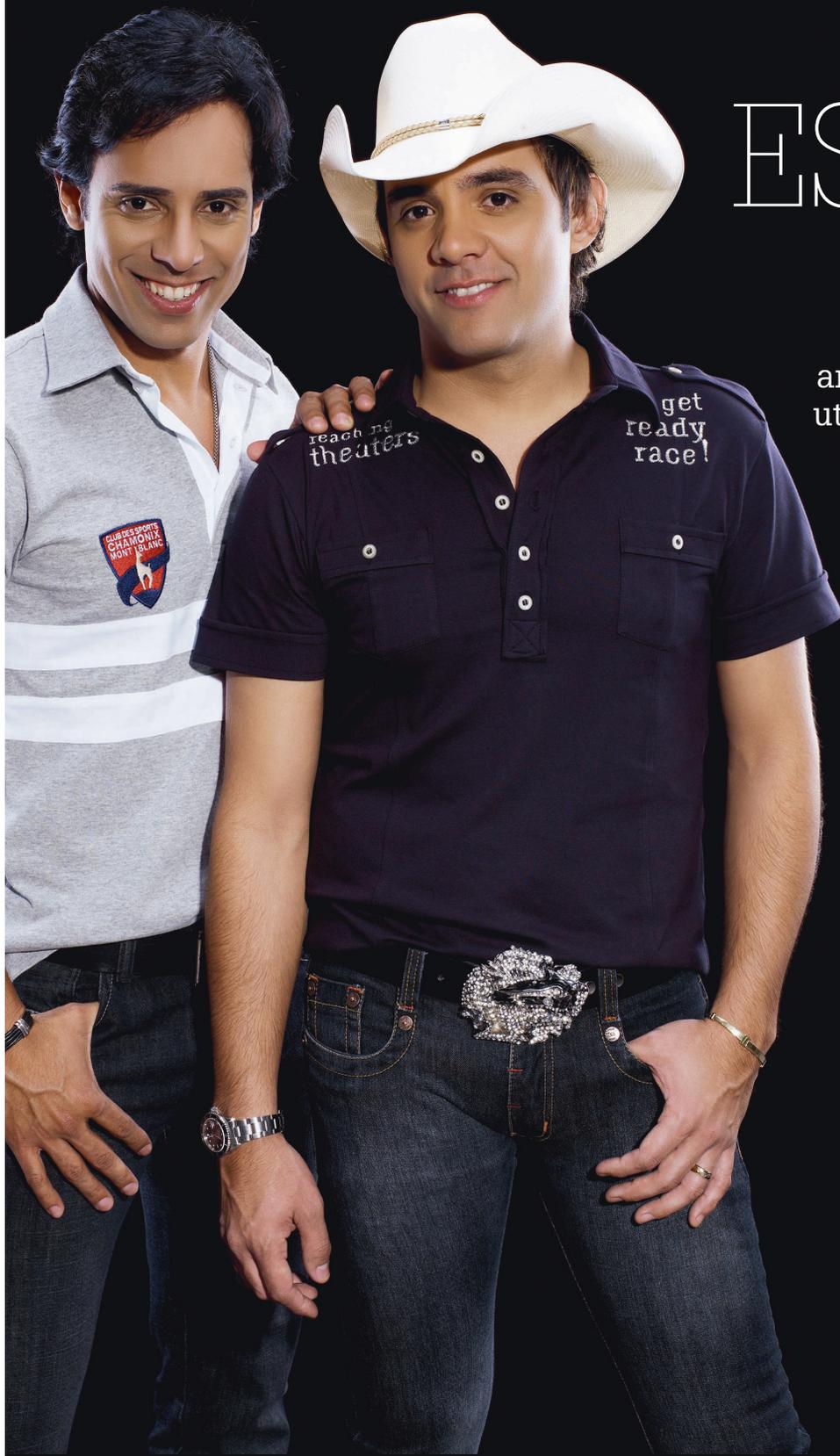
Quero adquirir meu Scania. O que devo fazer?

Vá até uma Casa Scania e escolha o veículo que quer comprar. Depois, solicite a indicação de um banco parceiro da Scania ou vá a uma instituição de sua preferência e solicite o financiamento. Aguarde a aprovação de crédito do banco, que autorizará o faturamento do veículo à Scania. Depois disso, é só ir até a concessionária e retirar seu veículo.

Quais são os requisitos mínimos para me candidatar ao financiamento?

Os compradores devem estar inscritos no RNTCR (Registro Nacional dos Transportadores Rodoviários de Carga) e os veículos usados devem estar em situação regular nos órgãos de trânsito competentes.

Para mais informações, acesse www.bndes.gov.br



PÉ NA ESTRADA

Dupla Guilherme & Santiago viaja 130 mil quilômetros por ano a bordo de ônibus Scania e utiliza caminhão da marca para transporte de equipamentos

CONSTRUIR UMA CARREIRA de sucesso é o sonho de inúmeros músicos pelo Brasil inteiro. Porém, uma vez alcançado, o sucesso acarreta uma série de desafios. Entre eles, o fato de ter que se passar muito tempo na estrada para fazer shows pelo país. É o que acontece com a dupla Guilherme & Santiago, que já tem 13 álbuns e dois DVDs lançados em seus 16 anos de carreira.

A dupla goiana viaja, em média, 130 mil quilômetros por ano promovendo seu trabalho. Para que esse período intenso de viagens seja mais prático e confortável, escolheram a companhia de dois veículos Scania: um ônibus K 380 e um caminhão G 380.

