

SCANIA

REI DA ESTRADA



Comemoração

55 anos de Scania
no Brasil.
pág. 18



Pura raça

Nova linha Off-road é opção certa para quem busca a
força da marca aliada a produtividade e robustez



MOTORES
**POLISERVICE E
A GERAÇÃO DE
ENERGIA** pág. 24



SÉRIE ESPECIAL
**A MINERAÇÃO
NAS GERAIS**
pág. 26

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 153

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Linha Off-road da Scania garante produtividade nas operações mais severas.

12 Ônibus

Expresso Brasileiro muda a identidade visual.

14 Cliente I

Batista Duarte aumenta a frota de olho na economia de combustível.

16 Comemoração

Os principais acontecimentos da Scania em 55 anos de Brasil.

20 Cliente II

Tombini é case de sucesso na Rio+20.

22 Treinamento

Capacitação e gestão de pessoas na Ribeirão S/A.

24 Motores

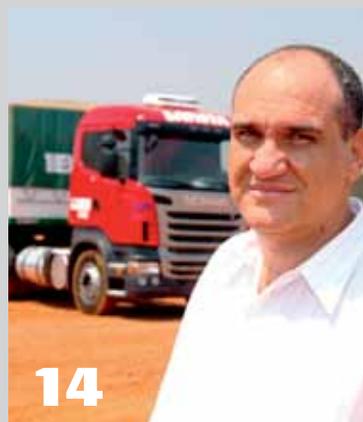
Poliservice fornece energia elétrica e climatizadores em grandes eventos.



6



12



14



20

26 Série Especial

Líder na produção nacional de minério há séculos, Minas Gerais segue forte no segmento.

30 Parcerias

32 Na Web

33 Mundo Scania

34 Opinião

Kristofer Hansén fala sobre a importância do design dos veículos.

35 Casas Scania



“A Scania ouviu as necessidades do transportador e oferece um veículo especialmente desenvolvido para cada segmento da cadeia, capaz de apresentar máximo desempenho nas mais severas aplicações.”

Sinônimo de força

Realmente o ano de 2012 foi repleto de conquistas para a Scania e para todo o setor de transportes. Na implantação da tecnologia Euro 5, fomos aliados da cadeia num momento de total adaptação à nova realidade. Hoje, os veículos Euro 5 provam diariamente que são mesmo a melhor alternativa pra quem busca eficiência, economia de combustível e redução dos impactos no meio ambiente.

Em relação aos motoristas, 2012 marcou a quarta edição da competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil”. Neste ano a ação bateu todos os seus recordes e inscreveu 47 mil condutores em todo o Brasil. Eles receberam cursos e treinamentos com foco na condução eficaz e no aumento da segurança nas estradas, tornando-se novos multiplicadores de conhecimento nas estradas brasileiras.

Contudo a Scania não para nunca e, não satisfeitos com os bons resultados alcançados neste ano que se encerra, concretizamos outro grande objetivo que representará um legado de grande valor por muitos e muitos anos. Em 2012, a Scania lançou sua mais completa linha de veículos Off-road.

O segmento de transporte fora de estrada vive um momento muito positivo. Obras são realizadas em larga escala por todo o País visando os grandes eventos que estão por vir. Seguimos com grande potencial no setor de mineração, somos um dos líderes de produção no setor madeireiro e, em cana-de-açúcar, o Brasil registra crescimento ano a ano. Mais do que nunca, é importante contar com um veículo confiável e eficiente, que alie performance e disponibilidade.

Por isso trabalhamos durante meses no desenvolvimento de um veículo efetivamente Off-road, capaz de apresentar máximo desempenho nas mais severas aplicações. E assim, com base na experiência adquirida durante anos de trabalho no setor, nasceu o Off-road Scania, mais alto, robusto e o principal: com soluções e características específicas para cada segmento.

A Scania ouviu as necessidades do transportador e oferece um veículo especialmente desenvolvido para cada segmento da cadeia. As necessidades do produtor de cana não mais se misturam com as da mineração, assim como no setor de construção civil e de madeira. Cada um recebe uma configuração de veículo, um pacote de serviços e uma manutenção específica para a sua demanda.

Estamos certos de que, após este período de imersão e estudo do setor Off-road, desenvolvemos o produto que melhor atende construtores, madeiros, mineradores e canavieiros. Com a nova linha, a Scania está ainda mais preparada para auxiliar e acompanhar o crescimento do setor de transporte em todo o País.

E assim, o ano acaba, deixando a satisfação pelo bom trabalho realizado por todos em 2012, e a certeza de que estamos prontos para seguir juntos ao transportador nessa estrada em 2013.

Eronildo B. Santos

Eronildo B. Santos, diretor de vendas de veículos da Scania no 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: Renata Cavalcante

Assistente

Felipe Vinicius Carlos

Revisão

Vicente dos Anjos

Capa

Foto de capa: Silvio Serber

Design Gráfico / Diagramação

Technoart

Impressão / Tiragem

Intergraf / 42.400 unidades



SCANIA



Tatiane Teixeira Ferreira – Pedro Osório (RS)



Luiz Fernando de Souza – São Bento Abade (MG)



Heloiza Chirestinne – Rondonópolis (MT)

“Gostei muito da Rei da Estrada Nº151, principalmente das matérias sobre a Transportes Cavalinho e a Viação Garcia. Ficou muito bacana o modo como abordaram sustentabilidade e empreendedorismo.”

Rodrigo Cabral Castilho, Herculândia (SP)

“Quero agradecer a todos que fazem parte desta grande equipe que trabalha sempre pra nos trazer coisas boas. Fico muito feliz por ter uma grande parceira como a Scania pensando em nós, carreteiros.”

Carlos Antônio Teixeira, Volta Redonda (RJ)

“Sou apaixonado pelo melhor caminhão e ônibus do planeta, e gostaria de ver nas próximas edições conteúdos sobre o V8 mais potente do Brasil, o R 620. Tomara que em breve tenhamos por aqui também a linha Topline e o R 730.”

Hissao Saito, Marília (SP)

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

Fabício Ademir Oliveira, Santa Rita (RS)



Adriel Neves da Costa – Cotriguaçu (MT)

Os alunos da 5ª série da escola José Schio Netto, em Campestre da Serra (RS), prepararam, com a ajuda da professora Lairce, vários desenhos e uma linda poesia aos caminhoneiros. Seleccionamos aqui o desenho do Jhonatan e um trecho da homenagem.



*“Querido caminhoneiro
Amigo e companheiro
Continue sempre assim
Um grande guerreiro*

*Que Deus ilumine
Todos os seus caminhos”*

Jhonatan – 5ª Série José Schio Netto – Profª Lairce – Campestre da Serra (RS)

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.

Soluções na IAA



A Scania expôs, em setembro, durante a IAA (Feira Internacional de Transporte) sua completa gama de veículos com motores Euro 6, com potências que vão desde os 250 aos 480 cavalos. A feira, realizada em Hannover, na Alemanha, é referência mundial e reúne os principais fabricantes do setor de transporte.

Quatro motores Euro 6 de 9 litros possuem as tecnologias SCR (320 e 360 cavalos) e EGR/SCR (250 e 280 cavalos). Os motores de 13 litros, de 440 e 480 cavalos, estão equipados com uma combinação EGR/SCR. A marca também apresentou motores Euro 6 movidos a gás e com desempenho semelhante aos propulsores diesel.

A norma Euro 6 entra em vigor na Europa apenas em dezembro de 2013, mas os produtos já estão disponíveis para alguns países do continente. No Brasil, que acaba de aderir à norma Euro 5, a previsão é de que a Euro 6 chegue em 2016.

Outros destaques foram as Soluções Scania que possibilitam ao motorista aprimorar seu desempenho na condução, além de ferramentas que diminuem o consumo de combustível, contribuindo para a redução de custos operacionais e emissão de CO₂.



Fabet recebe caminhões Euro 5 da Scania

A Fundação Adolpho Bósio de Educação para o Trânsito (Fabet) recebeu três caminhões com motor Euro 5 da Scania. “A missão principal da Fabet é salvar vidas e a Scania sempre contribuiu para que isso acontecesse”, disse Osni Roman, superintendente da fundação. Os veículos foram divididos entre a matriz da Fabet, em Concórdia (SC), e a filial, em Mairinque, (SP), onde serão usados em aulas práticas para a capacitação de motoristas. Com esses caminhões, a frota do Laboratório Móvel da Fabet passa a contar com 30 veículos da Scania.

Rápidas

■ **Jogos Olímpicos** – a Seleção Brasileira de Judô, patrocinada pela Scania, trouxe quatro medalhas das Olimpíadas de Londres. Sarah Menezes levou o ouro na categoria até 57 quilos. Felipe Kitadai (até 60 quilos), Rafael “Baby” Silva (acima de 100 quilos) e Mayra Aguiar (até 78 quilos) ficaram com o bronze.



■ **Prêmio Transporte Responsável** – a Scania foi uma das patrocinadoras da premiação, promovida pela revista Transporte Mundial e realizada em parceria com a Fabet. Os troféus, entregues em São Paulo em agosto, ficaram com a Gafor Logística (Transporte de Carga Perigosa) e com a Seqtra Engenharia Logística & Negócios Sustentáveis (Transporte de Carga Geral).

■ **Invitational Golf Club** – mais uma vez, a ação beneficente promovida pelo Instituto Ronald McDonald em parceria com a fundação Martin-Bower contou com o apoio da Scania. A nona edição do evento aconteceu em junho e arrecadou mais de R\$ 288 mil, destinados às entidades que atuam no combate ao câncer infanto-juvenil.



NOVO CONCEITO FORA DE ESTRADA

A Scania apresenta uma linha completa de caminhões Off-road preparados para enfrentar as operações severas do segmento



O **SCAMINHÕES OFF-ROAD** da Scania estão repletos de mudanças. Algumas são, de fato, completamente novas para quem atua no segmento. Outras, antes opcionais, eram oferecidas somente mediante demanda do cliente. Agora, os veículos saem da fábrica prontos para entrar em operação, com novos itens de série implementados para aumentar a disponibilidade da frota e reduzir os custos operacionais – seja nos setores de mineração, construção civil, sucroenergético ou madeireiro. “Dos detalhes mecânicos à cabine, quase tudo é novo nessa linha de caminhões e foi idealizado especialmente para o segmento”, afirma Sílvio Renan, gerente de Vendas de Veículos Off-road da Scania no Brasil.

Feito sob medida – Os veículos têm cabines P e G, ambas com identidade visual renovada. “A ideia é que o público identifique o caminhão Off-road assim que bater o olho”, afirma Souza. As cabines possuem grade frontal única (a dos rodoviários é bipartida), para-choque feito em material mais resistente e, abaixo dele, um escudo que protege o cárter e o motor. O para-choque, assim como o chassi, foi elevado para facilitar eventuais transposições de obstáculos. “Essa nova altura elevou o ângulo de ataque dos veículos para 25 graus, o que facilita as manobras para, por exemplo, entrar em uma vala ou enfrentar uma descida ou subida íngreme”, conta Renan.

Por dentro, uma das principais mudanças dos caminhões Off-road é o motor 13 litros com tecnologia euro 5 e nova plataforma, que proporciona aumento de 9% no torque e 5% na potência em relação aos anteriores. “Com isso, os motores oferecem melhor desempenho em rotações mais baixas. Isso diminuiu o tempo de viagem em situações extremas, como em ladeiras, sob chuva ou em terrenos ruins, além de consumo de combustível, que pode melhorar em até 7%”, explica Souza. A capacidade máxima de tração (CMT) dos veículos é de 150 toneladas, a maior do mercado.

