

Rei da Estrada

ANO IX, NÚMERO 89



NOVEMBRO/DEZEMBRO 2000

Exclusividade no atendimento



**Junto com a carga,
empresas carregam, em frotas
dedicadas, a marca do cliente**

Jeito mineiro

**Gontijo comemora o título de maior frotista de ônibus
rodoviários Scania no mundo**



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

Gerente de Comunicação:
Luiz Carlos de Medeiros

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Láis Chita

Revisão:
Vicente dos Anjos

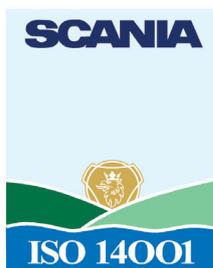
Foto Capa:
Eduardo França

**Diagramação,
Editoração e Produção:**
Technoart Propaganda Ltda.

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
33.000 unidades



Correspondências:
Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

Home page:
www.scania.com.br



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



O futuro e a qualidade

Jorma Halonen - Presidente da Scania Latin America



Marcus Zanon

Os últimos anos têm sido difíceis para o setor de transporte no Brasil e na América Latina. A instabilidade econômica, o aumento de impostos, os preços ele-

vados do combustível, as pesadas taxas de importação e outras tantas tarifas têm exercido forte pressão sobre as empresas de transporte, prejudicando sua rentabilidade e, conseqüentemente, causando queda na demanda de novos caminhões.

A criação da Scania Latin America, na metade da década de 90, exigiu grandes investimentos no aumento da capacidade de produção e na reestruturação da rede de distribuição. A organização tornou-se mais aberta e flexível. Com metas definidas, a Scania passou a cooperar com seus fornecedores locais, parceiros que têm força e competência para atender as exigências de qualidade, bons preços, capacidade e pontualidade de entrega. Por meio do programa de nacionalização de peças da Scania foi possível obter-se, além de menores custos e prazos de entrega mais curtos, maior flexibilidade para enfrentar as oscilações de demanda.

Na Europa, o nível de demanda de caminhões pesados mantém-se alto, uma situação que comprovou as significativas vantagens do conceito mo-

dular Scania e do sistema de produção global. A produção européia em alta passou a ser abastecida com componentes produzidos pela Scania na América La-

tina, o que melhorou a rentabilidade da Scania neste continente, com a utilização mais eficiente da capacidade existente.

Tal fato, aliado à valorização dos serviços que acompanham o produto, como o Contrato de Reparo e Manutenção Scania, as opções de financiamento, a disponibilidade de peças e reparos nas concessionárias espalhadas por todo o País, conduz a prognósticos mais animadores já para os próximos anos.

Nosso objetivo principal é continuar investindo em qualidade. O conceito "qualidade" é, há muito, um sinônimo da marca Scania. Não podemos e não vamos negligenciar a qualidade. Temos de trabalhar tendo sempre em mente a questão "qualidade". Só assim manteremos a liderança e a imagem que sempre tivemos no mercado de caminhões.

Oferecer a nossos clientes uma solução completa para o transporte e buscar sempre a excelência na qualidade de nossos produtos e serviços são os compromissos da Scania para este próximo milênio.

4 Reportagem de Capa

Frotas dedicadas ganham espaço nas transportadoras nacionais, aumentando o aproveitamento da capacidade de carga e garantindo serviço diferenciado aos clientes.

8 Entrevista

Abílio Gontijo, diretor presidente da empresa que leva seu nome comenta o que é ser o maior frotista de ônibus rodoviários Scania do mundo.

10 Cliente



Empresa do segmento de cargas líquidas adota caminhão Scania especial para frotistas.

12 Negócios

Finalmente disponível para o mercado de caminhões, o leasing celebra seu primeiro caso concreto.

14 Ônibus

Empresa de turismo de Belo Horizonte (MG) especializa-se no transporte de bandas de rock mineiras por todo o País.

16 Aplicação



Caminhões Scania atuam no socorro gratuito de veículos pesados em rodovias privatizadas.

18 Vendas

Scania equipa toda sua rede de vendedores com microcomputadores portáteis e possibilita utilização de toda a sua biblioteca virtual no atendimento direto aos clientes.

19 Evento

Cidade de Tabuleiro do Norte (CE) desponta como ponto de convergência de caminhoneiros no norte do País.

20 Curiosidade

Palco móvel leva espetáculo de dança pelo Brasil, puxado por caminhão Scania.

22 Gente & Fatos

24 Raio-X

Caminhão R124GA6x4NZ 420

Dedicação total

Transportadoras obtêm melhor aproveitamento de seus veículos por meio de frota dedicada. Nas rotas, nos horários e até nas carretas, o cliente, por sua vez, recebe tratamento diferenciado

A profissionalização do transporte leva a soluções de extrema vanguarda. Surge a frota dedicada. Por meio dela, não só se atende um cliente fixo como reserva-se a ele, com exclusividade, parte da frota. Como se os veículos fossem, na verdade, do próprio gerador de carga, a parceria traz benefícios para ambos, transportadora e cliente.

Além de ter sua carga transportada com preferência de horários e itinerários, o gerador de carga ganha espaço publicitário em carretas cada vez mais estilizadas. Uma demonstração pública de que, naquele instante, além de seus produtos estar sendo transportados, aquele veículo está inteiramente a seu serviço.

Ao dedicar sua frota a um único cliente, o transportador obtém aproveitamento total de sua capacidade e o lucro naquela rota é garantido. Alguns tornam-se até operadores logísticos e cuidam do estoque e do fracionamento da carga do cliente, alcançando um novo degrau no transporte profissional moderno.

A Delara Brasil, de Curitiba (PR), foi uma das empresas que logo perceberam as possibilidades de operar com frotas dedicadas. Um de seus projetos de frota dedicada contempla justamente a própria Scania, fornecedora de seus caminhões. A operadora logística atua na coleta de peças para o suprimento da fábrica da montadora, em São Bernardo do Campo. É o chamado "Milk

Run", pelo qual fornecedores de autopeças não precisam entregar seus produtos, tendo-os coletados por uma única transportadora.

Para isso, a Delara emprega seis conjuntos, sendo quatro cavalos-mecânicos com carretas e dois caminhões, todos tipo sider e devidamente personalizados. As rotas cobrem o Estado de São Paulo, região onde estão os principais fornecedores da Scania.

No projeto, a frota da Delara movimentada, em média, duas mil toneladas, abrangendo 50 fornecedores, num total de 600 coletas por mês. A quilometragem percorrida pelos seis caminhões, nesse período, gira em torno de 33.000 quilômetros.

Liderança comprovada -

Com 930 equipamentos próprios, sendo 390 carretas, 240 veículos pesados da marca Scania e 300 veículos leves, a Delara atende clientes como Ambev, Petróleo Ipiranga, Santa Marina, Petroquímica Ipiranga, Shell do Brasil, White Martins e Latasa. Seu diretor presidente, Wilson Ferro de Lara, foi eleito o Empreendedor do Ano 2000, na Categoria Serviços, por meio de concurso instituído pela consultoria Ernst & Young, que seleciona empresários e dirigentes de empresas em mais de 21 países.

A Transportes Waldemar, de Carazinho (RS), é outro exemplo de sucesso na operação com frota dedicada. 23 de suas carretas e 16 cavalos mecâ-





**Frota personalizada:
confiança do cliente
na transportadora**

nicos estão reservados à SLC - John Deere, fabricante de equipamentos e implementos agrícolas. Devidamente personalizados, os conjuntos trazem de São Paulo (SP) componentes e matéria-prima para a montagem das máquinas em Horizontina (RS).

“Obtivemos 100% de aproveitamento de nossas carretas com esse projeto. Antes, para um mesmo volume de carga, usávamos seis carretas, que trafegavam incompletas. Hoje, quatro carretas fazem o mesmo serviço, completas e com horários e itinerários definidos”, conta Milton Schmitz, diretor presidente da empresa.

A transportadora utiliza, inclusive, centro de consolidação de carga próprio, em São Paulo, para armazenar e fracionar a carga, conforme necessidade de seu cliente. “Por meio da consolidação de carga é que podemos garantir, ao mesmo tempo, satisfação do cliente e aproveitamento total de nossa frota”, acrescenta Schmitz.

