

SCANIA

REI DA ESTRADA

Rumo a Orlando



Suspensão a Ar

Mais segurança e conforto
Pág. 31



Família Groff: Claudemir e Luciana com os filhos Bruno, Gabriel e Nicolas

Consórcio leva clientes e familiares a um dos maiores polos de turismo do mundo



**VELHOS AMIGOS
PEÇAS PARA
CAMINHÕES
DAS SÉRIES 2 E 3**

Pág. 24



**SÉRIE ESPECIAL
ROUBO DE CARGAS
PREOCUPA
TRANSPORTADORES**

Pág. 28

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 137

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

8 Reportagem de Capa

Consórcio Scania Brasil leva clientes a Orlando

13 Lata Velha

Sueco transforma caminhões usados em obras de arte

16 Ônibus

Mulheres dirigem ônibus urbanos da empresa Metra

18 Cooperativa

Cooptramb comemora 10 anos de estrada

20 Rede Scania na TV

Programa traz novidades sobre a marca

22 Serviços

Combo Scania é opção econômica para o transportador

24 Campanha

Peças a preços atrativos para veículos Séries 2 e 3



8



13



16



22

26 Fabet

Centro de formação e treinamento de motoristas recebe caminhões Scania

28 Série Especial

Roubos de carga nas estradas de São Paulo e Rio preocupam o setor

31 Suspensão a Ar

Opcional proporciona segurança para a carga, durabilidade para o caminhão e conforto ao motorista

34 Opinião

O economista Tharciso Bierrenbach de Souza Santos revela quais são as opções de financiamento mais vantajosas

35 Casas Scania



“O diferencial é a maneira com que o Consórcio Scania atua junto aos seus clientes, sempre com hospitalidade, atenção, respeito e confiança.”

De malas prontas

A REALIZAÇÃO DE DOIS SONHOS do transportador ao mesmo tempo. O primeiro, a compra do veículo, o segundo, uma viagem com acompanhante para a terra da magia, Orlando, nos Estados Unidos. É com essa proposta que o Consórcio Scania Brasil apresenta mais uma promoção da Família Scania, uma ação de relacionamento que existe há oito anos e surpreende a cada edição. A dinâmica, em resumo, é bem simples: cada cota de consórcio adquirida dá direito a uma viagem com um acompanhante. Desde a sua criação, a Família Scania já emitiu mais de 25 mil bilhetes aéreos levando transportadores e suas respectivas famílias para destinos internacionais, como Argentina, Chile e Portugal, para cruzeiros pela costa brasileira e para shows exclusivos com cantores, como Ivete Sangalo, Daniel e Leonardo. O próximo destino, Orlando, tem tudo para se tornar outra experiência inesquecível aos transportadores e suas famílias. Afinal, em Orlando estão localizados os maiores parques temáticos do mundo, entre eles, a Disney.

A média de participantes por evento da Família Scania é de três mil pessoas. O número impressiona tanto quanto o ambiente que os participantes podem desfrutar em cada uma dessas viagens. São milhares de pessoas, de diferentes faixas etárias, vindas de variados locais do Brasil. Famílias inteiras que se reúnem para passar férias em que o elo é o segmento de transporte. Durante esses encontros, transportadores aproveitam para trocar experiências, falar de negócios, ou simplesmente relaxar com os familiares. Tanto faz. Cada um tem uma razão para participar. O importante é: aqueles que entram para a Família Scania não querem mais sair. São inúmeros os casos de clientes que participam desde a primeira edição e programam as suas férias já aguardando pela próxima ação. O diferencial? É a maneira com que o Consórcio Scania atua junto aos seus clientes, sempre com hospitalidade, atenção, respeito e confiança.

Criado há 27 anos, o Consórcio Scania Brasil já entregou mais de 55 mil veículos. A modalidade responde sozinha por 25% dos caminhões comercializados pela Scania no Brasil. Seguro e com taxa de administração atrativa, o consórcio, cada vez mais, torna-se uma boa alternativa para os transportadores. Com tantas vantagens, não há porque deixar de participar. Basta ir até uma Casa Scania, adquirir sua cota e arrumar as malas.