O gerente de Vendas conta que a caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise foi desenvolvida com base em um estudo realizado na Europa para adaptar a troca de marchas às necessidades dos veí-

culos deste segmento. Souza conta: “a embreagem ficou mais robusta e o câmbio ganhou uma função de desatolamento, que ajuda a manter o controle dos motoristas quando o caminhão perde aderência”. O freio Scania Retarder também foi aperfeiçoado e ganhou mais eficiência em baixas velocidades, com torque máximo de frenagem de 4.100 Nm em baixas rotações. “Outro fator importante é a suspensão boogie no eixo traseiro, que absorve melhor os impactos da operação pesada”, completa.

Pacote completo de serviços – As mudanças que deixaram o caminhão com a cara do segmento Off-road têm como principal objetivo aumentar a disponibilidade da frota com menor custo operacional. “Atingir essa meta não depende só do produto. É preciso pensar também nos detalhes dos serviços oferecidos”, acredita Marcos Arantes, gerente executivo de Serviços para o Segmento Mineração da Scania no Brasil. Para ele, a melhor forma de se obter o máximo que o caminhão tem a oferecer é por meio de uma solução completa, que inclui atendimento customizado de acordo com o perfil de cada cliente.

Arantes afirma que a Scania está focada na customização de seus produtos e serviços em todos os segmentos – não somente no fora de estrada. “Isso passa pelo entendimento do cliente. Sabemos que ele não pode sempre vir até nós, portanto, temos de estar preparados para ir até ele e levar uma solução que inclua produto, serviço, peças, ferramentas, logística.” Os clientes Off-road vêm ganhando cada vez mais atendimento remoto com pacote completo: mecânicos treinados e conjunto de peças e ferramentas disponíveis no local.

No caso de planos de manutenção customizados, a Scania pode disponibilizar um Contêiner-Oficina no site do cliente, com estrutura para realização de manutenções preventivas e corretivas, que pode ter como suporte um Contêiner de Peças, além da Loja In Company, que agiliza a reposição de peças e ferramentas. “Nossa intenção é estabelecer parcerias de longo prazo. Se os clientes voltam a comprar conosco e a contratar nossos serviços no final do ciclo, é sinal de que fomos bem-sucedidos”, completa.

Conjunto de qualidade na construção – Uma das primeiras empresas a adquirir os novos caminhões da série Off-road foi a Fidens Engenharia. Sediada em Belo Horizonte (MG), a companhia atua no ramo de construção pesada: realiza obras em aeroportos, ferrovias, usinas hidrelétricas, portos, túneis, além de atender aos segmentos de óleo e gás, mineração, energia e concessões. A compra de 40 unidades do modelo G 440 8x4 foi efetuada em junho, na Itaipu de Contagem (MG).

“Temos expectativas muito grandes com esses caminhões.”, afirma Marcus Antonio Mota Magalhães, gerente de manutenção da Fidens, que conta ter participado da

decisão de compra com aconselhamento técnico. Oito dos veículos estão transportando minério de ferro para a siderúrgica ArcelorMittal, na Mina do Andrade, em João Monlevade (MG). Os outros estão operando em terraplenagem: 16 na Refinaria Premium I da Petrobras, em Bacabeira (MA), e seis na obra de implantação do Sistema do Beneficiamento do Projeto Serra Azul, para a MMX Sudeste Mineração S/A, do Grupo EBX.

A frota total da Fidens conta com 150 veículos, sendo mais da metade Scania. A parceria entre a empresa e a montadora já tem mais de 20 anos. Magalhães aprovou os novos itens de série da linha, como o para-choque de aço, o freio Retarder e a suspensão do eixo dianteiro. Ele afirma que, além da confiança na marca, os detalhes especialmente desenvolvidos para seu segmento de atuação foram decisivos na hora da compra. “Os caminhões configurados para o segmento ‘fora de estrada’ já chegam aqui prontos para entrar em operação, com tudo o que a gente precisa. Não precisamos alterar nada, nem mexer na altura da cabine ou nos pneus.”

O gerente também destaca os serviços que ajudam a garantir a disponibilidade da frota. “O apoio oferecido pela Scania é muito importante. Por trabalharmos em vários pontos, não podemos contar apenas com serviços realizados na sede da empresa”, afirma. A Fidens conta com atendimento remoto nos locais de suas obras e com o apoio da fábrica da Scania no fornecimento de peças e ferramentas. A empresa também tem plano de manutenção customizado e treinamento de profissionais.





Robustez no transporte de cana – Os veículos também atuam com sucesso no setor sucroenergético. A IB Logística, sediada em Iturama (MG), adquiriu nove unidades do G 440 6x4 há três meses. Ela tem 84 veículos que só atuam fora de estrada, deles, 60% Scania. A empresa, administrada por seis irmãos, trabalha com colheita e transporte de cana-de-açúcar há 25 anos. Ricardo Boldrin, sócio proprietário que cuida de perto das compras e do acompanhamento mecânico dos caminhões, conta: “estou impressionado com o desempenho dos veículos”.

Seus caminhões rodam cerca de 80 quilômetros a cada viagem, carregando cerca de 65 mil quilos de cana. “Os caminhões ficaram ainda mais robustos e os novos itens são um bom diferencial.”, afirma Boldrin, que ainda ressalta o desempenho do motor Euro 5, contabilizando uma economia de até 12% de combustível. O conforto da cabine também é outro ponto favorável, segundo o empresário: “os motoristas chegam a brigar por quem vai pilotar os Scania”.

Para a empresa, que possui filiais em Uberaba (MG), Ouroeste (SP) e Orindiúva (SP), o atendimento remoto é um grande diferencial. Por isso, Boldrin, cliente da Escandinávia, de Uberlândia (MG), negocia um pacote de serviços com a Casa. “Minha empresa fica a 280 quilômetros da concessionária, mas se eu ligar lá de manhã pedindo assistência, antes do meio dia eles chegam”, elogia. Por fim, o empresário se envia de “dizem que o Scania é o Rei da Estrada, mas com caminhões como esses, pacotes de serviço personalizado e tanta qualidade no atendimento quem se sente um verdadeiro rei sou eu.”

SOLUÇÕES DE SERVIÇOS OFF-ROAD SCANIA

Conheça algumas opções desenvolvidas para o transportador manter a disponibilidade da frota:

ATENDIMENTO REMOTO

Esse serviço disponibiliza diferentes tipos de soluções, como estoque local de peças mais usadas na operação com reposição sistemática; disponibilidade local de ferramentas e equipamentos previstos para as atividades de manutenção; presença de técnicos treinados para atendimento remoto; Contêiner-Oficina capacitado para realização das manutenções preventivas e algumas corretivas com base em um Plano de Manutenção Customizado de acordo com as características da operação; Contêiner de Peças adequado às necessidades de armazenamento e volume e Loja in Company.

TREINAMENTO DE MOTORISTAS

Um profissional bem treinado reduz o consumo de combustível, melhora a segurança da operação e maximiza a disponibilidade do veículo.

ATENDIMENTO EM MAIS DE 100 PONTOS SCANIA

Estrategicamente distribuídas por todo o País, as Casas Scania estão capacitadas a oferecer apoio de equipe técnica especializada, formada por profissionais altamente qualificados na realização de reparos e manutenções. Outro benefício é o Scania Assistance, com atendimento de emergência disponível 24 horas por dia, 365 dias por ano.

PLANO DE MANUTENÇÃO CUSTOMIZADO

O Plano de Manutenção Customizado disponibiliza inspeções e revisões com conteúdo e intervalos adequados às características e necessidades de cada operação.

ACORDO DE MANUTENÇÃO PREVENTIVA

Desenvolvido a partir dos Planos de Manutenção Customizados, visam garantir programação planejada para a manutenção.

PACOTES DE SERVIÇOS SCANIA

Os Pacotes de Serviços incluem peças e mão de obra especializada, a preços diferenciados, na busca da redução dos custos de manutenção.



Conheça o novo cam

Dianteira remodelada

O estilo frontal dos veículos apresenta design Off-road preto e tela de proteção reforçada, posicionada através das barras da nova grade, de resistência ampliada.

Para-choque de aço maciço

Robusto, em única peça, é capaz de suportar agressões sem deformar.

Pino de reboque para 35 toneladas

Permite o reboque do caminhão sem a necessidade de descarregá-lo.

Ampla proteção inferior ultrarrobusta

Protege a parte inferior do radiador, bem como a dianteira do cárter.

Ângulo de ataque de 25 graus

Possibilitado pela nova dianteira e pelo chassi elevado.

Reposicionamento dos faróis

Localização mais alta, a uma distância maior do para-choque, o que evita danos em caso de impacto.

Faróis de neblina

Luzes indicadoras de posição

Proteção dos faróis

As grades de aço protegem os faróis principais, de neblina e auxiliares.

Limpeza dos faróis

Uma robusta solução por alta pressão.

Degrau dobrável

De fácil acesso, mas bem protegido.



Caminhão Off-road Scania.



Alças de acesso

Duas barras individuais que atravessam a grade.

Tomada de ar alta

Perfeita quando o caminhão trabalha em ambientes agressivos e com muita poeira.

Motor

Uma completa gama de 9 e 13 litros com SCR.

Tração melhorada

Graças à suspensão, ao sistema de tração reforçado e à redução nos cubos de roda.

Scania Opticruise

Agora com o novo modelo Off-road.

Sistema de tração mais robusto

Eixos de tração para serviços pesados, que também melhoram a tração.

Scania Retarder

Desempenho superior em baixa velocidade.

Novo boogie traseiro para 32 toneladas

Com câmaras de freios localizadas em posição elevada. Molas parabólicas de 5x48 ou trapezoidais de 8x30.

Suspensão do eixo dianteiro

Suspensão para 9 toneladas.

Degraus de embarque flexíveis

Suspensos por correia de borracha que se deforma em caso de impacto.

TRADIÇÃO DE CARA NOVA

Expresso Brasileiro apresenta mudanças na identidade visual com o intuito de aproximar a marca dos passageiros



“Temos hoje em torno de 200 ônibus Scania. Se os passageiros e motoristas estão satisfeitos, a diretoria da empresa também está”

Cláudio Nelson, diretor do Grupo Santa Cruz

UMA DAS COMPANHIAS de transporte rodoviário de passageiros mais tradicionais do Brasil está de cara completamente nova. Com mais de 70 anos de mercado, a Expresso Brasileiro mudou o amarelo inconfundível de seus ônibus. Os veículos agora apresentam visual verde e branco e um novo logotipo, com duas estrelas que se abraçam. “O novo visual da frota tem o objetivo de sinalizar que esta empresa continua mais ativa do que nunca, modernizando-se e buscando aperfeiçoar os serviços prestados”, conta Cláudio Nelson, diretor do Grupo Santa Cruz, que recentemente associou-se à via-

ção por meio de uma aliança estratégica para aumento da produtividade e fortalecimento de ambas as marcas.

Os ônibus com novo visual entraram em operação no final de junho e, em seguida, foram apresentados ao público em dois eventos realizados simultaneamente nos terminais rodoviários do Tietê, em São Paulo (SP) e Novo Rio, no Rio de Janeiro (RJ). Os ônibus foram expostos e a Expresso Brasileiro distribuiu brindes e conteúdo informativo sobre as novidades para os visitantes. A nova frota do Expresso Brasileiro atua na linha interestadual São Paulo-Rio de Janeiro.

