Ano XXIII, nº 118 – out/nov 2005

Rei da Estrada

SCANIA

É muito caminhão

Família Scania EVolução recebe mais um integrante, o P 340, e torna-se a mais completa do Brasil. Merece esta capa tripla!

Breno Pinz Einhadt
Porto Alegre (RS)

Vanderlei Evaldt Behenck
Caxias do Sul (RS)

Marcos Antonio Simioni
Concórdia (SC)

Welington de Oliveira Duda
Guarulhos (SP)

Paulo Francisco Junqueira Fonseca
Rio de Janeiro (RJ)

Paulo Eduardo da Costa Santos
Contagem (MG)

A revista Rei da Estra
e todos aqueles que
"Melhor Motorista d

ada parabeniza os 12 finalistas
participaram da competição
e Caminhão do Brasil”

SCANIA

Expediente

Rei da Estrada

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

Scania Latin America

Communications
Vice-presidente:
Richard König

Corporate Relations
Gerente:
João Miguel Capussi

Editor:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Subeditora/Repórter:
Helen Faquinetti
(Mtb 39.138)

Colaboradora:
Thais Nunes

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto/Montagem de Capa:
Renato Merlini / Technoart

Projeto Gráfico,
Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.
e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
41.000 unidades

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

Home page
www.scania.com.br

SCANIA

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

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

Nesta edição

6 Editorial
Diretor geral de Vendas e Serviços comenta sobre as soluções de negócios oferecidas pela Scania

7 Pós-vendas
Scania viabiliza consulta de disponibilidade e preços de peças de reposição na Internet

8 Tecnologia
Ação de marketing da Scania possibilita aumento das vendas dos veículos com motores eletrônicos

10 Produto
Cavalo-mecânico P310 recebe cabina leito e tem capacidade de carga aumentada

12 Reportagem de Capa
Linha de caminhões Scania EVolução aumenta e torna-se a mais completa do mercado brasileiro

16 Treinamento
Scania apóia primeiro centro de treinamento de motoristas de caminhão no Paraná

18 Cliente
Lubiani realiza o transporte dos carros da Fórmula 1 pela quarta vez consecutiva

19 Evento
Final nacional da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" acontece em São Paulo (SP)

22 Entrevista
Finalistas da competição de melhor motorista falam sobre a segurança no trânsito

24 Perfil
Para vencedor da competição de melhor motorista, a instrução é fundamental ao volante

26 Opinião
Neuto Gonçalves, da NTC & Logística, relaciona o excesso de peso aos danos nas rodovias

27 Gente & Fatos

Pedro Dantas

Vocação para o transporte

Já não é de hoje que a Scania tem se preocupado em oferecer para cada cliente da marca a solução de transporte ideal para o seu tipo de negócio. O veículo pesado na configuração certa para aquilo que ele transporta e o melhor e mais ágil serviço de pós-vendas, formatado conforme a sua necessidade.

Hoje, com os lançamentos do P 270, do P 340 e do P 310 agora com peso bruto total combinado de até 47 toneladas, podemos dizer que temos a linha mais completa de caminhões pesados do mercado brasileiro. É o trabalho com foco no cliente, disponibilizando ao mercado os veículos ideais para cada tipo de operação do segmento de transporte pesado.

A família EVolução está completa com potências de 230, 270, 310, 340, 380, 420 e 480 cavalos. Ao todo, são sete variedades de motores eletrônicos, já em conformidade com as normas de emissão de poluentes do Conama P5 (Euro 3), que combinados às nossas opções de cabine e tração, constituem as inúmeras possibilidades de configuração de caminhões que podem ser oferecidos pela Scania.

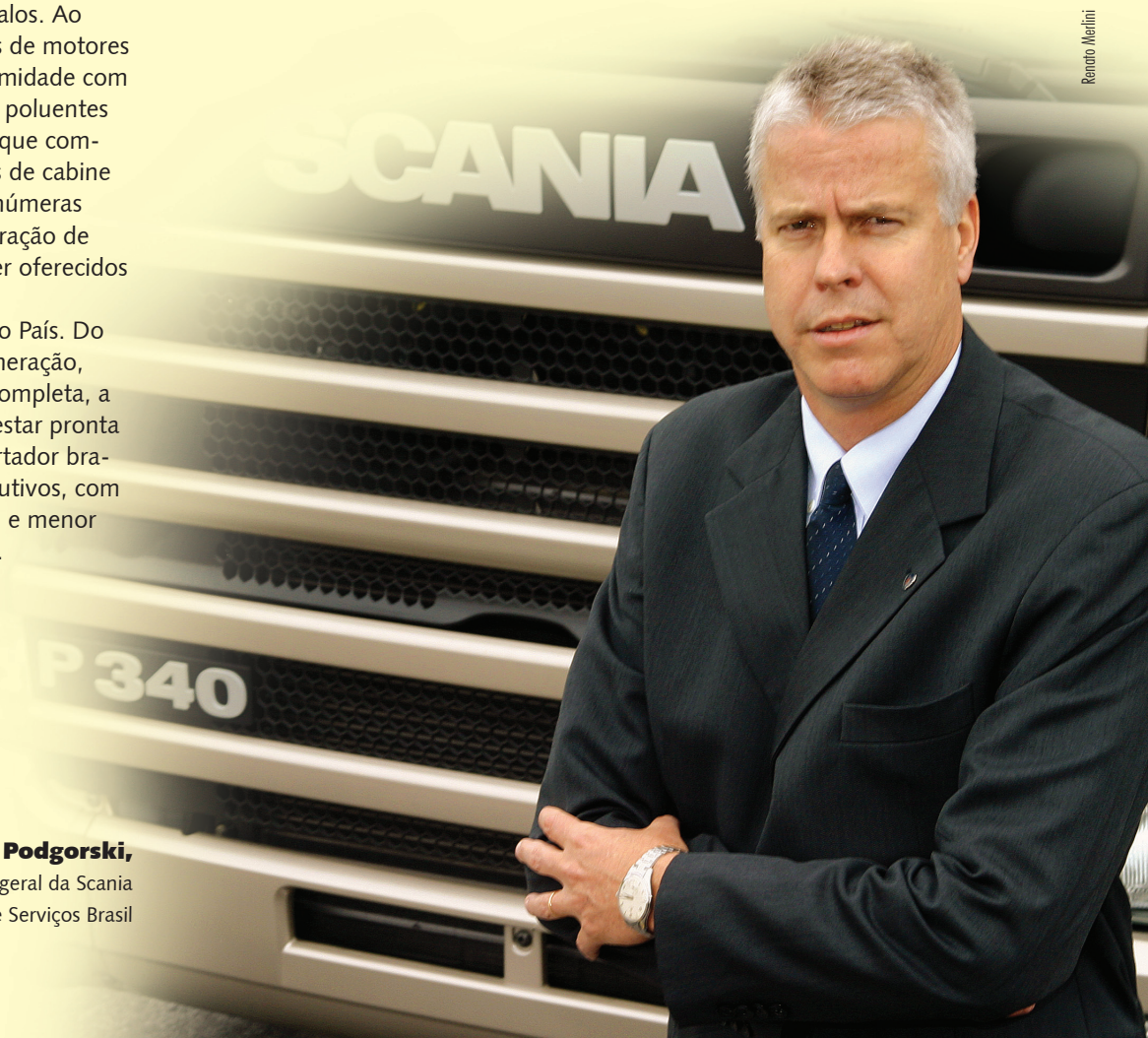
No Sul ou no Norte do País. Do transporte de grãos à mineração, com a família EVolução completa, a Scania tem a certeza de estar pronta para oferecer ao transportador brasileiro veículos mais produtivos, com melhor custo operacional e menor consumo de combustível.

Mas é válido lembrar que a cada dia aprimoramos ainda mais a nossa área de serviços com novos produtos de pós-vendas, que nascem com o objetivo de completar as soluções oferecidas ao transportador. Hoje, para que o nosso cliente dedique-se exclusivamente ao seu negócio, estamos preparados para nos responsabilizar pelo ciclo de vida completo de qualquer veículo da marca, desde a venda, passando pela manutenção, até a renovação da frota.

E a nossa visão vai além. Enxergamos o setor de transportes como um todo e queremos colaborar para o seu desenvolvimento no que for de nosso alcance. Por isso, temos nos dedicado também à educação dos motoristas de caminhão no Brasil, apoiando reconhecidos centros de treinamento e promovendo ações que incentivem a segurança no trânsito, como a competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil".

A durabilidade, a confiabilidade e a robustez, tradicionais da marca Scania, presentes em todos os caminhões da linha EVolução, servirão para confirmar a nossa liderança no segmento de pesados, posição que tem sido nossa historicamente e na qual nos mantivemos ao longo deste ano.

Nossa vocação para oferecer soluções completas para os transportadores brasileiros e a responsabilidade assumida em divulgar a importância do motorista de caminhão como profissional responsável pelo desenvolvimento do País, também serão as responsáveis por nos perpetuar nessa posição.