Os veículos são usados para levar tudo o que a dupla precisa. O caminhão carrega 12 mil quilos de equipamentos de áudio, luz e cenário. O ônibus, equipado com quatro aparelhos de TV, cafeteira e micro-ondas, transporta 30 pessoas, entre músicos, técnicos, roadies (responsáveis pela pré-produção do show), produtores e motoristas. Além disso, o veículo conta com uma suíte adaptada para a dupla, com duas camas e sala de TV com home theater. Há seis anos com os veículos, Guilherme e Santiago falaram à Rei da Estrada sobre a carreira e a intensa rotina da de viagens pelo Brasil.

Rei da Estrada: Por que vocês escolheram veículos Scania para levá-los em suas viagens?

Guilherme & Santiago: Por se tratar de uma marca de grande respeito e tradição no mercado. Sempre viajamos com ônibus da Scania.

RE: Quais são os lados bons e ruins de viajar tanto?

G&S: O lado bom certamente é conhecer o Brasil. Tem tantos lugares maravilhosos nesse nosso país e tanta gente acolhedora.

RE: Do que vocês mais sentem falta quando estão viajando?

G&S: Da família, com certeza. De estar em casa com as pessoas que a gente ama. Mas não é que isso seja ruim, porque nós amamos cantar, estar com nosso público. Estar na estrada faz parte disso.

RE: Os fãs costumam assediar os veículos de vocês?

G&S: Uma coisa que sempre acontece na estrada é que os carros ficam emparelhando com o ônibus, tentando tirar foto. Isso acaba tirando a atenção dos motoristas. Nós achamos esse assédio muito legal, mas é perigoso e pode causar acidentes. Quando chegamos às cidades uma coisa bacana que acontece é que as fãs ficam tirando fotos na frente do ônibus, ao lado das nossas fotos adesivadas nele.

RE: Vocês preferem viajar de avião ou de ônibus? Por quê?

G&S: Dependendo da distância, preferimos viajar de ônibus. Dá pra descansar mais, e chegamos à cidade do show um pouco mais cedo. Mas quando a distância é muito grande ou temos outros compromissos no mesmo dia do show, temos que optar pelo avião.

RE: Vocês lançaram recentemente o CD e o DVD Guilherme & Santiago ao Vivo em Goiânia. Como está este momento da carreira de vocês?

G&S: Esse trabalho foi muito especial para nós, porque gravar um DVD em nossa terra natal era um sonho antigo.



RE: Vocês sabem dirigir caminhão, ou já dirigiram alguma vez? Acham que conseguiriam ganhar a vida como motoristas de caminhão?

G&S: Nós dois sabemos dirigir e já dirigimos caminhão, é uma delícia. Admiramos os motoristas que percorrem essas nossas estradas porque não é fácil. Nós não temos medo de trabalho, não, se precisássemos dirigir para ganhar a vida, estaríamos fazendo isso. ●



Rumo à sustentabilidade



Beto Richa,
prefeito de
Curitiba

Primeiros ônibus da América Latina movidos a diesel 100% orgânico entram em operação na Linha Verde de Curitiba (PR)



EM 2008, A URBS (Urbanização de Curitiba), empresa responsável pela gestão dos transportes coletivos na capital paranaense, em parceria com a Scania, deu um novo passo rumo ao transporte ambientalmente sustentável. A companhia adquiriu seis ônibus K 310 8X2 articulados, sendo que três deles vão com biocombustível à base de soja no lugar do óleo diesel. Após um período de testes de combinações de biodiesel e diesel comum, no último dia 27 de agosto os veículos se tornaram os primeiros na América Latina a operar movidos a B 100, combustível 100% orgânico.

A iniciativa faz parte dos planos da Prefeitura Municipal de Curitiba para avaliar a diminuição nas emissões de poluentes com a utilização do biodiesel disponível no Brasil. Antes do B 100, os veículos foram abastecidos com B 05 e B 20, combustíveis com adição de 5% e 20% de biodiesel, respectivamente. A URBS fará monitoramento do desempenho dos ônibus durante 18 meses. A Prefeitura de Curitiba espera obter uma redução de até 50% na emissão de poluentes. A mistura de no mínimo 4% de combustível orgânico ao diesel comum nos ônibus é obrigatória no Brasil desde 2007.

“Este é um grande passo, um avanço na inovação tecnológica. Estamos dando um exemplo ao Brasil. A intenção é, na medida do possível, e a partir dos resultados obtidos na Linha Verde, estender o uso do biocombustível para toda a frota”, diz o prefeito de Curitiba, Beto Richa.

Satisfeita com os resultados da parceria com a URBS, a Scania elogia a iniciativa da Prefeitura de Curitiba em implementar o uso do B 100 em suas linhas de transporte coletivo. Eduardo Monteiro, responsável pelas vendas de chassis urbanos da Scania no Brasil, afirma que o programa marca um importante momento no transporte de passageiros. “A Scania tem grande satisfação em participar desse desenvolvimento, já que procura contribuir diariamente com um trabalho sustentável e consciente”, diz.

O chassi articulado da Scania tem 16,7 m de comprimento e pode chegar a até 20,3 m depois de encarroçado. A capacidade máxima do veículo é de 34,5 toneladas, o que significa espaço para até 186 pessoas. Quando concluída, a Linha Verde será capaz de atender até 100 mil passageiros por dia. Cada carro da Linha Verde percorre diariamente, em média, 200 km. ●

“ Este é um grande passo, um avanço na inovação tecnológica. Estamos dando um exemplo ao Brasil ”

Beto Richa, prefeito de Curitiba.