Christopher Podgorski,
diretor geral da Scania no Brasil

Scania Rei da Estrada

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

Scania Vendas e Serviços
Unidade de Negócios Brasil

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

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Conselho Editorial
Christopher Podgorski, João Miguel Capussi e Valdir Merlini

Assistente de Edição
Maíra Zanutto

Redação
Rái Editorial

Revisão
Vicente dos Anjos

Capa
Gilmar Gomes/Technoart

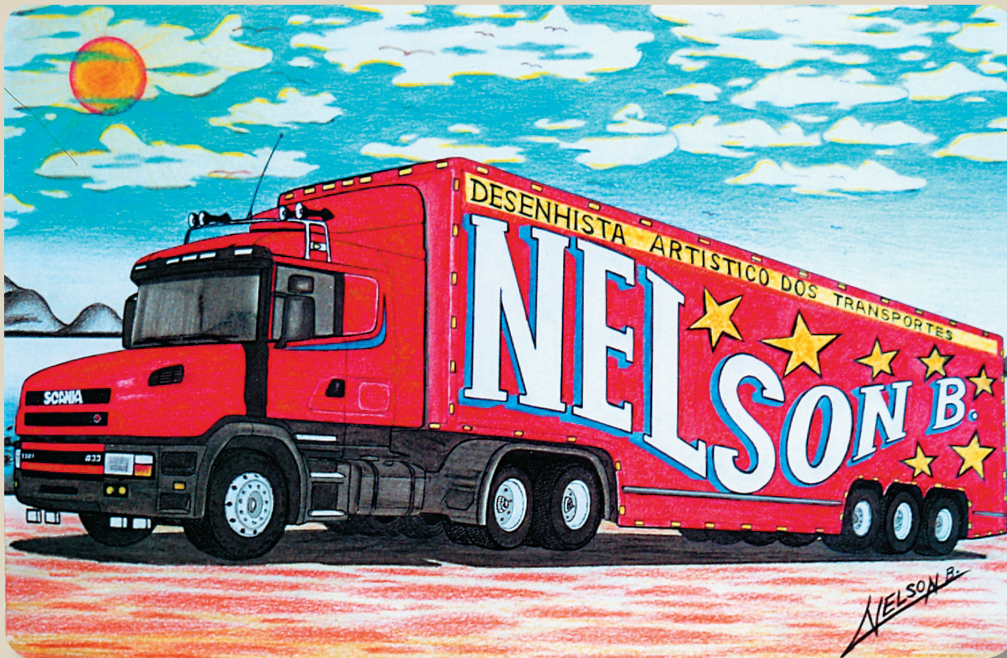
Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Margraf Edit. e Ind. Gráfica / 39.900 unidades





Jhonattan Silva Borges, Uberlândia (MG)



Nelson B. Santos, São Pedro do Turvo (SP)

“ Sou proprietário de um Scania R113E 6x4 e destaco que o veículo me surpreendeu com sua robustez e durabilidade no transporte canavieiro de minha região. Com 11 anos de uso, meu caminhão apresenta ótimas condições de trabalho e é o primeiro em produção dentre os outros que possuímos.”

Emerson Aparecido Esboldrim, Dois Córregos (SP)

Quando eu era menino
Morava na beira de um estradão,
Onde via os caminhões
Carregados de montão.
Sonhava e sonhava
Em um dia ter um caminhão.

(...)

Por falar em caminhão
Amo a Scania de paixão
Mas meu sonho de caminhão
Não acabou ainda não.

Samuel Sugata, Mauá (SP)

“ Eu me chamo Vitor e tenho 10 anos. Quero que saibam que sou louco por caminhões, sei uma porção de coisas sobre eles e o que aprendo é com a Rei da Estrada. Já sei de cor a história da Scania.”

Vitor Augusto Ferronato Beux, Ronda Alta (RS)

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



Scania marca presença na Agrishow

A Scania participou da 16ª edição da Agrishow, evento realizado anualmente em Ribeirão Preto (SP). Entre os dias 27 de abril e 3 de maio, a montadora exibiu três caminhões adequados ao transporte de cana-de-açúcar, segmento forte na região: dois modelos G 420 6x4 e um G 470 6x4, todos com capacidade máxima de tração de 150 toneladas.

“A novidade da Scania para a Agrishow 2009 ficou por conta da cabine G, maior do que a P, tradicionalmente utilizada no transporte de cana-de-açúcar. O conforto da cabine G possibilita ao motorista cumprir a jornada de trabalho com mais disposição e concentração na operação, aumentando assim a produtividade e o rendimento do veículo no final do período,” conta Eronildo Barros Santos, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.



Associação de motoristas de Rondonópolis recebe caminhão Scania

A Scania entregou no último mês de abril um caminhão em regime de comodato para a ATC (Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso), localizada em Rondonópolis (MT). O modelo G 420 6x4 será utilizado no treinamento prático de condutores, em que o aluno viaja pelas rodovias da região acompanhado por um instrutor. Chamado de Programa Guia Volante, o curso possui carga horária de 96 horas e aborda temas como técnicas operacionais em caminhões pesados, direção econômica e defensiva, uso racional dos pneus, entre outros. João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil, acredita que a alta demanda do mercado por profissionais qualificados exige que as empresas procurem soluções para a profissionalização do seu pessoal. “Com este caminhão cedido à ATC, a Scania dá mais um importante passo para a valorização de condutores de caminhão e para a profissionalização do setor de transportes”, afirma.