Os veículos empregados na operação são Scania R 124 GA 6x2, de 360 cavalos, que carregam em média 29 toneladas, numa rota de 1250 quilômetros. Todo dia, cinco conjuntos estão envolvidos no atendimento à SLC.

A dedicação ao cliente, no caso, é tanta, que essa empresa gaúcha é uma das poucas no País a operar com carretas tipo sider com teto retrátil, o que agiliza a carga e descarga das bobinas de aço que transporta.

Eduardo França / Emanuel A.P. / Divulgação

Fundada em 1966 por Waldemar Schmitz, irmão mais velho de Milton, a empresa começou transportando cereais e carga fracionada. Hoje, devidamente profissionalizada, atua apenas no transporte de cargas fracionadas, refrigeradas e em projetos dedicados. Possui, além da matriz em Carazinho, 24 filiais espalhadas pelos estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Mato Grosso e Amazonas.

A frota é composta por 150 veículos, sendo 38 caminhões pesados - dos quais 32 são Scania. Um total de 66 carretas completam a estrutura. Para atender à SLC, a Transportes Waldemar chega a operar 24 horas por dia e cada um dos veículos envolvidos no projeto realiza 6,5 viagens ao mês entre São Paulo e Rio Grande do Sul.

Empresas diversificadas -

Além da Transportes Waldemar, de Carazinho, e da Delara, de Curitiba, a Gafor Transportes, de São Paulo (SP), também dedica parte de sua frota a empresas geradoras de carga. A Pananco, maior fabricante do refrigerante Coca-Cola da América Latina, é uma delas. Os veículos são empregados na transferência das bebidas já engarrafadas desde as fábricas, localizadas no interior do Estado, até os centros de distribuição da Grande São Paulo e litoral.

São mais de 50 conjuntos, tracionados por cavalos-mecânicos P114, que perfazem um total de 600 mil quilômetros mensais, rodando 24 horas por dia.



Transportes Waldemar e seu proprietário, Milton Schmitz: "Obtivemos 100% de aproveitamento de nossas carretas com o projeto de frota dedicada."



A frota total da Gafor ultrapassa os 800 veículos, com 270 deles pesados. Além do segmento de bebidas, seus clientes provêm dos setores de produtos químicos, cosméticos, alimentos, madeiras e resíduos industriais. A empresa conta, ainda, com uma área própria para estocagem de mercadorias com capacidade para três mil toneladas e 12 filiais espalhadas pelo País e o Mercosul.

Outra no ramo das frotas dedicadas é a Braga Transportes Especializados, de

Viana (ES), que atende à Chocolates Garoto com oito carretas todos os dias, seis das quais devidamente personalizadas na forma de um produto da empresa, o Baton. A empresa transporta licor de cacau e outras matérias-primas para a fabricação de chocolate. Por mês, a Braga transporta mais de duas mil toneladas de produtos para a Garoto.

Cada veículo transporta uma média de 26 toneladas e atinge uma quilometragem anual por volta dos 100 mil quilômetros. Suas rotas interligam as cidades de Ilhéus (BA), Vila Velha (ES) e São Paulo (SP).

Com 45 anos de atividade, a Braga possui frota de cerca de 40 caminhões Scania. Entre seus clientes, além da Garoto, estão a Alba Química, a Betech e a Cooperativa de Laticínios Selita.

No caso da Garoto, as carretas foram construídas especialmente para atender o cliente. Contam, por exemplo, com sistema de aquecimento para manter o licor de cacau a uma temperatura de 96° C.

A Ouro Verde, também de Curitiba (PR), por sua vez, dedica parte de sua frota ao transporte de vidros planos. As carretas foram personalizadas em nome

Jogada de Marketing

Estampar a marca do cliente nas carretas das transportadoras é uma estratégia de Marketing já bastante conhecida em países como Estados Unidos e Canadá. Pesquisas realizadas em março de 98, pela TWT - Two Way Trade e pela Associação Americana de Caminhões revelaram que apenas um caminhão com mídia publicitária atinge 10 milhões de pessoas em um ano. Desse total, 96% lembram das mensagens apresentadas. Uma imagem positiva da empresa anunciante, segundo as pesquisas, é criada em 98% dos observadores e 96% dizem que essa mídia tem mais impacto do que os anúncios em revistas. No Brasil, a expectativa de alcance situa-se em torno de 60% desse valor; isto é, seis milhões de pessoas para cada caminhão adesivado.

Fonte: Assessoria de Imprensa Delara

Atendimento diferenciado:
carretas projetadas exclusivamente
para o transporte em questão



do fabricante Guardian e transportam, em média, 25 toneladas.

No projeto, cerca de 60 veículos carregam os vidros em Porto Real (RJ) e seguem por todo o Brasil e o Mercosul. Para cada cavalo-mecânico há duas carretas. Todo mês, aproximadamente mil veículos carregam em Porto Real. Além dos vidros planos, a Ouro Verde, que possui mais de 300 caminhões pesados, atua no transporte de papel, produtos alimentícios e bebidas.

Confundidos como “o caminhão da Coca-Cola”, “o caminhão da Scania” ou “o caminhão da Garoto”, entre tantos outros exemplos de frotas dedicadas que rodam o País, os veículos tornaram-se um caso vencedor de Marketing para o gerador de carga. Mais e mais empresas estão personalizando as carretas que transportam seus produtos e fixando suas marcas no cotidiano das pessoas, como ‘outdoors’ que se movem. O profissionalismo das transportadoras modernas abre mão da própria marca, levando pelas estradas não só a carga como o próprio nome do cliente.

Revolução no abastecimento

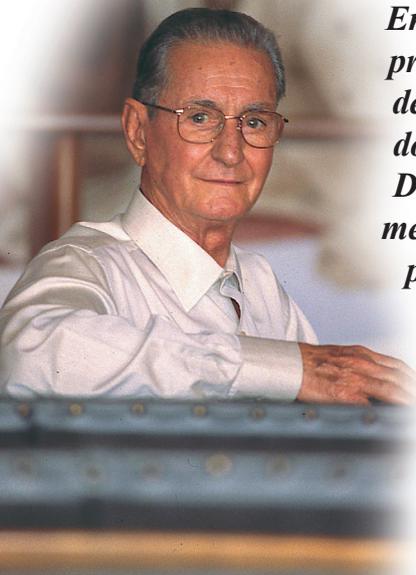
Ao invés de manter altos estoques, com onerosos custos de administração e capital, as empresas estão partindo para alternativas que possibilitem, da melhor forma possível, suprir as necessidades diárias da produção.

Na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo, o “Milk Run”, processo baseado na coleta de peças em cada fornecedor, tem possibilitado a redução de custos e a melhoria dos processos de logística dentro e fora da empresa. O projeto reduz o custo das peças, aproveita ao máximo cada veículo utilizado no transporte e proporciona mais agilidade no recebimento dos materiais.

Na verdade, trata-se de um roteiro de coleta e entrega pré-definido, com horários e quantidades também pré-definidos. Depois de sua implantação, as peças passaram a ser retiradas nos fornecedores, eliminando do custo da peça o valor do frete, que antes era cobrado pelo fornecedor ao enviar ele próprio a peça até a Scania. O frete agora é cobrado pela Delara, operadora logística responsável pela coleta, que o dilui em todas as peças.

Como é um único operador que faz toda a coleta dentro do “Milk Run”, um mesmo caminhão passa por vários fornecedores, percorrendo uma determinada rota. Isso possibilita o aproveitamento total do veículo, que roda sempre cheio. Inclusive, na ida, transporta aos fornecedores as embalagens que servirão para as peças da próxima coleta.

Simplemente o maior



Emocionado e surpreso. Foi assim que Abílio Gontijo, diretor presidente da empresa de ônibus que leva seu nome, recebeu a notícia de que tornara-se o maior frotista Scania de ônibus rodoviários do mundo, com cerca de 1,1 mil veículos.