Empresas recorrem a especialistas em segurança para ajudar motoristas a mudar comportamentos de riscos, como falar ao celular e comer ao volante.

PODE ACONTECER COM VOCÊ

DE ACORDO com a Organização Mundial da Saúde, os acidentes nas rodovias serão a terceira maior causa de morte do mundo até 2020. Para motoristas profissionais, fatores humanos como respostas a pressão de tempo, fadiga e distração são as principais causas. Na realidade, quase 80% das colisões e 65% das quase colisões envolvem alguma forma de desatenção do motorista, como uso de telefone celular até três segundos antes do evento, de acordo com a National Highway Traffic Safety Administration and Virginia Tech Transportation, nos Estados Unidos.

A conscientização dos motoristas e o reconhecimento de que eles estão correndo risco é um dos primeiros passos para salvar vidas, diz Lisa Dorn, chefe do grupo de pesquisas de trânsito da Universidade de Cranfield, na Inglaterra.

Dorn reflete a tendência de os motoristas profissionais acreditarem que, devido ao fato de serem altamente qualificados, eles não vão se envolver em acidentes. “Embora você domine completamente as habilidades de condução, é necessário aceitar suas limitações. Todos nós cometemos erros. Os motoristas precisam entender que, assim como todos os outros, eles também podem ser falíveis, e quando esses erros acontecem, eles podem perder suas vidas”, explica.

DICAS PARA CONDUÇÃO SEGURA

- Se estiver cansado, pare e descanse.
- Use o cinto de segurança.
- Faça boas inspeções visuais e use seus espelhos.
- Tente se antecipar aos perigos antes de eles acontecerem.
- Mantenha uma operação suave dos pedais.
- Preste atenção e se concentre.



As pessoas que dirigem profissionalmente frequentemente estão ansiosas devido aos prazos. Nessa condição, elas têm maior a probabilidade de se envolver em um acidente do que os outros motoristas. “A tensão pode ocorrer porque a organização para a qual o motorista está trabalhando se preocupa mais com o lucro do que com a segurança. Então é importante ter certeza de que os riscos estão sendo administrados no trabalho, e que haja treinamento para atender às demandas da condução profissional”, diz Dorn.

Um método que vem ganhando atenção é aumentar a consciência do motorista a respeito dos riscos, pergun-



“Embora você domine completamente habilidades de condução, você também precisa aceitar suas limitações”

Lisa Dorn, Universidade de Cranfield

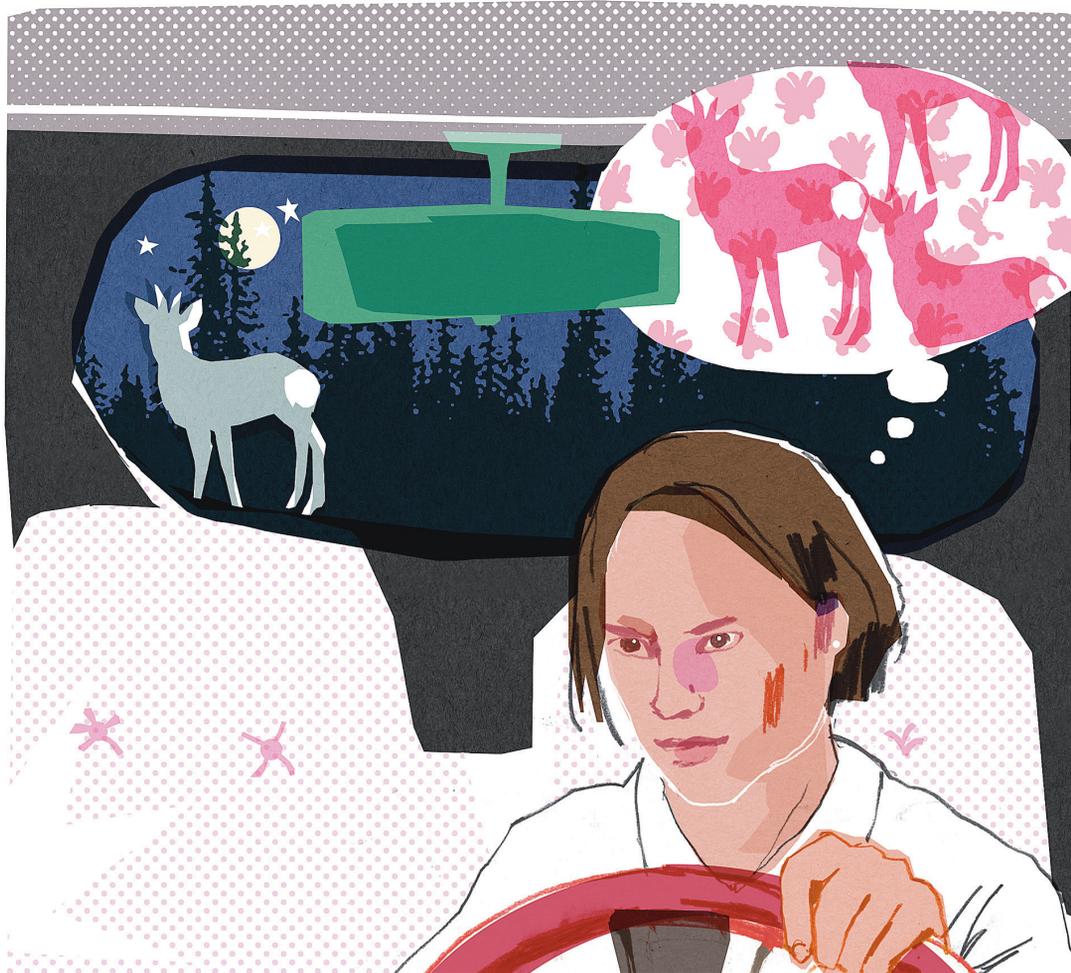
tando como eles pensam e se sentem sobre a condução. A pesquisa é realizada por meio da avaliação de psicométrica da Universidade de Cranfield, chamada Índice de Risco de Motoristas de Frota ou FDRI (Fleet Driver Risk Index), em inglês. Mais de 10 mil pessoas, desde policiais treinados em técnicas de condução em alta velocidade, até motoristas de furgões de entrega, participaram da avaliação on-line. Muitos utilizaram cursos ou treinamento para mudar seu comportamento ao volante.