POR DENTRO DAS NOVIDADES



O novo perfil do Expresso Brasileiro pode ser notado por fora e por dentro dos ônibus. Os veículos dividem-se entre convencionais e Double Decker com poltronas-leito, com inclinação de 180° e área privativa. Para o conforto dos passageiros, os ônibus oferecem acesso à internet grátis, carregadores para celulares e notebooks, equipamentos de som e vídeo, além de mantas, travesseiros, água mineral e kits-lanche. Os investimentos foram pensados para renovar não apenas o visual e a frota, mas também o serviço prestado. “Acreditamos que todas essas novidades juntas resultam em uma inovação com qualidade para os principais interessados: os passageiros”, Luís Gustavo Cavalcante, gerente de Marketing do Grupo Santa Cruz.



PARCERIA DE LONGA DATA – A Scania teve participação importante na inauguração desta nova fase da Expresso Brasileiro: os chassis da montadora foram escolhidos para renovar 50% da frota da viação, formada por 58 veículos. Foram adquiridos 29 modelos rodoviários – 19 unidades K 340 4x2 com carroceria Marcopolo G7 Paradiso 1200 e 10 unidades K 380 6x2, divididos em sete carrocerias LD e três 1800 DD, o famoso ônibus de dois andares, ambos Marcopolo G7. “No Grupo Santa Cruz, temos hoje em torno de 200 ônibus Scania. Se os passageiros e motoristas estão satisfeitos, a diretoria da empresa também está satisfeita”, afirma Nelson.

A negociação marca a retomada da parceria entre a montadora e a Expresso Brasileiro, como conta Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania Brasil. “É um orgulho sermos escolhidos como a marca que representará para o mercado a nova identidade visual de uma empresa ícone do transporte rodoviário de passageiros”, diz.

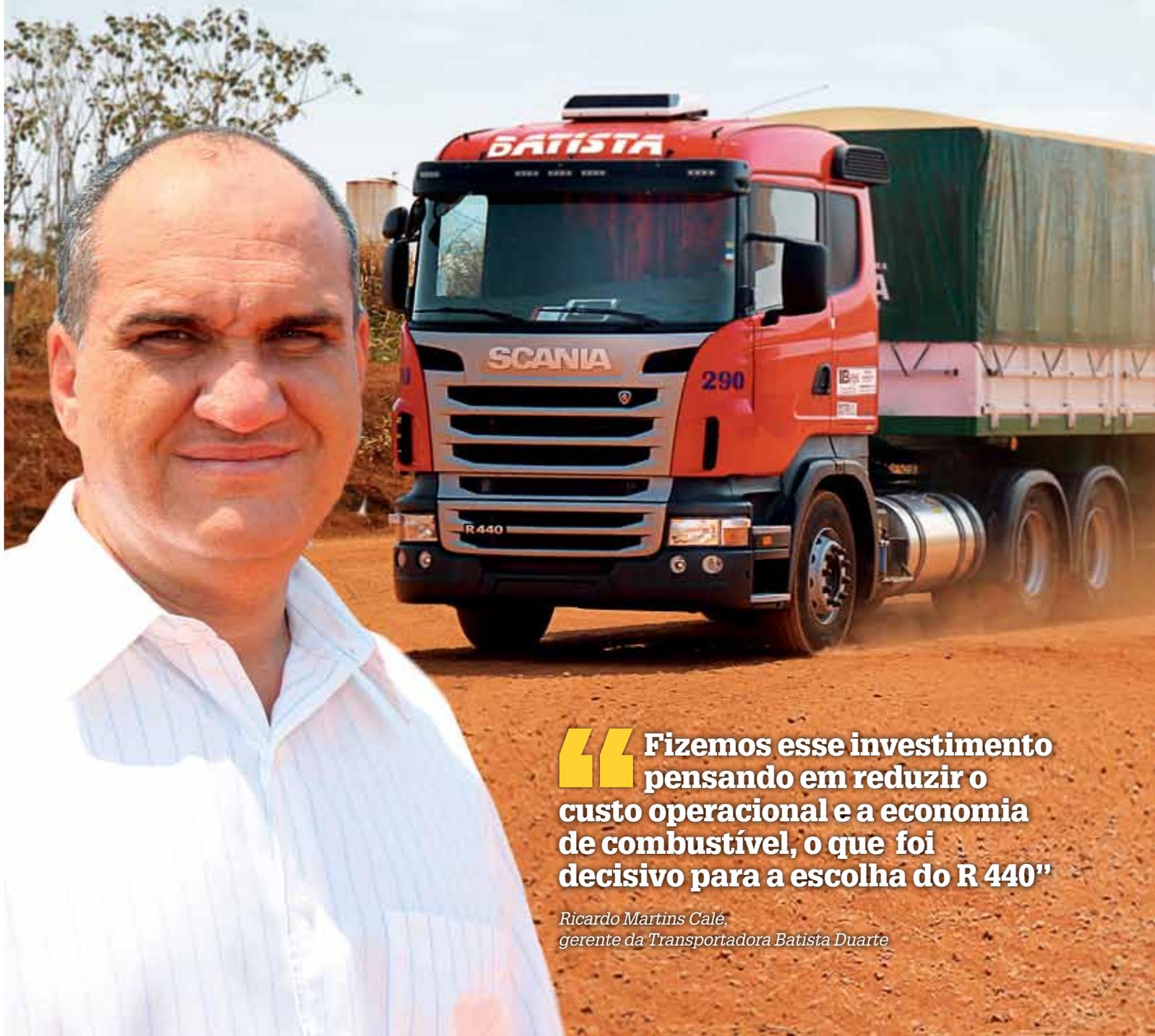
O Grupo Santa Cruz é parceiro da Scania desde 1999 e, de acordo com João Luís Mason, membro do conselho de administração, a montadora foi escolhida para esta renovação muito por conta das características dos chassis. “Seus produtos oferecem a melhor rentabilidade, a maior economia de combustível e o período de manutenção mais espaçado do mercado”, diz ele ao apontar o próximo passo. “Tornar a frota do Expresso Brasileiro 100% Scania”.

A CARA DOS BRASILEIROS – “A nova identidade visual do Expresso Brasileiro foi desenvolvida com o objetivo de representar o cidadão brasileiro comum, trabalhador, como os nossos passageiros.” É assim que o gerente de Marketing do Grupo Santa Cruz explica a renovação da marca Expresso Brasileiro e foi com essa ideia que os veículos foram apresentados ao público. “Trabalhamos com um conceito de marca corporativa, e por isso destacamos a importância não apenas da participação dos passageiros, mas também de cada profissional da empresa na construção desta marca por meio de ações cotidianas”, diz Cavalcante.

Por conta disso, os cerca de 150 funcionários foram submetidos a um treinamento que incluiu a apresentação da nova cara da companhia, seguido por uma viagem inaugural em um dos veículos pela Praia de Copacabana, na capital carioca. “Tudo isso é importante para deixar claro a todos que nosso intuito é posicionar o Expresso Brasileiro entre as principais viagens do Brasil”, completa. ●

GRANDES EXPECTATIVAS

Batista Duarte aumenta a frota de olho
na economia de combustível



“ Fizemos esse investimento pensando em reduzir o custo operacional e a economia de combustível, o que foi decisivo para a escolha do R 440”

*Ricardo Martins Calé,
gerente da Transportadora Batista Duarte*

NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2012, a Batista Duarte adquiriu mais de 80 caminhões Scania – 30 do modelo R 440 6x4, com o novo motor Euro 5 de 13 litros. A aquisição, feita na concessionária Quinta Roda de Sumaré (SP), foi planejada para renovar e ampliar a frota 100% Scania, formada por 220 veículos, já pensando na safra de grãos e no consequente aumento do volume de cargas.

A empresa nasceu em Itaú de Minas (MG), mas hoje está sediada em Maringá (PR) e possui uma filial em Rondonópolis (MT), dois importantes polos de produção de grãos no Brasil. Um dos motivos que levaram a empresa a investir em uma frota 100% Scania é o relacionamento de longa data. “Os primeiros caminhões da Batista Duarte foram os Scania L 111. A empresa começou em 1979”, conta Ricardo Martins Calé, gerente de uma das filiais da transportadora.

O gerente elogia a assistência recebida na rede de concessionárias, as condições de compra e o produto. “Fizemos esse investimento pensando em reduzir o custo operacional e a economia de combustível, o que foi decisivo para a escolha do R 440”, diz. Além de econômicos, os motores Euro 5 emitem 80% menos material particulado e 60% menos óxido de nitrogênio do que seus antecessores.

Pensando na economia, alinhada à redução do impacto ao meio ambiente, a Batista Duarte também se preocupa com a manutenção preventiva da frota. “Contamos com mecânicos capacitados, que já participaram de treinamentos na própria Scania, na concessionária Rota Oeste, de Rondonópolis”, completa.

PELAS ESTRADAS DO MATO GROSSO

O transporte de grãos corresponde à maior parte do volume da empresa. A maioria das rotas começa em Rondonópolis ou em outros grandes centros produtores de grãos mato-grossenses, como os municípios de Sinop e Sorriso, ambos localizados mais ao norte do Estado. “Muitos caminhões saem de lá rumo ao terminal ferroviário de Alto Araguaia, no Mato Grosso”, conta Calé. As rotas costumeiras incluem também viagens ao Estado de Minas Gerais, ao interior de São Paulo e ao sul do País.

Em escalas menores, a Batista Duarte transporta fertilizantes e cimento. “Os caminhões com fertilizantes saem da região do Triângulo Mineiro rumo a Goiás, e os carregados com cimento vão de Minas Gerais até o Mato Grosso”, explica o gerente. A média de distâncias percorridas pelos motoristas é alta – outro aspecto que reforça a preferência da transportadora pela Scania. “O caminhão proporciona conforto para os nossos motoristas em rotas mais longas”. Por exemplo, a distância entre Sinop e Erechim (RS), uma das rotas pelas quais a Batista Duarte viaja, é de aproximadamente 2.200 quilômetros.

CRESCENDO COM O MERCADO

Quando fundada por João Batista Duarte, a transportadora carregava cimento. Ao longo dos anos, o produto deu lugar ao milho e à soja, por conta do crescimento do mercado de grãos. Entre 2003 e 2011, as exportações mato-grossenses cresceram nada menos que 430%, de acordo com dados do Governo Estadual. A filial de Rondonópolis, principal polo produtor da região, foi inaugurada em 2002.

De certa forma, a transportadora, que cresceu com o desenvolvimento do Estado, ainda acompanhou o retorno das ferrovias no Mato Grosso. A expansão férrea, ao contrário do que se imagina, não abalou o desenvolvimento de quem vive das estradas da região. Um das principais rotas dos caminhoneiros é o terminal ferroviário de Alto Araguaia, no sul do Estado, de onde partem trens carregados rumo ao porto de Santos (SP). “Transportamos produto para exportação, mas não precisamos chegar a nenhuma cidade portuária”, conta Calé.

A região do Alto Araguaia divide o escoamento das cargas com os terminais de Alto Taquari e Itiquira – o último, recém-inaugurado, tem capacidade para 100 mil toneladas por dia. A previsão é que a ferrovia chegue a Rondonópolis no próximo ano. Ainda existem planos de construir um novo trecho de mil quilômetros de extensão para ligar a capital Cuiabá a Lucas do Rio Verde, no centro do Estado. ●



1957

Em 2 de julho de 1957 é constituída a Scania-Vabis do Brasil S. A. Os veículos vinham desmontados da Suécia, e a montagem ficou sob responsabilidade da Vemag, que comercializava os veículos da marca em São Paulo.



1958

É montado o primeiro Scania de fabricação nacional, um modelo L 75. O veículo atendia rigorosamente às exigências do governo, de 35% de nacionalização.