Ônibus Scania transporta candidatas ao Miss Brasil

A Scania disponibilizou um ônibus para o deslocamento das candidatas ao título de Miss Brasil 2009, que estiveram em São Paulo entre os dias 29 de abril e 10 maio. Durante a estadia na capital paulista, as 27 beladades puderam desfrutar do conforto do ônibus modelo K 420 6x2, com carroceria Marcopolo, entre uma rotina de ensaios, restaurantes e salões de beleza. “Como as participantes ficaram a maior parte do tempo dentro do ônibus, elas precisavam de um veículo que oferecesse o máximo de conforto, aliado à segurança. Os modelos da Série K possuem os dois itens, seja no transporte urbano ou rodoviário de passageiros”, declara Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil. A vencedora do concurso foi Larissa Costa, candidata do Rio Grande do Norte. Ela irá representar o Brasil no concurso Miss Universo, que acontece em agosto, no Caribe.

101° Casa Scania é inaugurada no Mato Grosso

O grupo Rota Oeste inaugurou, no dia 27 de maio, a filial de Lucas do Rio Verde, no Mato Grosso. A concessionária é a quarta Casa Scania do grupo no Estado, que também está em Sinop, Rondonópolis e Cuiabá. A nova Casa Rota Oeste abre suas portas já certificada pelo DOS – o Compromisso Scania de Excelência. A filial conta com uma equipe de dez funcionários qualificados e dispõe de um box exclusivo para troca de óleo, dois para serviços rápidos e outros quatro para manutenção e reparos gerais, totalizando sete boxes. Localizada a 350 km de Cuiabá, Lucas do Rio Verde está no “coração” mato-grossense. Além de ter um setor industrial em crescimento, a cidade é passagem obrigatória de bitrens e rodotrens que puxam as safras de soja e milho do norte do Mato Grosso.



Scania apoia Comandos da Polícia Rodoviária Federal

A Polícia Rodoviária Federal, com o apoio da Scania, realizou ações de conscientização com caminhoneiros em estradas do Estado de São Paulo. Até agora, foram cinco comandos da Polícia por rodovias do interior paulista. A ação consiste em paradas em postos da polícia rodoviária, em que os motoristas são convidados a participar de atividades educativas e recebem dicas de segurança e saúde, além de orientações para o combate da exploração sexual infantil. Em média, cerca de 500 pessoas são atendidas por comando. Durante a ação também são distribuídos brindes

e cartilhas do Programa na Mão Certa, uma iniciativa da World Childhood Foundation que visa motivar os caminhoneiros a combater a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas. Em 2007, a Polícia Rodoviária Federal identificou 1.819 pontos de risco de exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas brasileiras. “O motorista de caminhão é o profissional que mais viaja pelo País, portanto, é um importante aliado para a mudança desse cenário”, diz Edson Molinari, agente da Polícia Rodoviária Federal do Estado de São Paulo.



Scania participa da 13ª Exposafra em Paranaguá

A 13ª edição da Exposafra contou com a presença da Scania. Realizada anualmente no Porto de Paranaguá (PR), a feira recebeu mais de 11 mil visitantes entre os dias 11 e 14 de maio. A Scania apresentou veículos e soluções voltadas para o transporte de grãos, principal segmento da região, além dos veículos seminovos do programa SuperZeroado. A montadora também promoveu, por meio da Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte), palestras educativas para mais de 150 motoristas de caminhão, o principal público-alvo da feira. Além disso, quem passava pelo estande podia trocar um quilo de alimento não-perecível por um brinde da marca. Ao todo, a ação arrecadou mais de 600 quilos, que foram doados para a APAE de Paranaguá. “Com a participação da Fabet em nosso estande, a Scania demonstra mais uma vez a sua preocupação com o caminhoneiro, que desempenha papel fundamental no negócio do transportador. Hoje, a lucratividade de uma empresa depende principalmente de treinamento e capacitação dos motoristas”, afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.



Battistella de Pato Branco muda de endereço

A concessionária Battistella de Pato Branco (PR) inaugurou, no dia 7 de maio, sua nova sede. A mudança de endereço se deu pelo novo posicionamento do grupo: estar sempre perto do cliente. Dessa forma, a Battistella de Pato Branco, que está no município há 33 anos, saiu do centro para se instalar às margens da PR-280, uma das principais rodovias do Paraná. As modernas instalações proporcionam ao cliente maior conforto e agilidade no serviço. A concessionária conta com dez boxes para atendimento de mecânica, sala de estar para motoristas, biblioteca técnica, dentre outras comodidades. A casa de Pato Branco recebeu da Scania, em dezembro passado, o Compromisso Scania de Excelência.