As empresas que usaram este sistema apontaram vários benefícios. Segundo Dorn, as taxas de acidentes diminuíram, com uma redução correspondente nos

custos para as empresas e nas consequências humanas. “Os empregados informam que se sentem mais confiantes em seu trabalho. E as seguradoras veem as empresas que investem em treinamento de forma mais positiva”, explica.

Ajudar os motoristas a entender e modificar seu comportamento elimina alguns hábitos perigosos. Dorn explica que é importante para os motoristas ficarem atentos “ao momento”, além de não deixar seus pensamentos divagarem para o que está acontecendo no trabalho, ou em casa. “O estresse interfere severamente





"Sentar-se atrás de um volante se sentindo estressado não é uma boa coisa a se fazer".

Lisa Dorn, Universidade de Cranfield

no desempenho, e sentar-se atrás de um volante se sentindo estressado não é uma boa coisa a se fazer" diz.

Dirigir sob pressão e durante longos períodos causa fadiga, e isso também pode resultar em acidentes. Muitas colisões devidas ao cansaço tendem a acontecer nas primeiras horas da manhã, ou no fim da tarde. Isso acompanha os ritmos que controlam nosso relógio biológico. "É importante estarmos cientes de nossas limitações e saber quando estamos mais vulneráveis à fadiga, e talvez dividir melhor nossas paradas. Certas estradas e condições também contribuem para o cansaço, e é importante que os motoristas recebam essas informações", afirma.

Dorn estuda o comportamento de motoristas desde o início dos anos 1980, e nesse período percebeu que o interesse a respeito do tema vem aumentando. "Cada vez mais pessoas estão percebendo que muito pode ser feito para reduzir os riscos ao volante, e que nós podemos implementar intervenções para garantir a segurança", diz.

Uma das ações é reforçar a necessidade de se usar cintos de segurança. "Uma geração mais jovem de motoristas que não cresceram vendo as campanhas de

uso dos cintos de segurança dos anos 70 e 80 acha que usá-los é desnecessário", conta Dorn.

Um recente estudo do governo do Reino Unido contesta isso claramente. Foi descoberto que aproximadamente 300 vidas por ano podem ser salvas usando cintos de segurança. Então, afivele seu cinto de segurança e boa viagem! ●

VOCÊ SABIA?

- Pelo menos 16% dos motoristas de caminhão sofrem de apneia do sono. As pessoas com pescoço de 43 cm ou mais de circunferência têm maiores chances do que as demais de desenvolver a apneia do sono.
- A distração é a causa número 1 de colisões e quase-colisões.
- As colisões em rodovias são a causa mais frequente de morte acidental entre homens jovens.
- Motoristas que acabaram de tirar carteira de habilitação são os que têm mais risco de sofrer um acidente.
- Os motoristas modificam seu comportamento depois de se envolver em uma colisão.
- O treinamento ou instrução comportamental reduz acidentes em até 25%.
- A Scania apoia quatro escolas especializadas em treinamento de motoristas no Brasil: a ATC, em Rondonópolis (MT); o Centronor, em Vacaria (RS); CTQT, em Maringá (PR); e a Fabet, em Santa Catarina (SC).

Índice de Risco de Motoristas de Frota

- O Índice de Risco de Motoristas de Frota, ou FDRI, oferece um perfil, incluindo os riscos comportamentais e de atitude, para mostrar o desempenho de cada motorista com relação a um referencial padrão. Um instrutor de condução pode usar o perfil do FDRI para chamar a atenção do motorista para as áreas que precisam ser melhoradas. O papel do treinador não é o de ensinar as habilidades no sentido convencional, mas sim o de encorajar o motorista a assumir responsabilidade por suas decisões de segurança pessoal e condução.
- O FDRI avalia fatores humanos como tendência ao cansaço, comportamento que busca emoção e condução agressiva. Com base em uma pesquisa divulgada em quase 40 publicações acadêmicas, atualmente o FDRI está sendo usado por mais de 50 operadores de veículos, inclusive serviços de emergência, serviços de passageiros e empresas de frota.

Para obter mais informações sobre o FDRI, visite www.drivermetrics.co.uk.

Sinal amarelo

Conheça os principais riscos à saúde do motorista profissional e saiba como evitá-los

ESTRESSE. SONO. Má alimentação. Prazos apertados. Sedentarismo. Os motoristas estão sujeitos a diversos problemas de saúde derivados principalmente da excessiva carga de trabalho a que são submetidos todos os dias. A Rei da Estrada traz, a partir desta edição, duas reportagens a respeito do tema, com informações e dicas de saúde e ergonomia.

Ainda não há estudos de âmbito nacional sobre o tema, mas uma pesquisa da administradora de rodovias Viapar, do Norte do Paraná, mostra que 80% dos caminhoneiros que passam pelas estradas do Estado não praticam atividade física. Além disso, 71% estão acima do peso e 51% possuem problemas de visão. E, segundo especialistas, não é só o Paraná que apresenta essa realidade.