Renato Merlini

Christopher Podgorski,
diretor geral da Scania
Unidade de Vendas e Serviços Brasil

Peças na rede

Scania oferece informações sobre promoções, preços e disponibilidade de peças de reposição na Internet

Technoart

A partir de outubro, o site da Scania passa a oferecer aos clientes da marca a consulta eletrônica de peças de reposição. O objetivo é disponibilizar mais um canal de comunicação com a rede de concessionárias Scania, oferecendo uma forma ágil de consultar a disponibilidade e os preços das peças de reposição da marca.

Em uma ponta do sistema, o cliente solicita a informação. Na outra, o pessoal da concessionária recebe a solicitação e fica incumbido de respondê-la. O projeto desenvolvido com o apoio da Assobrasc, Associação Brasileira de Concessionárias Scania, realiza a conexão entre a Internet e o Coresnet, sistema de Extranet da rede de concessionárias Scania.

"Nossa intenção com a consulta eletrônica de peças é oferecer ao cliente uma nova forma de obter informações sobre as peças Scania, agilizando a comunicação com a concessionária. Pretendemos acompanhar as tendências de comércio eletrônico que se disseminam nos dias atuais", explica Evaldo Valero, gerente de Vendas de Peças da Scania no Brasil.

Acesso fácil – Para realizar a consulta, o cliente deve acessar o site www.scania.com.br e entrar em Peças & Serviços. Haverá a possibilidade de realizar a consulta pelo código de comercialização da peça ou fazer a busca por grupo de produtos, como caminhões, ônibus e motores.

Com a peça localizada, é a hora de o cliente cadastrar-se, o que pode ser feito tanto com identificação de pessoa física, como de pessoa jurídica. O procedimento é rápido e somente será necessário no primeiro acesso. Nas consultas seguintes, a identificação se dará com o e-mail e a senha do usuário já cadastrado.

A concessionária recebe a solicitação do cliente já relacionada às informações adicionais como preço, descrição e peças correlatas, aquelas que provavelmente deverão ser substituídas em caso de troca da peça consultada. Ela é incumbida de preencher o formulário com a disponibilidade da peça e encaminhar as informações por e-mail ao cliente.

"O projeto, além de possibilitar o rápido acesso às informações que o cliente precisa, auxiliará nossas concessionárias com a formação de mais uma fonte de estatísticas que poderão servir como base para relatórios da variedade de peças de reposição solicitada em cada região de atuação de nossa marca no Brasil", esclarece Valero. (HF)

Ver para crer: clientes com resistência à motorização eletrônica conferem na fábrica as melhorias dos produtos Scania

Tecnologia aprovada

Programa Scania Qualidade Contínua desmitifica os motores eletrônicos e possibilita um rápido aumento das vendas dos veículos que atendem às exigências do Conama P5 (Euro 3)

Em janeiro deste ano, os caminhões Scania equipados com motores eletrônicos que atendem às exigências de emissão de poluentes do Conama P5 (Euro 3) representavam 19% das vendas da montadora. Em agosto, essa porcentagem já equivalia a 67%. Tal crescimento reflete a preparação da marca para manter no mercado brasileiro, a partir de janeiro de 2006, somente produtos de acordo a norma Conama P5, oferecendo uma família de caminhões constituída exclusivamente por veículos equipados com motores eletrônicos.

A migração deu-se aos poucos e começou a concretizar-se efetivamente a partir do início de 2005. Mas os resultados alcançados tão rapidamente devem-se em especial à evolução sofrida ao longo dos últimos anos por alguns componentes dos motores eletrônicos, entre eles, a unidade injetora.

Com a introdução de kits de reparo, a Scania desenvolveu uma tecnologia exclusiva de componentes de reposição para as unidades injetoras. Assim, tempos e custos com a manutenção do sistema de injeção eletrônica tornaram-se compatíveis com os do sistema de injeção convencional.

"Mesmo com as evoluções tecnológicas, alguns clientes ainda tinham resistência à motorização eletrônica. Convidamos então esse público para conhecer nossa fábrica e ver de perto o que mudou desde a introdução dessa tecnologia até os dias atuais. Procuramos mostrar que tanto os custos com manutenção quanto com a operação, que no início preocupavam alguns empresários, já foram ajustados à realidade do transportador brasileiro", conta Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Fotos: Renato Merlini

Pacote de informações: durante seis meses, diversas ferramentas de negócios foram apresentadas a mais de 400 clientes

O programa Scania Qualidade Contínua, que começou em março, chegou ao fim em agosto, recebendo mais de 400 clientes na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP). Ao todo, foram 10 eventos, nos quais grupos de 40 pessoas vindas de diversas regiões do País visitaram a montagem, conheceram o processo de produção e viram de perto toda a linha de caminhões Scania.

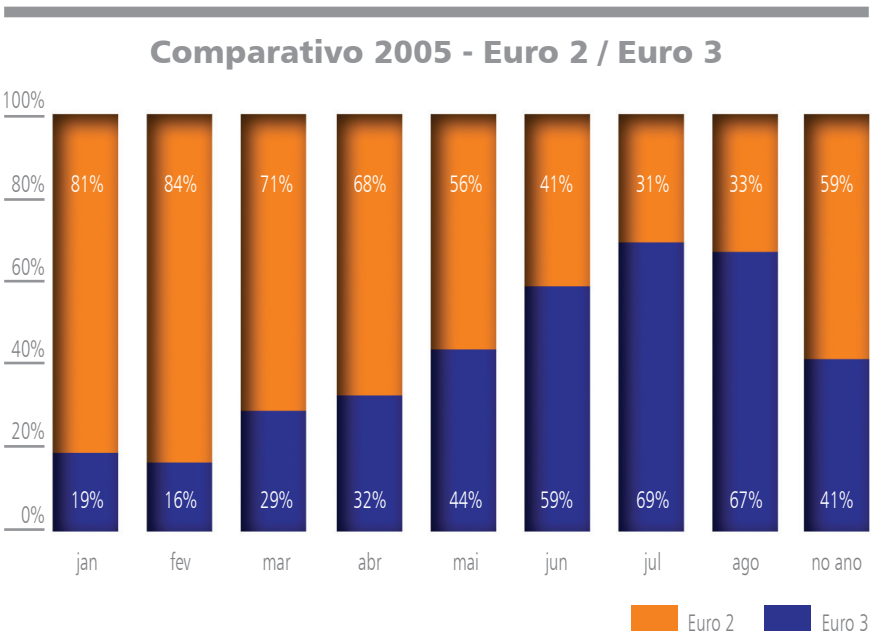
Eletrônica esclarecida – O projeto teve como objetivo sustentar os lançamentos dos motores eletrônicos da família EVolução no mercado brasileiro, transmitindo diretamente ao cliente informações técnicas sobre tal tecnologia e apresentando algumas das soluções específicas da Scania, tanto em relação a produtos quanto a serviços. Ele procurou mostrar também a preocupação da marca em oferecer a solução mais adequada para cada aplicação, contemplando na programação palestras e workshops sobre emissão de poluentes, assistência técnica, SuperZerado (programa de semi-novos e usados da Scania), IRIS (sistema de rastreamento e telemetria desenvolvido pela montadora), contratos e acordos de manutenção, financiamento e consórcio.

"Quisemos deixar claro que a utilização de motores eletrônicos determina, entre outras coisas, menor consumo de combustível, melhor desempenho do veículo, baixo nível de emissões e melhor controle da operação. Procuramos mostrar que a melhoria da qualidade técnica do sistema de injeção dos motores eletrônicos como um todo e a evolução dos serviços de pós-venda nessa área determinaram o fim de qualquer empecilho do passado e aproveitamos para expor as soluções de negócios que a Scania oferece para cada transportador", conta Leoncini.

O evento foi elaborado também com a intenção de ouvir as opiniões dos clientes. Os participantes tiveram à disposição uma urna e um formulário, no qual puderam apontar as suas sugestões e dúvidas. Para quem não conseguiu esclarecê-las no dia da visita, a Scania criou também um endereço de e-mail exclusivo, o qualidadecontinua@scania.com.

No final do programa, cada cliente recebeu a pasta "Ferramentas Scania para o seu Negócio". Com os folhetos explicativos sobre os produtos e serviços oferecidos pela montadora e os DVDs explicativos sobre entrega técnica e treinamento contidos na pasta, cada participante saiu do Scania Qualidade Contínua com uma fonte de consultas para eventuais dúvidas.

"Todas essas ações ajudaram a quebrar resistências. Conseguimos alavancar vendas inclusive para clientes que não haviam se adaptado com a motorização eletrônica. De janeiro a agosto, o R 420, com nova motorização eletrônica de acordo com as exigências do Conama P5, por exemplo, já havia vendido 34% a mais do que no mesmo período de 2004", afirma Leoncini. (HF)



Revolução da espécie

Com a chegada de novos produtos da Scania, o cavalo-mecânico P 310, lançado há um ano, passa a atuar em um nicho diferente, com cabina leito e maior capacidade de carga

Fotos: Renato Merlini

Possibilidade de pernoite: a cabina leito está agora disponível para os cavalos-mecânicos P 310

A Scania está ampliando sua família de cavalos-mecânicos EVolução (veja matéria nesta edição) e vai cobrir uma gama de potências desde 230 a 480 hp. Para o transportador brasileiro, será a maior variedade do mercado para semirreboques, bitrens e rodotrens.