Viação Garcia coloca em circulação ônibus com carroceria especial

A Viação Garcia é a primeira empresa de transporte de passageiros do Brasil a disponibilizar aos seus clientes ônibus com carroceria Irizar PB. Em circulação desde março, os dois veículos foram encarroçados pela filial brasileira da Irizar, em Botucatu (SP). Um dos modelos mais vendidos na Europa, a carroceria PB destina-se ao mercado rodoviário Premium e possui como principais características o conforto, a segurança e o design sofisticado. Segundo a Irizar, com sede no País Basco, todos os componentes utilizados no encarroçamento são norteados pela ergonomia e funcionalidade, o que garante mais conforto aos passageiros e motorista. Os dois novos ônibus da Viação Garcia possuem chassis Scania K 380 6x2, sendo que um dos modelos é equipado com Opticruise e freios eletrônicos EBS, que garante melhor resposta de frenagem do ônibus. Com sede em Londrina (PR), a Viação Garcia conta com uma frota de mais de 400 ônibus, dos quais 30% são Scania. A cada mês, a empresa transporta cerca de um milhão de passageiros pelo Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul.



José Ricardo Carneiro Costa e seu filho Ricardo

Transportadora Nordal aumenta sua frota

A Nordal Norte Modal Transportes adquiriu 11 caminhões Scania no decorrer de 2008. Os modelos G420 e R420 foram negociados pela Itaipu Norte, de Marituba (PA). Com sede em Ananindeua, na Grande Belém (PA), a Nordal atua principalmente no transporte de cimento a granel em carretas silo. Há 16 anos no mercado, a transportadora atende às indústrias cimenteiras das regiões Norte e Nordeste. A frota conta com 63 caminhões, sendo que 54 são Scania. Para José Ricardo Carneiro Costa, diretor da empresa, a confiança na marca vem de longa data. "Trabalho há muito tempo com Scania, desde quando ainda era funcionário de uma outra transportadora", conta. Costa divide a direção da Nordal com o filho, que já segue os passos do pai. "A preferência pela Scania já é uma tradição que inclusive transmito ao meu filho, Ricardo Filho, já totalmente envolvido em nossos negócios, dando continuidade à sólida parceria com a marca", afirma. Segundo ele, a economia de combustível e o alto valor de revenda são os diferenciais dos caminhões Scania. "Por isso, assim que terminar a temporada de chuvas aqui no Pará, pretendo adquirir mais caminhões", finaliza.



TUDO EM FAMÍLIA

Consórcio consolida participação nas vendas, populariza-se entre frotistas e distribui viagens para clientes e acompanhantes por meio da Família Scania.





IMAGINE UMA MANEIRA de adquirir o seu próprio caminhão e, ainda, viajar com sua família para um famoso ponto turístico, acompanhado por um grupo de transportadores que compartilha da mesma rotina de negócios. Parece impossível? Quem conhece o Consórcio Scania Brasil, ou CSB, e participa da Família Scania tem a oportunidade de passar por essa experiência.

A fim de estreitar o relacionamento com os clientes, o CSB oferece programas de incentivo que premiam os compradores de cotas com uma viagem com direito a acompanhante. Trata-se da Família Scania. Criado há oito anos, o programa já levou transportadores e seus familiares para cruzeiros pela costa litorânea do Brasil e viagens internacionais para destinos como Argentina, Chile e Portugal e realizou shows exclusivos com artistas, como Leonardo, Daniel e Ivete Sangalo, em resorts na Bahia, Santa Catarina e em Foz do Iguaçu (PR).

Em 2009, o CSB oferece uma viagem para a cidade de Orlando, na costa leste dos Estados Unidos, onde os participantes poderão conhecer famosos parques temáticos como Walt Disney World, Universal Orlando, SeaWorld e muitos outros.

Os participantes serão divididos em grupos de 200 pessoas, que sairão das cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Manaus, Belém, Salvador, Recife e Fortaleza em voos com destino aos Estados Unidos entre os dias 15 de outubro e 22 de novembro. O pacote da Família Scania inclui hospeda-



Anderson e sua esposa Katia

“A marca é a melhor do mercado e os planos têm a melhor taxa, além de ser fácil dar os lances”

*Anderson José Puga,
diretor da Transportadora Courier*

gem durante cinco dias no Marriott Orlando World Center, um dos melhores hotéis da cidade, com café da manhã diário, jantar de boas-vindas, traslados, seguro internacional e atendimento de guias brasileiros. Os passeios aos parques temáticos de Orlando não fazem parte do pacote, mas a agência de viagens que trabalha com o Consórcio Scania Brasil negocia preços promocionais para os participantes da promoção.

Segundo Antônio Carlos da Rocha, diretor do Consórcio Scania Brasil, os resultados obtidos com a Família Scania chegam a ultrapassar o esperado, já que além do sucesso de vendas de cotas, o consórcio obtém fidelidade e satisfação dos clientes. “Muitos deles têm condições econômicas para viajarem por conta própria, mas se sentem mais seguros em ir conosco”, diz.