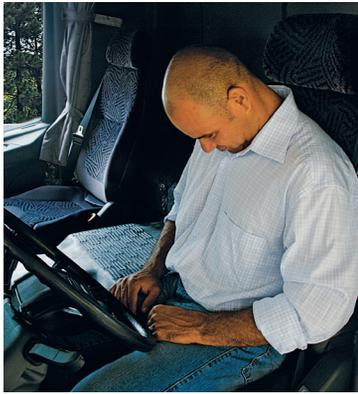
A falta de horas de sono é um dos mais comuns – e perigosos – problemas que os motoristas enfrentam. “A pressa, por si só, já gera imprudência. Aliada à falta de sono, pode produzir resultados catastróficos”, afirma o inspetor Lejandre de Menezes Monteiro, chefe da Divisão de Saúde e Assistência Social da Polícia Rodoviária Federal. De acordo com o policial, o problema é crônico e afeta, além dos caminhoneiros, todos que estão na estrada. “Algumas empresas se mostram cada vez mais preocupadas com a quantidade transportada, e não com a qualidade desse trabalho”, comenta.



SE VOCÊ ESTIVER PRESO EM UM ENGARRAFAMENTO, POR HORAS A FIO, NÃO SE ABORREÇA NEM FIQUE IRRITADO.



Relaxe os ombros - Levante-os em direção às orelhas e segure-os por uns segundos. Agora, deixe-os cair abruptamente. Sinta o relaxamento.



Alongue os músculos do pescoço - "Recolha" o queixo em direção ao peito, deixe a cabeça se inclinar para a frente e para baixo até sentir um alongamento na parte posterior do pescoço. Gire a cabeça aos poucos para trás.



Estire os braços à sua frente - Aperte o corpo contra o encosto do banco, junte as mãos e alongue os braços em frente, mantendo as mãos à altura da cabeça. Empurre a coluna para trás e suas mãos para a frente, até que sinta um bom alongamento. Mantenha a posição por alguns segundos.



Alongue-se para trás - Apoie-se sobre o encosto, coloque as pontas dos dedos na parte de trás do pescoço e mova os cotovelos para trás, vagarosamente. Sinta os músculos atrás dos ombros se contraindo e os do peito se alongando. Mantenha por alguns segundos.

De acordo com a Abramet (Associação Brasileira de Medicina de Tráfego), não é recomendado guiar por mais de três horas sem parar durante o dia. À noite, o período sem intervalos cai para duas horas. O ideal é dormir durante oito horas ininterruptas antes de pegar a estrada, e redobrar a atenção caso existam outros ocupantes dormindo na cabine. De acordo com a Abramet, isso é tão contagioso quanto os bocejos.

No Brasil, não existem dados sobre o número de acidentes que estão relacionados à falta de horas de sono. Um estudo sobre o assunto, porém, foi conduzido pelo Dr. Geraldo Rizzo e publicado na "Revista Brasileira de Neurologia". Dos mil motoristas entrevistados, 254 sofreram um ou mais acidentes de trânsito, e 20,1% deles apontam a sonolência ao volante como a principal causa disso.

DROGAS - Para cumprir os prazos de frete, muitos motoristas acabam utilizando medicamentos para conseguir ficar muitas horas - às vezes, até dias - sem dormir. O rebite, conhecido popularmente como "bolinha", é um dos mais comuns. Derivada de anfetaminas, a droga sintética estimula o sistema nervoso, fazendo com que o corpo trabalhe de forma acelerada e acima de suas condições reais.

De acordo com o Cebrid (Centro Brasileiro de Informações sobre Drogas Psicotrópicas), órgão vinculado à Unifesp (Universidade Federal de São Paulo), a substância causa o aumento da frequência cardíaca e da pressão sanguínea, perda de apetite e dilatação das pupilas. O uso prolongado, além de viciar, pode fazer com que a pessoa apresente comportamento agressivo e tenha aluci-

nações, além de perda da noção de realidade e até delírios de perseguição.

ERGONOMIA - Segundo uma pesquisa da Secretaria Estadual de Saúde de São Paulo, 59% dos caminhoneiros paulistas sofrem com dores na região lombar, uma das principais causas de afastamento do trabalho. Ainda de acordo com o estudo, o risco de o motorista desenvolver lombalgia aumenta 7% a cada hora na direção. Para o Inspetor Lejandre, porém, a tecnologia embarcada nos veículos mais novos melhorou muito a condição física dos profissionais. "Dirigir um caminhão está deixando de ser tão penoso. A ocorrência de dores musculares ou problemas de postura está se tornando menos frequente com o passar do tempo", afirma.

O policial destaca, porém, que o sedentarismo e a falta de atividade física são causadores dos problemas na coluna, mesmo com a melhora na ergonomia. "É importante não descuidar dos exercícios, praticar esportes sempre que possível e ter um sono adequado, para corrigir a postura."

ALIMENTAÇÃO - Comer bem nunca foi uma preocupação para Aldir Gonçalves, 53 anos, membro da Associação dos Motoristas São-Marquenses, da cidade de São Marcos (RS). Pelo menos não antes de descobrir que tinha problemas de hipertensão. "Passei a controlar minha alimentação e a tomar muito chá de ervas para controlar a pressão alta", conta o caminhoneiro.