Discreto e reservado num primeiro contato, 'seu' Abílio fala de números do mercado com desenvoltura, mistura as economias nova e velha em suas previsões para o futuro e descarta o Mercosul de suas rotas. Acredita nas dimensões continentais do Brasil e aposta na construção de novas estradas. Um homem visionário em seu segmento, que importou 100 ônibus Scania Série 4 muito antes do lançamento desses veículos no País, Abílio diz que é preciso tentar ser o melhor naquilo que se faz com prazer e não se dispersar em outras atividades nas quais se pode ser apenas razoável. "Só uns poucos conseguem ser realmente bons em várias coisas", sentencia ele, que, em entrevista exclusiva à Rei da Estrada, fala sobre o sucesso de sua empresa.

Rei – Qual foi a sua reação ao saber que a Gontijo havia se tornado a maior frota Scania de ônibus rodoviários do mundo?

Gontijo – Fiquei surpreso, pois não era algo que tínhamos como objetivo. Foi uma emoção muito forte, que premiou o bom relacionamento que temos com a Scania. Fiquei bastante gratificado ao ser comunicado de tal fato.

Rei – Que fatores fazem uma empresa brasileira possuir a maior frota Scania do Mundo?

Gontijo – O Brasil é realmente um continente, se comparamos com a Europa. Aqui impera o transporte sobre pneus. Pouca gente viaja de trem ou avião. Assim, é natural que uma empresa de transporte rodoviário de passageiros que opere no Brasil encontre condições mais favoráveis para crescer. A própria competição do setor estimula isso.

Rei – Tornar-se o maior frotista Scania significa dar preferência à marca Scania. Por que isso?

Gontijo – Trabalhamos com a Scania há muito tempo. Mais de 17 anos. O bom desempenho dos veículos foi fundamental para nosso crescimento. Por isso, fomos direcionando nossas compras para a Scania. A qualidade do produto, a assistência técnica e a serieda-

de com que sempre fomos atendidos nos levaram à essa preferência.

Rei – Quais as vantagens em ter uma única marca em uma frota tão grande como a Gontijo?

Gontijo – Temos uma total padronização da frota. Isso traz um custo mais barato de manutenção e um maior poder de negociação tanto com a própria Scania como com os demais fornecedores. Nossos profissionais atingem um grau de eficiência maior, sejam eles motoristas ou mecânicos, pois as ferramentas de trabalho são comuns em todos os carros. Com uma única marca, oferecemos melhor qualidade para os passageiros.

Rei – A Gontijo também está partindo para uma padronização do modelo de ônibus?

Gontijo – Sim. Quando adquirimos os primeiros Série 4, testamos veículos com motor traseiro de 12 litros mecânico, de 360 cavalos, e eletrônico, de 420 cavalos. Optamos pelos de motor eletrônico, de 420 cavalos, que se mostraram ideais para nossas atividades. Desde então, só adquirimos esse tipo de veículo.

Rei – Como o senhor avalia o mercado de transporte de passageiros rodoviário?

Gontijo – O mercado começou a cair em 1995. Agora parece ter dado sinais de estabilização, mas não acredito em um crescimento imediato. A popularização do automóvel afetou muito o transporte rodoviário de passageiros. O brasileiro está em lua-de-mel com o carro próprio. E isso não deve mudar tão cedo.



Fotos: Emanuel A. P.

Rei – *O que pode ser feito, então, para melhorar o mercado?*

Gontijo – O governo deve voltar a investir em estradas novas. Faz 20 anos que não se constrói uma estrada neste país. Metade do território nacional não tem estradas para se chegar de ônibus.

Rei – *O que o senhor pensa das possibilidades do Mercosul?*

Gontijo – Não tenho interesse no Mercosul no momento. Mesmo com a falta de estrada, o Brasil ainda é muito mais interessante para nós. Estamos em Minas Gerais, praticamente no centro do País, com rotas tanto para o Sul como para o Norte. Essa localização estratégica nos possibilitou crescer e prosperar no mercado doméstico. Hoje atendemos 21 estados. O Mercosul representaria uma mudança tanto na forma de trabalhar como no perfil dos passageiros que passaríamos a transportar.

Rei – *A localização da Gontijo em Minas Gerais seria, então, um fator a mais para o sucesso da empresa?*

Gontijo – Penso que sim. O grande passo da empresa foi quando, ainda iniciando no transporte de passageiros, mudamos de Carmo do Paranaíba, interior do Estado, para a capital, Belo Horizonte. Pudemos explorar várias rotas pelo Brasil, sem ter que competir com outras empresas do Sudeste e Sul do País. Também, quando veio a Segunda Guerra Mundial e a gasolina ficou racionada, optamos em partir para o álcool de maneira pioneira. Não adotamos o gasogênio como alternativa e ganhamos grande competitividade. Foi a salvação. A Gontijo tornou-se uma grande empresa a partir daí.

Rei – *Como foi possível adotar o álcool como combustível na década de 40?*

Gontijo – Comecei como mecânico. Depois passei a dirigir “jardineira”. Sozinho fiz as peças que quebravam e não tinham reposição por causa da Guerra. Quando perdi a cota de combustível a que tinha direito, eu mesmo testei e fiz as alterações necessárias para operar com o álcool. Ninguém acreditou e todos adotaram o gasogênio, que era muito caro.

Rei – *O que o senhor sente ao olhar para a Gontijo hoje, como uma das mais importantes empresas do País e a maior frota Scania de ônibus rodoviários do mundo?*

Gontijo – É uma sensação maravilhosa. Na vida temos que tentar ser bons naquilo que escolhemos como profissão. Poucos conseguem ser bons em várias coisas. A Gontijo tornou-se minha vida e fico feliz em saber que se trata de uma empresa respeitada e próspera. Ver a família já encaminhada no negócio também me orgulha muito. A segunda geração já está engajada na empresa, o que me deixa tranquilo quanto ao futuro.

Rei – *O senhor pensa em se aposentar?*

Gontijo – De jeito nenhum. Permanecerei no comando enquanto tiver forças. 🐦



Ícones de Belo Horizonte: igreja de São Francisco de Assis, na Pampulha, e ônibus Gontijo comemorativo aos 500 anos do Descobrimento

Na medida certa

Empresa de transporte de cargas líquidas de Cubatão (SP) testa e aprova caminhão especial para frotista

O transporte altamente especializado e profissional encara o caminhão de um modo diferenciado. Desaparece o lado romântico, do bruto que vence o asfalto. Da boléia que vira morada. Surgem a eficiência e a produtividade, a relação custo/benefício. O caminhão torna-se uma ferramenta, a mais perfeita ferramenta para a tarefa do transporte.

Para esse mercado, um veículo especial para o frotista, concebido para oferecer o máximo com um custo altamente competitivo, encontra terreno fértil. O P114, com motor de 330 cavalos, lançado recentemente pela Scania com essa finalidade, vem mostrando que, se por um lado sempre houve espaço para a versatilidade dos caminhões completos, há um nicho todo especial para um

veículo com apenas o banco do motorista, sem escada do lado direito, pensado exclusivamente para o transporte de cargas regulares, em frotas que não permitem carona e dispensam a figura do ajudante.

Estrutura de apoio - O motorista, entretanto, desempenha sua função com conforto garantidos. Pela estrada, toda uma estrutura de apoio lhe dá suporte, seja em pontos de parada com alojamentos, seja em filiais para carga e descarga.

A Cesari Empresa Multimodal de Movimentação de Materiais, de Cubatão (SP), especializada em cargas líquidas, é uma das transportadoras que experimentaram e aprovaram a opção de um caminhão destinado ao frotista.

“Esse caminhão, mais simples e com custo competitivo, atende perfeitamente nossas necessidades”, declara Francisco Spina Borlenghi, diretor operacional da empresa, que vem adquirindo o P114 versão frotista como renovação de sua frota.

Segundo ele, a frota da Cesari já foi maior, porém mais velha. “Optamos por reduzir a frota, substituindo os veículos velhos por veículos mais novos e eficientes. O caminhão do frotista veio ao encontro de nossas expectativas”, revela.

Hoje, 14 caminhões P114 na versão para frotista fazem parte da frota da Cesari. Ao todo, a empresa possui 50 veículos pesados, sendo 30 deles da marca Scania. Completam a frota 550 carretas-tanque. Os caminhões da empresa respondem por 40% do trabalho. O restante é feito por um time de agregados cuidadosamente selecionado.

Emanuel A.P.



