

SCANIA

REI DA ESTRADA



Consórcio
Familia Scania
vai a Roma.
pág. 16

Fernando Pitanga,
vencedor da edição
de 2010.

Você está pronto

Se você está habituado ao dia a dia nas estradas, participe da competição que vai eleger o melhor condutor do Brasil



SEMIPESSADO
**VR E O
TRANSPORTE
DE CAVALOS** pág. 18



SÉRIE ESPECIAL
**MINAS GERAIS
ALÉM DA
MINERAÇÃO** pág. 24

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 152

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil incentiva a valorização do motorista e a eficiência no transporte.

12 Soluções

Monte Carlo Logística aposta no Contrato de Reparo & Manutenção e no Scania Banco para evoluir nos negócios.

14 Rede Scania

Movesa, maior concessionária Scania no Nordeste, comemora 40 anos.

15 Perfil

3R Transportes aposta no frete de óleo lubrificante a granel para continuar crescendo.

16 Consórcio

Família Scania levará 1.500 clientes para Roma.

18 Semipesado

VR Transportes escolhe Scania para transportar cavalos de raça.

22 Frota

GP Combustíveis, do Paraná, investe em renovação dos veículos para se manter competitiva.



24 Série Especial

Minas Gerais mostra potencial além das minas para firmar-se como uma das maiores economias do País.

30 Parcerias

32 Na Web

33 Mundo Scania

34 Opinião

Claudinei Pelegrini, presidente da Associação Brasileira dos Caminhoneiros, fala sobre a importância dos motoristas para o País.

35 Casas Scania



“Temos muito a fazer para mudar a realidade do motorista de caminhão no Brasil, porém, as sementes estão sendo plantadas em cada condutor e empresário participantes da competição”

Valorizar é a solução

Chegamos à quarta edição da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.

Desde 2005, quando realizamos o primeiro evento no País, a Scania vem se aprimorando para, juntos, valorizarmos o condutor profissional e construirmos um setor de transporte ainda mais eficiente, com benefícios ao motorista, ao transportador, ao meio ambiente e à sociedade.

São milhares de condutores de caminhão em todo o País. De sol a sol, de noite e de dia, eles são responsáveis por transportar grande parte das riquezas de Norte a Sul e, muitas vezes, ultrapassam as fronteiras para garantir a movimentação da economia. Sabemos que o trabalho do motorista está presente em cada detalhe de nosso cotidiano, desde os eletrodomésticos para facilitar a vida, dos automóveis para locomoção, do combustível, das frutas, dos grãos, até o pão de cada dia.

A Scania como uma das principais fabricantes de veículos pesados do mundo reconhece a importância deste profissional em suas atividades, afinal, ele é o responsável por conduzir os nossos veículos e levar a força de nossa marca por onde viaja.

Por tudo isso, a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil quer, cada vez mais, incentivar a discussão e envolver mais aqueles que atuam no setor de transporte, desde motoristas e empresas até sindicatos e associações de classe.

E estamos conseguindo. A mobilização pode ser notada por meio do crescente número de inscrições para a competição: foram 11 mil em 2005; 21 mil em 2008 e 28 mil em 2010. Os transportadores também estão mais engajados, muitos fazem questão de inscrever seus profissionais e, ainda, os incentivam durante as etapas da competição, inclusive montando torcidas organizadas. Conquistamos o apoio de importantes entidades de classe, como a NTC&Logística (Associação dos Transportadores de Carga & Logística), e de sindicatos de todo o Brasil. Para as transportadoras, as vantagens de contar com motoristas bem treinados e valorizados são inegáveis e compensam o investimento. Está comprovado que quanto mais adequadamente o veículo for conduzido, menores serão os custos operacionais de uma empresa. Condutores capacitados ajudam a reduzir gastos com manutenção, troca de pneus e, principalmente, consumo de combustível. A capacitação atrai profissionais para o mercado, ajudando a suprir a carência de motoristas no setor.

Temos muito a fazer para mudar a realidade do motorista de caminhão no Brasil, porém, as sementes estão sendo plantadas em cada condutor e empresário participantes da competição. Faça também a sua parte. Se você for motorista, inscreva-se. Caso seja empresário, incentive os seus profissionais. Contamos com vocês!

Rodrigo Machado
Coordenador da Competição
Melhor Motorista de Caminhão do Brasil

Scania Rei da Estrada

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

Scania Vendas e Serviços
Unidade de Negócios Brasil

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com

Site
www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Gerência de Marketing e Comunicação Comercial
Márcio Furlan

Conselho Editorial
Roberto Leoncini, Sidney Basso e Eronildo de Barros Santos

Edição
Maíra Zanutto e Renata Nascimento

Redação
In Press Porter Novelli: Gustavo Gomes e Davi Valença

Estagiário
Felipe Vinicius Carlos

Revisão
Vicente dos Anjos

Capa
Foto de capa: Wagner Menezes

Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Intergraf / 42.400 unidades





Pedro Marcelo de Souza Palmonari – Santana do Itacaré (PR)



Clecio Monteiro da Silva – Aparecida de Goiânia (GO)



Yuri Aguiar de Souza – Ibitiré (MG)

“Estou muito feliz por ver o quanto a Scania pensa em nós, carreteiros. Quero agradecer esta grande equipe que trabalha dia e noite para o nosso bem”.

Carlos Antônio Teixeira, Volta Redonda (RJ)

“Sou um grande admirador de tudo o que diz respeito ao incrível mundo Scania, aliás não perco um programa SuperZerado na TV. Um forte abraço pra vocês da equipe Scania e pra todos os fãs da marca”.

Thiago Cesário de Araújo, Campo Largo (PR)

“Gostaria de elogiar toda equipe pelo excelente trabalho desenvolvido por vocês. Sou 100% fã. Amo a Scania e recomendo para todos”.

Fabício Ademir Oliveira, Santa Rita (RS)

“Já faz algum tempo que tenho a oportunidade de ler a Revista Rei da Estrada nos postos e concessionários que visito. Meu caminhão ainda não é um Scania, mas acredito que um dia será”.

Fabício Ademir Oliveira, Santa Rita (RS)



Sales S. Puzzi – Santo André (SP)

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.

Seleção brasileira de judô vai de Scania



A Confederação Brasileira de Judô (CBJ) recebeu seu mais moderno ônibus rodoviário para o transporte da equipe olímpica por todas as competições e treinamentos durante este ano. A Scania continua como uma das patrocinadoras master da equipe, que vai disputar a Olimpíada de Londres, em julho. A entrega do quarto ônibus para a entidade marca a renovação da parceria Scania-CBJ, iniciada nos Jogos Pan-Americanos do Rio em 2007 e válida até a Olimpíada de 2016. O modelo escolhido pela Scania, o K 400 8x2, está equipado com todos os opcionais da marca.

“É um orgulho para a Scania mais uma vez ser a fornecedora do ônibus oficial da equipe brasileira de judô, que tantas emoções já proporcionou ao povo brasileiro. Saber que os atletas serão transportados pelo ônibus topo de linha da marca, e o mais confortável do mercado, garante a eles toda a concentração e comodidade para brilhar nas competições que disputarão”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Scania é líder em emplacamentos de caminhões Euro 5

A Scania emplacou 1.726 caminhões nos primeiros cinco meses do ano e garantiu a liderança no registro de veículos Euro 5 na categoria de caminhões acima de 45 toneladas de CMT (Capacidade Máxima de Tração). Os modelos já emplacados, que representam 45% do total do mercado, fazem parte de um volume de vendas superior a 3.800 caminhões com motores Euro 5. O resultado posiciona a montadora como líder na venda de modelos com a nova tecnologia e comprova o sucesso da campanha Saia na Frente com a Scania, que oferecia, desde janeiro, vantagens aos clientes que adquirissem os veículos Euro 5.

“O resultado mostra o acerto da estratégia da empresa, pois a Scania foi a primeira montadora a criar e oferecer ao mercado uma promoção para os novos veículos com a tecnologia Euro 5”, diz Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil.

Outra importante marca atingida pela fabricante foi o emplacamento de 844 unidades do modelo R 440, que a tornou líder na categoria de pesados no acumulado de vendas realizadas entre janeiro e maio.



Rápidas

■ **Melhor Pós-Venda** – A Scania foi escolhida como a montadora que tem o melhor pós-venda em pesquisa realizada com mais de 8 mil transportadores pela Editorauto, empresa responsável pela publicação na revista Jornauto.

■ **Semipesado** – Foram necessários pouco mais de cinco minutos para que a Scania comercializasse dois caminhões semipesados para a rede de supermercados Confiança, de Bauru (SP). O negócio se concretizou durante o evento da APAS (Associação Paulista de Supermercados), comprovando que a marca está ganhando força nesse segmento.

■ **Solução Sustentável** – Um Scania P 310 6x2, o primeiro caminhão movido a gás natural da América Latina, foi entregue para o Chile este ano. O veículo é utilizado como caminhão de lixo e, além de reduzir em até 90% as emissões de CO₂ com o uso de biogás e possuir níveis de emissões de material particulado próximos de zero, é consideravelmente mais silencioso que caminhões convencionais.



VOCÊ ESTÁ PRONTO

As inscrições para o concurso que vai definir o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil acontecem até o dia 26 de julho. Veja como participar e leia as dicas de quem conseguiu dar um impulso na carreira após encarar esse desafio.





TÉCNICA, PRÁTICA, MUITA HABILIDADE ao volante e, principalmente, frieza nas tomadas de decisão são atributos que não podem faltar a quem quer conquistar a quarta edição da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Disputada anteriormente em 2005, 2008 e 2010, a ação da Scania tem como objetivos valorizar o motorista de caminhão e promover mais eficiência no setor de transporte, além de, é claro, descobrir quem é o profissional mais bem preparado do País. “O motorista é um fator determinante para a segurança nas estradas, preservação do meio ambiente e economia de combustível. Condutores habilidosos e comprometidos realizam um transporte mais eficiente, ajudam a reduzir o nível de emissões e contribuem para rodovias mais seguras”, afirma Leif Östling, CEO do Scania Group. Para Flávio Benatti, presidente da NTC & Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística), prêmios como esse

são de extrema importância, pois valorizam e incentivam a qualificação em uma profissão que é essencial para a movimentação das riquezas do País. “Ao contrário do que muita gente pensa, os motoristas de caminhão são atualmente as pessoas mais bem preparadas no trânsito, até porque o mercado tem exigido profissionais cada vez mais qualificados”, complementa.

Além de valorizar a profissão e incentivar a qualificação na categoria, a competição dá prêmios como curso de Master Driver pela Scania, viagem à Suécia e 30 mil reais em eletroeletrônicos e eletrodomésticos. O torneio também é uma ótima oportunidade para os motoristas de destacarem e serem reconhecidos em suas empresas. “Muitas vezes a disputa abre os olhos dos profissionais para oportunidades, como instrutores de segurança ou multiplicadores do conhecimento adquirido”, destaca Rodrigo Machado, coordenador da Competição no Brasil.