O cavalo-mecânico P 310, lançado em outubro de 2004 sem a disponibilidade de cabina leito e limitado a um peso bruto total combinado (PBTC) de 43,6 toneladas, sobe agora um degrau na escala de "evolução" da Scania para abrir espaço para "irmãos" menores e se posicionar melhor frente a seus "irmãos" maiores. A cabina leito está agora disponível e a nova homologação do P 310 permite o transporte de até 47 toneladas.

Sucessão Natural - "Ao final deste ano, não teremos mais a motorização de 330 cavalos disponível, o que abre espaço para que o P 310, uma versão bem mais moderna, ocupe o nicho das carretas de três eixos em viagens de médias distâncias, que incluam pernoite do motorista no veículo", explica Celso Mendonça, da área de Engenharia de Vendas da Scania.

Por ocasião de seu lançamento, o P 310 marcava a entrada da faixa dos cavalos-mecânicos pesados da Scania. Era também a introdução de um novo motor de nove litros. Os primeiros veículos comercializados comprovaram no campo as informações dos testes de engenharia da Scania e, com sobra de potência e de torque, apontaram consumo de combustível extremamente baixo, principalmente nas aplicações de transporte de cargas fracionadas.

Esses veículos, que foram comercializados com a homolação para até 43,6 toneladas, poderão ter o limite de peso bruto total combinado elevado para 47 toneladas. Os orgãos de trânsito correspondentes serão notificados pela Scania quanto à atualização da homologação.

"Com potência de 310 hp, o P 310 apresenta a mesma robustez dos componentes do trem-de-força, da suspensão e do chassi encontrados em caminhões Scania maiores, com confiabilidade e baixo custo operacional. Daí, a possibilidade de mudança da homologação para 47 toneladas", comenta Mendonça.

O veículo atende, desde sua introdução, à norma européia de emissão de poluentes Euro 3, equivalente à Conama P5 no Brasil, e está preparado para futuras leis ambientais, como a Euro 4, que deve ter seu correspondente no Brasil implementado por volta de 2009. Como todos os modelos com motor de 9 litros da Scania, cumpre também com a exigência de nível de ruído até 80 decibéis. Seu torque, o maior da categoria, é de 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rpm.

Competitividade – A aplicação dos cavalos-mecânicos com potências em torno de 300 hp tem crescido consideravelmente nos últimos anos. No caso da Scania, quando comparadas às vendas do primeiro semestre de 2005 com igual período de 2004, indentifica-se um acréscimo de quase 400%.

"Para estabelecerem-se como economicamente viáveis nas operações em que não são usadas as combinações veiculares de carga, que são os bitrens e os rodotrens, as carretas de três eixos têm se tornado altamente especializadas, com nichos claros para cargas de 20, 25 e até mesmo 30 toneladas. Tal especialização exige motores com potências correspondentes à carga transportada e ao tipo de operação, uma vez que os veículos mais potentes estão buscando a rentabilidade assegurada nos bitrens e rodotrens", conclui Celso Mendonça.

As vendas de veículos com potências de 300 a 380 hp, que segundo a Engenharia de Vendas da Scania são os indicados para transporte de cargas em carretas de três eixos, representaram 30% das vendas nacionais da Scania neste semestre. As motorizações a partir de 400 hp, ideais para as aplicações com bitrens e rodotrens, com cargas superiores a 57 toneladas, responderam pela expressiva maioria, os 70% restantes. (MJ)

Escolha seu caminhão: combinações de cabinas e motores possibilitam a definição do veículo correto para cada aplicação

Reportagem de Capa

Haja opção

Família Scania Evolução, agora completa, oferece a maior variedade de produtos, todos com motor eletrônico, do mercado nacional

Com o lançamento do Scania R 380 em junho deste ano, ficava claro que o intervalo entre as motorizações de 310 e 380 cavalos da família de produtos denominada Scania EVolução seria brevemente preenchido por outro lançamento.

Novidade da Scania para a Fenatran – Salão Internacional do Transporte deste ano, que acontece em outubro, o P 340 completa essa família, que é caracterizada pela injeção de combustível totalmente eletrônica, elevado torque e baixo consumo. Agora, estão à disposição do transportador brasileiro veículos Scania com potências de 230, 270, 310, 340, 380, 420 e 480 cavalos, a gama mais completa do mercado de pesados. Todos em conformidade com as legislações de emissões mais severas.

Da linha atual, deixam de ser comercializadas ao final deste ano as motorizações de 330, 360 e 400 cavalos, por não atenderem tais legislações.

Novos cavalos-mecânicos – Além do novo P 340, a Scania apresenta na Fenatran o cavalo-mecânico P 270, até então disponível apenas como caminhão rígido. Modifica também seu P 310, acrecentando-lhe a opção de cabina leito e elevando sua capacidade de carga de 43,6 toneladas para 47 toneladas.

"Todas as novidades que estamos apresentando neste fim de ano contemplam todas as necessidades dos nossos clientes, que buscam alta produtividade e baixo custo operacional, escolhendo veículos adequados para cada tipo de operação", comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Scania Unidade de Vendas e Serviços Brasil.

O P 340 possui motor eletrônico de 11 litros, modelo DC11 03, de 340 cavalos de potência, em

conformidade com o Conama P5 (Euro 3) e desenvolve torque de 1.600 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações. Ele atende também às limitações de ruído em 80 decibéis. Com cabina leito baixa, será oferecido nas versões cavalo-mecânico e caminhão rígido, sempre com tração 4x2.

"Esse veículo é indicado para o transporte por médias e longas distâncias de cargas variadas em carretas de três eixos, com excelentes médias de velocidade. Dentro da estratégia de aplicação dos produtos Scania, o P 340 chega para atuar nas operações de grande produtividade, com uma opção de cabina de dimensões menores que o R 380, embora ambas ofereçam totais condições para o pernoite do motorista", informa Podgorski.

Segundo ele, para as aplicações com topografia mais severa, nas quais a maior potência do motor implicará em menor consumo de combustível e menor tempo de viagem, o R 380 apresenta-se como mais indicado, podendo até atuar nos bitrens, com cargas por volta das 57 toneladas. Mas, nos bitrens, vale o mesmo raciocínio de que motores com maior potência oferecem menor consumo, tempos de viagem mais curtos e menor custo operacional total. Para operações com pesos brutos totais combinados (PBTC) de 57 a 74 toneladas, as opções R 420 e R 480 são as mais indicadas pela Scania (veja quadro abaixo).

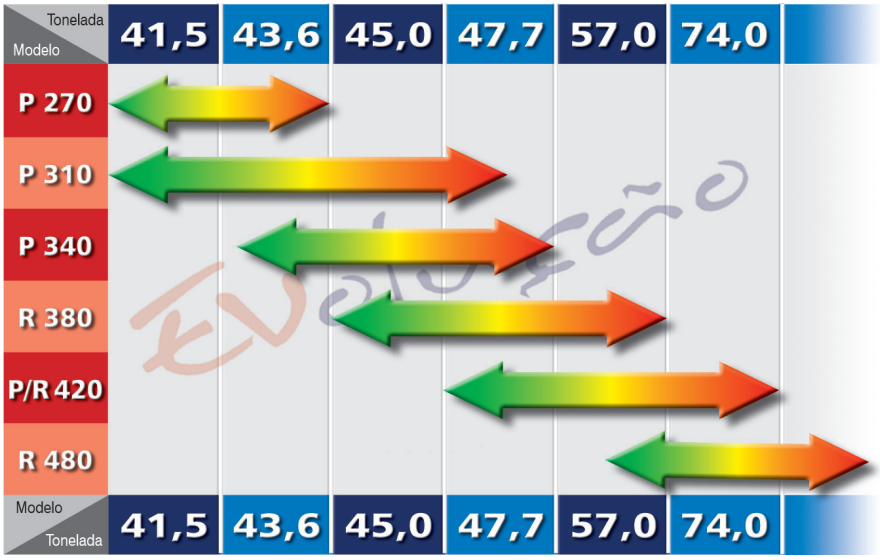
No extremo oposto, na faixa inicial dos pesados, a Scania aumentou a capacidade de carga de seu cavalo-mecânico P 310 e introduziu o P 270. Ambos atendem às carretas de três eixos em curtas e médias distâncias, estando o primeiro limitado a 47 toneladas e o segundo, a 43,6 toneladas. A opção de cabina leito é válida para os dois modelos.

Mais volume – "Os grandes centros urbanos têm demandado cada vez mais produtos de baixo peso e grande volume, como automóveis, eletrodomésticos e mercadorias para supermercados, sem falar na entrega de encomendas gerais. Caminhões que suprem essa demanda com baixo custo operacional e alta produtividade tornaram-se excelente opção para os transportadores que diversificam suas atividades. Nossa família de caminhões EVolução passa a contemplar duas opções de veículos para essa apli-

Carga x Potência

(cavalos mecânicos)

Na família Scania EVolução cada integrante faz a sua parte bem feita



Pedro Dantas

Renato Merlini

cação", explica o diretor geral da Scania.