Caminhão ideal para o frotista

A versão do P114, com motor de 330 cavalos, destinada especialmente ao grande frotista é mais um produto Scania pensado como uma solução para o transporte. O veículo dispensa alguns itens de conforto de um caminhão convencional, porém proporciona condições adequadas de condução.

Não há espaço para um ajudante ou carona. O interior é simplificado, sem porta-objetos ou consoles. Esse cenário espartano justifica-se na estrutura montada pelo grande transportador, com filiais distribuídas nos pontos de carga e descarga, onde equipes de apoio aguardam o motorista.

Embora equipados com leito, na maioria trabalham com o chamado "hot seat", alternando os motoristas e operando 24 horas por dia. O pernoite do condutor é realizado em alojamentos próprios, servindo a cama no veículo apenas para um rápido descanso durante a carga ou descarga.

Algumas diferenças do Caminhão do Frotista

Os contratados são classificados em três categorias, que determinam o tipo de serviço que podem receber. Para fazer parte do time principal, o carreteiro tem que possuir caminhão em bom estado, com ano de fabricação inferior a 1990. Não se deve ter envolvido em acidentes nos últimos três anos e tem que apresentar um histórico de pontualidade nas entregas.

Seleção cuidadosa - A categoria intermediária exige também caminhão em bom estado, porém pode ter mais de dez anos de idade. O prazo sem acidentes de trânsito é de dois anos e o histórico de pontualidade continua valendo.

O requisito mínimo para trabalhar para a Cesari, na sua categoria mais baixa, é passar na vistoria do INMETRO, que autoriza o trabalho com as cargas que a empresa transporta. Esses veículos, contudo, são destinados apenas ao chamado 'vira', viagens de curta distância, na região de Cubatão.

"A prioridade da empresa é fazer o agregado trabalhar. Nossa frota própria atua mais como apoio logístico", revela Borlenghi, que se orgulha de trabalhar com alguns agregados de longa data. "Alguns chegaram a trabalhar com meu avô!", conta ele.

A Cesari atua no transporte de produtos químicos, petroquímicos e alimentícios. Cada um de seus veículos roda em média uma faixa de 12 mil a 16 mil quilômetros por mês, sendo que 60% das viagens ligam o pólo industrial de Cubatão com o restante do País. 🌿



Fotos: Wagner Menezes

Compra x aluguel

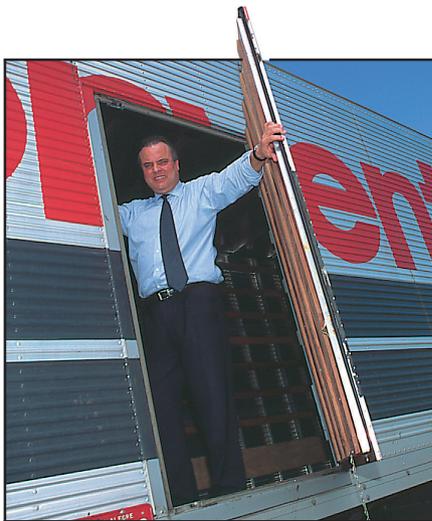
A Scania celebra o primeiro caso efetivo de leasing puro de caminhão do País. A partir de agora, transportadores podem optar entre comprar ou alugar um caminhão

Vencidas as barreiras jurídicas, tem-se mais uma opção para as empresas de transporte de carga operarem com caminhões novos no mercado nacional. O leasing puro, nome dado ao bom e velho aluguel, já está disponível.

Sem perda de tempo, a Expresso Conventos, de Porto Alegre (RS), e a Scania comemoram o primeiro negócio nessa modalidade do País. Ao todo, 24 unidades serão disponibilizadas à transportadora gaúcha por um período de três anos, sendo adquiridas em definitivo ou retornando à montadora ao término desse período.

“Trata-se de um negócio pioneiro. Parte do objetivo da Scania de oferecer soluções completas para o transporte, o que inclui produtos, serviços e alternativas para a aquisição ou utilização dos seus produtos”, diz Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

Com essa modalidade de leasing, os veículos serão utilizados pela transpor-



Fotos: Liame Neves

“Com o leasing, oferecemos ao nosso cliente o tipo e a quantidade de veículos que ele necessita, com a disponibilidade imediata”

**Elso Krüger,
Diretor Presidente da Conventos**

tadora por três anos, permanecendo no nome da montadora. A transportadora arcará com parcelas mensais que responderão pela locação do veículo, o Contra-

to de Reparo e Manutenção (R&M) - item obrigatório para o aluguel dos veículos - e o seguro.

Por meio do Contrato de Reparo e Manutenção, a manutenção dos veículos ficará a cargo das concessionárias da marca, que efetuarão todas as intervenções preventivas e corretivas.

Sobram como outros custos para a transportadora o combustível, o salário dos motoristas e os pneus. Todos fixos. “O transportador pode, agora, ter um controle preciso sobre seus custos, pois todos passam a ser conhecidos com antecedência”, explica Munhoz.

Ao final do negócio, a Scania pode ter o veículo de volta, devidamente mantido por ela própria, com valor de revenda assegurado no mercado. O transportador, por sua vez, usufrui de um bem com disponibilidade imediata e que não lhe causa impacto fiscal no balanço de suas contas.

“É o típico negócio em que as duas partes ganham”, comemora Elso Krüger, diretor presidente da Conventos. “Para que imobilizar um patrimônio como um caminhão?”, pergunta ele. “Hoje temos que ter agilidade. É preciso contar com o

**Agilidade:
ponto forte da Conventos**



veículo que o cliente necessita na hora que ele necessita, se queremos vencer a concorrência”, explica.

Segundo ele, as transportadoras modernas têm que adaptar suas frotas ao cliente e não buscar clientes que se adaptem às características de suas frotas. “Com o leasing, oferecemos ao nosso cliente o tipo e a quantidade de veículos que ele necessita”, afirma.

Disponibilidade imediata -

Outra vantagem apontada pela Conventos é que para a efetiva utilização de um veículo novo são gastos, no mínimo, dez dias com burocracia. No caso do leasing, a Scania entrega o caminhão pronto para rodar. “Dez dias correspondem a seis mil quilômetros que o caminhão poderia ter percorrido em viagens, dando lucro”, compara Krüger.

A Expresso Conventos foi fundada em 1977. Atualmente, conta com 98 veículos, dos quais 35 são Scania, e 116 semi-reboques. Suas rotas ligam o sul do País aos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Ceará e Pernambuco, além do Mercosul.

Em 1995, a partir da experiência do grupo Krüger como transportador, surge a Krüger Logística Bem Brasil, com filiais estabelecidas em diversos pontos do Brasil, em Montevideo, no Uruguai, e Buenos Aires, na Argentina.

Como clientes, a nova empresa cativou multinacionais do setor de alimentos e higiene, como Nestlé, Arcor e Gessy Lever, e supermercados, como as redes Carrefour e

Sonae. Empresas nacionais também integram a carteira da Krüger, principalmente do setor de calçados.

Independente na nova estrutura, a Conventos tem, hoje, 70% de seu volume de carga comprometido com a Krüger. O restante é preenchido por outros clientes.

“Cada um faz o que sabe fazer e se dedica a seu negócio”, afirma Elso Krüger, para quem foi natural manter a Conventos como transportadora. “A nova empresa de logística pretende ser algo mais amplo que apenas o próximo passo de uma transportadora”, explica.

Essa independência tem possibilitado a prosperidade de ambas as empresas por meio de alta competitividade. A Krüger logística utiliza-se de outras transportadoras e a Conventos trabalha com os clientes. “É a nossa agilidade em funcionamento de novo”, resume o Krüger.

Com perfil moderno de administração dos negócios parece natural que a Conventos tenha sido a primeira do País a celebrar um contrato de aluguel de caminhão. Segundo as teorias mais avançadas sobre o futuro dos transportes, a posse do caminhão está cada vez questionada como necessária para a prosperidade de uma transportadora.

Se antes a solidez de uma empresa de transportes era medida por sua frota, hoje isso nada vale e Elso Krüger sabe bem disso: “De que adianta olhar para aquela frota imensa parada no pátio. É só prejuízo!”