“O motorista é um fator determinante para a segurança nas estradas, preservação do meio ambiente e economia de combustível”

Leif Östling, CEO do Scania Group

PATROCINADORES

A quarta edição da competição MMCB (Melhor Motorista de Caminhão do Brasil) conta com o apoio de empresas e instituições que acreditam na valorização do motorista como fundamental para os transportes, como Pirelli, Noma, Sest/Senat, Scania Banco, Rede Graal, Shell e Vale.

SEST SENAT

Para o Sest/Senat, o prêmio é uma importante iniciativa de conscientização da categoria para a qualificação profissional dos motoristas. Ações de valorização e sensibilização desses profissionais contribuem para elevar a competitividade do setor de transporte.



“A Pirelli tem por filosofia fomentar o compartilhamento de conhecimento e disseminar práticas responsáveis de condução e respeito ao meio ambiente. Por isso, apoia a Scania na realização do prêmio”

Ernani Santos Filho, gerente de Marketing da Pirelli.



“O projeto MMCB vem ao encontro de nossa busca em oferecer, além de um espaço físico condizente com as necessidades dos motoristas de caminhão, algo a mais que possa proporcionar bem-estar e segurança a este público tão importante para o desenvolvimento do País”

Evaristo Gomes, diretor de marketing da Rede Graal



“O aperfeiçoamento e a valorização dos motoristas é essencial para aumentar a segurança nas estradas, afinal, além de cargas valiosas, eles têm sob sua responsabilidade vidas de outros motoristas”

Natalino Lima, presidente do Scania Banco

RECONHECIMENTO

Além dos três campeões das edições passadas, para quem o prêmio abriu portas ou deu oportunidades de abrir seus próprios negócios (veja quadro na página 11), participantes que venceram etapas regionais e foram para a final nacional também colhem os frutos do reconhecimento obtido com o bom desempenho no Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.

É o caso de Jean Marcelo Moreira da Silva, de São Bernardo do Campo (SP), que venceu a etapa regional de Guarulhos (SP) em 2010 e pretende concorrer novamente em 2012. Após a disputa, Jean fez os cursos da Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte) de Motorista Avançado e de Instrutor, além do Master Driver da Scania, e hoje dá palestra sobre condução econômica no curso de reciclagem da Martin-Brower. “A responsabilidade de repassar o conhecimento na empresa aumentou, mas vale a pena, pelo reconhecimento que tive”, conta o condutor, que viu sua média na estrada subir de 2,49 quilômetros por litro de diesel para 2,89, após os cursos. “O principal na profissão é buscar o conhecimento. Muitos motoristas não fazem o certo por não ter consciência de que estão errados. É fundamental ouvir gente preparada, assistir a vídeos, quando você aprende a fazer o correto, não se permite mais fazer de outra forma. Prática é importante, mas o conhecimento técnico conta muito”, diz Silva.

Delmar Rodrigues Pereira também passou a atuar como instrutor na Rodobelo após ter vencido a regional de Campo Grande (MS) e ter ficado em 2º lugar na final nacional em 2010. “Um motorista bem treinado reduz não só a média de consumo, mas outros gastos com manutenção”, afirma Pereira, que nutre a paixão pela estrada desde a infância, quando viajava com seu pai, também motorista de caminhão. Delmar afirma que tentará novamente o título em 2012, e dá uma dica para os demais candidatos: “Para vencer, o principal é ter tranquilidade”.

Ruy Hermes Gobbi, de São José (SC), que venceu a regional de Itajaí (SC) em 2010, também herdou o gosto por caminhões da família. Gobbi conta que participou do prêmio em 2005 e 2010 com um objetivo: fazer o curso de Master Driver, um antigo sonho. Mas o bom desempenho na competição trouxe resultados além do esperado. “O concurso tem muita visibilidade. Mesmo não vencendo a final, consegui destaque na empresa em que eu trabalhava, a Confiança Mudanças e Transportes, fui promovido a gerente regional e abri uma franquia em São José”, conta Gobbi.

Hoje, ele repassa o conhecimento aos caminhoneiros que contrata. “Cada vez mais, a tecnologia dos caminhões exige profissionais bem treinados, que extraiam o máximo do veículo e garantam segurança. Por isso a qualificação é tão importante”, finaliza.



Jean Marcelo Moreira da Silva



Delmar Rodrigues Pereira



Ruy Hermes Gobbi



VALORIZAÇÃO DENTRO DE CASA

Diante da crescente importância da qualificação, e da disputa entre as transportadoras por profissionais bem preparados, muitas empresas têm investido em aperfeiçoamento e em caminhões mais confortáveis para atrair os melhores motoristas. É o caso da Transportadora Ajofer, de Santo André (SP), que atende a clientes das indústrias automobilística, química, de lubrificantes, de higiene e limpeza e alimentícia. A empresa tem apostado no treinamento para economizar e atrair condutores. “Nossos investimentos em qualificação triplicaram de dois anos pra cá”, afirma Ana Carolina Ferreira Jarrouge, gerente de recursos humanos da companhia. “Com isso, além de atrair motoristas, reduzimos o número de acidentes, o consumo de combustível e os custos de manutenção”, completa.

Já a Prática Logística, de Garibaldi (RS), que atua principalmente no transporte de móveis e alimentos industrializados entre o Sul e o Centro-Oeste do País, investe em veículos top de linha para se tornar referência de uma boa empresa para se trabalhar. A transportadora conta com uma frota de 35 caminhões formada por veículos Highline da Scania, a maioria com suspensão a ar e caixa de câmbio automática. “Temos consciência de que um motorista satisfeito trabalha melhor, rende mais e cuida melhor dos caminhões da empresa”, diz André Ricardo Ravello, diretor da empresa. “E isso acaba valorizando os caminhões na hora da revenda”, finaliza.

“Com os investimentos em qualificação, atraímos motoristas, reduzimos o número de acidentes, o consumo de combustível e os custos de manutenção”

Ana Carolina Ferreira Jarrouge, gerente de recursos humanos da Transportadora Ajofer

A COMPETIÇÃO

Na quarta edição, a estrutura da competição Melhor Motorista de Competição do Brasil continua basicamente a mesma, com pequenas mudanças nas disputas das etapas regionais.



1º Na primeira fase, já em andamento, os motoristas devem preencher um formulário com questões teóricas sobre temas como legislação, preocupação ambiental, direção defensiva, condução responsável e cuidados com o veículo. O questionário é entregue com a ficha de inscrição, e pode ser retirado em concessionárias, unidades da Fabet, do Sest/Senat e na rede de lojas da Pirelli e da Noma, que patrocinam o evento. Também é possível se inscrever pela internet, no www.melhormotorista.com.br.

As inscrições vão até 26 de julho.

2º Os candidatos com as pontuações mais altas obtidas por meio das respostas nos formulários vão para as 24 etapas regionais, que serão disputadas a partir de 28 de julho em Sorocaba (SP), Ponta Grossa (PR), Eldorado do Sul (RS), Londrina (PR), Sumaré (SP), Guarulhos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Contagem (MG), Vitória da Conquista (BA), Jaboatão dos Guararapes (PE), Marituba (PA) e Rondonópolis (MT). A novidade desta etapa é que os caminhões semipesados passarão a ser usados na prova de segurança de carga, e as questões teóricas passarão a abordar questões sobre saúde e qualidade de vida. Na prova prática, os concorrentes serão avaliados por aspectos como manobras, direção econômica e defensiva e checklist. Os campeões de sábado e de domingo se classificam para a final nacional.



Final nacional

A grande final será disputada entre 26 e 28 de outubro no Pavilhão Imigrantes, em São Paulo. Na sexta-feira, 26, acontece a abertura do evento; no sábado, os participantes enfrentarão provas de estrada e de checklist; e no domingo serão realizadas mais provas práticas e de manobra que definirão o novo Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.



“ A Shell sempre se preocupou com o bem-estar do caminhoneiro e por isso apoia o projeto. O programa também é uma chance de estender a parceria com a Scania no desenvolvimento de produtos que ajudem a superar os desafios da estrada”

Fernanda Andrade, gerente de Marketing para Lubrificantes da Shell Brasil Petróleo.



A Vale é patrocinadora da competição Melhor Motorista de Caminhão pela segunda vez consecutiva. Com foco na valorização dos motoristas, Scania e Vale uniram suas forças, em 2008, para promover um evento exclusivo para o público da mineradora: o Melhor Motorista de Caminhão de Minério.



“ Temos um respeito enorme pelo MMCB, uma iniciativa de cunho educativo e social. São duas bandeiras importantíssimas que precisam de visibilidade para que a profissão de motorista seja valorizada. É necessário que esses profissionais se preparem para o desenvolvimento do País e para que consigamos, através de educação e rigor na lei, diminuir os índices trágicos de acidentes em nossas estradas”

Luiz Mesquita de Arruda Camargo, diretor comercial da Noma

COMPETIÇÃO É LANÇADA COM ETAPA PARA IMPRENSA

O Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2012 foi lançado oficialmente em 8 de maio, em um evento para a imprensa no Sest/Senat, em São Paulo.

Os 40 jornalistas selecionados colocaram em prática suas habilidades ao volante e mostraram o quanto conhecem sobre o setor. Os testes incluíram prova teórica, checklist, percurso e manobras, nas quais os profissionais foram instruídos por Fernando Pitanga, vencedor do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil em 2010.

Tarcísio Dias, da revista Mecânica Online, venceu o torneio e ganhou uma viagem para a Suécia, onde conhecerá a matriz da Scania e acompanhará a final europeia da competição. Arnaldo Bianco, da revista Carga e Transporte, e Leonardo Helou, do portal Transporta Brasil, ficaram em segundo e em terceiro lugares, respectivamente.



Leonardo Helou, do portal Transporta Brasil, 3º colocado; Tarcísio Dias, da revista Mecânica Online, o campeão e Arnaldo Bianco, da revista Carga e Transporte, 2º colocado

ELES VENCERAM!

Os três campeões das edições passadas contam o que mudou em suas carreiras após o prêmio e falam sobre a importância da qualificação e dos desafios da competição



FERNANDO PITANGA, de Salvador (BA)
O campeão em 2010, de 37 anos, realizou seu grande sonho: adquiriu um Scania e tornou-se autônomo. Com os negócios em expansão, ele fala sobre o que mudou em sua vida e conta porque não pretende competir novamente.

MUDANÇAS

“Meu maior sonho era trabalhar para mim mesmo e, graças ao prêmio, estou conseguindo. Trabalhei bastante para isso, mas valeu a pena. Minha mulher e minha filha fazem faculdade, meu filho está em uma boa escola, isso compensa tudo. Comprei um R 420 Highline do programa Superzerado, me associei à transportadora Henrique Stéfani, e já estou adquirindo meu segundo caminhão”.