Além dos três lançamentos, outro destaque da família Scania EVolução para a Fenatran deste ano é o veículo R 480 6x4, com caixa de 14 marchas equipada com Overdrive, tecnologia que compensa a redução nos cubos das rodas na aplicação rodoviária. O veículo apresenta capacidade de carga para até 150 toneladas, com elevadas médias de velocidade e baixo consumo de combustível, sendo o produto mais versátil da Scania.

"É o caminhão para o transportador que pretende atuar com grandes cargas, com bitrens ou rodotrens, proporcionando uma excelente performance e custo do quilômetro compatível com o desempenhado pelas composições tradicionais", afirma Podgorski.

> *"Todas as novidades que estamos apresentando neste fim de ano contemplam todas as necessidades dos nossos clientes, que buscam alta produtividade e baixo custo operacional, escolhendo veículos adequados para cada tipo de operação"*
>
> **Christopher Podgorski, diretor geral da Scania Unidade de Vendas e Serviços Brasil**

A possibilidade de especificar variações nos produtos da família EVolução, como caixas de mudanças com Overdrive e alternativas como o Scania Opticruise, opcional que automatiza a mudança das marchas, e o Scania Retarder, freio auxiliar hidráulico, multiplicam a funcionalidade dos veículos. Essa característica do tradicional sistema modular da Scania foi preservada, mesmo com a simplificação da denominação dos modelos, ocorrida no ano passado.

Hoje, são basicamente oito produtos, como pode ser visto na tabela da página ao lado. O P 230, disponível na versão rígido, é indicado para aplicações de distribuição. O P 270, na versão rígido, pode atuar na distribuição ou na construção civil. Na versão cavalo-mecânico, que está sendo lançada agora, ocupa o nicho do transporte rodoviário de cargas volumosas por curtas distâncias. O P 310, disponível como cavalo-mecânico, transporta cargas volumosas, mas que já apresenta peso considerável, em rotas de médias distâncias. Esses três modelos apresentam motor de 9 litros.

Irmãos maiores – Já com motorização de 11 litros, a novidade P 340, tanto como rígido ou cavalo-mecânico, atua em tarefas de construção ou mineração um pouco mais severas ou em deslocamentos mais longos, em carretas de três eixos. Seu irmão maior, o cavalo-mecânico R 380, apresenta uma cabina com dimensões mais amplas e oferece elevadas médias de velocidade e baixo consumo de combustível nas

Pedro Dantas

Caçula: cavalo-mecânico P 270 vai ocupar a faixa inicial dos pesados, até 43,6 toneladas

aplicações rodoviárias de longo percurso, com exigência de alta produtividade.

A motorização seguinte, de 420 cavalos, é de 12 litros e apresenta torque de 2.000 Nm, o maior de sua categoria. Como cavalos-mecânicos, os R 420 são indicados para bitrens. Na versão rígido, com cabina de dimensões menores, os P 420 atendem às demandas mais severas, principalmente das operações de mineração. Há opções de R 420 rígido e P 420 cavalo-mecânico.

Por último, o R 480, com motor V8, tem potência e torque para aplicações como os rodotrens, com mais de 70 toneladas de carga, em topografias das mais variadas. São os mais potentes do mercado nacional.

"O objetivo da família EVolução, lançada em 2004, com os primeiros caminhões eletrônicos da Scania produzidos em larga escala, era o de oferecer ao transportador brasileiro o conceito da evolução contínua. Uma linha de produtos que amadurecem com o tempo e revelam-se como os mais adequados a cada tipo de operação, sempre em sintonia com as tendências do mercado. Hoje, temos essa família completa e à disposição de nosso cliente", comemora Podgorski. (MJ)

Wagner Menezes

De fábrica, sem adaptações

Os veículos da família EVolução R380 e R 420 contam com a opção de um eixo de apoio com suspensão por molas para os caminhões 4x2, transformando-os em 6x2 com garantia de fábrica. É uma solução cerca de 150 quilos mais leve que as alternativas disponíveis no mercado e não há a necessidade de adaptações posteriores no caminhão, que já é preparado na linha de montagem para a implementação.

O sistema de freios do veículo, por exemplo, é dimensionado desde o princípio, sem necessidade de emendas, como ocorre quando o eixo de apoio é acrescentado posteriormente. Outra vantagem é que o eixo é incluído no pedido de compra do caminhão e seu custo pode ser diluído no financiamento.

Com a família EVolução, a Scania reforça sua disposição de atender com a maior gama de opções de mercado ao crescente segmento de bitrens. Atualmente, mais de 60% das vendas anuais da Scania são absorvidas pelos transportadores que empregam bitrens.

Entre as alternativas da Scania para os bitrens estão os motores eletrônicos de 380, 420 e 480 cavalos, a tração 6x2 com suspensão pneumática ou por molas para as duas primeiras motorizações, e a tração 6x4 com suspensão por molas para o R 420 e o R 480, esta com a possibilidade de aumento de força nas rodas (redução nos cubos) para as operações mais severas.

Modelos Scania

Modelo	Configuração de rodas	Cabina	Tipo	Motor	Potência hp (rpm)	Torque Nm (rpm)	Caixa de mudanças	Capacidade máxima de tração (kg)
P 230	4x2	sem leito	Caminhão rígido	DC9 19	230 (1.900)	1050 (1.100 - 1.400)	8 velocidades	30.000
P 270	4x2 / 6x2	sem leito / com leito	Cavalo mecânico	DC9 20	270 (1.900)	1.250 (1.100 - 1.400)	8 veloc. ou 9 veloc. 1 Crawler	43.600
			Caminhão rígido					30.000
P 310	4x2	sem leito / com leito	Cavalo mecânico	DC9 21	310 (1.900)	1.550 (1.100 - 1.300)	9 veloc. 1 Crawler	47.000
P 340	4x2	sem leito / com leito	Cavalo mecânico	DC11 03	340 (1.900)	1.600 (1.100 - 1.300)	12 veloc. c/ ou s/ retarder	66.000
			Caminhão rígido					
R 380	4x2 / 6x2	com leito	Cavalo mecânico	DC11 04	380 (1.900)	1.800 (1.300 - 1.500)	14 veloc. 2 Crawler - c/ ou s/ retarder - c/ ou s/ overdrive	66.000/80.000
P 420	6x4 / 8x4	sem leito / com leito	Cavalo mecânico	DC12 01	420 (1.900)	2.000 (1.100 - 1.300)	14 veloc. 2 Crawler - c/ ou s/ retarder - c/ ou s/ overdrive	150.000
			Caminhão rígido					
R 420	4x2 / 6x2 / 6x4	com leito	Cavalo mecânico	DC12 01	420 (1.900)	2.000 (1.100 - 1.300)	14 veloc. 2 Crawler - c/ ou s/ retarder - c/ ou s/ overdrive	66.000 / 80.000 / 150.000
	4x2		Caminhão rígido					66.000 / 80000
R 480	6x4	com leito	Cavalo mecânico	DC16 02	480 (1.900)	2.300 (1.100 - 1.300)	14 veloc. 2 Crawler - c/ ou s/ retarder - c/ ou s/ overdrive	78.000 / 150.000

Ao lado de pioneiros

Scania apóia primeiro centro de treinamento de motoristas de caminhão do Estado do Paraná

O Centro de Treinamento e Qualificação no Transporte – CTQT – foi inaugurado no início de agosto, em Maringá (PR). Iniciativa do G10, grupo de transportadoras da cidade, o centro é o primeiro do gênero no Estado do Paraná e está voltado para motoristas de caminhão da região, mesmo aqueles que não são integrantes das empresas do grupo.

A proposta principal do centro de treinamento é preparar os motoristas de caminhão para que possam lidar com as inovações tecnológicas que vêm sendo desenvolvidas pelo setor de transportes. Além disso, o CTQT pretende, por meio de cursos de formação, conscientização e educação no trânsito, contribuir com a redução no número de acidentes, inserir novos profissionais já formados no mercado de trabalho e qualificar ainda mais aqueles que já atuam no transporte de cargas utilizando veículos pesados.

Responsabilidade social – "Ao ser treinado, o profissional sente-se mais valorizado e mais preparado. Hoje, o mercado exige cada vez mais um motorista qualificado, que conheça o caminhão a fundo e, desta forma, dirija de maneira mais consciente, contribuindo para a segurança nas estradas. A profissionalização do motorista de caminhão passa a ser uma responsabilidade e uma preocupação social", afirma

Fotos: Renato Merlini

Solenidade: Emanuel Queiroz, da Scania, e Claudio Adamucho, do G10, inauguram o CTQT

legislação de trânsito, conservação do meio ambiente e normas de segurança. Entre teoria e prática, são 40 horas de treinamento, realizado no período de uma semana.

Para as aulas práticas, a Scania cedeu um caminhão com motorização eletrônica, modelo R 420, e para as aulas em laboratório, uma caixa de câmbio, um motor e um diferencial.