Para ele, o aluguel de caminhões torna a frota nova e altamente competitiva. A renovação é feita ao término do contrato e não há imobilização do capital. “Hoje há uma dificuldade muito grande para vender os caminhões próprios. Daí você não consegue manter-se atualizado e afinado com a demanda de cargas de seus clientes”, finaliza. 🌳



Pé na estrada

Com turnês por todo o País, bandas musicais buscam nos ônibus rodoviários conforto para as viagens. A procura é tanta que já surgem empresas especializadas no transporte de músicos e equipamentos

A música é uma paixão dos brasileiros. Além do forró, axé, sertanejo e samba, até os ritmos que vêm de fora, como o rock, ganham aqui sua identidade própria. Hoje, bandas de rock nacionais participam de turnês e festivais importantes tanto no Brasil como no exterior.

Se, a princípio, a maioria dos grupos vinha do eixo Rio de Janeiro - São Paulo, o rock nacional não demorou muito para revelar bandas de sucesso em outros estados, como Rio Grande do Sul, Distrito Federal e Minas Gerais. Os mineiros Skank, Pato Fu e J. Quest, por

exemplo, são parte de uma geração do rock brasileiro conhecida em todo o País.

O curioso disso tudo é que, devido à escolha de alguns desses grupos em permanecer em suas cidades natais, surgiu o interesse de empresas de turismo em investir exclusivamente no transporte de bandas. A Horizonte Turis-



mo, de Belo Horizonte (MG), que começou com uma agência de turismo e fretamento em 1982, optou em 1995 pela especialização nesse segmento, acreditando na ampliação dos negócios.

Atualmente, a Horizonte é responsável por levar os grupos J. Quest, Skank, Pato Fu, Tianastácia, Wilson Sideral e Dr. Spock aos locais de apresentação, que se alternam por todo o Brasil. Por ter contrato com bandas conhecidas a empresa passou a fazer parte - e a servir como ponto de referência - do mundo musical. “Devido à quantidade de shows, o cumprimento de horário e a organização são fatores imprescindíveis para conquistar a credibilidade do cliente e ter um bom resultado final. Nós conseguimos isso”, comemora José Fernando Salgueiro, proprietário da Horizonte.

Para proporcionar mais conforto e qualidade às bandas, a empresa participou, em parceria com a encarregadora Busscar, do projeto de criação de

José Fernando Salgueiro, da Horizonte: sucesso no transporte de artistas

um ônibus especial, chamado de Leito Cama Buss. O veículo é equipado com poltronas exclusivas que possibilitam reclinção total, como uma cama. “Com esse tipo de poltrona os músicos podem descansar durante toda a viagem, sem perceber que estão dentro de um ônibus”, comenta Salgueiro. São 17 poltronas especiais no piso superior, 12 poltronas tipo leito convencional no piso inferior, além de geladeira, sala de jogos e barzinho.

Em janeiro deste ano, uma marca de refrigerante tornou-se patrocinadora do grupo mineiro J. Quest. Para melhor atendê-lo, foi reservado um ônibus Leito Cama Buss destinado exclusivamente para a banda e equipe. O ônibus, um Scania modelo K124 IB 8x2, com motor eletrônico de 420 cavalos, é todo adesivado com a marca do refrigerante.

Com todo o gás - Com agenda lotada, o J. Quest segue País afora fazendo a turnê do CD “Oxigênio” e, para cumprir com a demanda de shows, o ônibus roda em média 18 mil quilômetros por mês. Muito mais que o restante dos ônibus da Horizonte, que fazem uma média mensal de 12 mil quilômetros.

Como resultado da especialização, a Horizonte não se limita apenas ao transporte de bandas mineiras para outros estados. Quando um grupo vem de fora para fazer show em Minas Gerais, a transportadora também entra em ação. O contrato é fechado antes mesmo das bandas chegarem. “As bandas já contratam a gen-



Fotos: Emanuel A. P.

te para não ter dor de cabeça”, diz Raimundo Vicente Pereira, gerente geral e administrativo da empresa.

Além do transporte de músicos e equipes, a Horizonte também investiu em caminhões, que servem para transportar os equipamentos e toda a estrutura dos shows. No caso do J. Quest, foram testados várias marcas e modelos. O escolhido foi um R124 também com motor eletrônico de 420 cavalos. “Esse caminhão atende todas as nossas necessidades. O grupo tem bastante equipamento e viaja muito, por isso, precisa de um veículo que seja rápido”, ressalta Salgueiro.

Segundo o proprietário da Horizonte, o desempenho dos caminhões era um problema constante para a empresa. “Os caminhões têm sempre que chegar primeiro que os ônibus para possibilitar a montagem da estrutura dos shows, o que não acontecia. Os veículos saíam juntos para determinada cidade e os ônibus acabavam chegando primeiro, dificultando o ensaio da banda”, conta Salgueiro, que possui um frota de seis ônibus, 11 caminhões e dois carros de apoio, perfazendo uma média 40 shows por mês.

Nos dias de hoje, alguns grupos musicais, mesmo tendo condições financeiras para investir em frota própria, estão terceirizando os serviços de transporte. Assim, a preocupação em chegar na hora e no lugar certos fica por responsabilidade das empresas contratadas. Resta aos músicos descansar durante as viagens e se preparar para as apresentações. 🌿

Ônibus 8x2: preferência nas turnês pelo Brasil

Pesado puxa pesado

De prontidão nas rodovias, guinchos montados sobre caminhões prestam socorro a veículos de carga e ônibus, agilizando o atendimento aos usuários

Carro quebrado na estrada é uma cena bastante comum. Mas, ao contrário do que muita gente pensa, não são só os veículos pequenos que têm problemas. Os caminhões e ônibus também não escapam desse infortúnio.

Antigamente, quando os caminhões quebravam nas rodovias, o motorista tinha que pegar carona para chegar ao posto de atendimento mais próximo. Como alguns chegavam a ficar a quilômetros de distância do local, o motorista deparava-se com uma série de inconvenientes. A pontualidade da entrega, que já estava comprometida, transformava-se em atraso total.

Felizmente, hoje, a época da “carona” já é coisa do passado. Com a privatização das rodovias, sistemas de atendimento de emergência 24 horas por dia foram implantados pelas ganhadoras das concessões. Por meio de guinchos leves e pesados, os veículos em dificuldades são, agora, rapidamente conduzidos a um posto de socorro.

A Concer, Companhia de Concessão Rodoviária, responsável pela rodovia que liga Juiz de Fora (MG) até a cidade do Rio de Janeiro (RJ), é uma das concessionárias que oferecem o serviço de reboque gratuito. Esse serviço limita-se a retirar o caminhão da pista e levá-lo até um ponto de apoio mais próximo. Lá, o motorista aciona e aguarda o reboque de sua preferência em um lugar seguro, ao invés de ficar na estrada. Essa ação garante a

segurança dos usuários, bem como a fluidez do tráfego pois o veículo com problema é removido das pistas de rolamento.

Ocorrências frequentes - “Um dos principais serviços que prestamos aos nossos usuários é o atendimento mecânico e operacional. Como muitos deles utilizam veículos de carga ou coletivos de passageiros, surge a necessidade de deixar guinchos pesados de plantão na rodovia”, explica Ricardo Barra, diretor de Operações e Engenharia da concessionária.

A Concer atende em média 204 ocorrências por mês, que necessitam de

reboque com guincho pesado. “Os veículos sempre estão prontos para operação. A demanda de serviço é bastante razoável, não permitindo a ociosidade dos veículos”, diz Barra.