Há 20 anos, Aldir sofreu uma infecção reumática que quase o tirou do volante para sempre. "Comecei a sentir muito sono e fraqueza. Não conseguia dirigir mais que

algumas horas e não estava rendendo no trabalho", afirma, completando que, antes do problema, era capaz de guiar por cerca de 1.500 km por dia. No período em que sentia os efeitos da doença, seguir por mais de 400 km se tornava um esforço quase impossível.

No Instituto do Coração, em Porto Alegre (RS), durante uma bateria de testes, os médicos descobriram que duas veias do coração de Aldir estavam sementupidas por causa, entre outras coisas, da falta de cuidado com a alimentação. O caminhoneiro se submeteu a





Incline-se em um alongamento lateral - Segure a cabeça mais no alto, abaixe os ombros e segure as laterais de seu assento. Agora incline a cabeça para um dos lados até sentir um bom alongamento do pescoço e dos ombros. Se quiser, ajude levemente com as pontas dos dedos. Mantenha o alongamento por cerca de 20 segundos antes de mudar de lado.

uma cirurgia para colocação de válvulas cardíacas e mudou completamente seus hábitos desde então. “Sinto que fiquei uns 15 anos mais jovem após a operação. Diminuí meu ritmo de trabalho para cerca de 700 km por dia e me sinto muito bem”, conta, satisfeito.

De acordo com Lejandre, a alimentação é um dos hábitos mais difíceis de mudar. “É uma questão cultural, e hábitos antigos não morrem com facilidade,” comenta. Ele cita também a falta de opções saudáveis nos postos de estrada, que normalmente se limitam a comidas simples, rápidas e pesadas como massas, churrasco ou pratos-feitos. “O ideal seria a existência de restaurantes de referência, com comida saudável!” afirma.

Ainda assim, é possível tomar alguns cuidados com o que se come na estrada. “O caminhoneiro deve procurar uma alimentação variada, com muitos legumes e verduras. Muitos caminhões possuem geladeiras e, nestes casos, o profissional pode carregar alguns ingredientes consigo e preparar uma refeição mais leve”, completa.

ALÉM DO VOLANTE - Os cuidados com a saúde não se limitam apenas aos momentos em que se está trabalhando. Juarez Carlos Pellizzoni, 48 anos, também da Associação dos Motoristas São-Marquenses, aprendeu isso em 2000, quando foi diagnosticado com hepatite C, transmitida por meio do contato com sangue ou fluidos contaminados. “Tendo bons fretes, eu não tinha destino, e chegava a ficar até 30 dias fora de casa. A saúde acaba sendo deixada de lado”, comenta.

Ao perceber que estava cada vez mais sonolento, Juarez procurou auxílio médico e descobriu a doença. Hoje, carrega uma



geladeira com remédios controlados em seu veículo e viaja no máximo 2.300 km por dia. “O maior desafio foi mudar minha alimentação, evitando gordura e fritura, mesmo nos momentos de folga”, completa.

Passando pelas estradas do país, Juarez é uma das tantas testemunhas da imprudência ao volante. “As pessoas acham que nada vai acontecer com elas. Eu também já pensei assim”, conta. “Às vezes, nem o dinheiro pode recuperar a saúde. Por isso, é bom dar valor a ela enquanto se tem”, afirma.

Especialistas afirmam: o ideal é ingerir 2 litros de água por dia.



A dica é submeter-se a exames periódicos e procurar auxílio médico constante. “A assistência preventiva tem melhores resultados e é sempre mais barata. O ideal é cuidar da doença antes que ela chegue”, completa o Inspetor Lejandre. ●

RENAN CHIEPPE*



(*) É diretor geral da Unidade Passageiros do Grupo Águia Branca e Presidente da ABRATI — Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros

LÍDERES NA GESTÃO DA QUALIDADE

“ **A**S EMPRESAS BRASILEIRAS de transporte interestadual e internacional de passageiros têm consciência de que o caminho para o sucesso passa, obrigatoriamente, pela segurança e o conforto que elas possam oferecer aos seus passageiros. Mas vão muito além disso e, por meio de treinamento e capacitação de pessoal, buscam elevar continuamente os níveis de satisfação não somente dos clientes como também de seus colaboradores.

Dezenas de associadas da ABRATI que atuam nos segmentos de transporte interestadual e internacional de passageiros colocam-se hoje na vanguarda da prestação de serviços de alta qualidade. Para elas, oferecer mais segurança e conforto aos passageiros é consequência da correta gestão da qualidade, da eficácia dos processos internos adotados, da adequada capacitação dos colaboradores e das condições criadas pela empresa para que eles possam desenvolver o seu trabalho.

Para manter e melhorar o invejável estágio atual, as empresas se apoiam no que chamamos de tripé da qualidade, formado por três requisitos: bom atendimento, segurança e conforto aos passageiros.

O bom atendimento é alcançado mediante treinamento intenso e permanente. Trata-se de uma das áreas a que as empresas dedicam maior atenção. Os cuidados começam com a definição das exigências mínimas

feitas ao candidato a colaborador e acentuam-se ao longo do processo de seleção. Os admitidos passam por cursos e treinamentos de ambientação e adaptação à cultura de cada empresa.

No caso dos motoristas, a especificidade e a responsabilidade da função implicam diretamente o segundo requisito do tripé — a segurança. São ainda mais rigorosos os procedimentos de admissão e preparação, a começar pelo tempo de experiência ao volante em distâncias longas e em condições eventualmente adversas. Também são realizados cursos de atualização e reciclagem, anuais ou sempre que necessários.