1959

A Scania inaugura sua fábrica de motores, no bairro do Ipiranga, em São Paulo (SP), no dia 29 de maio de 1959.



1960

A Scania passa a produzir integralmente seus caminhões e ônibus, em junho de 1960, nas instalações do Ipiranga. Antes, alguns componentes eram importados e montados pela Vemag.



1962

É inaugurada, em 8 de dezembro, a fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP), polo da industrialização nacional. A fábrica do ABC paulista foi a primeira unidade industrial para a produção de caminhões, ônibus e motores da Scania fora da Suécia.

TEMPO DE COMEMORAR



2012 é um ano especial para a Scania, afinal completam-se 55

anos da presença da marca no Brasil. Nestas mais de cinco décadas, a montadora contribuiu de forma efetiva para a história do transporte brasileiro e consolidou-se como uma das principais subsidiárias do grupo em todo o mundo. Por isso, a Rei da Estrada lhe convida para uma viagem pelo tempo. Embarque nessa história e confira a trajetória da marca em solo brasileiro.



1982

Scania lança o primeiro consórcio brasileiro de caminhões pesados, o Consórcio Nacional Scania, em 20 de maio.



1981

Chega a Série 2 em novembro. Apenas seis meses após o lançamento na Europa, o Brasil conhece a linha R, cabina avançada ou "cara chata" com duas versões de motores de 305 e 388 cavalos. No mesmo ano, a Scania apresenta a linha T, de cabina com capô, nas versões simples ou leitos e diversos opcionais. Mais cores passam a estar disponíveis além do tradicional laranja: azul, amarelo, vermelho e páprica.



1983

No mês de junho, ocorre o lançamento dos ônibus K 112 e S 112. A Série 2 chega aos ônibus Scania, substituindo os modelos das linhas B e BR.



1988

Chega o ônibus F 112 HL, destinado ao transporte de passageiros em condições severas, por isso mesmo chamado de "Jungle Bus".

Ônibus urbano de 2 andares montados no chassi K 112 CI da Scania. Uma nova opção para o transporte urbano, batizado de Fofão, que rodou pela capital paulista.



1963

A montadora sai na frente com mais dois lançamentos: o caminhão L 76 e o ônibus B 76, com um novo motor de 195 HP e direção hidráulica.



1963

Nasce o caminhão Scania Super, com 42% mais torque e 41% mais potência que os modelos anteriores.



1971

Os veículos Scania recebem avanços tecnológicos, principalmente no sistema de freios, e têm a denominação alterada: de L 76 para L 110; de LS 76 para LS 110; de LT 76 para LT 110; e de B 76 para B 110. Surge aquela que seria conhecida como Série 0.



1979

A Rede Globo de Televisão leva ao ar um novo seriado, "Carga Pesada". Seus dois personagens, Pedro (Antonio Fagundes) e Bino (Stênio Garcia) são caminhoneiros. Eles percorrem o Brasil dirigindo um LH 141, o mais possante do mercado. A Scania é a primeira patrocinadora do seriado.



1976

Chegam os caminhões L, LS e LT 111, da Série 1. O último e mais bem-sucedido capítulo de uma era que durou mais de 20 anos, os chamados "jacarés". Até hoje é possível ver os caminhões de cor laranja trabalhando em perfeitas condições, o que comprova a robustez característica da marca Scania.



1974

No Salão do Automóvel, em São Paulo, a Scania apresenta o modelo LK 140 e inaugura, no Brasil, o conceito de cabina avançada, logo batizada de "cara chata".



1990

É lançada a nova linha de chassis para ônibus: a Série 3, com os modelos K 113 e S 113.



1991

A série especial "Jubileum" marca a comemoração do centenário mundial da fundação da Scania.

É lançada a Série 3. Com novos motores, uma nova caixa de mudanças e mais um amplo conjunto de inovações tecnológicas. São os caminhões da Linha 113/143, que têm potência de até 450 cv, a maior do mercado à época. Os novos veículos são os caminhões T e R 113 e 143 H e E, nas configurações 4x2, 6x4 e T 113 HK 6x6.



1993

É lançada a cabine Topline em outubro. É o topo no conforto, 22,5 cm mais alta que a cabine convencional.



1995

Nasce o "Scania Plus 24", serviço de emergência à disposição dos clientes Scania 24 horas por dia durante o ano inteiro, hoje batizado de "Scania Assistance".

Com a chegada do novo milênio, a Scania lança a série especial "Millennium", com mil unidades.

2000



1998



Em fevereiro, é iniciada a produção de caminhões da Série 4, dois anos após serem lançados na Europa. A Série 4 traz novidades como o Scania Retarder, sistema de freios auxiliares que oferece mais segurança, conforto, melhor desempenho na condução e mais durabilidade dos freios convencionais. O sistema de produção mudou também: o Sistema de Produção Modular Scania reúne um número limitado de componentes para criar uma infinidade de combinações.



Em maio, são lançados os ônibus Série 4, com destaque para os veículos urbanos com piso baixo e sistema de ajoelamento que facilita o embarque e desembarque de passageiros.



2001

- Em maio, é lançado o ônibus de 15 metros: L 94 IB 6x2*4 NB. É o primeiro do gênero no País, com grande capacidade de passageiros (100) e o exclusivo terceiro eixo direcional.
- Em agosto, a Scania lança o Opticruise, primeira caixa de câmbio automatizada para caminhões.
- Também em agosto, a série especial "Horizontes" traz de volta às estradas brasileiras a típica cor laranja, que celebrou os jacarés modelo L dos anos 60, 70 e 80.
- A Scania apresenta a série especial "Rei da Estrada", com o retorno do motor V8, agora com 480 cavalos e injeção eletrônica, à época o mais potente do País.



2002

Scania cria, em junho, o programa "SuperZerado", para comercialização de veículos seminovos e usados.



2007

- A Scania comemora 50 anos de sua chegada oficial ao Brasil. Como parte das comemorações, é lançada a série especial Silver Line, limitada a 400 unidades.
- As Séries P, G e R chegam ao Brasil com diversos recursos tecnológicos que oferecem conforto e segurança ao motorista e redução de custos operacionais ao transportador. O lançamento acontece em outubro de 2007 e apresenta ao mercado brasileiro duas novas cabines: G e Highline, a mais alta do mercado.



2005

- Em outubro, na Fenatran, é apresentada a série completa da linha Evolução, todos eletrônicos. A família torna-se a mais completa da história da Scania no Brasil, com potências de 230, 270, 310, 340, 380, 420 e 480 cavalos. Caracteriza-se pela injeção de combustível totalmente eletrônica, elevado torque e baixo consumo.

- A Scania realiza a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil pela primeira vez no País. O catarinense Marcos Antônio Simioni foi o grande campeão entre mais de 11 mil condutores inscritos.



2007/2008

- Segunda edição da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil chega a 21 mil inscritos. Roberto César Octaviani, o Minhoca, da cidade de Oswaldo Cruz (SP) é eleito o número 1.



2008

- Chegam os chassis de ônibus da Série K, com veículos ideais para aplicações urbanas e rodoviárias. A linha prioriza, além dos conceitos de conforto e segurança, aspectos que contribuem para uma condução segura e econômica, custos operacionais reduzidos e baixa manutenção.



2009

- Scania retoma a comercialização de chassis para ônibus com motor dianteiro. É o retorno da Série F em novo formato e com mais recursos tecnológicos.

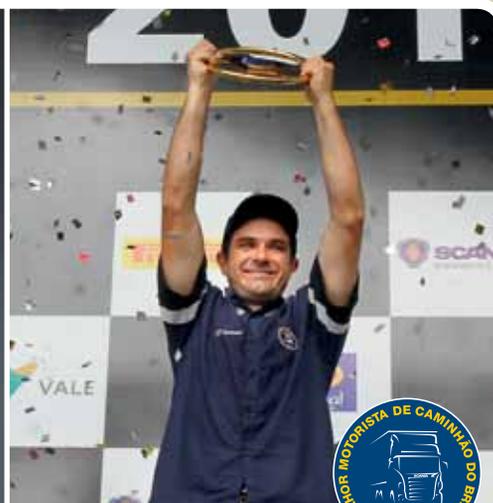
- A Scania aumenta a sua família de caminhões e lança a cabine R, intermediária entre a G e a Highline. O conforto se destaca entre as características.



2012



A Scania completa 55 anos de Brasil e, para comemorar, lança a série especial comemorativa do R 440. O caminhão pesado líder em vendas ganhou itens especiais de série.



Vinicius de Moraes consagra-se o grande campeão do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2012. Com nome de poeta e muita habilidade ao volante, o gaúcho da cidade de Sertão (RS) superou 47 mil condutores inscritos.

- Scania entrega primeiro lote de 50 ônibus movidos a etanol para a cidade de São Paulo. Os veículos, modelo K 270 4x2, são capazes de reduzir a emissão de CO₂ em até 90%.

- Marca lança modelo P 270, único caminhão movido 100% a etanol do Brasil.

- Scania apresenta sua nova plataforma mundial de motores em outubro, na Fenatran, já adaptados para atenderem a todas as normas mundiais de emissão de poluentes. Aqui no Brasil, a nova norma Proconve P7, equivalente à legislação Euro 5, passa a vigorar em janeiro de 2012.

- Também na Fenatran, é lançado o R 620 V8, o mais potente do mercado brasileiro.

2011



2010



- A marca lança o Scania Driver Support, um sistema de sensores que visa, por meio do monitoramento da condução e de alertas ao motorista no painel, auxiliar o melhor desempenho do veículo, a redução do consumo de combustível e de emissão de gases poluentes.

- Fernando Pitanga, de Salvador (BA), conquista o título de Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2010. O número de inscritos atinge a marca de 21 mil condutores.

De olho no meio ambiente

Em busca de uma gestão de frota sustentável, Tombini se transforma em case de sucesso na Rio+20



“ Reduzir os impactos provocados pelo transporte rodoviário de cargas é um a preocupação muito importante”

*Clecio Tombini,
sócio proprietário do Grupo Tombini*

A **BUSCA POR SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS** para os negócios sempre fez parte da rotina do Grupo Tombini, sediado em Palmitos (SC). Esse intuito levou a transportadora a embarcar no Programa Expers, criado pela Shell em parceria com a Ecofrotas para o gerenciamento sustentável de frotas. No projeto desde janeiro, a Tombini tornou-se case de sucesso e apresentou os resultados obtidos com o projeto na Conferência Rio+20, que aconteceu em junho, no Rio de Janeiro (RJ). “Reduzir os impactos provocados pelo transporte rodoviário de cargas é uma preocupação muito importante”, afirma Clecio Tombini, sócio proprietário da empresa. A partir de algumas regras e procedimentos, o programa avalia a eficiência dos veículos para então buscar alternativas com foco na redução do consumo de diesel e, conseqüentemente, menos emissões.

Rio+20

TRANSPORTES EM PAUTA NA RIO+20

O desenvolvimento de meios de transporte mais sustentáveis foi um dos assuntos em pauta na Conferência Rio+20. Além da apresentação de cases como o da Tombini, foram discutidas novas ideias para biocombustíveis e fontes renováveis de energia que possam ser aproveitadas pelas indústrias fabricantes de veículos pesados e pelos frotistas. O documento oficial de contribuição brasileira ao evento reforçou a importância dos meios de transporte para o cumprimento das metas relacionadas, defendendo investimentos nas pesquisas sobre biocombustíveis e na recuperação da infraestrutura das malhas viárias. Durante a conferência, um grupo formado pelos oito principais bancos de desenvolvimento do mundo anunciou um pacote de US\$ 175 bilhões para investimentos em transporte sustentável em países em desenvolvimento – o que inclui o transporte rodoviário.