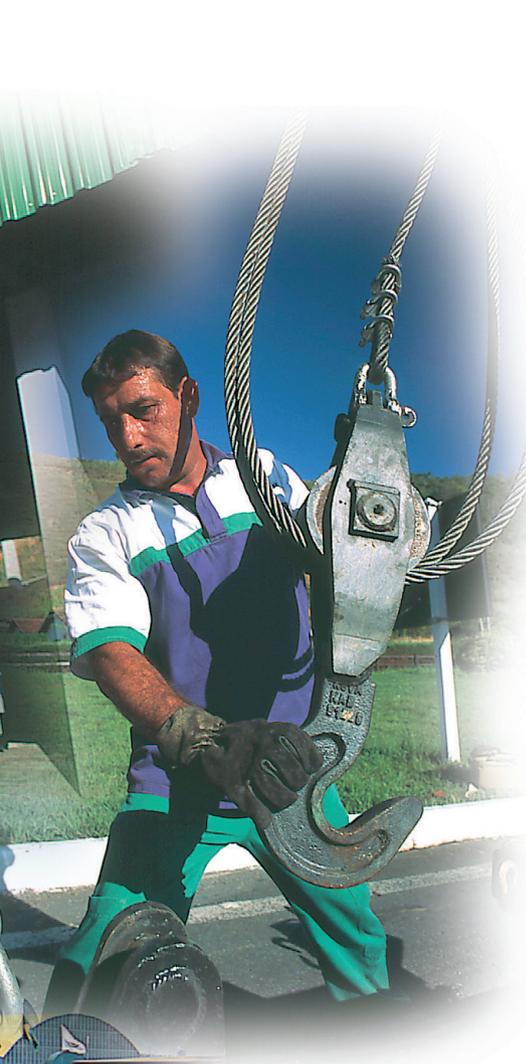
Todos os profissionais que operam os veículos de socorro pesados são motoristas profissionais com autorização para dirigir veículos classificados na categoria E. A Concer tem, hoje, um total de 30 operadores de guincho pesado, que recebem treinamento na Scania para um melhor desempenho do veículo, modelo P94 DB 4x2, de 260 cavalos.

Outra concessionária que também coloca à disposição os serviços de guin-

José Córdas

Emanuel A. P.





Atendimento aos usuários: até caminhões e ônibus têm serviço de guincho qualificado

cho pesado é a Viaoeste, com o Scania P114 CB 6x4, de 360 cavalos. Ela é responsável pela administração do sistema rodoviário Castelo Branco, Raposo Tavares e José Ermínio de Moraes, a chamada 'Castelinho', que atendem a capital e o interior do estado de São Paulo.

“A presença de guinchos nas estradas é de fundamental importância, pois eles retiram da pista com muita rapidez os veículos que apresentam problemas ou então aqueles envolvidos em alguma ocorrência, evitando, assim, novos acidentes”, conta Odair Tafarelo, gerente de operações da Viaoeste.

Os operadores dos veículos também são mecânicos. Com isso, problemas mais simples podem ser solucionados no local, desde que não demorem mais de 10 minutos. Caso precisem de um serviço mais detalhado, e que vá exceder o tempo permitido, os veículos são rebo-

cados para o posto de serviço da Viaoeste mais próximo. Os postos têm infra-estrutura básica, como borracharia, telefone público, banheiro e, se necessário, é possível até dormir no local.

A tecnologia vem ajudando muito na hora de acionar o socorro. Para identificar as ocorrências mesmo antes dos envolvidos pedirem por ajuda, a concessionária monitora o fluxo de veículos com câmeras de TV instaladas por toda a rodovia. “Com a câmera podemos acompanhar a situação dos veículos na pista. Se vemos que é um caminhão que está precisando de socorro, enviamos um guincho pesado para o local imediatamente. Com isso ganhamos tempo e agilidade no atendimento”, diz Tafarelo. Além das câmeras, os usuários podem acionar a ajuda por um telefone de emergência instalado à cada quilômetro da pista.

Qualidade nos serviços - A

Viaoeste recebe cerca de 500 ligações por dia, incluindo veículos de passeio, e atende aproximadamente 700 ocorrências por mês com a utilização dos guinchos pesados. Desses, 95 % são veículos quebrados e o restante, acidentes. Do total de chamadas, praticamente 85% dos casos precisam de deslocamento até os postos de serviços.

Desde que as rodovias passaram a ser administradas por empresas privadas, o usuário começou a exigir mais qualidade nos serviços. A disponibilidade de guinchos gratuitos é um exemplo. O que antes era realizado por particulares, com caminhões de segunda mão, já aposentados do transporte de cargas, agora é efetuado por veículos novos e modernos, devidamente equipados, que garantem socorro adequado, 24 horas por dia. 



Solução ao alcance de um telefonema

A Scania também tem seu próprio atendimento de emergência. Para auxiliar seus clientes, a empresa criou, em 1995, o Scania Plus 24, um programa que funciona 24 horas por dia, 365 dias por ano.

Quando ocorre alguma falha no veículo, o motorista aciona o serviço por meio de uma ligação gratuita (0800 19 4224) e solicita o socorro. Com informações do documento do veículo juntamente com a quilometragem atual, o atendimento é iniciado prontamente. Em seguida, o Scania Plus 24 solicita à concessionária Scania mais próxima do local o envio de um mecânico para solucionar o problema.

As pessoas que atendem as ligações na Scania são técnicos conhecedores dos produtos da marca, o que facilita na hora de identificar a causa da falha. “O cliente se sente seguro por ser atendido por pessoas que trabalham dentro da própria montadora, pois elas estão em contato direto com o produto Scania”, explica João Luis Buzzi, chefe do atendimento a clientes.

Quanto ao serviço de guinchos gratuito disponibilizado nas rodovias, Buzzi reconhece que graças a ele os veículos com problemas são removidos com rapidez, diminuindo os transtornos e os custos para o cliente.

O serviço Scania Plus 24 é inteiramente gratuito se o veículo estiver na garantia, que é de 12 meses, e se o defeito apresentado for decorrente de falha de material ou fabricação. Caso contrário, o cliente paga todas as despesas. Hoje, mais da metade dos atendimentos representam veículos fora da garantia.

Emanuel A.P.



Negócios por um 'clique'

Vendedores de veículos saem a campo munidos de gigabites de informações em seus computadores portáteis

Há muito, os computadores pessoais não só ocuparam os lares das pessoas como tornaram-se importantes ferramentas de trabalho. Hoje, eles estão em todos os lugares, pois, além de práticos e indispensáveis na vida de muitos profissionais, já existem modelos portáteis que possibilitam o deslocamento para qualquer parte.

A Scania e sua rede de concessionárias, frente a essa realidade, não tardaram em equipar todos os seus vendedores com computadores portáteis, os chamados Notebooks, de última geração. Ao todo, cerca de 200 aparelhos estão sendo distribuídos para as mais de 90 concessionárias do País, num investimento total de aproximadamente R\$ 1 milhão.

Além dos aplicativos mais usuais do mercado, todos os computadores estão equipados com cinco programas desenvolvidos pela Scania para a sua área de vendas de

veículos. São eles: Bibat (enciclopédia com características de cada item dos veículos), Astro (especificação dos veículos, fechamento da especificação preliminar e autorização de faturamento), Main (cálculos e planilhas de manutenção), Combat Bus (treinamento para vendas de ônibus) e Combat Qualifier/ Advanced (treinamento para vendas de caminhões).

Os vendedores que já estão trabalhando com os notebooks não escondem a satisfação. Segundo Mauro Sérgio Loyola Branco, da concessionária Equipo Rio de Janeiro (RJ), e vencedor do programa Master Salesman (veja box) no 1º semestre deste ano, não existe mais a possibilidade de se viver fora da "era da informatização". "Eu não vivo mais sem meu computador. Hoje, com um simples clique no mouse temos todas as informações necessárias para trabalhar", afirma.

Busca pela qualificação



Master Salesman

O programa Master Salesman, da Scania, incentiva o desenvolvimento profissional dos vendedores de veículos.

Por meio de avaliações, os vendedores com notas acima ou iguais a 8.0 tornam-se Master Salesman e são classificados em um ranking nacional e regional. O vencedor do 2º semestre do ano 2000 foi Marco Antônio Belíssimo da Silva, da concessionária Codema Guarulhos (SP).

Devido ao sucesso, em 2001 os vendedores da Scania de toda a América Latina também participarão do programa.

Mauro ainda lembra da época em que as vendas eram feitas com fichas de clientes e formulários. "Desde que passei da ficha para um bom banco de dados, consegui ampliar minha capacidade de atendimento aos clientes, pois ganhei significativa agilidade no gerenciamento de cada um deles", conclui.

Quem também confirma essa opinião é o diretor de Marketing da Scania, Emanuel Queiroz. "Com os computadores portáteis, os vendedores poderão levar aos clientes toda a biblioteca virtual desenvolvida pela Scania, o que possibilita uma venda muito mais técnica e eficiente", declara. 🌿

Tempero nordestino

Na cidade de Tabuleiro do Norte (CE), bem distante da famosa São Marcos (RS), outra festa de caminhoneiros faz sucesso e reúne em procissão mais de 300 veículos pesados



Marcelo Vigneron

Uma nova tradição surge no norte do País. Com apenas oito anos, a festa dos caminhoneiros de Tabuleiro do Norte, cidade a duas horas de viagem por estrada desde Fortaleza, no Ceará, já é um dos principais eventos da categoria em todo o País.