DESAFIO

“Na final, o mais difícil é controlar o lado emocional. Habilidade no volante todos os finalistas têm. Afinal, eram os 30 melhores entre 28 mil. O que conta mesmo é o psicológico. No dia da final, eu não viajava há uns seis meses, porque estava desempregado. Então, entrei descontraindo e sem preocupação de ganhar, porque o que viesse já seria lucro, e isso acabou me ajudando. Não pretendo competir mais, e digo por quê: o prêmio mudou tanto minha vida que eu quero que outros colegas tenham a mesma oportunidade que eu tive.”

ROBERTO CÉSAR OCTAVIANI “MINHOCA”, de Oswaldo Cruz (SP)

O vencedor de 2008 nutre desde o berço a paixão pela estrada. Depois do prêmio, comprou um Scania pelo Superzerado e fundou o Grupo Califórnia, associação de pequenos frotistas de Oswaldo Cruz.

QUALIFICAÇÃO

“A paixão pelos caminhões vem de família. Desde os 14 anos, já acompanhava meu pai, Osmil Octaviani, nas estradas, e hoje ele é que me acompanha. Mas mesmo com muita experiência prática, conhecimento técnico e treinamento são fundamentais. Hoje, há muito caminhão parado no Brasil justamente por falta de motoristas qualificados. O profissional não pode nunca parar de se especializar, porque os veículos estão em evolução o tempo todo.”

FORÇA NA RETA FINAL

“No final das provas de sexta-feira, eu estava em sétimo lugar. Achei que não fosse dar pra mim, mas acabei me superando nos outros dias e saí campeão. Além do conhecimento, a experiência no dia a dia conta muito, já que as provas do prêmio se aproximam muito da realidade do motorista, trazendo atividades da nossa rotina nas estradas para as provas.”



MARCOS ANTÔNIO SIMIONI, de Concórdia (SC)

O catarinense foi o primeiro campeão no Brasil, em 2005. Na época, ele já havia deixado a estrada e cuidava de sua própria empresa, a MV Simioni. Hoje, como um dos fundadores da Cinlog, associação de logística que reúne 90 caminhões e 175 motoristas, Simioni cobra dos profissionais a mesma dedicação e preocupação com a segurança que ele tinha nas rodovias.

O PAPEL DO MOTORISTA

“Na minha época, havia menos preocupação com média de consumo e menos conhecimento técnico entre os motoristas, até porque o mercado cobrava menos. Mas isso mudou. Na Cinlog, por exemplo, investimos em cursos e aperfeiçoamento, mas também cobramos os resultados. Também incentivamos bons resultados com bonificação e cestas básicas. Hoje o motorista é fundamental para as empresas, pois é ele quem nos representa nas entregas.”

ATITUDE

“Acho o prêmio muito importante por despertar nos profissionais a vontade de melhorar. E para brigar pelo título, o que conta é a atitude do motorista no dia a dia da profissão. O participante na disputa reflete o profissional que atua nas estradas. A maior dificuldade é a pressão, que nos leva a erros que normalmente não são cometidos. Ter calma é fundamental.”

NO RUMMO CERTO

Monte Carlo Logística aposta no Contrato de Reparo & Manutenção e no Scania Banco para evoluir nos negócios



1 bilhão
de litros

É o combustível transportado pela Monte Carlo por ano

Vantagens do Contrato de Reparo e Manutenção Scania

- Redução nos custos de manutenção.
- Utilização de Peças Scania, com garantia de fábrica.
- Mais controle do fluxo de caixa.
- Cobertura em todo o Brasil.
- Mão de obra especializada e em constante treinamento na fábrica.
- Atendimento Scania Assistance
- Redução do risco de paradas não programadas.
- Realização de checklist em todas as revisões.
- Mais confiabilidade na operação.
- Mais economia de combustível.
- Maior valor de revenda.

“ Fizemos as contas e concluimos que o Contrato R&M é um bom negócio, além de ser mais prático”

Eduardo Munhoz Lino de Almeida, diretor-presidente da Monte Carlo Logística

RECONHECIMENTO TRIPLO

A dedicação e o comprometimento com os prazos dos clientes têm rendido frutos. Em 2008, 2009 e 2010, a Monte Carlo Logística foi reconhecida no Prêmio Visão da Agroindústria Brasil, tendo recebido três vezes o prêmio “Destaque – Transporte e Logística de Álcool”. A premiação, organizada pela Revista Visão da Agroindústria e pela Fundação Getúlio Vargas, é decidida por votação entre os próprios embarcadores. “Esse reconhecimento é muito bem-vindo, pois ajuda a nos consolidar no mercado”, comemora Almeida. O diretor-presidente atribui o “tricampeonato” à segurança, à pontualidade e às medidas em prol do meio ambiente adotadas pela empresa.

Neste sentido, destacam-se ações como a escolha minuciosa e o monitoramento constante dos funcionários, o respeito à jornada de trabalho e à política de velocidade máxima, os cursos de direção defensiva para os motoristas, a manutenção preventiva nos cavalos e bitrens – para evitar a emissão de fumaça preta e vazamentos –, e um plano de socorro de emergência para eventuais ocorrências com danos ambientais. Além disso, os caminhões da Monte Carlo Logística são limpos no lavador biológico, que reutiliza água tratada para a lavagem.

MERCADO AUTOMOBILÍSTICO no Brasil não para de crescer. No ano passado, foram vendidos 3.525.591 carros e veículos comerciais leves – 2,9% a mais do que em 2010. Os números são da Fenabreve (Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores), e apontam benefícios para várias empresas da cadeia automobilística. Além das concessionárias e montadoras, as empresas ligadas à cadeia de distribuição de combustível também estão sendo favorecidas.

A Monte Carlo Logística, de São José do Rio Preto (SP), comemora o bom momento. Há dez anos transportando gasolina, álcool, diesel e derivados, a empresa colhe bons resultados quando há mais carros rodando. “As vendas de automóveis afetam diretamente o nosso negócio, e graças ao bom momento e aos clientes que conquistamos, estamos crescendo nos últimos anos”, comemora Eduardo Munhoz Lino de Almeida, diretor-presidente da companhia, que é parte do grupo Lino de Almeida, com 36 anos de atuação em transportes.

Coletando e transferindo cerca de 1 bilhão de litros de combustível por ano, a Monte Carlo fechou 2011 com expansão de 15%, e espera a mesma alta no volume de negócios em 2012. Para isso, pretende adquirir mais 40 veículos nos próximos meses. A frota é renovada de três em três anos, e atualmente a empresa tem investido na substituição de caminhões de outras marcas por modelos Scania. “Em dois anos, devemos ter apenas Scania nos pátios”, afirma Lino de Almeida. Segundo o diretor, a preferência pela montadora se deve ao maior valor de revenda, mas também à economia no consumo e ao baixo custo de manutenção. E para economizar ainda mais com a conservação da frota, a Monte Carlo Logística adquiriu o Contrato de Reparo & Manutenção (R&M) da montadora para os últimos 18 veículos G 420

comprados no fim de 2011. “Fizemos as contas e concluimos que o contrato era um bom negócio, além de ser mais prático”, comenta Almeida, que adquiriu os novos caminhões por meio do financiamento de Banco Scania. “A parceria e o atendimento foram fundamentais. Para uma transportadora, ter um banco de montadora ajuda a encurtar os caminhos”, diz o diretor.

DO SUL AO CENTRO-OESTE – Com frota composta por cerca de 200 caminhões próprios e agregados e contando com 500 funcionários distribuídos pela sede (São José do Rio Preto) e pelas filiais de Campinas (SP), Goiânia (GO) e Curitiba (PR), a Monte Carlo Logística tem entre seus principais clientes redes como Ipiranga, Raízen (Shell), Bunge, Copersucar, Alesat, ETH Bioenergia, Usina Guarani, São Martinho, SCA e Bremen, entre outras. Para atendê-los, a empresa prefere os modelos G 420 6x4 e G 380 6x4 e 6x2, equipados com itens como o freio auxiliar Scania Retarder, que aumenta a segurança nos percursos. Os veículos são implementados com bitrens ou rodotrens.

As compras da Monte Carlo são fechadas sob a orientação das três unidades da Casa Scania Escandinávia, em São José do Rio Preto, Araraquara e Ribeirão Preto, no Estado de São Paulo. “A relação da Monte Carlo Logística com a Escandinávia é de parceria. A concessionária está sempre pronta para buscar conosco o melhor negócio, oferecendo descontos em peças ou serviços diferenciados. Além disso, o serviço é rápido e confiável”, afirma o diretor. A qualidade do atendimento auxilia a empresa a aumentar a disponibilidade dos veículos, uma das grandes exigências do mercado. “A Monte Carlo Logística está focada nesta missão, e a Escandinávia tem nos ajudado a concretizá-la”, complementa. ●

Sinônimo de sucesso



A concessionária Movesa completa quatro décadas de história em 2012 e projeta crescimento na região Nordeste



DESDE SUA INAUGURAÇÃO, há 40 anos, a concessionária Movesa decidiu que uma das estratégias para conquistar e manter clientes seria o fornecimento de mão de obra qualificada aos frotistas que circulassem pela cidade de Salvador, na Bahia. Atualmente, já são mais de 10 filiais na região Nordeste e a empresa continua a crescer.

Fundada por João Mottin e seu filho, Gilberto Mottin, em 12 de julho de 1972, na capital baiana, a Movesa oferecia, inicialmente, apenas serviços de oficina e manutenção para caminhões pequenos. Na época, Dr. João, como era conhecido, desafiou o óbvio e investiu no Nordeste brasileiro enquanto a maioria dos empresários buscavam novos negócios no Sudeste e no Sul do País. O espírito empreendedor do executivo, que já tinha atuado em diversos segmentos ligados ao transporte de cargas, foi essencial para posicionar a companhia na rota dos investidores. “O Nordeste estava entrando em um processo de crescimento com a implantação da cafeicultura na região Sudeste da Bahia, no Centro Industrial de Aratu e na construção do Polo Petroquímico de Camaçari. Além disso, as extensões da BR-116 e da BR-101 permitiram o transporte entre as regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste para o Nordeste, atraindo novos negócios”, conta Voltaire Chequer, atual presidente da Movesa.

Com o avanço da região, a Movesa também cresceu. Além disso, passou a desenvolver soluções para atender aos veículos de carga. “Com a evolução do mercado e a boa aceitação dos nossos produtos, ampliamos o nosso portfólio. Hoje em dia, oferecemos todos os tipos de serviço para a Scania”, explica Chequer.