Fundada em 1971, a Tombini conta hoje com filiais em Jundiaí (SP), Campo Grande (MS), Cuiabá (MT) e Recife (PE). Especializada em cargas refrigeradas, também transporta cargas secas e fornece serviços de logística e armazenagem. Sua preocupação com o ambiente começa com a minuciosa manutenção de uma frota de 230 caminhões, com idade média de quatro anos – 60% deles Scania. “Compramos recentemente 40 unidades do modelo R 400, com tecnologia Euro 5 que estão entrando em operação”, conta o proprietário, que negocia com a concessionária Battistella, de Cordilheira Alta (SC). Os veículos fazem rotas que ligam a região Sul ao Estado de São Paulo, ao nordeste e ao centro-oeste do País.

Tombini conta que o programa levanta dados como consumo de combustível e emissão de gases poluentes por veículo com um sistema simples. A ferramenta é um cartão magnético que os motoristas passam nas bombas de combustível quando abastecem nos postos Shell. “Assim, ficam registradas a quilometragem e a quantidade de combustível, para que possamos calcular no futuro quanto aquele veículo está gastando e consertar ou substituir os que estiverem fora do padrão”, explica.

O envolvimento dos motoristas também é outro ponto importante no compromisso em reduzir os impactos ambientais. “A reeducação para uma condução consciente permite que o motorista reflita que pequenas ações podem gerar grandes resultados para a empresa, mas, sobretudo, para o meio ambiente”, conta. A Tombini tem ainda reavaliado novas rotas e oportunidades de negócios que tragam melhores resultados para a empresa e gerem menos impactos ambientais.

BENEFÍCIOS ALÉM DA ECONOMIA

Além da gestão de consumo, a Tombini adotou outros procedimentos do programa Expers, como as políticas de descarte de resíduos. “Nossos pneus usados vão para uma empresa de reciclagem, assim como o óleo lubrificante, filtros, estopa, entre outros”, afirma o proprietário. Desta forma, a borracha dos pneus é transformada em asfalto, para pavimentação de ruas e estradas, ou misturada a cimento. A Tombini é licenciada pela Companhia Ambien-



CONHEÇA O PROGRAMA EXPERS

O projeto foi criado pela Shell em parceria com a Ecofrotas, especialista em gestão sustentável de frotas, com foco exclusivo nas rodovias do País. A ideia une as necessidades básicas dos frotistas à redução de custos com a criação de um sistema de gestão de frota que visa à diminuição do impacto ambiental. Todo trabalho é personalizado: consultores vão até a transportadora e customizam a solução de acordo com cada caso. A principal ferramenta é o cartão corporativo usado nos postos da maneira que acontece na Tombini, que permite gestão inteligente de abastecimento e emissão de poluentes a distância. O Expers afirma que a redução do consumo e das emissões de gases do efeito estufa (GEE) com a implementação do programa pode chegar a 10%.

Mais informações em www.portalexpers.com

tal do Estado de São Paulo (Cetesb), que certifica as práticas de armazenagem e abastecimento, troca de óleo, lavagem de veículos, entre outros serviços.

Tombini afirma que iniciativas como essa geram inúmeros benefícios. “Além da economia com a redução de consumo e de acidentes, tem também o valor agregado à imagem da empresa”, acredita. O foco nas questões ambientais é fundamental para ele como empresário e como cidadão. “Temos que pensar no país e no mundo que vamos deixar para os nossos sucessores”, completa. ●

Treinamento fundamental

Capacitação e gestão de pessoas fazem a diferença na administração dos transportes na Ribeirão S/A

ARIBEIRÃO S/A (RiSA) não é uma transportadora. É uma empresa de agronegócio, plantadora de grãos nos Estados do Piauí e Maranhão. Porém, mesmo não sendo especialista em transporte, parece ter encontrado uma fórmula eficaz para gerir essa atividade: investir nas pessoas. Dona de uma frota de 50 caminhões (metade Scania), a RiSA realizou um grande trabalho de capacitação de seus motoristas na concessionária Alpha, em Balsas (MA), e hoje colhe os frutos desse investimento.

“Estamos em uma região privilegiada e em fase de crescimento do negócio. Com aumento da demanda por transporte, esse tipo de iniciativa é fundamental”, afirma Anderson Gorgen, diretor administrativo da RiSA. Fundada em 1991 por José Antonio Gorgen, pai de Anderson, a empresa iniciou suas atividades trabalhando com transporte terceirizado, mas acabou decidindo investir em uma frota própria. “Foi complicado começar a administrar essa parte, principalmente por causa da escassez de mão de obra qualificada”, conta Gorgen. Diante de caminhões cada vez mais modernos, a empresa decidiu que a melhor forma de minimizar os erros operacionais era investindo em treinamento.

Seguindo esta filosofia, a RiSA mandou todos os seus motoristas – inclusive os que não dirigem caminhões Scania – para um treinamento intensivo na concessionária, com conteúdo monitorado pelo Master Driver do grupo Alpha. “Tínhamos adquirido caminhões novos e os motoristas ficaram dois dias aprendendo sobre a nova ferramenta”, conta Gorgen. Depois do trabalho, o diretor fez uma reunião com os participantes e descobriu que quase todos eles estavam operando o caminhão de forma incorreta. Um dos exemplos mais citados por eles foi o bloqueio do eixo traseiro nos veículos 6x4: “um

mês depois, já não havia mais diferencial quebrado.” Além da queda nos custos de manutenção, a RiSA registrou redução de consumo de combustível de 10%.

Para cuidar dos equipamentos, a empresa conta com duas oficinas próprias, ambas com equipes de mecânicos treinados pelas próprias fábricas. Já para as pessoas, a empresa conta com profissionais como um técnico em segurança que realiza treinamentos e reciclagens constantes e uma psicóloga para trabalhar com recrutamento e seleção de funcionários, além de fazer avaliações periódicas com os motoristas. “Nós tentamos não fazer muita renovação do quadro de motoristas, contratando sempre por meio de uma seleção criteriosa com exames técnicos e psicológicos”, diz Gorgen. A ideia é que, quanto mais tempo o profissional permanece na empresa, mais habituado ele fica à operação.

DESTAQUE NO NORTE DO BRASIL – A matriz da RiSA fica em Baixa Grande do Ribeiro (PI) e tem cinco filiais no Maranhão: Urussuí, Balsas, Loreto, Sambaíba e São Raimundo das Mangabeiras. Em Balsas e Urussuí, a empresa tem misturadoras de fertilizantes, e nas demais, fazendas com produção agrícola – são 54 mil hectares de plantação. É uma das maiores produtoras de soja e o maior frotista da Scania na região.

Segundo Gorgen, as rotas percorridas pelos caminhões têm, em média, 800 quilômetros. “A operação é dupla: os veículos vão até o Porto de Itaqui, em São Luís (MA) com grãos destinados ao mercado externo, e voltam carregados com fertilizantes que são distribuídos nas nossas fazendas”, conta. Nos últimos quatro anos, a RiSA só comprou caminhões Scania. “Uma das razões é o pós-venda e a relação com a Alpha, em Balsas. Outra vantagem é o bom desempenho dos veículos e o peso da própria marca”. ●



O SUCESSO DO TREINAMENTO

“O motorista está acostumado a fazer o básico. Esse treinamento nos ensinou a ir além e aproveitar toda a tecnologia do caminhão.” É o que afirma o motorista Lázaro de Oliveira Fontes, que trabalha há um ano na RiSA e participou do treinamento ministrado pela Alpha. Ele já havia participado de atividades parecidas no passado, e conta que a experiência foi proveitosa para ele e para seus colegas: “Depois de muitos anos de estrada, sempre tem alguma novidade. Os caminhões mudam a cada lançamento e a gente acaba achando que está dirigindo de forma correta quando não está”.

Os resultados desse trabalho não refletem apenas na RiSA. A Alpha de Balsas (MA) também sai ganhando com o valor agregado ao seu trabalho de vendas e o estreitamento das relações. “Foi um trabalho de suma importância para o cliente, que tem em mãos um equipamento de alta tecnologia e aprendeu a tirar proveito de todos os recursos que o caminhão oferece”, afirma Wilson Martins, consultor de Vendas da concessionária. Além disso, a RiSA já planeja a compra de mais 50 caminhões até o final de 2012. “Nos próximos cinco anos, planejamos adquirir mais 250 unidades”, completa Gorgen.



Nos últimos quatro anos, a RiSA só comprou caminhões Scania.

“Uma das razões é o pós-venda e a relação com a Alpha, em Balsas. Outra vantagem é o bom desempenho dos veículos e o peso da própria marca”.

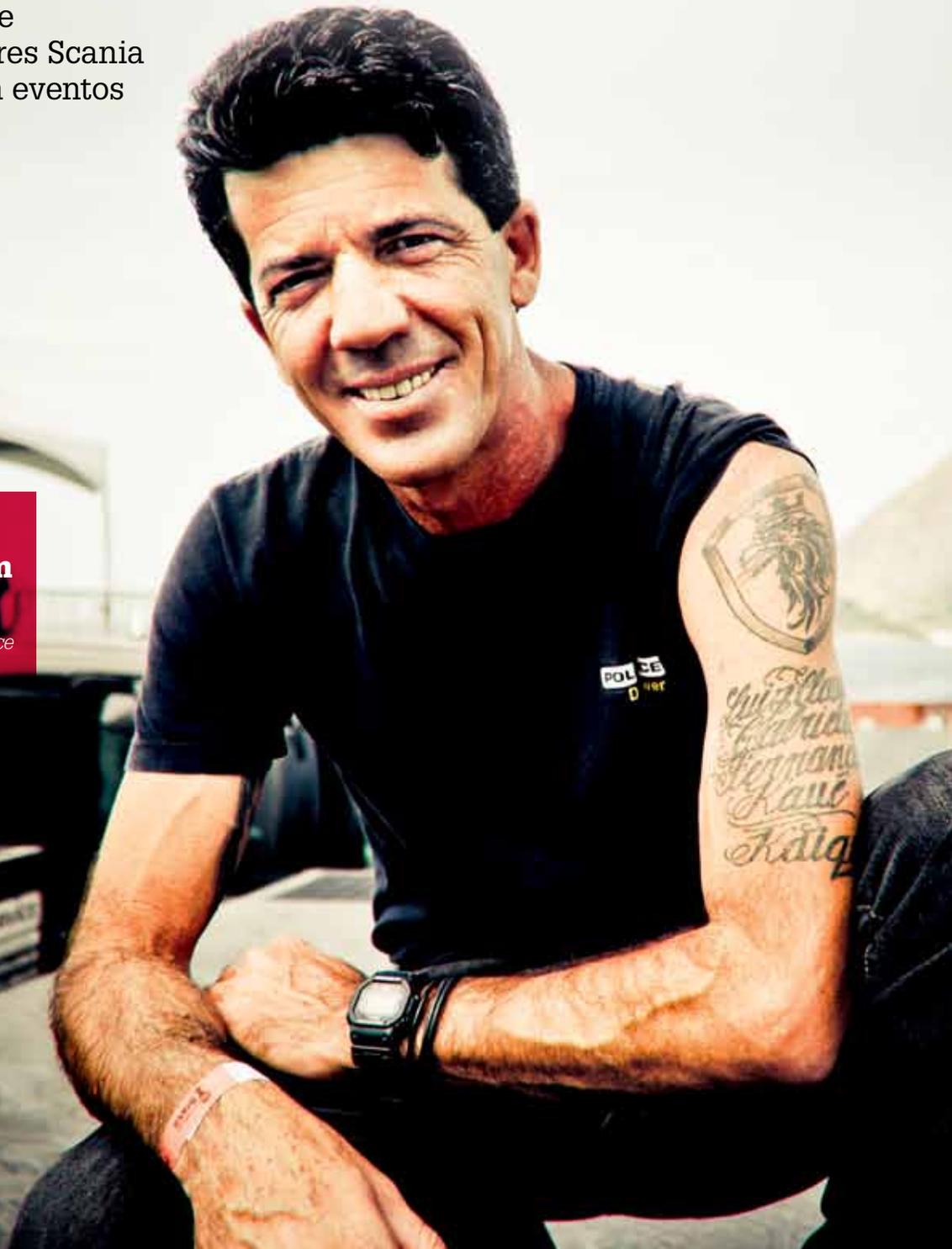
José Antonio Gorgen, diretor da RiSA Transportes