Durante as comemorações da Independência, mais precisamente próximo ao dia 8 de Setembro, dia de Nossa Senhora das Brotas, padroeira da cidade, cerca de 300 caminhões apresentam-se para um desfile, em forma de procissão. Desses, 80 % são da marca Scania, mostrando que não são apenas os gaúchos de São Marcos que conferem à Scania a preferência de seus moradores.

Tudo é feito com grande simplicidade. Organizados em fila a partir da entrada da cidade, os caminhões circulam alinhados pelas principais ruas do pequeno município. Durante o desfile, a maior parte deles roda coberta de faixas e cartazes homenageando amigos e parentes desaparecidos em acidentes ou roubo de carga, os chamados “heróis da estrada”. Gente apinhada na cabina ou nos lugares mais estranhos do veículo também são características do desfile.

Ao final, todo mundo se reúne no clu-

be da cidade para um animado forró, com muita comida, bebida e entregas de prêmios e brindes. Terra de gente humilde e trabalhadora. Conseguir um simples boné como lembrança da festa é motivo de alegria e satisfação para todos.

A personagem - A festa é promovida pela Acatan - Associação dos Caminhoneiros de Tabuleiro do Norte, entidade que reúne quase 500 caminhoneiros autônomos da região. O estopim de tudo parece ser [Aurineide Freire](#), uma advogada e caminhoneira que é presidenta da entidade desde sua criação, há oito anos. Por ela passam todas as decisões.

Mulher do tipo miúda, chama a atenção por sua simpatia e vitalidade. Aurineide parece ligada na tomada e não pára nunca. É ela quem narra a passagem dos caminhões, revelando o dote de uma prodigiosa memória ao chamar cada um pelo nome e, com pinta de locutora, contar a história resumida de todos eles. Sua rotina se divide entre a casa,

onde mora com o marido caminhoneiro, e a Acatan. É ela mesma quem diz que não tem jeito de ficar escolhendo causa e acaba atendendo, como advogada, desde um simples caso de desquite de um caminhoneiro até a negociação de acordos trabalhistas mais complexos.

Líder de mão firme, Aurineide administra o trabalho de seus filiados como uma empresa. A organizadora Acatan acaba, por exemplo, de assinar um contrato que prevê a instalação de equipamento de navegação por satélite em parte de sua frota. Ela sabe que

detalhes como esse podem aumentar a competitividade nos fretes para a região. A empresa têxtil Vicunha, por exemplo, firmou recentemente um contrato de exclusividade com a Acatan, para transporte de suas bobinas de tecidos do Ceará à região Sudeste, exigindo até mesmo o uso de carretas baú relativamente novas. 🐾



Fernando Sá

Fé e alegria:
participantes pegam
“corona” na procissão



Arte em movimento pelas estradas

Todo artista deve ir aonde o povo está. Para isso, um caminhão na forma de palco segue pelo País levando dança, música e teatro às pessoas mais carentes

Os caminhões não se prestam apenas para o transporte de cargas. Há quem transporte a arte, a alegria e a cultura reunidas em uma só viagem. Talvez um pouco exótica, a idéia de um caminhão palco ganha vida num projeto da companhia de dança Cisne Negro, de São Paulo (SP).

O musical itinerante “Vem Dançar” tem como principal objetivo mostrar a dança como ferramenta para a formação didática de educadores e contar às pessoas a história dessa arte através dos tempos.

O espetáculo, que é conduzido pela figura do Rei Sol (apelido do antigo rei da França, Luís XIV), usa a dança cênica ocidental, período que vai do século XVI até os dias de hoje, para explicar a dança desde a música clássica até o funk, o rap e o hip hop atuais, passando pelo frevo, samba e capoeira bem brasileiros.

Arte itinerante - “Esse projeto é um fato novo na história do Cisne Negro. Com ele podemos contribuir com a sociedade, levando cultura para a população mais simples,

que é carente de informação”, explica Hulda Bittencourt, diretora artística da companhia de dança.

Como parte do projeto, era preciso ter um palco que atendesse às necessidades do espetáculo, o que incluía o deslocamento por todo o País. Há dois anos, uma parceria foi formada entre o Cisne Negro e a Santo Zaccaro Produções e Eventos, de São Paulo (SP), que montou uma carreta palco em 1995. Criada, a princípio para um projeto chamado Beija-Flor, que tinha o objetivo de levar a música de orquestra para





Fotos: Wagner Menezes

bairros e cidades menos favorecidos, a carreta atendeu plenamente as expectativas do Cisne Negro.

Na medida exata - “Parece que o palco foi feito especialmente para o espetáculo. As medidas são perfeitas para a apresentação. O importante disso tudo foi que as coreografias não sofreram nenhuma mudança”, explica Hulda Bittencourt.

O palco, que está sendo utilizado para os ensaios e apresentações do espetáculo “Vem Dançar”, possui 13

metros de frente, 7 metros de fundo e um pé direito de 6 metros. Dentro da estrutura do evento está também um carro de apoio com geradores, som e luz suficientes para um público de 10.000 pessoas.

Durante as apresentações do mês de outubro, a carreta palco foi transportada por um cavalo-mecânico Scania da SM Transportes, de São Paulo (SP). Conforme o cronograma do projeto, “Vem Dançar” deve seguir para o resto do País durante o próximo ano, necessitando, ainda, a confirmação de alguns patrocinadores. 🌿

Clássico e contemporâneo

O grupo Cisne Negro Cia. de Dança está há 23 anos levando a dança para pessoas de vários lugares do mundo. Mesmo sendo conhecido pela sua formação clássica, o grupo apresenta coreografias contemporâneas, com direção artística de Hulda Bittencourt, no cargo desde o início da companhia.

Além de se apresentar nas principais cidades do País, o grupo frequentemente excursiona por países como Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Espanha, Uruguai, Argentina, Alemanha, Chile e África do Sul.

Junto com o espetáculo itinerante “Vem Dançar”, atualmente em cartaz, coreografias como “Alma em Fogo”, “O Quebra-Nozes” e “Dances Concertantes” fazem parte da história do grupo.



Divulgação

Polícia Militar aprende a conduzir Scania

Não são apenas os motoristas e donos de transportadoras que se interessam em praticar uma boa condução, observando normas de segurança e melhor aproveitamento dos veículos pesados. Policiais rodoviários paranaenses também demonstraram bastante entusiasmo durante o curso de Master Driver realizado pela Scania, no mês de setembro, na cidade de Maringá (PR).

A necessidade da profissão fez com que nove policiais da 4ª Cia. do Batalhão de Polícia Rodoviária do Estado do Paraná fizessem o curso. “Temos que conduzir com frequência caminhões e carretas apreendidos devido a irregularidades ou por embriaguez de alguns motoristas”, revela o comandante José Renato Midemberger Junior. “Não somos motoristas de caminhão. O que antes era visto como um bicho-de-sete-cabeças, agora é encarado com muita normalidade”, afirma ele. Com o resultado satisfatório do curso, a polícia do Paraná pretende, em breve, elaborar um cronograma e treinar todos os seus soldados.

Bruto eletrônico

O motor eletrônico chega aos caminhões Scania classe C, destinados ao transporte extra pesado de cargas indivisíveis e fora-estrada, madeira e cana-de-açúcar. Agora, os Scania CB 6x4 contam com 420 cavalos de potência e, nas rotas de asfalto planas, podem transportar até 150 toneladas de Peso Bruto Total Combinado (PBTC), que é a soma das cargas sobre o cavalo-mecânico e a carreta.

Essa capacidade de tração é a maior do mercado nacional, superando em 13% o concorrente mais próximo. Os novos veículos têm a opção de cabina simples ou leito, caixa de 9 ou 14 marchas e podem ser acompanhados pelo Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M), que garante manutenções preventivas e corretivas em todas as concessionárias da marca no País a um custo previamente definido por quilômetro rodado.