Motorista valorizado – "Não basta ter bons produtos, o papel do motorista é fundamental para o desempenho do caminhão. A melhor ferramenta que a Scania pode oferecer é o treinamento, viabilizando o funcionamento de centros de qualificação profissional como este", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

O CTQT é o quarto centro de treinamento de motoristas de caminhão apoiado pela Scania. Já contam com o apoio da montadora centros em Concórdia (SC), Rondonópolis (MT) e Vacaria (RS).

Localizado em uma área de 139 mil metros quadrados que já possui um posto de combustível, o centro abrigará também, em breve, o centro administrativo do G10. Um total de 69 mil metros quadrados será destinado às empresas integrantes do grupo, que terão suas instalações transferidas para o local.

O G10, grupo composto por oito empresas do ramo do transporte, nasceu há cinco anos com a intenção de estender o poder de negociação com fornecedores e, conseqüentemente, aumentar a remuneração de fretes e o volume de cargas transportado. Fazem parte do grupo a Transpanorama, HU, Transfalleiro, Cordiolli, VMH, Rodofaixa, Rossini e TDG.

Hoje, o G10 é um dos maiores transportadores de grãos do País, atuando no transporte de soja da região Centro-Oeste para o Sul e Sudeste. O grupo possui uma frota de 550 veículos, dos quais 85% são Scania, todos eles implementados com composições tipo bitrem, para até 57 toneladas. (TN)

Cláudio Adamucho, diretor-presidente do G10 e sócio-proprietário da Transpanorama Transportes, empresa integrante do grupo.

Com enfoque na formação pessoal e profissional, o centro oferece um treinamento dividido em dois módulos. O primeiro, Postura Profissional e Saúde, aborda assuntos relacionados à higiene do motorista, orientação nutricional, prevenção de doenças sexualmente transmissíveis e primeiros socorros. O segundo, Informações Técnicas, apresenta temas como manutenção de pneus,

Formação profissional e pessoal: salas de aula atenderão cursos de postura, saúde e informações técnicas

No Brasil, Fórmula 1 é Lubiani

Pela quarta vez consecutiva, a Lubiani realiza a operação de transporte dos carros para o Grande Prêmio do Brasil

A Lubiani, desde 2002, vem trabalhando na operação do transporte dos veículos e equipamentos da Fórmula 1 para o Grande Prêmio do Brasil e, este ano, não foi diferente. O trabalho começou no dia 16 de setembro, exatamente nove dias antes da corrida.

Quatro vôos vindos da Bélgica para o aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), em dias alternados, trouxeram grande parte dos equipamentos, inclusive os carros. Para o transporte do material trazido em cada um deles, a Lubiani disponibilizava 15 carretas.

A empresa também responsabilizou-se pelo transporte de contêineres com combustível, laboratórios médicos e cozinhas de algumas equipes, descarregados no Porto de Santos. Essa parte da operação foi executada por outras 13 carretas.

Os veículos que saíram de Campinas percorreram cerca de 130 quilômetros até o Autódromo de Interlagos, em São Paulo (SP), onde ocorreu o Grande Prêmio do Brasil. Já os veículos vindos de Santos rodaram pouco mais de 60 quilômetros.

Na operação foram utilizados 73 caminhões, todos da marca Scania. Um veículo do modelo Rei da Estrada liderou uma frota de R 330 recém-adquiridos. Todos os caminhões estavam equipados com rastreamento por satélite.

Frota diversificada – Os veículos contaram com três tipos diferentes de implemento: prancha, sider e carga seca. Nas pranchas foram transportados os contêineres, os dois medical cars e os dois safety cars. Nos veículos implementados com sider foram levados os carros dos pilotos e nos caminhões que transportam carga seca, os pneus.

"Há quatro anos, a Lubiani executa o transporte do circo da Fórmula 1 no Brasil com perfeição. Nunca tivemos nenhum problema. É gratificante poder fazer parte de um evento dessa proporção, que envolve o mundo todo", afirma Jenival Dias Sampaio, diretor de Transportes e Operações da Lubiani, que coordenou mais uma vez toda a operação.

Uma equipe de 86 pessoas, sendo 73 motoristas e 13 colaboradores da área operacional, trabalhou na operação durante 12 dias. A Scania, em parceria com a Lubiani, formulou um uniforme especial para todo o grupo, com camiseta e boné, melhorando a identificação visual da operação.

Os comboios foram acompanhados por 15 homens da Polícia Militar Rodoviária. Nove motos e quatro carros escoltaram a caravana durante todo o percurso. A operação também teve o apoio da CET (Companhia de Engenharia de Tráfego).

No GP do Brasil, o piloto brasileiro Rubens Barrichelo ficou apenas com a sexta colocação. Já, o espanhol Fernando Alonso terminou em terceiro lugar e garantiu o título da temporada, tornando-se o piloto mais jovem a vencer o campeonato de Fórmula 1, com 24 anos.

A corrida aconteceu no domingo, dia 25 de setembro, mas o trabalho da Lubiani só terminou na quarta-feira, depois que todo o circo foi desmontado e os equipamentos levados de volta para o aeroporto de Viracopos. (TN)

Mônica Zanon

Os melhores ao volante

Grande final nacional reúne os 12 campeões regionais para a disputa do título de "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil"

A primeira edição da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" chegou ao fim no dia 30 de setembro, em um evento que reuniu mais de 400 pessoas no Pavilhão de Exposições Imigrantes, em São Paulo (SP). Lançada em abril, a ação fez parte de uma campanha da Scania denominada "Educação para a Segurança", que pretende valorizar a direção defensiva e a capacitação profissional do motorista como formas de diminuir os acidentes nas estradas.

Em paralelo, a Scania promoveu em parceria com a NTC&Logística o Seminário Educação para Segurança. Na ocasião, foram reunidas autoridades, estudiosos e especialistas, entre eles Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC&Logística (veja matéria na página 26), Geraldo Vianna, presidente da NTC&Logística, José Augusto da Fonseca Valente, secretário de Política Nacional de Transportes do Ministério dos Transportes, José Alexandre Nogueira Resende, diretor geral da ANTT, e Alexandre Silveira de Oliveira, diretor geral do DNIT, para discutirem temas como pesos e dimensões, tecnologia veicular, roubo de cargas, treinamento e jornada de trabalho do motorista de caminhão.

Na competição, uma platéia formada por familiares dos competidores, autoridades, imprensa e convidados da Scania, acompanhou da arquibancada as provas de manobra realizadas na arena do centro de exposições pelos 12 finalistas classificados durante as etapas regionais. Os competidores participaram também de uma avaliação teórica e outra estática, na fábrica

Fotos: Mônica Zano, Renato Merlini e Luiz Vilani

da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e uma prova de percurso feita em um trecho da Rodovia Índio Tibiriçá (SP-31).

Às 16 horas, as notas das provas foram anunciadas e revelaram seis competidores para a disputa do título de "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil". Vanderlei Evaldt Behenck, de Caxias do Sul (RS), Marcos Antonio Simioni, de Concórdia (SC), Luis Fabiano de Carvalho, de Curitiba (PR), Paulo Francisco Junqueira Fonseca, do Rio de Janeiro (RJ), Adriano Carmo de Melo, de Goiânia (GO), e Eber Carlos de Arruda Dias, de Rondonópolis (MT), foram desafiados a manobrar os caminhões em um novo circuito de provas.

O vencedor – O anúncio do campeão, o catarinense **Marcos Antonio Simioni**, de 35 anos, aconteceu às 18 horas. Simioni, da cidade de Concórdia (SC), é cooperado da Coopercarga, um dos maiores frotistas Scania do País. Na profissão desde 1993, administra atualmente a Simioni Transportes, que conta com 10 caminhões, entre eles oito veículos Scania transportando cargas gerais e frigorificadas no mercado interno e em países do Mercosul.

O segundo colocado na classificação geral da competição foi Adriano Carmo de Melo. Com 29 anos, o competidor é caminhoneiro há sete anos e transporta grãos em um Scania T 113 nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. O troféu do terceiro lugar ficou com Eber Carlos Arruda Dias, de 26 anos. O mais novo dos 12 finalistas trabalha na transportadora Botuverá, transportando grãos e cargas em um Scania R 400, na rota Mato Grosso – São Paulo – Rio de Janeiro.

O grande vencedor do concurso recebe como prêmio uma viagem com acompanhante a um jogo do Brasil na fase eliminatória da Copa do Mundo da Alemanha em 2006. Também visitará a fábrica da Scania na Suécia. O segundo e o terceiro colocados recebem como prêmio viagens pelo Brasil. Todos os 12 semifinalistas ganharão diplomas e um curso completo de Master Driver da Scania.

Entre os finalistas, cinco atuam no transporte de grãos, três transportam cargas gerais e dos outros quatro, um transporta papel e arroz em fardos; outro transporta combustível; o terceiro, gás; e o último, polietileno e tintas. Sete são empregados de transportadora e os outros cinco são empresários. Apenas dois dos finalistas não possuem ou conduzem caminhão Scania.