Recentemente, a concessionária expandiu suas atividades no Brasil. Hoje, tem quase o dobro de

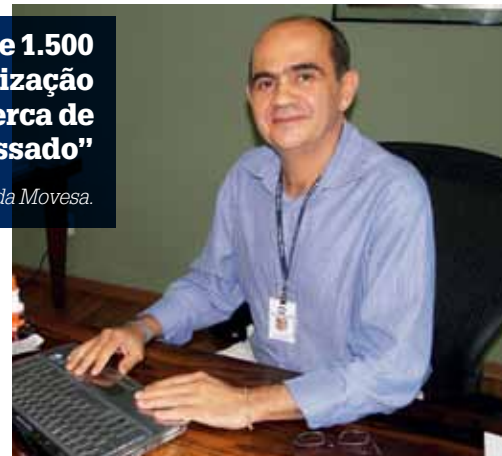
“Atendemos a cerca de 1.500 cidades e, com a modernização da região, crescemos cerca de 20% em relação ao ano passado”

Voltaire Chequer, presidente da Movesa.

filiais no Nordeste e atende a cinco Estados da região: Bahia, Sergipe, Alagoas, Pernambuco e Paraíba. “Há três anos, tínhamos seis filiais. Atualmente, somos nove concessionárias completas e dois postos de serviço”, revela o presidente. Em breve, serão lançadas mais duas unidades. “Atendemos a cerca de 1.500 cidades e, com a modernização da região, crescemos cerca de 20% em relação ao ano passado”, comemora.

DE OLHO NO FUTURO – Atenta a evolução do mercado, a concessionária planeja se adequar às normas ISO 9001 e ISO 14000, além de ampliar o programa “Junte-se aos Melhores”, criado pela Scania, cujo objetivo é aumentar as oportunidades de trabalho para jovens de cursos técnicos no início da carreira. Na primeira fase do programa, realizada ano passado, 70% dos estudantes foram efetivados e estão trabalhando na Movesa. Para a segunda fase, que termina na metade de 2012, a meta é efetivar 80% dos alunos.

Outra ação valorizada pela concessionária é a extensão do projeto “Reserva Ecológica”, criado na unidade de Vitória da Conquista para outras filiais do grupo. “Incentivamos os colaboradores a plantarem mudas de árvores. As plantas levam o nome de cada funcionário e a responsabilidade de cuidá-las é deles”, explica Chequer. “Tais ações estimulam o crescimento e trazem grandes resultados para o planeta”, finaliza. ●



Conheça as filiais da Movesa e o principal segmento de seus clientes no Nordeste

BAHIA

Barreiras – Grãos
Vitória da Conquista – Caminhões rodoviários
Salvador – Ônibus e motores
Feira de Santana – Caminhões rodoviários e mineração
Teixeira de Freitas – Madeira
Itabuna – Posto de serviços
Jacobina – Posto de serviços

SERGIPE

Nossa Senhora do Socorro – Caminhões rodoviários

ALAGOAS

Rio Largo – Cana-de-açúcar

PERNAMBUCO

Jaboatão dos Guararapes – Caminhões rodoviários e ônibus

PARAÍBA

Campina Grande – Caminhões rodoviários

DIVERSIFICAR PARA CRESCER

Focada no transporte de óleo lubrificante, a 3R Transportes aposta no frete do produto a granel para continuar crescendo

PARA SE CONSOLIDAR como uma das maiores transportadoras do sul da Bahia, a 3R Transportes, de Teixeira de Freitas, tem investido na diversificação de seus negócios. Especializada no frete de óleo lubrificante envasado, a empresa aposta no transporte do produto também a granel. “Esta é uma das atuais exigências do mercado. Clientes com os quais já trabalhamos carregando o óleo em tambores, caixas e baldes têm aumentado suas necessidades de frete a granel, e estamos nos adaptando”, comenta Rogério Furlan, proprietário da empresa.

A companhia tem entre seus principais clientes Cosan, Castrol, Texaco e Ipiranga, para os quais distribui o óleo lubrificante produzido na região de Duque de Caxias (RJ) para o Estado de São Paulo, Nordeste e algumas capitais do Centro-Oeste e do Norte, como Goiânia (GO), Cuiabá (MT), Porto Velho (RO) e Belém (PA).

Para acompanhar a expansão dos negócios, a empresa recebeu em fevereiro 15 Scania G 380 6x2 para ampliar a frota. Os novos caminhões contam com a eficiência da suspensão a ar Scania, essencial para uma maior seguran-

ça no transporte. Mas segundo Furlan, o principal motivo da escolha pela montadora é a economia de combustível. “Para quem trabalha com longas distâncias, baixo consumo de diesel é fundamental para a lucratividade”, avalia o diretor, que tem atualmente 104 veículos na frota – 84 deles Scania. “Além disso, os veículos são muito confiáveis, agradam os motoristas e têm fácil manutenção. Sem contar o valor sentimental, já que o primeiro caminhão que tive foi um Scania”, completa.

A companhia é atendida pela Movesa de Vitória da Conquista (BA). “Temos ótima relação com eles, e contamos com a orientação dos vendedores sempre que vamos renovar a frota”, conta Furlan.

HISTÓRIA – Sócio-proprietário de uma loja de autopeças em Iconha (ES), o empresário sempre esteve ligado de alguma maneira ao ramo dos transportes. E mesmo sem nunca ter dirigido caminhões, Furlan sempre gostou desse tipo de veículo.

No início dos anos 90, o diretor se mudou para a cidade de Teixeira de Freitas (BA), onde abriu uma filial de sua loja. Em 1996, disposto a investir em seu primeiro caminhão, o empresário vendeu algumas de suas cabeças de gado e adquiriu um Scania 113, um de seus sonhos. No início, o veículo atuava no transporte de mamão da Bahia para São Paulo. Mais tarde, Furlan diversificou suas atividades, investindo no transporte de produtos de São Paulo e Rio de Janeiro para o Norte e Nordeste do Brasil.

Já em 1999, com os negócios deslanchando, o empresário fundou a 3R. O nome é uma homenagem aos filhos Rogério, Rodrigo e Romeu. “Era para ser um nome provisório, mas deu certo e acabou ficando”, relembra. Hoje, a empresa conta com 160 funcionários, e desde 2005 mantém uma filial na cidade do Rio de Janeiro. ●



MOTORISTAS EM FALTA

Segundo Furlan, um dos principais desafios para continuar crescendo é a falta de motoristas qualificados. “Hoje tenho caminhões parados por falta de profissionais”, conta. “Com toda essa tecnologia embarcada, o motorista precisa conhecer um pouco mais. Mas temos tentado suprir essa falta, contando com o apoio do Master Driver da Movesa para capacitar os novos contratados”, completa o diretor.

Próximo destino: Roma



PROGRAME-SE

Conheça alguns dos passeios previstos para a viagem a Roma:

Coliseu - Maior atração turística de Roma, o anfiteatro foi palco dos maiores espetáculos da Roma Antiga, entre 80 D.C. e o 6º século. Com capacidade para até 50 mil espectadores promoveu lutas entre os gladiadores e confrontos entre lutadores e animais como tigres, leões e crocodilos.

Campo de Fiori - Praça no centro de Roma que sedia um dos maiores mercados da cidade. Nela, está a erguida, desde 1881, a homenagem ao filósofo Giordano Bruno, queimado vivo naquele local em 1600 pela Inquisição. Bruno, assim como Galileu Galilei, disse que a Terra girava em torno do Sol.

Basilica de São João Latrão, Catedral de Roma: - Localizada na praça de mesmo nome, é a Catedral do Bispo de Roma, o Papa. Nela fica o trono papal, o que a coloca "acima" de todas as igrejas do mundo. A igreja tem ainda em seus anexos o Obelisco Laterano, o maior de Roma, com 32 metros de altura; a Escada Santa, que segundo a tradição católica foi usada por Jesus para entrar na sala de seu interrogatório com Pôncio Pilatos antes da crucificação, e o Batistério Octogonal de Latrão, provavelmente o mais antigo do cristianismo.

Vaticano (Piazza San Pietro e Basilica di San Pietro) A sede da Igreja tem entre as atrações a Capela Sistina – pintada por mestres do Renascimento como Michelangelo, Rafael, Bernini e Botticelli –, a Praça e a Basilica de São Pedro (enfeitada com 340 estátuas de santos, mártires e anjos), e os Museus do Vaticano.

Ainda estão no roteiro outras atrações famosas, como a Arco de Constantino, Castelo de Santo Angelo, Villa Borghese, Forum Romano, Palatino, Basilica di Santa Maria Maggiore, Palazzo del Quirinale, Fontana di Trevi, Piazza Navona (Fontana dei Fiumi), Piazza di Spagna, Piazza del Popolo e Piazza Venezia.

A partir de outubro, Consórcio Scania levará 1.500 clientes à capital italiana. Conheça as atrações, adquira a sua cota e prepare-se para desfrutar da Cidade Eterna

PELA MANHÃ, tomar um café em alguma mesa nas calçadas da capital italiana; depois, visitar pontos históricos como o Panteão, o Coliseu ou a Fontana di Trevi e conhecer a impressionante Basílica de São Pedro, no Vaticano; no fim da tarde, compras nas lojas de grifes da região da Piazza di Spagna; e à noite, um passeio às margens do Rio Tibre e um pouco de agito no badalado bairro Trastevere. Estas e outras emoções estão reservadas para 1.500 clientes que adquirirão cotas do Consórcio Scania.

A promoção inclui passagens aéreas, cinco noites de hospedagem, um jantar de confraternização, city tour, taxas e seguro viagem internacional. Cotas para o modelo G440 6x2 ou veículos superiores também dão direito a um acompanhante. Os clientes serão divididos em grupos, e os embarques começarão em outubro.

RELACIONAMENTO - Além de ser uma excelente oportunidade para os cotistas trocarem experiências com empresários com realidades distintas, a Família Scania ainda os incentiva a conhecer lugares e culturas diferentes. “É a chance de colocar pessoas de diversas regiões do País em sintonia, trocando ideias, fazendo amizades e negócios”, diz Antônio Carlos da Rocha, diretor-geral da Scania Administradora de Consórcios. Para Rocha, o sucesso da Família Scania se deve à paixão em comum dos beneficiados. “Formou-se uma verdadeira família. Há grupos de empresários que já se programam para viajar juntos. E o que os une é a paixão pela Scania”, finaliza.





“Valeu muito a pena, não tem nem como explicar. Aconselho quem não veio a participar. As amigas, a companhia, as parcerias, tudo junto. Depois da primeira viagem eu vou em todas. Show de bola”

Marcelo Ribeiro de Queiroz, Trans MQ da Serra.



TUDO EM FAMÍLIA

O Família Scania já proporcionou para mais de 40 mil clientes viagens internacionais a cidades como Buenos Aires, Santiago, Lisboa, Madri e Orlando, cruzeiros marítimos e shows de artistas famosos em resorts nacionais. A ação é parte da política de relacionamento do Consórcio Scania Brasil, que superou 60 mil cotas contempladas em 2011. A instituição, que comemora 30 anos de atividades no País em julho deste ano, pertence ao grupo Scania e tem atualmente mais de 20 mil cotas ativas.



“Até a Família Scania, eu não havia tido coragem de cruzar o oceano de avião e ir à Europa. Isso me marcou demais, foi maravilhoso”

Adalberto Godoy, da Godoy & Baptistella.



“Além de comemorar a renovação de sua frota, você ganha uma viagem, encontra os amigos e faz network”

Kelsey Carvalho, da KMC Logística.