Os encontros da Família Scania também servem como cenário para a troca de ideias e experiências entre os transportadores. “É um momento em que eles ficam mais à vontade, já que o grupo é formado por outros transportadores que compartilham a mesma rotina”, completa.

FINANCIAMENTO SEGURO – Criado há 27 anos, o CSB é uma das principais linhas de financiamento oferecidas pela Scania e responde por cerca de 20% da comercialização de veículos da montadora.

Quando o cliente entra no CSB, ele passa a fazer parte de um grupo, composto geralmente por trezentos participantes. Rocha explica como funciona o pagamento das cotas. “O cliente paga uma prestação que corresponde ao número de meses equivalen-





José Manuel da Silva, sua esposa Maria Aparecida e o filho Wesley.

te ao valor do item adquirido somado à taxa de administração e dividido pelo número de meses em que é feito o plano de consórcio”, explica. Os clientes podem optar por até cem parcelas para quitar o valor da cota.

Por meio desta modalidade, a Scania já vendeu mais de 55 mil produtos ao longo dos últimos 27 anos. “Foram cerca de 50 mil caminhões e cinco mil ônibus”, conta. Para o diretor, os números históricos são algo a se comemorar, e o CSB não atingiu este patamar por acaso. “Temos um sistema diferente. A modalidade é exclusiva das Casas Scania, os vendedores são os mesmos que os clientes conhecem nas Casas, e isso mantém um padrão de qualidade acima dos concorrentes”, diz Rocha.

O consórcio pode parecer uma alternativa de compra voltada exclusivamente para clientes com baixo poder aquisitivo, que teriam dificuldade para encarar as variações de taxas de juros impostas pelo mercado ou comprar um caminhão à vista. No entanto, não é isso que se vê hoje em dia. “Temos casos de grandes clientes, donos de mais de cem caminhões, que criaram um sistema para renovar e aumentar a frota por meio do consórcio”, afirma. Além disso, Rocha aponta os próprios custos financeiros como um dos responsáveis pela popularização da modalidade entre frotistas de médio e grande portes. “Nos últimos anos,

provou-se que o valor da cota é baseado no preço do caminhão, então é menor que o custo financeiro em qualquer banco”, conta.

Para Roberto Leoncini, diretor geral de Vendas da Scania no Brasil, o consórcio é mais do que uma boa opção de compra para os clientes. Trata-se de uma importante ferramenta de relacionamento. “É a nossa maneira de ficar perto dos clientes e conhecer com mais detalhes as operações em que atuam, assim como as necessidades específicas de cada negócio. Baseados nessas informações aprimoramos nosso atendimento cada vez mais”, afirma.

O QUE O CONSÓRCIO FAZ POR VOCÊ - Com o crescimento contínuo das vendas por consórcio, é difícil traçar um perfil do cliente que opta por esta alternativa. Hoje, além de autônomos, empresas de todos os portes trabalham com o CSB. É o caso da Expresso Saltense. Fundada em 1996, a transportadora trabalha com os mais diversos tipos de carga, principalmente resinas, abrasivos, químicos, alimentos e transporte de bebêdours para comércio. Em 2007, a empresa passou a participar do CSB por meio da concessionária Codema, de Sorocaba, comprando quatro cotas para caminhões do modelo P 320 4x2. Um dos veículos já foi retirado.

“Acima de tudo, o produto nos trouxe mais economia de combustível e em custos de manutenção. Aguardo ansiosamente a chegada dos outros três caminhões”

*José Manuel da Silva,
presidente da Expresso Saltense.*

“Acima de tudo, o produto nos trouxe mais economia de combustível e em custos de manutenção. Aguardo ansiosamente a chegada dos outros três caminhões”, diz José Manuel da Silva, presidente da Expresso Saltense.

As viagens oferecidas pelo programa Família Scania são citadas como o principal destaque do CSB por Jovelino Venâncio, presidente da Coontranspper, cooperativa de transportadores criada em 2003 na cidade de Palmital, no interior do Estado de São Paulo.

“A Scania dá uma grande oportunidade com viagens que não teríamos condições de fazer por nossa conta”, afirma. Venâncio participou recentemente de um cruzeiro que partiu de Santos e seguiu até o Rio de Janeiro, levando cerca de 900 convidados do CSB.

Após adquirir uma cota particular, Venâncio passou a indicar o CSB como uma ótima

opção a outros cooperados. Desde então, dez caminhões dos mais diversos modelos já foram adquiridos, e se somaram a uma frota de cerca de 300, sendo 80% Scania. Os veículos são utilizados para transporte de diferentes tipos de carga, sendo grãos, adubos e sacarias os mais comuns. “Muitos cooperados não podem comprar à vista, e com o consórcio recebem o caminhão quando menos esperam”, comenta.