Ao todo, 11.585 motoristas participaram da fase de inscrição e pré-seleção da competição. Desses, 1.008 foram selecionados para as 12 finais regionais. A caravana Scania, que saiu da fábrica da montadora em São Bernardo do Campo (SP) no dia 24 de junho, percorreu mais de 11 mil quilômetros e nove Estados brasileiros e foi responsável pela realização das finais regionais, que ocorreram nas cidades de Porto Alegre (RS), Caxias do Sul (RS),Concórdia (SC), Curitiba (PR), Maringá (PR), São José do Rio Preto (SP), Guarulhos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Contagem (MG), Feira de Santana (BA), Goiânia (GO) e Rondonópolis (MT).

Para a competição do "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", a Scania contou com a parceria da Guerra Implementos Rodoviários, Bridgestone Firestone, combustíveis Repsol e do Consórcio Scania. Teve também o apoio da CNT (Confederação Nacional do Transporte), Sest/Senat (Serviço Social do Transporte/Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte), NTC&Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística), Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte), Tokio Marine Seguradora, Opentech Gerenciadora de Riscos e da Rede de Concessionárias Scania.

Programas similares à competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" vêm sendo desenvolvidos pela Scania em países da Europa, Ásia, África e, aqui na América Latina, também na Argentina. (HF)

Melhor Motorista de Caminhão do Brasil
2005
SCANIA
R420
refrigerante

Palavra de quem entende

Os sotaques e as culturas podem ser diferentes, mas quando o assunto é segurança na estrada os 12 finalistas da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" têm uma única opinião: o treinamento é o caminho

Na noite anterior à grande final nacional da competição, os vencedores das etapas regionais de Porto Alegre (RS), Breno Pinz Einhadt, de Caxias do Sul (RS), Vanderlei Evaldt Behenck, de Concórdia (SC), Marcos Antonio Simioni, de Curitiba (PR), Luis Fabiano de Carvalho, de Maringá (PR), Humberto Bateloqui Gomes, de São José do Rio Preto (SP), Idivan Ribeiro dos Santos, de Guarulhos (SP), Welington de Oliveira Duda, do Rio de Janeiro (RJ), Paulo Francisco Junqueira Fonseca, de Contagem (MG), Paulo Eduardo da Costa Santos, de Feira de Santana (BA), Clebton Alexandrino Santos, de Goiânia (GO), Adriano Carmo de Melo, e de Rondonópolis (MT), Eber Carlos de Arruda Dias, foram reunidos em São Paulo (SP) para falar sobre a competição e o que deve ser feito para melhorar a segurança no trânsito brasileiro.

Rei – Como foi ganhar a etapa regional e ser considerado o melhor motorista de caminhão da sua região?

Vanderlei – *Além do gostinho da vitória, a competição me fez perceber que o motorista de caminhão é fundamental para a segurança nas estradas, criando em mim uma maior responsabilidade no trânsito.*

Breno – *Depois de 20 anos como caminhoneiro, foi um orgulho ser considerado o melhor profissional de Porto Alegre.*

Rei – A competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" faz parte de uma campanha da Scania que reúne várias ações para a diminuição dos acidentes de trânsito nas rodovias brasileiras. O que ela mudou na vida de vocês em relação ao tema?

Clebton – *Em tempos em que a profissão de motorista de caminhão anda tão esquecida, a Scania, além de promover a educação com a execução das provas práticas e teóricas, valorizou o profissional seguro. Isso nos enche de motivação por saber que o esforço do bom motorista finalmente está sendo reconhecido.*

Rei – Quais de vocês já passaram por treinamentos e quais foram eles?

Fotos: Mônica Zanon

Welington – *Eu fiz o Caminhão Escola, na Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte).*

Marcos – *E eu o Condução Eficaz também na Fabet.*

Eber – *Eu fiz um treinamento do Sest/ Senat chamado Carga Perigosa, e também o curso Direção Defensiva da ATC.*

Luis Fabiano – *Eu participei do curso Master Driver, ministrado pela própria Scania.*

Humberto – *Eu fui treinado no CTQT (Centro de Treinamento e Qualificação de Motoristas), em Maringá.*

Rei – O treinamento influi diretamente na questão da segurança?

Paulo Fonseca - *Com certeza. Por isso, hoje, algumas empresas, antes de contratar um motorista, já exigem que ele seja treinado ou o submetem a algum tipo de treinamento.*

Idivan – *O treinamento faz toda a diferença e é fundamental para exercermos a profissão com segurança.*

Rei – Vocês acham que se o treinamento fosse exigido de todos os motoristas de caminhão, a segurança nas estradas aumentaria?

Adriano – *Treinamento e preparação também não são suficientes se as estradas do País, com uma estrutura tão precária, não oferecem o mínimo de segurança.*

Welington – *Sim. É importante ressaltar isso, para que os empresários conscientizem-se de que para o motorista ser seguro, ele tem que ser capacitado. Não adianta investir em equipamento e não se preocupar com o caminhoneiro. Mas também não adianta capacitar o motorista e não dar boas condições de trabalho para ele. Às vezes, alguns caminhoneiros dirigem 15, 16 horas por dia. Assim não tem como ser um motorista seguro.*

Rei – Alguns de vocês são empresários. Quais são as exigências das transportadoras na hora de contratar os motoristas?

Luis Fabiano – *A maioria das transportadoras exige um motorista qualificado, mas ele não precisa, necessariamente, ter passado por algum tipo de treinamento.*

Humberto – *Para entrar no G10, por exemplo, são necessários no mínimo dois anos de registro em carteira e experiência com carreta, além de passar por um treinamento de uma semana no CTQT.*

Rei – Os diversos centros de treinamento espalhados pelo Brasil, além de oferecer aulas diretamente relacionadas à condução do caminhão, também oferecem aulas de conhecimento geral e idiomas. Qual análise que vocês fazem disso?

Marcos – *O motorista é o cartão de visita da empresa. Hoje, o mercado exige que o caminhoneiro tenha postura, saiba conversar e não somente dirigir.*

Paulo Santos – *Isso demonstra uma mudança da imagem dos caminhoneiros.*

Clebton – *Que passa a ser mais respeitado, inspirando assim mais confiança para o transportador.*

Por Thais Nunes

Educação em primeir

Melhor motorista de caminhão do Brasil mostra que a capacitação é o caminho para valorização do caminhoneiro brasileiro

A vitória é o reconhecimento do trabalho sério desempenhado no segmento de transportes ao longo dos últimos 12 anos. É assim que Marcos Antonio Simioni, de 35 anos, enxerga a conquista do título de "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil". O campeão, que deixou a boléia do caminhão há cinco anos e comanda hoje uma frota própria de 10 veículos, além de auxiliar na gerência de mais 20 unidades, afirma que para ser um bom motorista não basta ser bom de braço. É preciso treinar e estar comprometido com a segurança e com o bom uso do caminhão.

Em Concórdia (SC), cidade na qual pelo menos 10 mil, dos 65 mil habitantes, trabalham em setores ligados direta ou indiretamente ao transporte de cargas, Simioni nasceu, tornou-se caminhoneiro, constituiu a sua empresa e venceu a final regional da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" promovida pela Scania, garantindo a participação na grande final, em São Paulo, no dia 30 de setembro. De volta à rotina, ele faz planos e afirma que sonha em um dia poder ter feito a diferença no segmento de transportes da sua região.

Quem ensinou a Simioni as primeiras lições do volante, aos 12 anos de idade, foi o pai, Vital Simioni. Desde essa idade, o campeão o ajudava, trazendo cargas do interior da cidade para o centro em um pequeno veículo de distribuição. Em 1993, em sociedade com um primo, ele adquiriu seu primeiro caminhão e foi para a estrada. O negócio cresceu aos poucos. Foram sete anos viajando pelo País, até tomar a decisão de comandar a frota desde o escritório.

"A estrada dá ao motorista uma sensação de liberdade. Apesar dos perigos da profissão, viajando em um caminhão você pode conhecer muitos lugares diferentes e, dentro de certos limites, pode fazer os seus próprios horários. Com o tempo, os negócios exigiram que eu me dedicasse mais à administração. O nascimento de minhas filhas me fez unir meu trabalho à necessidade que sentia de ficar mais com a minha família", conta Simioni.

O melhor motorista de caminhão do Brasil comanda atualmente ao lado da esposa Nadia Munaretto Simioni, de 36 anos, a MV Simioni. Agregado da Coopercarga, uma das maiores cooperativas de transportadores do País, o campeão gerencia o transporte de mercadorias em siders, bitrens e frigoríficos no Brasil e nos outros países do Mercosul. O acompanhamento da frota, 80% composta por caminhões Scania, é feito por um sistema de rastreamento por satélite.