Iluminação sustentável

Poliservice fornece luz e climatização com motores Scania movidos a biodiesel em eventos como a Rio+20

“**Tenho um R 420 Highline, sou um viciado em Scania”.**

Claudio Magon, fundador da Poliservice



Iluminação na Rio+20

Os motores Scania usados nos geradores Poliserice foram parte da estrutura de pontos importantes da conferência Rio+20. O centro de eventos Riocentro, com área total de 570 mil metros quadrados, fica na zona oeste da capital carioca e foi palco da maioria dos fóruns e debates oficiais. O Parque dos Atletas, em frente ao Riocentro, recebeu exposições e ofereceu espaço para seminários e palestras. O Pier Mauá, no centro da cidade, teve apresentações do governo e da sociedade civil, e, por fim, o Forte de Copacabana, na zona sul, abrigou o espaço “Humanidade 2012”, onde ocorreram atividades não oficiais, como o fórum TEDxRio+20 e o encontro entre prefeitos das principais cidades do mundo.

A **SCANIA TEVE PAPEL IMPORTANTE** na Conferência das Nações Unidas Sobre o Desenvolvimento Sustentável, a Rio+20. O evento foi iluminado pela Poliserice, fornecedora de grupos geradores e sistemas de ar-condicionado, que usou equipamentos com motores seis cilindros Scania para realizar o serviço. Os grupos geradores foram abastecidos com B20, combustível com 20% de biodiesel fornecido pela própria Organização das Nações Unidas (ONU). A estratégia foi uma exigência do evento, que estima ter economizado 280 mil litros de combustível fóssil.

Claudio Magon, fundador e proprietário da Poliserice, conta que os geradores foram posicionados em quatro pontos do evento: quatro unidades foram usadas na iluminação do Riocentro, oito no Parque dos Atletas, dez no Forte Copacabana e seis no Pier Mauá. “Todos os geradores usados na conferência tinham potência de 500 kVA”, conta. Além disso, a Poliserice forneceu cerca de 20 mil metros de cabos para ligar os sistemas e precisou deslocar uma equipe de 38 pessoas até o Rio de Janeiro. Para a climatização de ambientes, a Poliserice contou com aparelhos do tipo Chiller, Fan Coil e Split, com os mesmos motores.

Presença nos quatro cantos do Brasil – A Poliserice, que começou na garagem de Magon no ano de 1996, está localizada em São Bernardo do Campo (SP), mas presta serviços em todos os cantos do País. “Nós somos uma empresa de logística. Oferecemos a solução completa, o gerador é apenas um detalhe”, garante o proprietário. O primeiro gerador construído por ele foi feito com um motor Scania 12 litros e funciona até hoje: “eu pegava os motores de caminhões de ferro velho e adaptava em geradores novos”. A princípio, Magon montou 14 equipamentos. De lá para cá, os negócios cresceram consideravelmente e, hoje, a Poliserice conta com 186 equipamentos – 126 têm motores Scania.

No entanto, o negócio de locação de geradores teve início com a crise de energia elétrica que provocou o apagão no Brasil em 2001. “Ninguém tinha gerador nessa época”, lembra Magon. Hoje, a empresa cuida da iluminação

de eventos de pequeno, médio e grande portes em todo o País e para variados setores. “Cuidamos da iluminação no São Paulo Fashion Week, no show do Paul McCartney, no carnaval do Rio de Janeiro e até na visita do Papa”.

A Poliserice também loca geradores e fornece serviços de refrigeração para indústrias. Quando é necessário deslocar equipamentos pela estrada, Magon vai de Scania: “tenho um R 420 Highline, sou um viciado em Scania”. Ele conta que seu pai era motorista e cresceu em meio a caminhões. “Além de trabalhar há muito tempo com os motores, esse é mais um motivo para eu gostar tanto da Scania.”

Energia limpa na Copa do Mundo – Depois de iluminar a Rio+20, Magon mira grandes eventos, como a Copa do Mundo de 2014. A Poliserice está cotada para fornecer geradores nos 12 estádios onde acontecerão os jogos. Assim como na conferência da ONU, a Federação Internacional de Futebol (FIFA) vai exigir o uso de biodiesel no fornecimento de energia. “Estamos preparados para atender a essa demanda. Trabalhamos com biocombustíveis desde 2007”, afirma o empresário, que já trabalhou na iluminação do evento do sorteio dos grupos em junho deste ano, na Marina da Glória, no Rio de Janeiro. Na ocasião, a Poliserice disponibilizou dez grupos geradores, todos com motores Scania.

Magon ainda conta que sua empresa tem grande preocupação com seu impacto. Além de usar biocombustível em parte das operações, investe em manutenção preventiva dos equipamentos, que garante maior disponibilidade, melhora o desempenho e diminui o consumo. A empresa também recicla materiais e investe em um sistema para reaproveitamento de água da chuva.

Os equipamentos de ar-condicionado da Poliserice utilizam o gás refrigerante HFC-134a em vez de R-22, substância de uso recorrente nesse segmento e cuja emissão provoca maiores danos à camada de ozônio. “Temos que estar antenados com as soluções que vão surgindo, afinal, o assunto está em evidências”, afirma Magon. O empresário também incentiva seus colaboradores a economizar água e energia nas atividades cotidianas, e a reciclar lixo, óleos lubrificantes, filtros, pilhas e bateria. “É importante que todos estejam envolvidos nesse desafio”, completa. ●

“ **Estamos preparados para atender a essa demanda. Trabalhamos com biocombustíveis desde 2007”**

Claudio Magon, na mira da Copa do Mundo de 2014

MINERADORES HISTÓRICOS

Líder na produção nacional de minério há séculos,
Minas Gerais segue forte no segmento

○ NOME DIZ MUITO do que é preciso saber sobre Minas Gerais. Desde o século 17, quando foram descobertas as primeiras reservas de ouro na Serra do Sabarabuçu e nos ribeirões do Carmo e do Tripuí, o território é o principal polo de mineração do Brasil. De lá para cá, a economia nacional passou por incontáveis reviravoltas, mas a mineração continua tendo papel importante nas economias do Estado e do País. Minas detém cerca de 49% da produção mineral brasileira, segundo informações da Subsecretaria de Política Mineral e Energética do Estado de Minas Gerais e responde por aproximadamente 27% das exportações de bens minerais. Para o mercado de transportes, isso significa crescente demanda por trabalho, tanto para rodoviário quanto para Off-road.

São mineiras as maiores reservas nacionais de minério de ferro, manganês, nióbio e zinco. Segundo Eugênio Eustáquio Ferreira, professor do curso de Engenharia de Minas na Universidade Estadual de Minas Gerais (UEMG), “outros Estados da federação possuem produção forte de um determinado tipo de minério; o que diferencia Minas Gerais é a variedade de recursos dessa atividade”. O carro-chefe da produção é o minério de ferro, que representa 70% do total. O Estado também conta com reservas de chumbo, ouro, zinco, bauxita, silício, manganês, grafite, rochas ornamentais, quartzo, pedra-sabão, fosfato, nióbio, serpentinito e calcário – o último, muito utilizado na produção de cimento, setor em que o Estado também é

líder da produção nacional. Minas Gerais ainda lidera o mercado de aço, ferro gusa, ferro ligas e zinco metálico.

A força do minério de ferro – O mercado mundial de mineração passa por um período de superaquecimento por conta da alta demanda por bens primários, proveniente em grande parte da China, maior importador de minérios do mundo. O Produto Mineral Brasileiro (PMB) cresceu 400% entre 2000 e 2010, e as previsões são de que os números não vão parar por aí, em especial no que diz respeito ao minério de ferro. O Instituto Brasileiro de Mineração (Ibram) afirma que a produção desse material em 2015 deve ultrapassar o dobro do que foi produzido em 2010. Para esse período, a Subsecretaria de Política Mineral e Energética prevê que serão investidos até US\$ 17,8 bilhões na mineração de ferro em Minas Gerais, 40% do total de investimentos no Brasil inteiro.

Segundo um estudo realizado pelo banco Credit Suisse, até o ano de 2013 haverá déficit mundial de 90 milhões de toneladas de minério de ferro. O Brasil detém a 5ª maior reserva desse material do mundo, e 67% disso está localizado em Minas Gerais. “Além da exportação para diversos mercados, o consumo interno de minério de ferro está concentrado na produção siderúrgica, como o aço”, explica o professor Ferreira. Ele conta que a movimentação da economia mineira, inclusive da mineração, acontece majoritariamente na Grande Belo Horizonte e no Vale do Aço.



OS CAMINHOS DA MINERAÇÃO

A produção industrial mineira, tanto para mercado interno quanto externo, é escoada por terra, visto que o Estado é um dos poucos no Brasil que não é banhado pelo Oceano Atlântico. Minas Gerais possui a maior malha viária do País, com 35.960 quilômetros de rodovias, entre estaduais e federais. Por exemplo, pela MG-424, que corta a região metropolitana de Belo Horizonte, passam cerca de 2.600 veículos de transporte pesado por dia, segundo estimativas do Departamento de Estradas e Rodagens de Minas Gerais (DER-MG).

“O caminhão não é importante para a mineração só pelo trabalho que opera dentro das minas, mas também pelo escoamento do produto final”, afirma Eugênio Eustáquio Ferreira, professor do curso de Engenharia de Minas na Universidade Estadual de Minas Gerais. Ele acredita que ainda falta às estradas infraestrutura correspondente às reservas minerais e indústrias. “Enquanto as empresas e os veículos seguem evoluindo em termos de tecnologia e capacidade de carga, as rodovias, de certa forma, não acompanham o ritmo.”



Nichos variados na mineração – Segundo Ferreira, boa parte do Produto Interno Bruto (PIB) de Minas Gerais está concentrada na Grande Belo Horizonte, região onde está localizada a transportadora TSL. A sede da empresa fica na cidade de Sarzedo, a 30 quilômetros da capital. A operação concentra-se em transporte de minério de ferro Off-road. Entre os clientes atuais, estão a Itaminas, que produz quartzito em Sarzedo, e duas companhias que exploram minério de ferro: a MMX, em Igapé, e a V&M do Brasil, em Brumadinho. “Começamos em 1997 com apenas um caminhão e fomos aumentando. De 2008 para cá, tivemos um crescimento muito grande”, conta José Donizete de Sousa Maia, o Zé Tita, sócio proprietário.

Hoje, a TSL possui uma frota 100% Scania, formada por 170 veículos. “Somos clientes da Itaipu de Contagem e temos uma relação muito boa com eles e com a fábrica”, afirma Zé Tita. Entre as aquisições mais recentes, estão 35 unidades do modelo P 250, que começaram a operar em julho em uma nova empreitada da transportadora: “estamos fornecendo os equipamentos destinados à coleta de resíduos nas minas para a Cetrel Lumina, do grupo Odebrecht. É um mercado com boa demanda e muito competitivo por aqui”. Além desse novo serviço e do Off-road, a TSL atua, em pequena escala, no transporte rodoviário, prestando serviços à Petrobras.