Em se tratando de segurança, a preparação adequada do motorista não basta. Por isso, as empresas investem fortemente na aquisição dos melhores e mais modernos ônibus. Sob esse aspecto, o Brasil registrou notável desenvolvimento. As maiores e mais conceituadas montadoras e encarregadoras produzem aqui os veículos tecnologicamente mais avançados.

Obviamente, os ônibus brasileiros também estão presentes no terceiro requisito do nosso tripé da qualidade — o conforto — e contribuem significativamente para o alto nível dos serviços oferecidos aos passageiros. Com o auxílio da informática, do treinamento e da enorme experiência acumulada ao longo de décadas, as empresas de transporte interestadual e internacional fazem, e muito bem, a sua parte. ●



Veículos

ALAGOAS

- Rio Largo
 Movesa - Tel. (82) 2126-9100
 movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS

- Manaus
 Supermac - Tel. (92) 2101-4043
 supermac@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
 Movesa - Tel. (77) 3611-4831
 movesa.barreiras@movesa.com.br

- Feira de Santana
 Movesa - Tel. (75) 3321-9100
 movesa.feira@movesa.com.br

- Itabuna
 Movesa - Tel. (73) 3043-6010
 movesa.itabuna@movesa.com.br

- Salvador
 Movesa - Tel. (71) 2103-9100
 movesa.salvador@movesa.com.br

- Teixeira de Freitas
 Movesa - Tel. (73) 3311-3900
 movesa.teixeira@movesa.com.br

- Vitória da Conquista
 Movesa - Tel. (77) 4009-9100
 movesa.conquista@movesa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
 Conterrânea - Tel. (85) 3307-2222
 lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL
- Brasília
 Varella - Tel. (61) 2104-5000
 veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO
- Viana
 Venac - Tel. (27) 2123-7900
 veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
 Varella - Tel. (62) 4006-4000
 varella@varellapesados.com.br

- Rio Verde
 Varella - Tel. (64) 3611-5500
 veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO
- Balsas
 Alpha - Tel. (99) 3542-9494
 alpha.bl@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
 Alpha - Tel. (99) 2101-6060
 alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luis
 Alpha - Tel. (98) 3214-1919
 alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO
- Cuiabá
 Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
 diretoria@rotaoeste.com.br

- Lucas do Rio Verde
 Rota Oeste - Tel. (65) 3549-7200
 www.rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
 Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
 rondonopolis@rotaoeste.com.br

- Sinop
 Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
 sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL
- Campo Grande
 P. B. Lopes - Tel. (67) 3326-5080
 Homepage: www.pblopes.com.br

- Dourados
 P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015
 Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS
- Contagem
 Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
 logistica@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
 Covepe - Tel. (33) 2101-9700
 covepegv@covepegv.com.br

- Inconfidentes
 Itaipu - Tel. (31) 3398-0440
 logistica@itaipumg.com.br

- Matias Barbosa
 Itaipu - Tel. (32) 3273-8639
 logistica@itaipumg.com.br

- Montes Claros
 Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
 logistica@itaipumg.com.br

- Muriaé
 Covepe - Tel. (32) 3729-3444
 covepe@covepe.com.br

- Patos de Minas
 Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
 logistica@itaipumg.com.br

- Pouso Alegre
 Codema - Tel. (35) 2102-5600
 codema.pousoalegre@scania.com

- Uberlândia
 Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
 uberlandia@escandinavia.com.br

PARÁ

- Marabá
 Itaipu Norte - Tel. (94) 2103-8050
 maraba@itaipunorte.com.br

- Marituba
 Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
 itaipunorte@itaipunorte.com.br

- Paragominas
 Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
 paragominas@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

- Campina Grande
 Movesa - Tel. (83) 2102-9100
 movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
 Battistella - Tel. (45) 3225-6011
 cascavel@battistella.com.br

- Guarapuava
 Battistella - Tel. (42) 3624-2188
 guarapuava@battistella.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
 Battistella - Tel. (46) 3224-8080
 patobranco@battistella.com.br

- Ponta Grossa
 Battistella - Tel. (42) 3239-6600
 pontagrossa@battistella.com.br

- São José dos Pinhais
 Battistella - Tel. (41) 3299-7272
 sjpinhais@battistella.com.br

- Telêmaco Borba
 Battistella - Tel. (42) 3272-0035
 telemacoborba@battistella.com.br

- União da Vitória
 Battistella - Tel. (42) 3524-6675
 uniao davitoria@battistella.com.br

PERNAMBUCO

- Jaboatão dos Guararapes
 Movesa - Tel. (81) 2101-9100
 movesa.pernambuco@movesa.com.br

PIAUI

- Teresina
 Alpha - Tel. (86) 3220-6700
 eva@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- Barra Mansa
 Equipo - Tel. (24) 3348-3332
 equipobm@equiporj.com.br

- Rio de Janeiro
 Equipo - Tel. (21) 3452-9600
 equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró
 Conterrânea - Tel. (84) 3422-2400
 conterranea@conterranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Caxias do Sul
 Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900
 brasdiesel@brasdiesel.com.br

- Eldorado do Sul
 Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
 suvesa.eldorado@scania.com

- Garibaldi
 Brasdiesel - Tel. (54) 3463-8800
 brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br

- Ijuí
 Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
 brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br

- Lajeado
 Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
 brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br

- Palmeira das Missões
 Mecânica - Tel. (55) 3742-1770
 mecacl@mecacl.com

- Passo Fundo
 Mecânica - Tel. (54) 2104-9600
 mecacl@mecacl.com

- Pelotas
 Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
 suvesa.pelotas@scania.com