Dia-a-dia – Da cadeira do escritório, que não por acaso é um banco de caminhão Scania adaptado, Simioni administra os fretes designados pela Coopercarga conectado aos motoristas por celular, acompanha a distribuição da carga. A sede da MV Simioni fica localizada na mesma rua da cooperativa, onde ele acaba indo pelo menos uma vez ao dia para tirar o extrato dos fretes realizados por seus caminhões. Nessa rua está localizada também a residência do campeão, o que possibita que no meio do dia, o almoço seja em casa, ao lado da esposa, e das duas filhas, Júlia e Paula Simione, de 6 e 1 ano e meio respectivamente. O casal espera mais um filho, que deve chegar no início do próximo ano.

"Às vezes ainda faço algumas viagens curtas, mas a minha função hoje em dia é muito mais administrativa. Recebo os fretes, gerencio a transferência e acompanho de perto as compras de peças e a manutenção dos veículos da frota. Montamos o escritório recentemente para nos profissionalizarmos um pouco mais. Não me desligo do meu negócio um minuto, fico o tempo inteiro no celular, mas agora tenho a vantagem de poder trabalhar muito perto da minha família o dia todo", conta Simioni.

o lugar

Fotos: Renato Martini

Recentemente, o campeão tornou-se sócio na Aliança Logística e Transportes. Um embarcador logístico também cooperado da Coopercarga que conta com uma frota de 20 caminhões, entre eles 10 Scania. Como vice-presidente dessa empresa, Simioni diz que não se considera uma pessoa ambiciosa, mas sonha em um dia, com atitudes empreendedoras, poder fazer a diferença no segmento de transportes da sua região.

O melhor motorista de caminhão do Brasil confere seu sucesso na competição aos treinamentos ministrados pela Fabet, Fundação Adolpho Bósio de Educação no Trânsito. Atualmente, ele faz mais um curso, o de tecnólogo em Gestão Empreendedora de Empresas. Depois de classificado para a grande final, Simioni recorreu aos instrutores e à biblioteca da instituição para preparar-se para as provas da final.

"Hoje, percebo o quanto a educação é importante na profissionalização do motorista de caminhão. O caminhoneiro é o cartão de visita do transportador, por isso precisa tanto do conhecimento técnico, para operar bem o caminhão, quanto de formação humana. A Fabet tem feito um ótimo trabalho aqui na região em ambos os segmentos e, na minha opinião, esse tipo de treinamento é o caminho para a valorização da profissão de motorista de caminhão no Brasil", afirma. (HF)

O peso é o vilão

Os problemas causados pelo excesso de carga dos caminhões sobre pontes, viadutos e vias pavimentadas foi o tema discutido por Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC&Logística, no Seminário de Transporte e Segurança, promovido pela Scania

Paralelamente à competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", que aconteceu em São Paulo (SP), no dia 30 de setembro, foi realizado o primeiro Seminário de Transporte e Segurança, promovido pela Scania e pela NTC&Logística. Na ocasião, Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico da NTC&Logística, apresentou a palestra "Impacto do peso dos veículos de carga sobre pavimentos e pontes".

De acordo com estudos do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes – DNIT, de cada 10 caminhões que passam por balanças, dois infringem os limites de carga. Isso reduz exponencialmente a vida útil das vias pavimentadas, colaborando para a deterioração da malha viária brasileira. O peso bruto elevado dos veículos de carga causa impactos negativos tanto na estrutura das pontes e viadutos, quanto na segurança do tráfego.

Na construção de uma ponte, o peso a ser suportado pela obra é calculado com uma margem de segurança. Assim, se a carga de peso for levemente superior, a construção ainda é capaz de suportar. Se o sobrepeso é muito alto, a obra pode vir fatalmente a ruir. Repetidas sobrecargas, mesmo que pequenas, também levam à redução progressiva da resistência da construção. Uma sobrecarga de 50% mais do que dobra o desgaste do pavimento, reduzindo a menos da metade a sua vida útil.

Reis comentou que a distribuição de peso por eixos tem também grande influência sobre o pavimento das ruas, estradas e rodovias, e age diretamente sobre a sua durabilidade, aumentando gradativamente o desgaste. A legislação impõe como peso limite para o eixo dianteiro, seis toneladas, para eixos isolados, 10 toneladas, 17 para carretas com dois eixos e 25,5, para carretas com três eixos. O peso total permitido fica na casa das 45 toneladas.

Sob o ponto de vista de danos ao pavimento não há limite para o peso bruto total dos veículos, desde que distribuído por um número adequado e proporcional de eixos e desde que sejam respeitados os limites legais de peso por eixo. O controle de pesos pode uniformizar as condições de competição entre as empresas de transporte, contribuindo para reduzir a oferta e melhorar os fretes.

"Alguns transportadores têm a ilusão de que vão faturar mais transportando uma carga maior, mas o excesso de peso aumenta os custos operacionais, como consumo de combustível, manutenção dos veículos, tempo de viagem, redução da vida útil do equipamento, além dos riscos de acidentes", explicou Reis. (TN)

Mônica Zanon

Renato Merlini

Brasil 500 adquire primeiras unidades Scania e pretende renovar toda frota com caminhões da marca

Bem-vindo a Scania 1

A Brasil 500, de Salvador (BA), quer aos poucos ter a sua frota, de mais de 60 caminhões, totalmente renovada com veículos Scania. A empresa, que adquiriu as primeiras unidades da marca no ano passado, menos de um ano depois conta com quatro veículos do modelo R 400 e dois do R 420.

"Acreditamos que uma frota totalmente composta por caminhões fabricados por uma única montadora facilita operações de financiamento, de compra de peças de reposição e de manutenção. Os nossos caminhões Scania, apesar de ainda muito novos, têm demonstrado um ótimo desempenho. Por isso escolhemos a marca para o nosso plano de renovação", afirma Evândelo Ribeiro de Faria, diretor Comercial da Brasil 500.

A Brasil 500, que realiza distribuição de carga fracionada dentro do Estado da Bahia e transporte de carga fechada na rota Bahia-São Paulo, tem utilizado as cotas do Consórcio Scania para adquirir os veículos da marca.

"O consórcio é uma forma simples e viável de trocar um caminhão usado por um novo, por meio de lances, em um curto espaço de tempo. Graças às prestações fixas, é possível planejar uma renovação de frota sem altos investimentos", explica Faria.

Renato Merlini

Bom relacionamento com a concessionária local leva a Beatriz Transportes à compra de caminhões da marca Scania

Bem-vindo a Scania 2

A Beatriz Transportes, de Feira de Santana (BA), foi uma das primeiras empresas a adquirir um dos 30 caminhões R 380, produzidos com configuração especial para o dia do lançamento nacional do produto.

A compra foi fechada antes mesmo de José Aloizio Borges de Andrade, proprietário da transportadora, ver de perto o caminhão. Com tração 6x2, na cor amarelo mostarda, o veículo, que conta com defletor e o meio grifo prata na lateral, passou a integrar a frota da empresa no mês de julho.

A frota da Beatriz, que transporta grãos nas rotas Barreiras (BA) – Feira de Santana e Campina Grande (PA) – Recife (PE), é composta por sete caminhões, entre eles dois Scania. A primeira unidade da marca havia integrado à frota da transportadora no ano passado.

"Muito mais do que a qualidade do produto, o relacionamento mantido com a Movesa, concessionária Scania aqui da região, tem sido o fator decisivo para a Beatriz Transportes passar a contar com caminhões Scania em sua frota", afirma Andrade.

Scania Plus 24 com novo número

A partir de outubro, o número do Scania Plus 24 muda para 0800 019 4224. A mudança ocorreu devido à resolução da Agência Nacional de Telecomunicações – Anatel, que determina 11 dígitos para os serviços de 0800.

O Scania Plus 24 é um serviço de atendimento disponibilizado pela Scania aos proprietários de caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos da marca. Com cobertura em todo o território nacional, o serviço funciona 24 horas por dia, 7 dias por semana, durante os 365 dias do ano.

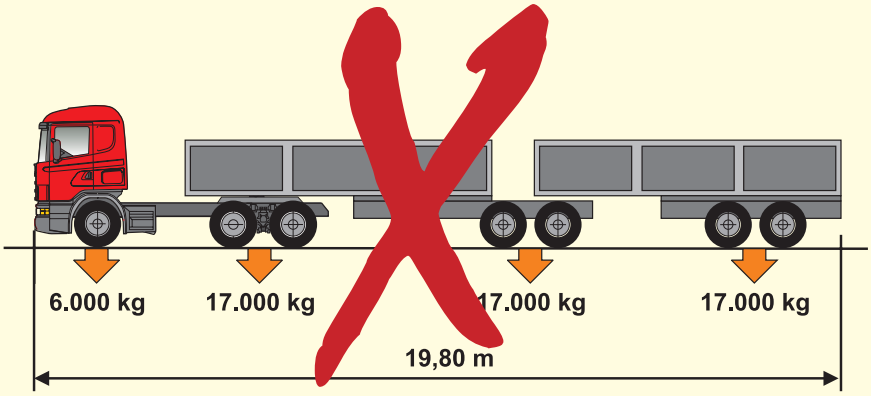
As mais de 90 concessionárias Scania estão preparadas com veículos equipados para situações de emergência, computadores para facilitar a diagnose e serviços de guincho para atender chamados feitos ao Scania Plus.