“Acabei de receber dois caminhões P 420 8x4. Eu e minha família vamos comemorar em Roma. Será um passeio maravilhoso, tanto gastronômico, quanto cultural”

Zoroastro Azevedo Jr., ZJ Mineração e Terraplanagem.



ANIMAIS NA PISTA!

E não se trata de um sinal de alerta, mas do trabalho realizado pela VR Transportes. A empresa é especializada no transporte de equinos em baús equipados com climatização, iluminação especial e até som ambiente

1.500

cavalos por mês

É o número de animais transportados pela VR, em caminhões que rodam até 18 mil quilômetros a cada 30 dias.



A PAIXÃO PELO TURFE e por cavalos sempre esteve presente na vida da família Nickel, descendente de alemães que chegaram ao Brasil durante a Segunda Guerra Mundial, se instalando em São José dos Pinhais (PR) e, posteriormente, em Campinas (SP). Assim, a escolha pelo transporte de equinos foi uma opção natural quando Rodrigo Nickel, 35 anos, resolveu abrir sua transportadora em 1998. Com a consolidação dos negócios, Nickel fundou em 2006 a VR Transportes. O nome vem das iniciais de Rodrigo e de sua esposa, Vivian, que cuida da parte administrativa da companhia. Sediada em Campinas, a empresa tem se especializado no transporte de animais, investindo em cabines com revestimento especial, climatização e até som ambiente no baú. “Os cavalos ouvem de tudo, até bandas de rock como Van Halen e Aerosmith”, brinca o diretor.

Para o transporte dos equinos, os baús também são preparados com depurador, que retira o ar quente da parte superior da baia; câmeras, para que o motorista fique de olho nos cavalos; borracha especial no solo e na rampa de embarque (que contribui para a maior aderência dos cascos dos animais ao chão) e iluminação de LED, para evitar o aquecimento do baú. “Somos a única transportadora no País a oferecer esse nível de especialização”, afirma Nickel, que desenvolveu as adaptações a partir de pesquisas sobre os padrões internacionais para transporte de animais. Nas estradas, a velocidade dos veículos que transportam animais pode ser a mesma usada para outras cargas. “O motorista só não pode arrancar, frear bruscamente ou fazer curvas em alta velocidade”, explica Nickel. Na maioria das vezes, o condutor também se encarrega de dar água e alimento aos cavalos, especialmente em percursos longos. O empresário também investe em profissionais bem treinados e no relacionamento com clientes, que considera indispensáveis quando se transporta carga viva. Entre os principais clientes da VR estão o Centro de Treinamento de Campinas (ligado ao Jockey Club de São Paulo), onde fica parte da frota da empresa e um escritório, assim como grandes empresários que criam os animais para competições ou por hobby. Atualmente, a VR transporta de mil a 1.500 cavalos por mês, em caminhões que rodam até 18 mil quilômetros a cada 30 dias.





O Scania é dez vezes melhor que meus carros de passeio. O conforto da cabine e a suavidade na direção são indescritíveis, fazendo toda a diferença em viagens longas”

Rodrigo Nickel, proprietário da VR Transporte.

PAIXÃO À PRIMEIRA VIAGEM

Em expansão, a VR adquiriu em agosto de 2011 o primeiro Scania de sua frota, que conta atualmente com oito veículos. Aproveitando a promoção de relançamento da linha de semipesados da montadora, a transportadora passou a contar com um P270 6x2, atraída principalmente por diferenciais como a suavidade oferecida pela suspensão a ar, fator determinante no transporte de animais, e o design arrojado dos veículos. A aceitação entre os motoristas foi tão boa que logo em seguida a VR comprou seu segundo Scania. Hoje, além dos dois P270 em circulação, a transportadora tem três cotas de consórcio em andamento. “A ideia é, com tempo, ter a frota 100% Scania”, afirma Nickel.

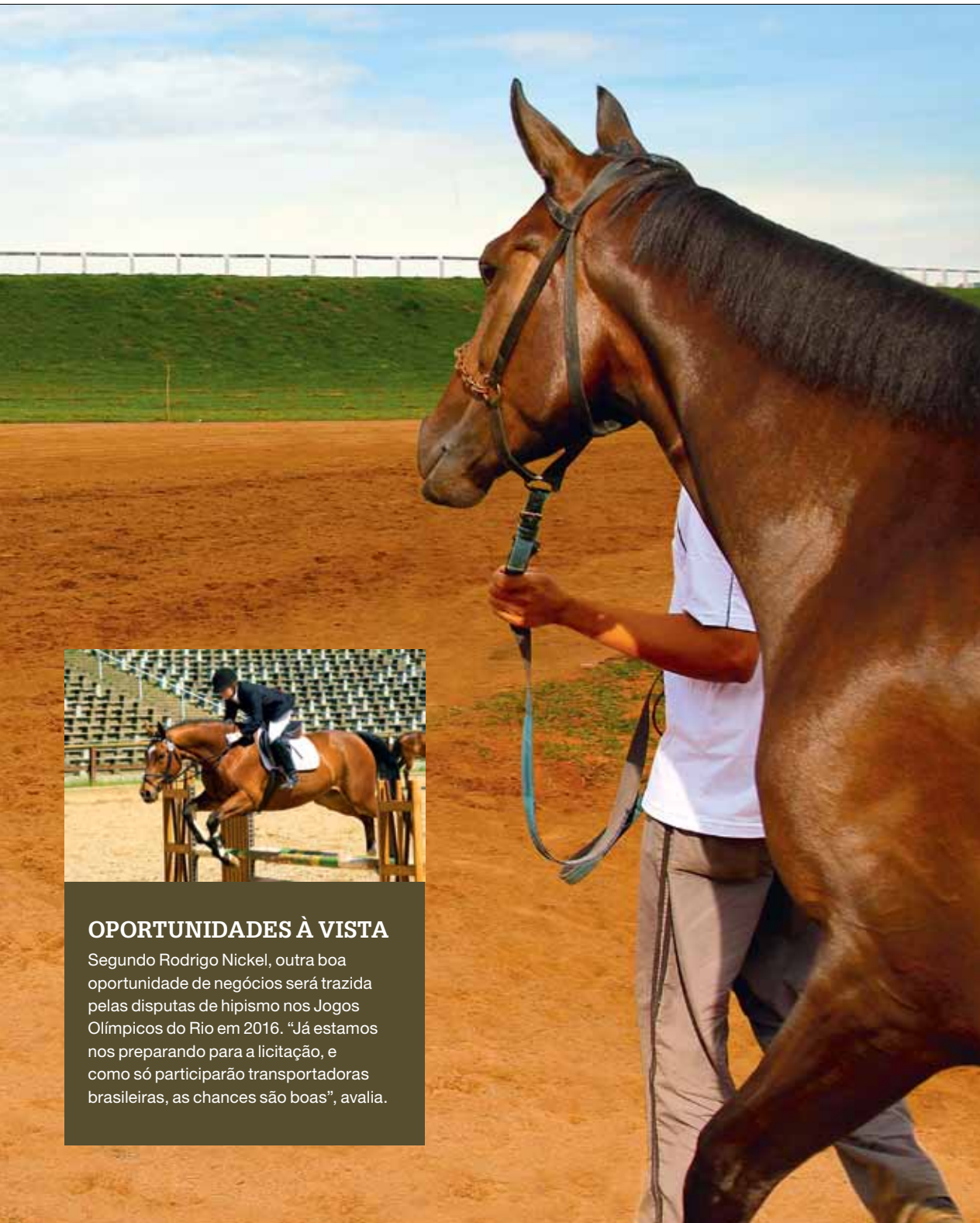
Os veículos foram adquiridos por meio da Casa Quinta Roda, de Sumaré (SP). “O sonho de quem está começando nos transportes é ter um Scania. Além disso, fomos

muito bem-atendidos e assessorados pela concessionária”, comenta Rodrigo, que atualmente conta com a Casa também para a manutenção dos veículos.

O diretor, que além de gerenciar as operações costuma “pegar” a estrada, aprovou na prática os novos caminhões. “O Scania é dez vezes melhor que meus carros de passeio. Você quase não ouve barulho”, reforça o empresário. Segundo ele, o conforto da cabine e a suavidade na direção são indescritíveis, fazendo toda a diferença em viagens longas. “Há muitos criadores em regiões de fronteira com o Uruguai e a Argentina. As viagens podem demorar até 22 horas. Portanto, conforto nunca é demais”, afirma Nickel.

O design também é importante para o proprietário, que customizou vários detalhes dos Scania e dos implementos. “É uma satisfação quando um amigo vê um caminhão da VR na estrada e liga para elogiar. Cuido melhor deles que dos meus carros”. ●





NAS ROTAS DO TURFE

Depois de passar por uma breve crise em 2001, o turfe nacional vive bom momento, sendo difundido como hobby entre empresários brasileiros. Esses criadores geralmente mantêm seus animais em haras no sul do país, próximo às fronteiras com Uruguai e Argentina, onde o clima é mais propício à criação.

Os cavalos transportados pela VR são, na maioria, da raça Puro Sangue Inglês. Devido à sua alta resistência e velocidade, esses equinos são criados principalmente para a prática de esportes como hipismo, polo e turfe, atividade da maior parte dos clientes da VR. A partir de dois anos de idade, os Puro Sangue Inglês começam a competir em hipódromos de São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Porto Alegre, que mantêm um calendário regular de competições. Geralmente, os equinos competem até os sete anos de idade.

Quando se consagram bons corredores, os cavalos voltam para os haras para reproduzir, gerando herdeiros bastante valorizados no mercado. Alguns chegam até a fazer carreira internacional, sendo exportados para participar de competições no exterior.



OPORTUNIDADES À VISTA

Segundo Rodrigo Nickel, outra boa oportunidade de negócios será trazida pelas disputas de hipismo nos Jogos Olímpicos do Rio em 2016. “Já estamos nos preparando para a licitação, e como só participarão transportadoras brasileiras, as chances são boas”, avalia.



O frete é por nossa conta

Grupo Pastorello aposta em frota própria para abastecer postos e revendedoras de combustível nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País

EM 1976, quando abriu o Posto São Ribas (primeira unidade da GP Combustíveis), o empresário de Pato Branco (PR) Maldir Pastorello não imaginava que os negócios da família cresceriam tanto. Hoje, com 35 anos de atuação, o Grupo Pastorello atua em três frentes: postos, TRR (Transportador-Revendedor-Retalhista, negócio que envolve o armazenamento e venda de combustíveis ao consumidor final) e distribuidora. Desde 1987, quando adquiriu seus primeiros caminhões, a empresa é responsável pelo transporte de parte do combustível comercializado, o que garante economia operacional e facilita a logística.