Ainda este ano, a Coontranspper pretende ampliar ainda mais sua frota, apesar de ainda não possuir planos concretos de expansão. “A crise econômica mudou o panorama, mas a expectativa é de compra de novos caminhões até o final do ano. Além disso, muitas pessoas estão de olho na viagem para Orlando”, conclui Venâncio.

Uma dessas pessoas é Anderson José Puga, diretor da Transportadora Courier, que trabalha com cargas perigosas. A empresa é um dos clientes mais tradicionais da montadora, tendo adquirido metade de sua frota de 32 caminhões por meio do CSB. “A marca é a melhor do mercado e os planos têm a melhor taxa, além de ser fácil dar os lances”, explica Puga, que utiliza a opção desde 1994.

Após receber três caminhões no final de 2008, a companhia acumula 16 cotas em andamento. Puga conta que, sempre que é contemplado com um veículo, inicia um novo consórcio, mantendo assim sua frota sempre renovada. O diretor também já participou de cruzeiros, viajou para a Costa do Saúpe e lembra com alegria do show do cantor Leonardo. Na assembleia do CSB do dia 7 maio, durante o fechamento desta edição da Rei da Estrada, Puga teve duas cotas contempladas.

Se alguns frotistas fazem questão de adquirir cotas para usufruir pessoalmente das viagens, outros encontraram utilidades diferentes para os prêmios. É o caso da Transportadora Contatto, de Limeira (SP). A

“Muitos cooperados não podem comprar à vista, e com o consórcio recebem o caminhão quando menos esperam”

Jovelino Venâncio, presidente da Coontranspper

empresa se relaciona com a Scania desde sua fundação, em 1964, e hoje possui uma frota composta por cerca de 300 veículos. Mesmo sendo uma transportadora de grande porte, a Contatto ainda trabalha com a aquisição de caminhões pelo consórcio. “É uma forma que encontramos de programar melhor a renovação de nossa frota”, afirma o diretor e proprietário Atilio Contatto.

Por outro lado, com a aquisição das cotas e as viagens do programa Família Scania, a Contatto teve a ideia de usar os prêmios para contemplar seus funcionários de gerência e supervisão. “Pensamos nisso após uma compra grande, de cerca de dez cotas, e mandamos nosso pessoal para dois cruzeiros”, diz Contatto, que já viajou pela Família Scania para Portugal. “São viagens gostosas, bem organizadas e de qualidade, nossos funcionários gostam muito e sempre voltam entusiasmados”, elogia o empresário.



Jovelino Venâncio e sua esposa Rose Marie

A carteira do Consórcio Scania Brasil contempla em média dois mil veículos por ano. “Nós sempre atingimos os objetivos traçados, e temos expectativas extremamente otimistas para o desempenho do CSB no restante de 2009”, afirma Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania.

Com isso, o Consórcio Scania Brasil permanecerá realizando os sonhos de clientes, como o de Claudemir Groff, sócio da Groff Transportes e pai da família da capa desta edição, que podem unir a compra de um caminhão à oportunidade de fazer uma inesquecível viagem. ●



“São viagens gostosas, bem organizadas e de qualidade, nossos funcionários gostam muito e sempre voltam entusiasmados”

*Atilio Contatto,
diretor e proprietário da Transportadora Contatto*

Marcelo e Atilio Contatto, proprietários da Contatto. Ao fundo, funcionários premiados com viagens da Família Scania.



DE SUCATA PARA SUPERMÁQUINA

Um V8 de 1000 hp

■ O R 999 de Bergendahl foi baseado em um cavalo mecânico Scania T 500 em que toda a carroceria foi virtualmente reconstruída. O teto foi cortado, o parabrisa abaixado em 35 cm e as portas cortadas. Uma proteção baixa foi instalada na frente, e a distância para o solo foi reduzida a 10 cm. No nariz foi colocada uma grade da Série R. O motor é um V8 de 16 litros e 500 cavalos, ajustado para entregar cerca de mil cavalos. A árvore de comando de válvulas e o sistema de injeção de combustível foram substituídos e unidades turbo duplas instaladas. A caixa de câmbio é uma Allison automática com a mais elevada relação do diferencial. O caminhão pesa 4,5 toneladas e acelera de 0 a 100 km/h em 5 segundos.

Alguns detalhes adicionais da personalização: janelas traseiras cromadas, amortecedores cromados e tanques diesel modelo americano cromados.

É a vez da lata velha. O sueco Svempa Bergendahl, restaurador legendário de caminhões, recuperou e incrementou um Scania T 500.

“As pessoas a acham a máquina mais impressionante que já viram”

Svempa Bergendahl, restaurador de caminhões

Trabalhos de Svempa



Caminhão de Polícia

- Solicitado pela polícia sueca para um roadshow público.