Orlando Nunes Mota

Parceiros na socialização

O projeto VivaVôlei inaugura mais um núcleo, em São Bernardo do Campo (SP). Agora, com o apoio das concessionárias Equipo, no Rio de Janeiro (RJ), Itaipu, em Contagem (MG), Suvesa, em Canoas (RS), Quinta-Roda, em Sumaré (SP) e Codema, em Guarulhos (SP) e em São Bernardo, a Scania soma seis núcleos do projeto.
Criado em 1999, o VivaVôlei é uma iniciativa da CBV (Confederação Brasileira de Vôlei) e tem como objetivo socializar crianças de 7 a 14 anos por meio do esporte. Ao participarem do programa, os jovens conhecem técnicas do vôlei, aprendem a conviver em sociedade e a usufruir das vantagens de uma vida saudável, longe das ruas e sem o uso de drogas.
Atualmente, os mais de 100 centros do VivaVolêi atendem aproximadamente 25 mil crianças e adolescentes de comunidades carentes em 15 Estados brasileiros. As atividades do projeto geram cerca de 350 empregos diretos e indiretos.
"O vôlei é um esporte que vem conquistando muitos títulos para o Brasil. Ajudar a formar futuros campeões e, ainda, incluir socialmente crianças por meio do esporte é uma eficiente ação social", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Diretores da Scania e da concessionária Codema participam da inauguração do VivaVôlei de São Bernardo do Campo (SP)



Tráfego proibido

Uma portaria do Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transporte – DNIT determinou a volta da exigência de AET (Autorização Especial de Trânsito) para a circulação de caminhões implementados com bitrem pelas rodovias federais que cortam os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Sergipe, Piauí, Ceará, Pará, Pernambuco, Maranhão e Amazonas.

O DNIT alega que, desde 2004, não há recursos destinados ao programa de sinalização rodoviária das vias por onde os bitrens poderiam trafegar livremente e, por isso, teria de exigir AETs até realizar licitação. Em dezembro do ano passado, o Governo Federal havia atendido a uma reivindicação dos transportadores brasileiros, liberando os bitrens da necessidade desta autorização.
O tema ainda está em discussão e a decisão poderá ser revista.

Rede de Concessionárias Scania no Brasil

ALAGOAS

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

AMAZONAS

- **Manaus**
  Supermac - Tel. (92) 2101-4043
  E-mail: supermac@supermac-am.com.br
  Supermac (loja) - Tel. (92) 3622-0298
  E-mail: supermac.filial@supermac-am.com.br

BAHIA

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

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
  Varella - Tel. (62) 4006-4000
  E-mail: varella@varellapesados.com.br
- **Rio Verde**
  Varella - Tel. (64) 3612-3233
  E-mail: varella@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- **Balsas**
  Alpha - Tel. (99) 3542-9494
  E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- **Imperatriz**
  Alpha - Tel. (99) 3253-1922
  E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- **São Luís**
  Alpha - Tel. (98) 3214-1919
  E-mail: alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

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

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (67) 393-5080
  Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- **Betim**
  Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
  E-mail: itaipube@itaipumg.com.br
- **Contagem**
  Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
  E-mail: itaipu@itaipumg.com.br
- **Governador Valadares**
  Covepe - Tel. (33) 3279-9000
  E-mail: covepe@covepegv.com.br
- **Juiz de Fora**
  Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
  E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br
- **Montes Claros**
  Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
  E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br
- **Muriaé**
  Covepe - Tel. (32) 3729-3444
  E-mail: veiculos@covepe.com.br
- **Patos de Minas**
  Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
  E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br
- **Pouso Alegre**
  Codema - Tel. (35) 3422-5600
  E-mail: pousoalegre@codema.com.br
- **Uberlândia**
  Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
  E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- **Belém**
  Guatapará - Tel. (91) 3242-0211
- **Marabá**
  Guatapará - Tel. (94) 3322-6206
  E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br
- **Marituba**
  Guatapará - Tel. (91) 4005-2222
  E-mail: vendas.veiculos@guatapara-pa.com.br

PARAÍBA

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

PARANÁ

- **Cascavel**
  Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
  E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- **Curitiba**
  Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 3361-7272
  E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
  Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 3346-0202
  E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br
- **Guarapuava**
  Cotrasa - Tel. (42) 3624-2188
  E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.com.br
- **Londrina**
  P. B. Lopes - Tel. (43) 3329-0780
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Maringá**
  P. B. Lopes - Tel. (44) 3228-5757
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Pato Branco**
  Cotrasa - Tel. (46) 3224-8080
  E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br
- **Ponta Grossa**
  Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
  E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
  Novepe - Tel. (87) 3864-5000
  E-mail: noveppet@uol.com.br
- **Recife**
  Novepe - Tel. (81) 3253-8228
  E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

- **Teresina**
  Alpha - Tel. (86) 220-6700
  E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

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

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
  Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
  E-mail: canoas@suvesa.com.br
- **Caxias do Sul**
  Brasdiesel - Tel. (54) 238-0900
  E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br
- **Eldorado do Sul**
  Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
  E-mail: eldorado@suvesa.com.br
- **Garibaldi**
  Brasdiesel - Tel. (54) 463-8800
  E-mail: brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br
- **Ijuí**
  Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
  E-mail: brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br
- **Lajeado**
  Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
  E-mail: brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br
- **Palmeira das Missões**
  Mepal - Tel. (55) 3742-1770
  E-mail: mepal@mksnet.com.br
- **Passo Fundo**
  Mevepas - Tel. (54) 317-9600
  E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br
- **Pelotas**
  Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
  E-mail: pelotas@suvesa.com.br
- **Portão**
  Suvesa - Tel. (51) 3562-3335
  E-mail: portao@suvesa.com.br
- **Uruguaiana**
  Mariani - Tel. (55) 3413-2013
  E-mail: eletricamariani@uol.com.br
- **Vacaria**
  Mecacil - Tel. (54) 232-1433
  E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

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

SANTA CATARINA

- **Biguaçu**
  Ediba - Tel. (48) 296-0011
  E-mail: biguacu@ediba.com.br
- **Concórdia**
  Ediba - Tel. (49) 3442-5011
  E-mail: concordia@ediba.com.br
- **Cordilheira Alta**
  Ediba - Tel. (49) 3328-0111
  E-mail: cordilheira@ediba.com.br
- **Itajaí**
  Mevale - Tel. (47) 341-0800
  E-mail: mevale@mevepi.com.br
- **Joinville**
  Meville - Tel. (47) 473-7597
  E-mail: meville@mevepi.com.br
- **Lages**
  Ediba - Tel. (49) 3226-0411
  E-mail: lages@ediba.com.br
- **Piçarras**
  Mevepi - Tel. (47) 345-0577
  E-mail: mevepi@mevepi.com.br
- **Rio do Sul**
  Mevesul - Tel. (47) 525-3575
  E-mail: mevesul@mevepi.com.br
- **Tubarão**
  Ediba - Tel. (48) 628-0511
  E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
  Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
  E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br
- **Araraquara**
  Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
  E-mail: escandinavia@sunrise.com.br
- **Bauru**
  Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
  E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br
- **Caçapava**
  Codema - Tel. (12) 3653-1611
  E-mail: cacapava@codema.com.br
- **Guarulhos**
  Codema - Tel. (11) 6461-8500
  E-mail: guarulhos@codema.com.br
- **Jundiaí**
  Codema - Tel. (11) 4817-0900
- **Porto Ferreira**
  Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
  E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br
- **Presidente Prudente**
  P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Registro**
  Codema - Tel. (13) 3821-6711
  E-mail: registro@codema.com.br
- **Ribeirão Preto**
  Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
  E-mail: escandinavia@convex.com.br
- **Salto Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Santo André**
  Codema - Tel. (11) 4472-8822
  E-mail: santoandre@codema.com.br
- **Santos**
  Codema - Tel. (13) 3203-2980
  E-mail: santos@codema.com.br
- **São José do Rio Preto**
  Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
  E-mail: escandinavia@riopreto.com.br
- **São Bernardo do Campo**
  Codema - Tel. (11) 4396-6336
  E-mail: saobernardo@codema.com.br
- **Sorocaba**
  Codema - Tel. (15) 3221-2838
  E-mail: sorocaba@codema.com.br
- **Sumaré**
  Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
  E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

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

TOCANTINS

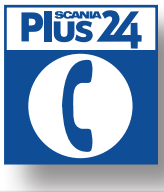
- **Gurupi**
  MCM - Tel. (63) 3314-2100
  E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br
- **Araguaína**
  MCM - Tel. (63) 3421-2447
  E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br

Scania na América Latina

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

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

0800 019 4224



www.scania.com.br

EVolução

O conceito Scania EVolução surgiu para evidenciar os produtos que nunca param de evoluir. Marcou a chegada dos primeiros caminhões Scania com injeção de combustível totalmente eletrônica produzidos em larga escala no Brasil, logo no início de 2004, já em conformidade com as legislações de emissões que entram em vigor em janeiro de 2006. Hoje, reúne a maior gama de potências do mercado brasileiro, com 230, 270, 310, 340, 380, 420 e 480 cavalos.