Na década seguinte, em 1993, com o aumento da demanda por pontos de abastecimento próximos de suas unidades, a GP iniciou suas atividades como TRR. Os negócios continuaram crescendo e, em 2007, já com os filhos Marcelo e Maximino Pastorello no comando, a companhia consolidou sua expansão ao fundar a MMP Transportes, uma distribuidora surgida com a compra da Liquimobil. “Como estava crescendo o volume de combustível que tínhamos que deslocar, concluímos ser mais econômico ter nossa própria transportadora”, afirma Marcelo Pastorello, diretor da GP Combustíveis, que atualmente conta com 380 funcionários. A transportadora atende exclusivamente às unidades do grupo e, mesmo assim, parte do frete ainda tem que ser contratado de terceiros.

MERCADO AQUECIDO - Atualmente, o Grupo Pastorello controla 14 postos (11 deles de rodovia) no Paraná, Santa Catarina, São Paulo e Mato Grosso, além de quatro unidades TRR

(Pato Branco, Guarapuava, Maringá e Rondonópolis) e a transportadora. Anualmente, o Grupo comercializa cerca de 400 mil litros de óleo diesel, gasolina e etanol. O volume tende a aumentar nos próximos anos. “Fechamos 2011 com crescimento de 15%, e esperamos uma taxa parecida para 2012”, diz Maximino Pastorello, também diretor da empresa. Para acompanhar a expansão, a companhia tem renovado a frota, que hoje é composta exclusivamente por caminhões Scania. Juntos, os veículos fazem de 70 a 80 viagens por dia, e cada unidade chega a rodar até 12 mil quilômetros a cada mês. Para manter a frota atualizada, em 2011 foram adquiridos 44 caminhões. E a estimativa é de que outros 12 sejam comprados em 2012, todos na concessionária Battistella no Paraná, parceira da transportadora há muitos anos. “Desde o começo da parceria com a Scania, contamos com o apoio das concessionárias Battistella”, comenta Marcelo Pastorello. O empresário lembra que conhecia a fama dos Scania muito antes de adquirir o primeiro caminhão. “Quando passamos a usá-los, vimos que os custos são bem menores. Sem contar o valor de revenda”, diz. Para a manutenção, a companhia conta com uma oficina para pequenos consertos e mantém um Contrato de Reparo & Manutenção com a Scania, contando com profissionais especializados, estoque de peças originais para reposição imediata e atendimento em mais de 100 pontos de atendimento da montadora em todo o País.

Além da conservação e disponibilidade dos veículos, outra preocupação do Grupo Pastorello é com a segurança, essencial no transporte de combustíveis. Para diminuir a probabilidade de acidentes, a empresa investe em treinamento e cursos de direção defensiva e de transporte de cargas, além de reciclagem constante. “Também temos premiações para os motoristas com menos incidentes de derramamento e contaminação no ano. Em nosso setor, a segurança vem antes de tudo”, explica Maximino Pastorello. ●

“Fechamos 2011 com crescimento de 15%, e esperamos uma taxa parecida para 2012”

*Maximino Pastorello,
diretor da GP Combustíveis*

O SEGMENTO TRR

O segmento TRR, no qual o Grupo Pastorello atua desde 1993, hoje responde por 12% do consumo no mercado nacional de óleo diesel, segundo o Sindicato Nacional TRR. Os clientes do setor incluem indústrias, comércio, empresas de transporte, prestadores de serviço, hospitais, geradores de energia, órgãos públicos e agricultura, que além de óleo diesel consomem graxas e lubrificantes derivados do diesel.

Anualmente, as 390 companhias de TRR em atuação no País comercializam cerca de 5 bilhões de litros de óleo diesel e contam com capacidade de armazenamento de 45 milhões de litros em suas unidades. Com 200 mil clientes atendidos, o setor gera 65 mil empregos diretos e indiretos e movimenta cerca de 6 mil veículos tanque. Além de fornecer os combustíveis, as empresas TRR executam a instalação de tanques de armazenamento e equipamentos nos estabelecimentos consumidores e orientam sobre a correta utilização e manuseio do produto.



Minas

além das minas

Com 255 mil caminhões em circulação no Estado, Minas Gerais é a terceira maior economia do País e o maior produtor de café do Brasil, responsável por mais de 50% da produção nacional






MINAS GERAIS é o quarto maior Estado do Brasil em extensão, com 586 mil quilômetros quadrados, e após a busca por metais preciosos no século 18 praticamente ter esgotado as minas da região, tornou-se o maior produtor de café do País. Atualmente, é a terceira maior economia brasileira, ficando atrás somente do Rio de Janeiro e de São Paulo. O Produto Interno Bruto mineiro, que representa quase 10% do PIB nacional, apresentou, no ano passado, uma taxa de crescimento de 2,7% em relação a 2010, segundo o Centro de Estatística e Informações (CEI). A economia do Estado, no entanto, é diversificada. De acordo com informações do governo de Minas Gerais, somente o setor de serviços responde por cerca de 60% do PIB do Estado, enquanto o segmento industrial representa 32%, e a agropecuária, 8%.

EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO EM ALTA - O Estado passa por um bom momento em relação ao comércio com o exterior. Entre os meses de maio de 2011 a abril de 2012, as exportações mineiras totalizaram US\$ 40,17 bilhões e registraram um aumento de 12,9% em relação ao período anterior. O resultado representa 15,5% do exportado pelo Brasil. Os dados são da Central Exportaminas, órgão da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE), que realiza mensalmente o mapeamento das exportações de Minas Gerais com base nos números do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

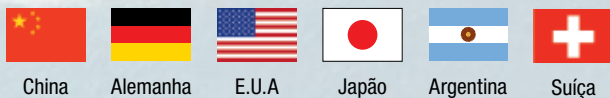
Já as importações analisadas durante o mesmo período, de maio de 2011 a abril de 2012, também registraram um aumento de 23,3% na comparação com o mesmo período de 2010 a 2011, totalizando US\$ 13,3 bilhões. Além disso, a evolução das importações mineiras ficou acima da variação das importações nacionais (18,1%), equivalente a 5,7% do total brasileiro.



Minas Gerais em números:

-  População: **19,6 milhões de habitantes**
-  Área: **586 mil km²**
-  PIB: R\$ 287.055 milhões, o 3º maior do Brasil
-  Frota de caminhões em 2010: **255 mil**
-  Cidades com maior PIB: **Belo Horizonte, Betim, Uberlândia, Contagem, Juiz de Fora, Uberaba**

Maiores importadores:



* Fonte: Governo de Minas Gerais; Centro de Estatística e Informações (CEI); Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE); Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN); Confederação Nacional dos Transportes (CNT); Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico (SEDE); Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC); Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento.



“Começamos com modelos 113, hoje temos 65% da frota de caminhões Scania.”

Vorceliom Cabral de Melo, proprietário da Transportes Cabral & Cabral



Triângulo Mineiro – Uma das regiões mais ricas e estruturadas de Minas Gerais é o Triângulo Mineiro, composto por 35 cidades focadas, principalmente, na produção de açúcar, álcool, alimentos e madeira. Em uma área de 50 mil metros quadrados, o Porto Seco do Cerrado, situado em Uberlândia, é um importante polo industrial do Estado, e atrai investidores de todo o País. Na cidade de Ituiutaba, às margens da BR-365, que liga o Triângulo Mineiro e o norte de Minas Gerais a Goiás e dá acesso à rodovia BR-116 (Rio-Bahia), está localizada a maior fábrica de leite em pó na América Latina, da Nestlé. Minas Gerais, inclusive, possui a maior bacia leiteira do País, com quase oito bilhões de litros de leite por ano, o que corresponde a um terço do que é produzido no Brasil.

Vorceliom Cabral de Melo, proprietário da Transportes Cabral & Cabral, está no mercado de transportes desde 1979 e observou grandes mudanças ao longo deste período. Sediado na cidade de Uberlândia, no Triângulo Mineiro, ele comenta: “O crescimento do volume de cargas transportadas em Minas Gerais aumentou muito desde que nós começamos, principalmente nos últimos cinco anos”. Hoje, sua transportadora conta com 11 filiais e uma frota de 116 veículos, que viajam pelas regiões Norte, Nordeste e Sudeste com cargas fechadas que chegam a até 18 toneladas por unidade. “Começamos com modelos 113, hoje temos 65% da frota de caminhões Scania. Na concessionária Escandinávia, os últimos que compramos foram do modelo G 380 6x2”, conta o empresário.

A Cabral & Cabral, assim como a Queiroz & Rocha e a Transportes Queiroz – também de Uberlândia, fazem parte da UniLog, empresa contratante de serviços criada pelos proprietários das transportadoras para gerir esta parte do negócio no ano 2000. “Foi uma maneira de nos mantermos mais envolvidos com a gestão operacional”, explica Cabral. O maior cliente da UniLog é a Nestlé. “Nosso maior fluxo de transporte é rumo à cidade de Cordeirópolis (SP), onde a Nestlé tem um centro de distribuição.” As três empresas, atendidas pela concessionária Escandinávia, também trabalham com empresas como Unilever, Alpargatas e Souza Cruz.

Cabral acredita que um dos principais agravantes da situação das estradas de Minas Gerais é o tamanho da malha viária. “Nossos veículos rodam bastante pelas BRs 111 e 116 e nós precisamos nos preocupar muito com a segurança por causa disso”, afirma. Juvenal Pinto da Rocha, da Queiroz & Rocha, conta que as transportadoras que fazem grande parte das rotas rumo às regiões Norte e Nordeste também trafegam bastante pelas rodovias BR 365, BR 153 e MG 050. “A meu ver, as dificuldades das estradas em Minas Gerais estão na falta de uma estrutura maior de apoio aos motoristas e de trechos de pista simples onde acontecem congestionamentos”, afirma. A Queiroz & Rocha tem 25 anos de mercado e conta hoje com uma frota de 108 caminhões – 55% Scania.



Juvenal Pinto da Rocha, proprietário da Queiroz & Rocha

INTERLIGANDO O BRASIL

Nossa economia “roda”, literalmente, pela estrada. E, Minas Gerais, Estado dono da maior malha viária brasileira, tem grande participação no transporte desses bens. Localizado bem no centro do Brasil, divisa com a região Nordeste, liga o norte e o sul do País com 270 mil quilômetros de rodovias. O número equivale a 16% de toda a malha rodoviária brasileira. Porém, as condições de trafegabilidade das estradas que cruzam Minas Gerais são distintas.

A pesquisa realizada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT) sobre as condições da malha rodoviária brasileira em 2011, mostrou que a BR-381 (Fernão Dias) foi classificada como “boa”, ocupando a 21ª posição do ranking. Enquanto as rodovias que ligam as cidades de Uberlândia (MG)

a Cachoeira do Pajeú (MG) e Brasília (DF) a Uberaba (MG) aparecem na 48ª e 49ª posição, respectivamente. Já a BR-262, que interliga os Estados do Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo e Mato Grosso do Sul, é considerada a pior rodovia mineira no trecho do município de Leopoldina (MG), aparecendo na 86ª posição. No total, foram avaliadas 109 rodovias pavimentadas do País, estaduais e federais. Entre os critérios estavam a conservação das pistas e as condições de trafegabilidade.