Caminhão de Reboque Clássico

- Um Scania R143 8x4 de cinco eixos com o projeto característico vermelho e branco de Svempa.



Corrida da Pesada

- Um Scania T144, com uma pintura personalizada espetacular, leva um estúdio de TV completo para a transmissão de corridas de cavalo suecas.



O Tubarão

- Um Scania T144 530 com carroceria em alumínio de 4 mm de espessura. Até os degraus da cabine são feitos em alumínio.



Esquerda: Nenhum detalhe foi esquecido. **Acima:** Parece familiar? O projetista de Bergendahl, Jan Richter, criou sua própria variante do grifo da Scania. **Embaixo:** o assoalho da cabine é feito de vidro, o que permite ver a caixa de câmbio.

É POSSÍVEL ouvir seu ronco mesmo a um quilômetro de distância. E quando ele se aproxima, a terra treme. A última criação de Svempa Bergendahl - um Scania T 500 transformado em calhambeque conversível vermelho e brilhante - não deixa ninguém indiferente. “Aonde vamos as reações são fortes,” diz Sven-Erik, ou Svempa Bergendahl. “As pessoas a acham a máquina mais impressionante que já viram”, completa.

Na indústria de caminhões, Bergendahl é conhecido como o rei da customização - um construtor de caminhões premiados em exposições. Sua vida é uma batalha constante para superar suas próprias criações anteriores. Bergendahl se sentiria em casa no quadro “Lata Velha”, exibido no programa do apresentador Luciano Huck pela rede global de televisão.

Bergendahl passou seu negócio de caminhões de reboque para seu filho mais velho para poder concentrar sua energia na personalização de caminhões. Ele trabalha apenas com veículos Scania. “Ao longo dos anos, construí 350 caminhões Scania no estilo Svempa”, diz. “No ano passado construí 32 caminhões para o mercado italiano, de onde também recebi um prêmio pelo mais belo caminhão do mundo”, orgulha-se.

A história do seu último caminhão começou em 2005, quando Bergendahl

pegou um Scania T 500 do laboratório de teste da empresa. Ele ia ser sucateado. Bergendahl e seu projetista, Jan Richter, começaram a fazer os desenhos para um caminhão aberto.

“Nós queríamos fazer alguma coisa que ninguém tivesse feito antes. Em nosso mundo, você sempre tem que aparecer com uma coisa nova”, afirma.

Quando a equipe de Bergendahl começou a trabalhar no T 500, quase nada restou de original. “Reconstruímos o caminhão a partir do zero com peças usadas. Provavelmente dedicamos 5.000 homens-horas a este trabalho. No ano passado eu praticamente vivi na nossa oficina”, lembra.

Em agosto de 2007 o caminhão R 999 de Bergendahl saiu da garagem para participar de uma feira da indústria na Finlândia. Os detalhes impressionaram os visitantes: o teto cortado, 1.000 cavalos de potência, tanque de combustível cromado e unidade turbo dupla. O painel e o volante eram de fibra de carbono. O assoalho da cabine era feito de vidro para que a caixa de câmbio pudesse ser vista em ação. Do que Bergendahl mais se orgulha nesta sua criação? “Do nosso sucesso em construir uma máquina tão impressionante que Leif Östling, presidente e CEO da Scania, e Hasse Johansson, chefe de pesquisa e desenvolvimento, ficaram parados e de queixo caído”, conta. ●

“ O ano passado praticamente vivi na nossa oficina”

Svempa Bergendahl, restaurador de caminhões

O caminhão foi apelidado “39”, ano de nascimento de Bergendahl.



O caminhão foi pintado em três camadas: prata por baixo, pintura vermelha transparente no meio e muito verniz transparente por cima. A pintura sozinha custou mais do que 100.000 coroas suecas (cerca de US\$ 15.000).



Nome: Sven Erik “Svempa” Bergendahl

Idade: 70

Histórico: Em 1965 criou seu próprio negócio de caminhão-reboque. Os caminhões-reboque de Bergendahl tornaram-se familiares, com alta visibilidade no tráfego de Estocolmo. A partir de 1970 ele também começou a reestilizar caminhões, que agora ganham prêmios em exposições por todo o mundo.

Fabricante preferido de caminhões: Scania, “preferencialmente com motor V8.”

Automóvel: Porsche Boxster S “embora na maior parte das vezes eu dirija nossos caminhões.”

Interesses não-automotivos: Bons uísques envelhecidos e grandes aquários (inclusive um aquário de água salgada de 4 m³ na sua casa).

A BELA E A FERA

Mulheres integram quadro de motoristas de empresa de transporte coletivo e guiam ônibus de 15 metros e três eixos.