- Portão
 Suvesa - Tel. (51) 3562-8200
 suvesa.portao@scania.com

- Vacaria
 Mecânica - Tel. (54) 3511-1433
 mecacl@mecacl.com

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
 Rovema - Tel. (69) 3421-5696
 rovemaji-parana@rovema.com.br

- Porto Velho
 Rovema - Tel. (69) 3222-2766
 rovema@rovema.com.br

- Vilhena
 Rovema - Tel. (69) 3322-3715
 rovemavilhena@rovema.com.br

SANTA CATARINA

- Biguaçu
 Battistella - Tel. (48) 3296-0011
 biguacu@battistella.com.br

- Concórdia
 Battistella - Tel. (49) 3442-5011
 concordia@battistella.com.br

- Cordilheira Alta
 Battistella - Tel. (49) 3328-0111
 cordilheiraalta@battistella.com.br

- Itajaí
 Mevale - Tel. (47) 3341-0800
 mevale@mevepi.com.br

- Joinville
 Meville - Tel. (47) 3473-7597
 meville@mevepi.com.br

- Lages
 Battistella - Tel. (49) 3221-3411
 lages@battistella.com.br

- Piçarras
 Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
 mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul
 Mevesul - Tel. (47) 3525-3575
 mevesul@mevepi.com.br

- Tubarão
 Battistella - Tel. (48) 3628-0511
 tubarao@battistella.com.br

- Videira
 Battistella - Tel. (49) 3551-3211
 videira@battistella.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
 Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
 qrodaar@quintaroda.com.br

- Araraquara
 Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
 araraquara@escandinavia.com.br

- Bauru
 Quinta Roda - Tel. (14) 2109-3150
 quintaroda.br@quintaroda.com.br

- Caçapava
 Codema - Tel. (12) 3653-1611
 codema.cacapava@scania.com

- Guarulhos
 Codema - Tel. (11) 2199-5199
 codema.guarulhos@scania.com

- Codema - Seminovos - Tel. (11) 2148-1400
 codema.seminovos@scania.com

- Jundiaí
 Codema - Tel. (11) 2136-8750
 codema.jundiai@scania.com

- Porto Ferreira
 Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
 qrodapf@quintaroda.com.br

- Regente Feijó
 P. B. Lopes - Tel. (18) 3941-1030
 Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
 Codema - Tel. (13) 3821-6711
 codema.registro@scania.com

- Ribeirão Preto
 Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
 ribeirao@escandinavia.com.br

- Salto Grande
 P. B. Lopes - Tel. (14) 3378-4115
 Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
 Codema - Tel. (11) 2179-0000
 codema.santoandre@scania.com

- Santos
 Codema - Tel. (13) 2102-2980
 codema.santos@scania.com

- São Bernardo do Campo
 Codema - Tel. (11) 2176-0000
 codema.saobernardo@scania.com

- São José do Rio Preto
 Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
 riopreto@escandinavia.com.br

- Sorocaba
 Codema - Tel. (15) 2102-7850
 codema.sorocaba@scania.com

- Sumaré
 Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
 quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
 Movesa - Tel. (79) 2104-9100
 movesa.sergipe@movesa.com.br

TOCANTINS

- Araguaína
 MCM - Tel. (63) 3421-2088
 mcm@mcmcantins.com.br

- Gurupi
 MCM - Tel. (63) 3311-4000
 mcm@mcmcantins.com.br

Motores

AMAPÁ

- Santana
 Motomap - Tel. (96) 3281-3578
 motomapsz@netsan.com.br

PARÁ

- Santarém
 Motomap - Tel. (93) 3523-1109
 motomapsz@netsan.com.br

RIO DE JANEIRO

- Angra dos Reis
 Mecmarine - Tel. (24) 3366.6994
 mecmarine@mecmarine.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Porto Alegre
 Orbid - Tel. (51) 2131-5100
 werner@orbid.com.br

SÃO PAULO

- Guarujá
 Mecmarine - Tel. (13) 3355-4782
 mecmarine@mecmarine.com.br

- Guarulhos
 Codema - Tel. (11) 2199-5000
 codema.guarulhos@scania.com

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
 Tel. (00543327) 451000

- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra
 Tel. (005913) 341-1111

- CHILE - Santiago
 Tel. (00562) 3940-4000

- COLÔMBIA - Santafé de Bogota
 Tel. (00571) 292-8200

- COSTA RICA - San Jose
 Tel. (00506) 290-2255

- EQUADOR - Quito
 Tel. (00593) 22440-765

- GUATEMALA - Guatemala
 Tel. (00502) 2420-4466

- MÉXICO - México Querétaro
 Tel. (0052442) 227-3000

- NICARÁGUA - Manágua
 Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

- PARAGUAI - Asunción
 Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

- PERU - Lima
 Tel. (00511) 512-1800

- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo
 Tel. (001809) 372-0455

- URUGUAI - Montevideu
 Tel. (005982) 924-0433/0435

- VENEZUELA - Valencia
 Tel. (0058241) 871-8090



0800 019 4224

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

Novos chassis Scania Série F.
Um chassi versátil,
confiável e forte.



RINO

GUIA RUA

GUIA ESTRADAS



Coloque todos os conceitos de tecnologia, eficiência e economia à frente de tudo. Na frente mesmo, com o motor de 9 litros montado em sua dianteira. Assim são os novos chassis Scania Série F. Eles foram especialmente desenvolvidos para atender às exigências de transportes mais severas. Ônibus que respondem a todas as necessidades em diferentes operações. Em uso urbano ou rodoviário de curta distância. Eficiência, qualidade e tecnologia Scania.

Scania. Tudo por Você.



SCANIA
www.scania.com.br