Para Fernando Carvalho, presidente da Caju Logística, as condições das rodovias de Minas Gerais deixam a desejar. “Elas precisam de melhorias. O espaço é estreito, há muitas curvas e asfalto nem sempre é bom, o que reduz nossa produtividade e aumenta o tempo de entrega”, explica.



“Adquirimos quatro caminhões Scania modelo P 270, visando preencher um espaço não trabalhado pelas outras companhias da região”

*Fernando Carvalho,
presidente da Caju Logística*

Investir para expandir – A transportadora Caju Logística, da cidade de Contagem (a 20 quilômetros da capital), utiliza com frequência as rodovias BR-381 e BR-116 para transportar materiais para a produção de veículos e também para a construção civil. Hoje em dia, Minas Gerais tem o segundo maior polo automobilístico brasileiro e é responsável por mais de 20% da produção nacional de veículos. “O transporte destes produtos é intenso e realizado, normalmente, com 25 a 30 toneladas. Por isso, a atenção tem que ser redobrada. Se não fossem as rodovias que cortam o Estado e permitem o acesso a lugares remotos, a distribuição seria complexa e demorada”, afirma Fernando Carvalho, presidente da empresa.

Em relação a 2010, a transportadora, atendida pela concessionária Itaipu, registrou 100% de crescimento e, este ano, a expectativa de evolução deve chegar a 40%. Para isso, os investimentos já começaram. “Adquirimos quatro caminhões Scania modelo P 270, visando preencher um espaço não trabalhado pelas outras companhias da região”, diz Carvalho, que não revela o segmento por motivos estratégicos. Ao todo, a empresa possui 59 veículos, 35 são cavalos mecânicos e 33 são Scania.

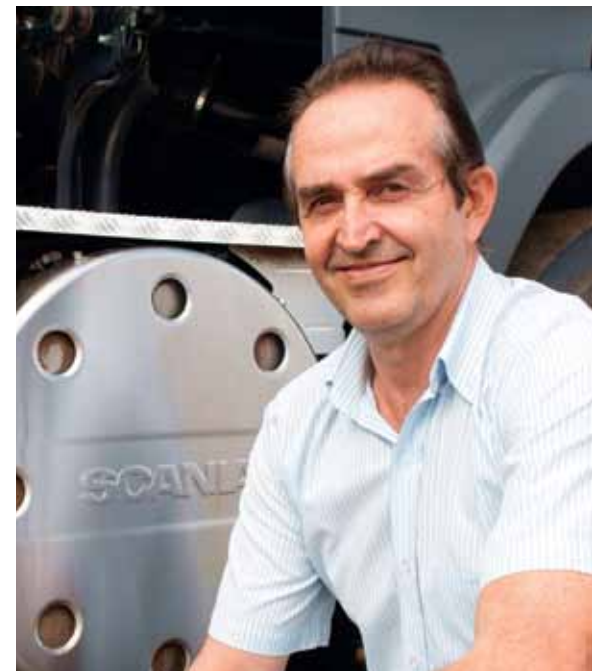




Luis Fernando Andrade Carvalho,
proprietário da Transportadora Carvalho

Apoio à indústria leiteira – A Zona da Mata mineira, no sul do Estado, é famosa pela agropecuária. Uma das principais cidades no negócio é Muriaé, onde fica a Transportadora Carvalho, de propriedade de Luis Fernando Andrade Carvalho. Ele trabalha no ramo desde que comprou um caminhão para carregar o leite da LBR, indústria leiteira de seu pai. Com mais de uma década de experiência, hoje ele é dono de uma frota formada com cinco caminhões Scania – dois R 420 6x4 e três 6x2 –, todos adquiridos na concessionária Covepe. “Transportamos pelos Estados de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro e o norte de São Paulo”, conta. As rotas passam pelas BRs 116 e 101 (inclusive o trecho de São Paulo, correspondente a SP 60) e a MG 040. “Nosso mercado está em um bom momento, e independentemente do cenário econômico do futuro, eu acho que vai continuar crescendo, tanto que pretendo negociar dois novos caminhões Scania até o final de 2012”, completa.

Em prol da natureza – A conscientização ambiental e a responsabilidade social parecem, de fato, estar atingindo grande parte das transportadoras. A Grossi Transportes, do município de Congonhas, ativa desde 2007, já adquiriu oito veículos Scania adequados ao Euro 5 (Proconve P7). “Como engenheiro mecânico, sempre apostei em novas tecnologias e, então, resolvi investir nos novos motores. Tenho confiança na marca, dos 40 caminhões que possuímos 27 são Scania”, diz Geraldo Grossi Júnior, sócio proprietário da empresa. Para melhorar o atendimento aos clientes e estar de bem com a natureza, a empresa, que também é atendida pela concessionária Itaipu, está aumentando a frota desses caminhões. “Com os níveis de emissão mais baixos viajamos mais tranquilos. O governo acertou em não adiar o Proconve P7, todos têm de se planejar e adequar-se às novas normas”, convoca Grossi. ●



“Com os níveis de emissão mais baixos viajamos mais tranquilos”

Geraldo Grossi Júnior, sócio proprietário da Grossi Transportes



“Viajamos mais de 90 mil quilômetros anualmente pelas rodovias de Minas Gerais, São Paulo e Paraná”

Genedly Constantino, presidente do Grupo Pássaro Verde

Flexibilidade para inovar – Localizada no centro do Estado, a capital Belo Horizonte tem aproximadamente 2,5 milhões de habitantes e posição estratégica para o transporte de cargas e pessoas. A Rodovia Fernão Dias (BR-381), que liga o município mineiro à cidade de São Paulo, é considerada um dos eixos logísticos mais importantes do País. Por isso, várias empresas de transporte estão sediadas na capital alterosa, como o Grupo Pássaro Verde. Com mais de 50 anos, é composto por mais de 10 empresas que transportam passageiros, cargas e encomendas, instaladas em cidades mineiras e também no Estado do Paraná. “Transportamos cerca de 70 mil passageiros por ano, nossa frota tem 920 unidades e viajamos mais de 90 mil quilômetros anualmente pelas rodovias de Minas Gerais, São Paulo e Paraná”, conta Genedly Constantino, presidente do grupo.

POTENCIAL TURÍSTICO

Apesar do mau estado da maioria das estradas, o presidente do Grupo Pássaro Verde, Genedly Constantino, atenta para o potencial turístico do Estado. A empresa promove viagens a vários destinos mineiros, como Ouro Preto e Diamantina. As cidades estão na Estrada Real, construída durante o processo de povoamento e colonização do País, e têm grande potencial turístico.

O investimento no transporte da região deve facilitar e aumentar o turismo local, que na opinião do empresário tem muito potencial. “Minas Gerais é repleta de lugares históricos. Nós identificamos essa demanda e incentivamos a visita. Precisamos conhecer e preservar nossos patrimônios”, afirma Constantino.



O BOM E VELHO CAFÉ

Responsável por acelerar o desenvolvimento do País no século passado, o café ainda é uma das principais referências econômicas do Brasil. A sua produção angariou fundos para a construção de rodovias e ferrovias, impulsionando o comércio de outros produtos e facilitando a entrada de capital no País. Minas Gerais é responsável por mais de 50% da produção nacional de café, com 48,9 milhões de sacas entre 2010 e 2011, mantendo o País, segundo dados da ABIC, como o maior produtor do mundo, seguido por Vietnã e Colômbia. Em 2010, os cafeicultores de Minas Gerais exportaram o equivalente a US\$ 4,1 bilhões, 54% de toda a exportação do agronegócio mineiro, calculado em US\$ 7,6 bilhões. A expectativa da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para 2011/12 é que é de que a safra brasileira supere o recorde de 2002 e 2003, com mais de 50 milhões de sacas.



ABC Cargas

A ABC Cargas, de São Bernardo do Campo (SP), está completando 15 anos de atuação no transporte de produtos, peças, caminhões e ônibus para o Brasil e América Latina. A transportadora, que tem entre seus clientes a Scania, tem em sua frota 29 veículos – 16 deles da montadora –, e é atendida pela Codema, também de São Bernardo do Campo. “Nossa principal meta é entregar um serviço de alta qualidade, diferenciado, que atenda e ultrapasse as expectativas de nossos clientes, com um preço justo e no prazo estabelecido”, destaca Danilo Guedes, Diretor Operacional da ABC.



Viação Rio Doce

A frota da Viação Rio Doce, de Caratinga (MG), chegou a 330 ônibus com os 23 chassis Scania dos modelos K 380 6x2 e K 340 4x2 adquiridos em fevereiro. Com foco no transporte de passageiros em Minas, São Paulo, Bahia, Rio de Janeiro e Espírito Santo, a companhia é cliente desde 2003 das Casas Scania Covepe de Muriaé (MG) e Governador Valadares (MG).



Transpires Transportes

A Transpires, de Canoas (RS), adquiriu em abril um R 440 6x2 para integrar sua frota, que conta com 27 veículos – nove deles Scania. O caminhão transportará areia e brita no Rio Grande do Sul. A empresa é atendida pela Suvesa de Eldorado do Sul (RS) há dois anos.



CLW Alimentos

Fundada em 2002 em Camaquã (RS), a CLW Alimentos aposta no conforto do motorista ao ampliar sua frota. Em abril, a empresa recebeu cinco Scania R 440 6x2 para transportar alimentos e cereais entre o Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Os veículos foram adquiridos por meio da Suvesa de Pelotas (RS).



Soares Pereira Equipamentos Agrícolas

Desde março, a Soares Pereira Equipamentos Agrícolas, de Delta (MG), conta com oito novos Scania em sua frota. Os G 420 6x4 atuam no transporte de cana para as Usinas Caeté, em Delta, e para a Raízen, em Jataí (GO). Dos 57 veículos da empresa, 54 são da montadora, que há 15 anos é atendida pela Escandinávia Veículos de Uberlândia (MG).



Transportes Paim

Atuando no transporte de arroz beneficiado do Rio Grande do Sul para o Estado do Rio, a Transportes Paim, de Campestre da Serra (RS), adquiriu recentemente um R 480 6x4. É o 12º veículo da frota, que é 100% Scania. A empresa tem 27 anos de história, e é cliente do Grupo Mecânica – Mevepas, de Passo Fundo (RS).



Tubarão Transportes

A frota da Tubarão Transportes, de Porto Alegre (RS), chegou a 96 veículos com os 11 Scania G 420 6x2 adquiridos em 2011. Com 41 anos de história, a companhia é especializada no transporte de produtos siderúrgicos, como chapas e vergalhões de aço, em quase todo o Brasil. A Tubarão é parceira da Suvesa de Eldorado do Sul (RS) há mais de 20 anos.



Novello Transportes

Atuando na produção e transporte de sua própria cana-de-açúcar há 23 anos, a Novello, de Piracicaba (SP), recebeu em março cinco novos G 440 6x4. Com 23 veículos pesados na frota (18 deles Scania), a empresa tem como principal cliente a unidade Costa Pinto da Raízen, e desde 2000 conta com a parceria da Quinta Roda de Sumaré (SP).