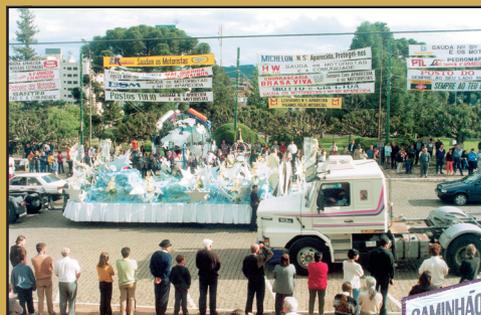
Alberto Murayama

Mais uma festa na Cidade Mundial Scania

As fortes chuvas que castigaram o Estado do Rio Grande do Sul durante o mês de outubro não conseguiram prejudicar a fé da cidade gaúcha de São Marcos pela padroeira do Brasil, Nossa Senhora Aparecida, e o amor desta cidade pela marca Scania.

Com a tradicional procissão de veículos motorizados realizada no dia 15 de outubro, encerrou-se a 29ª edição da Festa de Nossa Senhora Aparecida e dos Motoristas, organizada pela Associação dos Motoristas São Marquenses e patrocinada pela Scania e sua concessionária na região, a Brasdiesel.

Participaram da procissão, ponto máximo da festa, 3654 veículos, sendo 2419 automóveis, 71 motocicletas e 1164 caminhões, dos quais a maioria absoluta foi constituída por Scanias de todas as gerações. De quebra, como sempre ocorre, a festa arrecadou mais de quatro toneladas de alimentos,



que serão doados às entidades beneficentes da região. A iniciativa da Scania de recolher alimentos vem de vários anos. Desta vez, um conjunto completo cavalo e carreta da série Millennium foi utilizado para a finalidade.



Divulgação

ALAGOAS

- **Rio Largo**
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (82) 241-6833

AMAZONAS

- **Manaus**
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Tel. (92) 237-4043

BAHIA

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

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

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

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

- **Vitória da Conquista**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 422-5135

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITO SANTO

- **Viana**
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 336-7944

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 283-6363

- **Rio Verde**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 612-3233

MARANHÃO

- **Balsas**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 741-2431

- **Imperatriz**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 523-1922

- **São Luis**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 245-1919

MATO GROSSO

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

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

- **Sinop**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 531-4880

MATO GROSSO DO SUL

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

MINAS GERAIS

- **Contagem**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (31) 396-1622

- **Governador Valadares**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (33) 278-3000

- **Juiz de Fora**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (32) 221-3092

- **Montes Claros**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (38) 213-2200

- **Muriá**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (32) 722-3444

- **Patos de Minas**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (34) 822-5555

- **Pouso Alegre**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (35) 422-5600

- **Uberlândia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (34) 233-8000

PARÁ

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

- **Marituba**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 255-3011

PARAÍBA

- **Bayeux**
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 232-1686

- **Campina Grande**
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 331-2799

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 225-6011

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 362-1515 (Cajuru)
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)

- **Foz do Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 526-4333

- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 724-2188

- **Londrina**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (43) 329-0780

- **Maringá**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (44) 228-5757

- **Pato Branco**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (46) 225-2598

- **Ponta Grossa**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 227-4141

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
Novope Nordeste Veículos do Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 864-5000

- **Recife**
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 339-3911

PIAUI

- **Teresina**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-6700

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 348-3332

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

RIO GRANDE DO NORTE

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

RIO GRANDE DO SUL

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

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

- **Caxias do Sul**
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 229-3577
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 228-1344

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

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

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

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

- **Palmeira das Missões**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (55) 342-1771

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

- **Pelotas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (53) 223-0144

- **Portão**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 568-2666

- **Santa Maria**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 211-2002

- **Três Cachoeiras**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 667-2472

- **Uruguaiana**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 412-4141

- **Vacaria**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 232-1433

RONDÔNIA

- **Ji-Paraná**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 421-5696

- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 222-2766

- **Vilhena**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 322-3715

SANTA CATARINA

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

- **Cordilheira Alta**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 728-0111

- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 346-1447

- **Joinville**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 473-7597

- **Lages**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 226-0411

- **Piçarras**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 345-0577

- **Tubarão**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 628-0511

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (18) 631-1010

- **Araraquara**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 222-5766

- **Bauru**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 223-2944

- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (12) 253-1611

- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6461-8500

- **Jales**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 632-2835

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

- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 821-6711

- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 622-9900

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

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

- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 230-2980

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

- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6954-4000 (Vila Maria)

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (15) 221-2838

- **Sumaré**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 3864-1890

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
Novope Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (79) 253-1204

TOCANTINS

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

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- **Sta. Cruz de la Sierra**
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/2229/1091

COLÔMBIA

- **Santafé de Bogotá**
Inversiones Betco S.A.
Tel. (00571) 416-6464/412-3030

COSTA RICA

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

EQUADOR

- **Quito**
Ponce Yepes Cia. De Comercio S.A.
Tel. (005932) 410-650/400-222

GUATEMALA

- **Guatemala**
Promotora de Camiones S.A.
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

NICARÁGUA

- **Manágua**
NIMAC - Nicaragua Machinery Company
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

PARAGUAI

- **Asunción**
Diesa S.A.
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

REPÚBLICA DOMINICANA

- **Santo Domingo**
Atlántica C. Por A.
Tel. (001809) 565-3161

URUGUAI

- **Montevideo**
Jose Maria Duran S.A.
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451

VENEZUELA

- **Maracaibo**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005861) 210721/213209/228807

- **San Cristobal**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005876) 419202/419375

UNIDADES DA SLA

ARGENTINA

- **Buenos Aires (Unidade Comercial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (0054327) 51-000

- **Tucumán (Unidade Industrial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (005481) 50-9000

BRASIL

- **São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)**
Scania Latin America Ltda.
Tel. (005511) 752-9333

CHILE

- **Santiago (Unidade Comercial)**
Scania Chile S.A.
Tel. (00562) 738-6000

MÉXICO

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

- **San Luis Potosi (Unidade Industrial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00524) 824-0505

PERU

- **Lima (Unidade Comercial)**
Scania del Peru S.A.
Tel. (005112) 41-3016/3017

VENEZUELA

- **Caracas (Unidade Comercial)**
Scania de Venezuela S.A.
Tel. (00582) 793-8982/2737



Fernando Sá

FICHA TÉCNICA

R124GA6x4NZ 420

Cabine	CR19
Motor	DSC12 05
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6 cilindros
Válvulas por cilindro	4 válvulas
Diâmetro dos cilindros ..	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	Eletrônica
Potência máxima	420 hp entre 1700 e 1800 rpm
Torque máximo	1950 Nm a 1050/1450 rpm
Classe	G (veículos indicados para todas as necessidades de transporte, em rotas imprevisíveis, que exijam chassi para serviço pesado)
Tração	6x4
Suspensão	Mola
Caixa de câmbio	GRS900 com Scania Retarder
Freios	A tambor com ABS

“Escolhemos a versão Scania R124 GA 6x4, com motor eletrônico de 420 cavalos, baseados na necessidade de transportar uma maior quantidade de carga, em composições tipo rodotrem. Levamos em consideração também o tipo das rodovias existentes na região nordeste do País, onde trafegam nossos caminhões.

Por meio de uma pesquisa com os diversos tipos de equipamentos de tração 6x4 disponíveis no mercado, identificamos a distância entre eixos mais curta e o Retarder, ambos encontrados apenas na Scania, como pontos fundamentais para a viabilização de nosso projeto com rodotrens.

Os veículos são utilizados como rodotrens no transporte de emulsão asfáltica (mistura de água e asfalto) e outras cargas líquidas pela Região Nordeste. Estão equipados com tomada de força, ar condicionado e freios com ABS.”

Renato Massari
Diretor Presidente da Cerama



SCANIA



R124GA6x4NZ 420

O que é bom tem que ser mostrado

Os caminhões Scania equipados com Retarder* ostentam, com muito orgulho, essa vantagem estampada na grade frontal. Não é para menos. Retarder* significa mais segurança, mais economia, menor desgaste de pneus e freios. Pode apostar. Você verá cada vez mais a marca Retarder* nas estradas.

RETARDER

SCANIA

* O Retarder é um equipamento exclusivo da Scania

TECHNOART