As previsões de Zé Tita para o futuro próximo são positivas; com o bom momento vivido pelo setor de mineração e as perspectivas do mercado para os próximos anos, o volume de trabalho deve continuar aumentando. “A indústria é que puxa a gente. Estamos em um período intenso, que só deve diminuir um pouco com a aproximação do fim do ano por causa do ritmo normal do setor.”

O MAPA DAS MINAS



A TSL possui uma frota 100% Scania, formada por 170 veículos

“Começamos em 1997 com apenas um caminhão e fomos aumentando”.

José Donizete de Sousa Maia, o Zé Tita, sócio proprietário da TSL.



Um setor puxa o outro – Quando se tornou motorista de caminhão, em 1989, Ronaldo Ferreira Silva não se imaginava trabalhando com mineração. No entanto, os rumos de sua vida e de seus negócios mudaram; hoje, ele é proprietário da RBC Transportes de Cargas, que presta serviços de transporte de minério de ferro em minas na cidade de Brumadinho. “Quando era motorista, a empresa em que eu trabalhava mudou para o ramo de mineração e eu fiquei tomando conta. Peguei gosto pela coisa e hoje tenho a transportadora”, conta o empresário. Nova no mercado, a RBC foi fundada em 2009 e já conta com uma frota de 18 veículos – cinco Scania Off-road.

Os caminhões fora de estrada, implementados com caçambas, dividem-se entre quatro modelos P 420 6x4 e um G 440 6x4, que levam o material base do pé da rocha, onde ele é extraído, até o britador, dentro da mina. “Acho que no segmento de mineração não existe caminhão melhor que o Scania”, elogia Silva, que trabalha em parceria com a concessionária Itaipu de Contagem. A RBC também atua nos ramos de transporte rodoviário e Off-road para construção civil, mas o proprietário garante que a mineração é o que está mais em alta: “não pretendo me desfazer dos outros braços do negócio, mas com o mercado como está, a nossa tendência é crescer mais para este lado. Temos bons contratos e o volume de trabalho deve continuar aumentando”, acredita.

O crescimento não deve parar – Daniel Bernardo Costa de Souza, proprietário da CHB Rental, trabalha com locação de caminhões para mineradoras desde 2009. “Antes, já trabalhava com locação para outros segmentos, mas a demanda de trabalho em mineração começou a surgir mais forte naquela época”, lembra. Ele acredita que esse crescimento está ligado a outros negócios em Minas Gerais, além da própria exportação de minérios: “a indústria e a construção civil estão em alta por aqui e puxam a mineração. Isso pode ser visto claramente em um raio de cem quilômetros a partir de Belo Horizonte”. A CHB atende o país inteiro, tem sede em Contagem, vizinha da capital, e filial em São Paulo (SP).

A empresa fornece escavadeiras hidráulicas e outros equipamentos, além dos caminhões com caçamba, dirigidos por motoristas da própria empresa. A frota de 40 veículos deve dobrar de tamanho em breve: “sempre focamos mais nas máquinas, mas estamos planejando adquirir mais 40 caminhões nos próximos dois anos”. Atualmente, a empresa de Souza opera em minas nas cidades de Igarapé e Brumadinho, transportando minério de ferro e pedreira.

A previsão do empresário para seus negócios no segmento de mineração nos próximos anos é otimista. “Com as obras para a Copa do Mundo, os segmentos que alavancam a mineração vão continuar crescendo, e o nosso trabalho também”. ●

“Acho que no segmento de mineração não existe caminhão melhor que o Scania”

Ronaldo Ferreira Silva, proprietário da RBC Transportes de Cargas.

“A indústria e a construção civil estão em alta por aqui e puxam a mineração”.

Daniel Bernardo Costa de Souza, proprietário da CHB Rental



Budel Transportes de Cargas

A empresa, que trabalha em parceria com a Scania há 24 anos, adquiriu sete caminhões na Battistella de São José dos Pinhais (PR), onde fica sua sede: cinco unidades do R 440 6x2 e duas do G 360 6x2. A Budel atua no transporte de cargas líquidas e secas para as indústrias química, metalúrgica, de fertilizantes e de alimentos.



Financiado pelo Scania Banco



Locações e Transportes Telepolo

A compra de um P 360 4x2 na Suvesa de Eldorado do Sul (RS) marca a retomada de uma antiga parceria. Depois de anos trabalhando com locação de veículos, a empresa está ingressando no ramo de transportes, com uma frota pequena, formada por três caminhões. A Telepolo vai atuar no transporte graneleiro e de cargas em geral.



Financiado pelo Scania Banco



Feltrin Turismo

A parceria entre a Scania e a Feltrin Turismo, de Xaxim (SC), completou dez anos em 2012. A empresa, que atua no transporte urbano e rodoviário de passageiros, possui uma frota de oito ônibus e acaba de adquirir um novo modelo G7 DD 4 eixos na concessionária Battistella de Cordilheira Alta (SC).

Amílson Mota

O cliente recebeu da concessionária Venac, de Viana (ES), o primeiro caminhão com motor Euro 5 do Estado.

O modelo P 360 4x2, implementado com caçamba, é o primeiro zero quilômetro adquirido pelo comprador, em 20 anos de estrada como cliente Scania. O veículo tem recebido acompanhamento da concessionária e a avaliação do proprietário sobre o produto é positiva.



Frigorífico Fripai

A empresa, localizada em Juiz de Fora (MG), é uma das maiores distribuidoras de carnes de Minas Gerais e acaba de adquirir seus primeiros veículos Scania, na concessionária Itaipu de Matias Barbosa (MG). São dois veículos do modelo P 310 8x2, implementados com câmaras frigoríficas para o transporte de seus produtos. A frota total é formada por 40 caminhões.

Plínio de Souza Freire ME

O cliente é apaixonado pela marca, tanto que sua presença na Battistella de São José dos Pinhais (PR) é quase diária. Empresário influente no setor de transportes em sua região, adquiriu um R 440 6x2 cegonheiro. A frota, formada por cinco caminhões, três Scania, viaja por todo o Brasil a serviço da Transmoreno, especialista em transporte de veículos.



Log 99

Como parte de um processo de repaginação, a transportadora está começando a trabalhar com frota própria e escolheu a concessionária Escandinávia de sua cidade, Uberlândia (MG), para adquirir seus primeiros veículos. Foram entregues à Log 99 cinco modelos G 400 6x2, que estão operando no transporte de grãos. Além da logística, a empresa oferece serviços de armazenagem.



Financiado pelo
Scania Banco



Coopermota

A Cooperativa dos Transportes da Média Sorocabana, de Cândido Mota (SP), opera no comércio de grãos e insumos agrícolas. Cliente da Scania há quatro anos, adquiriu três caminhões na P. B. Lopes de Salto Grande (SP). Um dos veículos, modelo P 360 6x2, foi financiado pelo Consórcio Scania.



E. A. Granucci e Biondo

Cliente da P. B. Lopes de Londrina (PR), a transportadora adquiriu quatro caminhões: dois modelos G 380 6x2, um R 420 6x2 e um R 440 6x2, além de duas cotas no Consórcio Scania. Ao todo, a empresa possui dez veículos da marca em sua frota. A Granucci e Biondo fica em Iporã (PR), trabalha com cargas refrigeradas e é cliente Scania há oito anos.



Financiado pelo
Scania Banco

José Paschoal do Prado

O empresário, associado do Grupo GRA, de Rancho Alegre d'Oeste (PR), acaba de comprar seu primeiro caminhão Scania. O modelo R 440 6x4 foi adquirido na concessionária P. B. Lopes de Maringá (PR) e será usado no transporte de grãos. Além do grupo, o proprietário do novo Scania também é dono de um supermercado.

Rápido Transpaulo

Com uma frota em torno de 500 caminhões, a transportadora recebeu duas novas unidades do modelo P 360 6x2 da Suvesa de Eldorado do Sul (RS). A empresa, sediada em Canoas (RS), oferece soluções de transporte e logística para clientes de segmentos que vão de indústrias químicas ao setor calçadista.



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

1 FINAL DO MMCB 2012

Foram 12 etapas regionais, 24 semifinalistas e uma emocionante disputa pelo título de Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Acompanhe o clipe com os principais momentos da emocionante final.

<http://youtu.be/4xoXIsZhna>



2

2 Game do MMCB 2012

Ainda na fanpage da Scania no Facebook você pode encarar os desafios do MMCB no game baseado na competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Para jogar, basta curtir a fanpage da Scania e acessar o game. Mais de 10 mil pessoas em todo o Brasil já encararam o desafio!

www.facebook.com/scaniabrasil



3

4 TSL

Conheça a Transportes Sarzedo Ltda., transportadora mineira especializada em operações Off-road em mineração com frota 100% Scania. Nesta reportagem do Rede Scania na TV, você confere o trabalho realizado na mina de Itaminas, que extrai minério de ferro em Sarzedo (MG), no Quadrilátero Ferrífero. Confira no link:

www.youtube.com/watch?v=RG73Mn0DYmA&list=UUOYabqYPF-MhtGuBfhHrCvA&index=1&feature=plcp



4

Confira também:

Blog Scania

A competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil movimentou motoristas em todo o País. No blog da Scania você encontra tudo sobre as etapas regionais e a final desta edição que registrou recorde mundial com 47 mil inscritos. Saiba mais sobre essa marca histórica em <http://migre.me/aE65P>



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 Fan-page (www.facebook.com/scaniabrasil) Siga nosso perfil também no Twitter (@ScaniaBrasil)





Direto do sul do País, a união de duas paixões

Que o churrasco é um dos pratos favoritos do brasileiro ninguém discute. Quando se fala na região sul do Brasil então, este se torna quase uma unanimidade. Sabemos também que os caminhões Scania são outro exemplo de paixão do povo brasileiro e preferência dos caminhoneiros pelas estradas de todo o País. Então por que não juntar as duas coisas?

Foi o que pensaram Fred e Leio Ardoon, de Carambeí, cidade paranaense próxima a Ponta Grossa (PR). Os sócios proprietários da Transporte Ardo Ltda. uniram o gosto pelo churrasco, a admiração pelos veículos da Scania e construíram, no salão de festas da empresa, uma churrasqueira com peças da cabine de um caminhão Scania. As frações do teto e das portas utilizadas foram moldadas em fibra de vidro. Os outros componentes são peças originais cedidas pelo gerente regional de veículos da Battistella – Ponta Grossa, Julio Augusto Petry da Cunha.

Segundo Julio, a ideia da “Churrasqueira Scania” nasceu bem longe daqui. “Eles viram na Europa algo parecido com um carro de passeio, que parecia estar atravessado na parede. Quando voltaram, entraram em contato conosco com essa sugestão de parceria na construção de uma churrasqueira com uma cabine Scania. Daí em diante passamos a ajudá-lo com a construção e as peças. A ideia se concretizou e a churrasqueira é um sucesso”, conta Cunha.



Túnel do Tempo

Nesta edição você conferiu tudo sobre a nova linha de caminhões Off-road Euro 5 da Scania. Com uma nova grade, mais resistente e robusta, e tecnologias como o Scania Retarder e o Scania Opticruise, os modelos estão disponíveis em várias configurações e são ideais para as mais duras tarefas em minas e canteiros de obras. Mas você sabia que os veículos Scania já se destacam em aplicações severas fora de estrada há muito tempo?