Transportadora N. S. de Caravaggio

A Transportadora Nossa Senhora de Caravaggio adquiriu da Battistella de São José dos Pinhais – de quem é cliente desde 1989 – quatro Scania P 340 6x2, entregues em dezembro de 2011. Os veículos serão usados no transporte de combustível (especialidade da empresa) na região de Maringá (PR).



Guimatur

A Guimatur Turismo, de Junqueirópolis (SP), recebeu em fevereiro um chassi de ônibus K 380 6x2. A empresa é cliente da P. B. Lopes de Regente Feijó (SP) desde 2007, e atua em rotas turísticas, principalmente no Estado de São Paulo. Atualmente, são 50 ônibus na frota, sendo 15 com chassi Scania.



H1 Transportes

O início de 2012 marcou o começo da parceria da H1 Transportes, de Teodoro Sampaio (SP), com a Scania. A companhia recebeu seus três primeiros G 420 6x4 por meio da P.B. Lopes de Regente Feijó. Fundada em 2011, a H1 opera com 13 veículos, e transporta principalmente açúcar, soja, gesso e calcário em rotas entre Mato Grosso, São Paulo e Paraná.



Transnorte Transporte

Focada no transporte de materiais para produção de cimento, a Transnorte, de São Luís (MA), ampliou sua frota para 22 veículos com os 11 Scania adquiridos entre 2010 e 2011 na Casa Alpha Máquinas e Veículos. Os G 420 6x4 e R 420 6x4 rodam principalmente entre as regiões Norte e Nordeste.



O conteúdo na internet sobre a Scania está cheio de informações e novidades sobre a marca. Além dos assuntos abordados por esta edição da Rei da Estrada, saiba o que foi destaque na rede nas últimas semanas:



1 MIMCB 2012

A Scania produziu conteúdos muito especiais para a abertura da competição, desde a apresentação do evento até um vídeo emocionante com depoimentos de participantes anteriores. O canal da Scania no Youtube também traz o vídeo "Dirigindo no Limite", com uma das estradas mais desafiadoras do mundo em Celendin, no Peru. Você confere todos estes vídeos nos links abaixo:

Apresentação MIMCB 2012: youtu.be/ZYaXItWlQ6M

Depoimentos: youtu.be/gkCJx10BCgM

Dirigindo no Limite: youtu.be/iDFR6-gQ5Zg

2 Regulamentação da profissão de motorista

Foi sancionada a lei que regulamenta a profissão de motorista de caminhão. E o Rede Scania na TV preparou uma matéria especial, com a opinião de carreteiros e especialistas, explicando o que a mudança proporcionará aos motoristas e transportadores.

youtu.be/jGGGJvYHhrU

3 Manutenção Preventiva

A Expresso São Paulo Minas, transportadora especializada em produtos químicos, optou em 2010 pela segurança do Contrato de Manutenção Preventiva da Scania. E a equipe do Rede Scania na TV foi até lá conferir os resultados.

youtu.be/PaKXD-yEfOk

4 Tecnologia Embarcada

O Rede Scania na TV preparou uma série especial sobre os novos recursos e tecnologias presentes nos modelos Scania. Você poderá conhecer um pouco mais sobre as características de cada um nos vídeos abaixo.

Scania Opticruise: youtu.be/p8mTpMQCgN4

Scania Retarder: youtu.be/tzLZ8obu5cE

Driver Support: youtu.be/RnUE0Ei52ws

Novos Motores: youtu.be/txVPfKnFUeQ

SCR, Arla 32 e Diesel S50: youtu.be/khSXuPnmf0

Confira também:

Blog Scania

Foi dada a largada para a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2012. E no blog da Scania você encontra tudo sobre como se inscrever na competição (<http://migre.me/9mMKo>) e como foi o evento de lançamento com a imprensa, realizado no Sest/Senat em São Paulo (<http://migre.me/9mMND>).



Youtube

Perdeu algum programa do Rede Scania na TV? Não tem problema. Acesse o canal no Youtube e assista a todos os programas que já foram ao ar:

www.youtube.com.br/scaniabrasil

Redes Sociais

Acompanhe a Scania no Facebook e curta nossa página (www.facebook.com/scaniabrasil). Siga nosso perfil também no Twitter (@ScaniaBrasil)



Motorista de caminhão: uma profissão digna que transporta o Brasil



ABRIMOS A SEGUNDA DÉCADA do segundo milênio e a profissão de caminhoneiro no Brasil obteve avanços significativos. Mas, ainda há muito a melhorar. A Lei federal 12.619, que foi sancionada pelo Governo Federal em abril e ficou conhecida como a regulamentação da profissão de motorista, ainda não resolveu alguns obstáculos, como a exigência para as concessionárias em providenciar um local de descanso adequado para os profissionais, mas contempla o treinamento e aperfeiçoamento de mão de obra. Um avanço significativo para o setor, que é dividido entre caminhoneiros contratados por transportadoras sob o regime da CLT e os autônomos, que têm seu próprio caminhão e prestam serviço a diferentes fontes pagadoras. Para se ter uma ideia do universo a respeito do qual estamos falando, somente os caminhoneiros autônomos mantêm uma frota nacional de mais de 700 mil caminhões.

Outra questão que evoluiu, ao menos do ponto de vista legal, é a o pagamento de pedágios. A Lei Federal nº 10.209, de 23 de março de 2001, instituiu a obrigatoriedade de transportadoras ou embarcadores pagarem os pedágios, sem a inclusão do custo no frete. Porém, como há pouca estrutura, o cumprimento da Lei não é fiscalizado, e, portanto, ela ainda é pouco cumprida. O mesmo pode ser dito do fim da Carta Frete, com a criação da Conta Frete ou pagamento via meio eletrônico, cartão de débito ou crédito.

Fator preponderante para a tranquila execução da jornada de trabalho – muitas vezes exaustivas – as condições das estradas brasileiras são outro capítulo nos avanços que precisam ser conquistados pelo setor. O que há 10 anos era

caos total, hoje representa 70%, segundo estudos realizados pela Confederação Nacional do Transporte (CNT). A entidade percorreu 90 mil quilômetros de rodovias no Brasil, incluindo as vias pavimentadas federais e estaduais (apenas as principais), e constatou que o índice acima representa as rodovias que estão em estado regular, ruim ou péssimo, com vias esburacadas, sem sinalização, acostamento e com curvas malfeitas e perigosas. Destaque apenas para as rodovias no Estado de São Paulo, apontadas como as melhores do País.

É verdade que parte desse caos é criada por alguns caminhoneiros que carregam cargas acima da capacidade estipulada por lei. Porém, a falta de balanças em operações nas rodovias, cria a convivência ideal para que transportadores, embarcadores e caminhoneiros sem responsabilidade nenhuma se beneficiem. Vale ressaltar que o motorista que realiza essa imprudência, além de incorrer em infração legal, ainda tira carga de outro colega de estrada e coloca em risco a própria vida e a de outras pessoas.

Diante desse quadro, aguardamos também a aprovação do Projeto de Lei 271/08 – Estatuto do Motorista Profissional, que deve reestabelecer direitos, como a garantia da aposentadoria em 25 anos de trabalho. Pois, como dito anteriormente, a jornada de trabalho do caminhoneiro é exaustiva, sobretudo pelas condições adversas que encontramos no dia a dia. E se nos perguntarem se somos otimistas quanto ao futuro de nossa profissão e do setor de transportes, responderei de imediato: Claro! Isso porque o Transporte Rodoviário de Carga foi e continuará sendo o grande agente que alavanca o desenvolvimento socioeconômico do País. E esse setor não existiria sem o caminhoneiro. ●



Claudinei Pelegrini,
presidente da ABCAM
(Associação Brasileira dos
Caminhoneiros)

Veículos

ALAGOAS

- Rio Largo
Moveva Trux - Tel. (82) 2126-9100
moveva.alagoas@moveva.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (75) 2101-4043
supermac@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
Moveva - Tel. (77) 3611-4831
moveva.barreiras@moveva.com.br

- Feira de Santana
Moveva - Tel. (75) 3321-9100
moveva.feira@moveva.com.br

- Salvador
Moveva - Tel. (71) 2103-9100
moveva.salvador@moveva.com.br

- Teixeira de Freitas
Moveva - Tel. (73) 3311-3900
consoleteixeira@moveva.com.br

- Vitória da Conquista
Moveva - Tel. (77) 4009-9100
moveva.conquista@moveva.com.br

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varela - 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
Varela - Tel. (62) 4006-4000
varela@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varela - 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
cuiaba@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota Oeste - Tel. (66) 3411-5500
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

MINAS GERAIS

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
itaipum@itaipumg.com.br

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

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

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

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

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

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

- Uberlândia
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
escandinavia.udi@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

PARAÍBA

- Campina Grande
Moveva Trux - Tel. (83) 2102-9100
moveva.paraiba@moveva.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) 3220-8400
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

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

PERNAMBUCO

- Jaboatão dos Guararapes
Moveva Trux - Tel. (81) 2101-9100
administracao.recife@moveva.com.br

PIAUI

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

RIO DE JANEIRO

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

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

RIO GRANDE DO NORTE

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

RIO GRANDE DO SUL

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900
brasdiezel@brasdiezel.com.br

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

- Ijuí
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
lajeado@brasdiezel.com.br

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

- Passo Fundo
Mecânica - Tel. (54) 2104-9600
mevepas@mecacil.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
mecacil@mecacil.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
biguaçu@battistella.com.br

- Concórdia
Battistella - Tel. (49) 3904-5000
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) 3451-0300
meville@mevepi.com.br

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

- Piçarras
Mevepi - Tel. (47) 3267-7200
mevepi@mevepi.com.br

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

- Videira
Battistella - Tel. (49) 3531-3211
videira@battistella.com.br

SÃO PAULO

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

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

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

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

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

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

- 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
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

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

- 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
escandinavia.sj@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
Moveva - Tel. (79) 2104-9100
moveva.sergipe@moveva.com.br

TOCANTINS

- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-3433
mcm@mcmctocantins.com.br

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3311-4000
mcm@mcmctocantins.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) 3940-400

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

- COSTA RICA - San José
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 - Montevideú
Tel. (005982) 924-0433/0435

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

Linha de semipesados Scania.

A distância entre você e um Scania ficou ainda menor.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Faz diferença ser Scania.



Cabine Scania.

- Mais conforto, segurança e visibilidade.
- Melhor cabine da categoria.

Motores Scania.

- Novos motores de 9 litros, nas potências de 250 HP e 310 HP.
- Maior torque e maior economia de combustível.
- Maior durabilidade e resistência.

Caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise (opcional).

- Troca de marchas automática ou manual.
- Mais economia de combustível e menor desgaste dos componentes do sistema de transmissão.



SCANIA

www.scania.com.br

Vá hoje mesmo à sua Casa Scania para conhecer a nova linha de semipesados Scania.

Mais informações no site www.semipesados.scania.com.br.