Na edição nº 80 da revista Rei da Estrada, os caminhões Scania Série 4 foram protagonistas, encarando os mais irregulares terrenos de mineração. A matéria de capa conta a história dos Scania R 114 6x4 do Grupo Belmont, empresa com décadas de experiência no setor de mineração. E trabalhando diariamente sob um calor que por vezes alcançava 40 graus, o desempenho dos veículos se mantinha imbatível. E esse ainda não era o limite.

A revista ainda reportou o desempenho dos modelos P 124 adquiridos para a construção da Usina Hidrelétrica de Manso, na cidade de Chapada dos Guimarães (MT). Os veículos trabalharam 20 horas por dia carregando o limite de 20 toneladas em aclives médios de 10%. Os caminhões eram a atração da obra por serem menores, mais rápidos e transportarem a mesma quantidade de carga que os superpesados importados.



Opinião

KRISTOFER HANSÉN

Os feios que me desculpem, mas beleza é fundamental

A engenharia para garantir atributos como produtividade e durabilidade dos veículos é essencial, mas ela não basta para a Scania. A estética tem muito mais importância do que se imagina. Confira na entrevista com Kristofer Hansén, chefe de estilo e desenho industrial da Scania na Suécia, como o design pode ajudar, e muito, para a eficácia do produto e conforto do motorista.

1 - Considerando caminhões como veículos adequados para o trabalho, qual é a importância de se ter um design atraente?

É sempre preciso entender as necessidades, desejos, emoções e expectativas do usuário de um produto, caso contrário, você nunca produzirá um design atraente. Para um grande design deve-se ter uma visão em muitos campos do conhecimento, não apenas dar forma a uma bela superfície. Há, no mínimo, três condições distintas onde a atração que vai além da imagem é muito importante.

2- Cite algumas dessas situações.

Em primeiro lugar, o produto precisa dizer de maneira positiva o que ele é, um caminhão, um carro, um trem e assim por diante. O cliente tem de acreditar que está adquirindo um caminhão de mineração e não um carro esporte.

Em segundo, o veículo precisa dizer, pelo menos em partes, como usá-lo e qual o nível de desempenho que se pode esperar: transporte confortável para longas distâncias, extremamente robusto ou distribuição. Além disso, deve haver uma atitude convidativa ao motorista para que ele sinta que este dia será um bom dia de trabalho.

O terceiro é que o design deve transmitir a qualidade da marca e a identidade da qual o usuário faz parte ao utilizá-lo. Se o veículo tiver um bom desempenho, isso tem que ser comunicado através do design, além do que você vê e sente ao entrar em contato com o veículo, apenas por seus olhos, ou em contato físico como usuário.

3 - Quais são os avanços no design dos caminhões da Scania?

O design de um Scania deve espelhar a força da marca. Tem de ser óbvio qual o tipo de caminhão você está vendo ao estar em frente a um Scania. Temos algumas características muito típicas no exterior, por exemplo, o painel de grade grande que vai desde o para-brisa até o para-choque com o logotipo Scania na parte superior. Além disso, as entradas de ar na parte superior da portinhola dianteira, que nenhuma outra marca utiliza. Essas são algumas partes exclusivas de nosso DNA de estilo que muitos tentam imitar, mas chegam a cópias sem a qualidade Scania.

4 - A aerodinâmica e a ergonomia também são considerados?

Pode-se dizer que a aerodinâmica é um dos aspectos mais importantes quando se fala em design exterior. Ela tem de ser combinada com excelente ergonomia, por exemplo, a visão obtida a partir do banco do condutor, a abertura das portas e escotilhas, e os passos para entrar e sair. No interior, uma das coisas mais importantes é o posto do motorista, ele tem que ser atraente em muitos aspectos, ser seguro, deixar o motorista ter uma experiência de condução descontraída e também funcionar bem quando não estiver na estrada. Muitos motoristas usam a cabine para dormir, por isso, ela não deve ser muito diferente de sua casa ou de um hotel.

5 - Como a Scania tenta estar um passo à frente dos concorrentes através do design?

Para estar à frente, temos que desafiar o produto existente, através de pesquisa e conceitos, e cada vez mais experimentar novas soluções para as diferentes necessidades de nossos clientes. Nunca se pode descansar e pensar que já somos "bons o suficiente".



Kristofer Hansén

Chefe de estilo e desenho industrial da Scania na Suécia

Veículos

ACRE

- Rio Branco (Posto de Serviço)
ROVEMA – Tel. (68) 3221-6433
rovema@riobranco.com.br

ALAGOAS

- Rio Largo
MOVESA TRUX – Tel. (82) 2126-9100
movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS

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

BAHIA

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

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

- Feira de Santana
MOVESA – Tel. (75) 3321-9100
movesa.feira@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

- Itabuna (Loja de Peça)
MOVESA – Tel. (73) 3043-6010
movesa.itabuna@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

- Linhares (Posto de Serviço)
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

- São Luis
ALPHA – Tel. + 55 (98) 3214-1919
alpha.slz@alphamaquinas.com.br

- Balsas
ALPHA – Tel. (99) 3542-9494
alpha.blz@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
ALPHA – Tel. + 55 (99) 2101-6060
alpha.imp@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
ROTAOESTE – Tel. (65) 3611-5000
cuiaba@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
ROTAOESTE – Tel. (66) 3411-5500
rondonopolis@rotaoeste.com.br

- Sinop
ROTAOESTE – Tel. (66) 3511-1500
sinop@rotaoeste.com.br

- Lucas do Rio Verde (Posto de Serviço)
ROTAOESTE – Tel. (65) 3549-7200
lucas@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. LOPES – Tel. (67) 3326-5080
pbl@sercomtel.com.br

- Dourados
P. B. LOPES – Tel. (67) 3424-0015
pbl@sercomtel.com.br

- Ladário (Posto de Serviço)
P. B. LOPES – Tel. (67) 3232-3320
pbl@sercomtel.com.br

MINAS GERAIS

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

- Contagem
ITAIPU – Tel. (31) 3399-1000
itaipu@itaipumg.com.br

- Contagem - Inconfidentes (Reformadora)
ITAIPU – Tel. (31) 3398-0440
itaipuin@itaipumg.com.br

- Patos de Minas (Loja de Peças)
ITAIPU – Tel. (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
ITAIPU – 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

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

- Uberlândia
ESCANDINÁVIA – Tel. (34) 3233-8000
escandinavia.ud@escandinavia.com.br

PARÁ

- Marituba
ITAIPU NORTE – Tel. (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br

- Marabá
ITAIPU NORTE – Tel. (91) 2103-8050
maraba@itaipunorte.com.br

- Paragominas (Loja de Peças)
ITAIPU NORTE – Tel. (91) 3738-1684
paragominas@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

- Campina Grande
MOVESA TRUX – Tel. (83) 2102-9100
movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ

- Londrina
P. B. LOPES – Tel. (43) 3329-0780
pbl@sercomtel.com.br

- Maringá
P. B. LOPES – Tel. (44) 3228-5757
pbl@sercomtel.com.br

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

- Cascavel
BATTISTELLA – Tel. (45) 3333-2300
cascavel@battistella.com.br

- Guarapuava
BATTISTELLA – Tel. (42) 3624-2188
guarapuava@battistella.com.br

- Pato Branco
BATTISTELLA – Tel. (46) 3220-8400
patobranco@battistella.com.br

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

- União da Vitória
BATTISTELLA – Tel. (42) 3524-6675
uniadavitória@battistella.com.br

PERNAMBUCO

- Jaboatão dos Guararapes
Movesa Trux – Tel. (81) 2101-9100
admistração.recife@movesa.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 (Posto de Serviço)
Equipo – Tel. (24) 3348-3332
equipo.bm@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró (Posto de Serviço)
CONTERRÂNEA – Tel. (84) 3422-2400
conterranea@conterranea-rn.com.br

RIO GRANDE DO SUL

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

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

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

- Santa Maria (Posto de Serviço)
SUVESA – Tel. (55) 3211-1909
suvesa.santamaria@scania.com

- Três Cachoeiras (Posto de Serviço)
SUVESA – Tel. (51) 3481-5050
suvesa.eldorado@scania.com

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

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

- Lajeado
BRASDIESEL – Tel. (51) 3714-7700
lajeado@brasdiesel.com.br

- Garibaldi (Posto de Serviço)
BRASDIESEL – Tel. (54) 3463-8800
garibaldi@brasdiesel.com.br

- Vacaria
MECÂNICA – Tel. (54) 3511-1433
mecacil@mecacil.com

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

- Passo Fundo
MECÂNICA – Tel. (54) 2104-9600
mevepas@mecacil.com

RONDÔNIA

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

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

- Vilhena
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.com.br

RORAIMA

- Boa Vista (Posto de Serviço)
SUPERMAC – Tel. (95) 3224-9559
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA

- Pícaras
MEVEPI – Tel. (47) 3267-7200
mevepi@mevepi.com.br

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

- Joinville
MEVILLE – Tel. (47) 3451-0300
meville@mevepi.com.br

- Rio do Sul (Posto de Serviço)
MEVALE – Tel. (47) 3525-3575
mevesul@mevepi.com.br

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

- Concórdia
BATTISTELLA – Tel. (49) 3904-5000
concordia@battistella.com.br

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

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

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

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

SÃO PAULO

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

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

- Jundiá
CODEMA – Tel. (11) 2136-8750
codema.jundiai@scania.com

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

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

- São Bernardo o Campo
CODEMA – Tel. (11) 2176-0000
codema.saobernardo@scania.com

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

- Sumaré
QUINTA RODA – Tel. (19) 3854-8900
quintaroda@quintaroda.com.br

- Araçatuba
QUINTA RODA – Tel. (18) 3631-1010
qroda.ata@quintaroda.com.br

- Bauru
QUINTA RODA – Tel. (14) 2109-3150
quintaroda.bru@quintaroda.com.br

- Porto Ferreira (Posto de Serviço)
QUINTA RODA – Tel. (19) 3581-4144
qroda.pf@quintaroda.com.br

- Ribeirão Preto
ESCANDINÁVIA – Tel. (16) 3969-9900
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

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

- São José do Rio Preto
ESCANDINÁVIA – Tel. (17) 3215-9770
escandinavia.sj@escandinavia.com.br

- Regente Feijó
P. B. LOPES – Tel. (18) 3941-1030
pbl@sercomtel.com.br

- Salto Grande
P. B. LOPES – Tel. (14) 3378-4115
pbl@sercomtel.com.br

SERGIPE

- Nossa Sra. do Socorro
MOVESA – Tel. (79) 2104-9100
movesa.sergipe@movesa.com.br

TOCANTINS

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

- Araguaína
MCM – Tel. (63) 3421-3433
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

ECUADOR

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

MONTEVIDÉU
TEL. (0059821) 924-0433/0435

VENEZUELA

VALENCIA
TEL. (0058241) 871-8090



Respeite os limites de velocidade.

OFF ROAD

A força e a tração para carregar os seus negócios começam com um Scania.



Para-choque de aço maciço.

Robusto, em uma única peça, é capaz de suportar agressões sem deformar.



Economia de combustível.

Motores Scania Euro 5 de 13 litros. O maior torque e a maior potência da categoria.



Serviços Scania: disponibilidade a toda hora.

O atendimento remoto Scania garante a disponibilidade do seu caminhão, evitando que ele fique parado e gere gastos desnecessários.

Os caminhões Scania Off Road para o segmento madeireiro entregam a força e a resistência que você precisa para transportar grandes volumes de carga. Resultado: melhor desempenho e maior produtividade para os seus negócios.

REINO.COM



SCANIA
www.offroad.scania.com.br