ELA TEM 1,60 m DE ALTURA e 58 quilos. Ele possui 14 toneladas, distribuídas em seus 15 metros. Ela é Gisele Pinheiro Gomes, 35, motorista da Metra, empresa paulista de transportes coletivos. Ele é o Scania K 270, um dos 25 ônibus recém-adquiridos pela companhia e já em operação. Gisele domina o K 270 pelos corredores que ligam Santo André, São Bernardo, Diadema e Mauá – municípios da região metropolitana – à cidade de São Paulo.

A andreense guia coletivos há seis anos, dois deles na empresa. Ela figura entre as 14 mulheres aptas para conduzir o veículo, dentre um time de 22 condutoras. A primeira motorista da Metra foi Andréia Maria Fazolin, em março de 2007. Gisele e ela somam-se aos 500 condutores da companhia. E os 25 ônibus Scania integram a frota de 270 veículos.

Para dominar o 15 metros, com capacidade de 41 passageiros em pé e outros 46 sentados, Gisele passou por um curso especial. O novo carro tem três eixos, um dianteiro e dois traseiros – um deles, o direcional, esterça em harmonia com as rodas da frente.

“Essa característica dá mais mobilidade. E isso exige capacitação do operador”, conta Antonio Lázaro de Barros, um dos instrutores da Metra. Ele explica que o eixo direcional permite, por exemplo, que o condutor não passe por cima de uma calçada durante uma curva. Outra vantagem é a economia de pneus devido à redução de atrito proporcionada pelo eixo direcional.

O K 270 também possui ar condicionado, sistema de ajoelamento (rebaixa ou eleva o piso para nivelar-se à calçada) e um dispositivo apelidado de “anjo da guarda”. Esse sistema impede a locomoção com portas abertas.

FRIO NA BARRIGA – Ao saber que iria fazer o treinamento especial para guiar o Scania, Gisele diz que teve receio. “Senti um frioziinho na barriga, mas o Lázaro é muito paciente e me incentivou, as dimensões do veículo dão a falsa sensação de que se trata de algo complicado, mas na verdade não é”, diz.

O veículo possui somente dois pedais (acelerador e freio) e transmissão automática. “É só prestar atenção. Depois que a gente entra no carro, é só raciocinar e pronto: a gente consegue guiar tranquilamente”, conta. Aliás, a leveza com que dirige o novo modelo confirma essa característica.

A Rei da Estrada acompanhou uma das viagens feitas por Gisele à frente do K 270, entre os terminais de Diadema e de Santo André, num percurso de 50 minutos. O primeiro aspecto que chama a atenção é o fato de ela utilizar um par de luvas para dar mais firmeza. “Elas evitam que o volante escape ou que as mãos raspem quando a direção gira, após uma curva”, explica.

O embarque no terminal Diadema é feito pelas portas do meio e traseira do ônibus. Pessoas apressadas, indo para o trabalho, escola ou qualquer outro compromisso mal têm tempo para reparar em quem conduzirá a viagem. A universitária Karen Camillo Caracio, 18, elogia o coletivo, mas não nota a motorista. O mecânico Sirleone Rosa de Souza, 39, também frisa as qualidades do modelo, porém nem percebe quem está ao volante.

Mas quando o Scania entra no corredor exclusivo, ponto por ponto, é possível notar a reação na fisionomia dos passageiros que, agora, embarcam pela porta dianteira e se deparam com ela. Alguns chegam a parar e arregalam os olhos, antes de colocarem o bilhete na catraca; outros a observam mais discretamente.

Gisele revela que há diferenças entre abordagens femininas e masculinas. “As mulheres comentam mais do que os homens. Eles ficam mais contidos, principalmente os que estão em outros carros e param do lado da gente no semáforo”, conta.

A condutora afirma já ter ouvido declarações exageradas de passageiros dos dois sexos. “Ora são piadinhas feitas pelos homens, ora declarações entusiasmadas de mulheres. *Olha lá, é mulher! Cuidado!*, ou então, *Uma menina dirigindo ônibus! As mulheres estão passando a perna nos homens!*”, narra.

Para lidar com o público, utiliza conhecimentos adquiridos em aulas de psicologia para condutores. “O segredo é gostar da profissão e ter paciência”, cita.

As manifestações também vêm de outros motoristas nas ruas. Durante o trajeto, a reportagem contou quatro deles que se mostraram surpresos ao vê-la guiando. Nenhum falou diretamente com ela. Todos, porém, ou acenaram com a cabeça, ou fizeram sinal de aprovação com o dedão, ou ainda puseram a cabeça para fora do carro para conferir o tamanho do ônibus Scania.

Além de conduzir o K 270, Gisele encara modelos articulados com 18 metros. Iniciou-se no volante aos 18 anos, quando começou a trabalhar com a mãe, que guiou vans escolares por 26 anos. “Quando minhas pernas alcançaram os pedais, eu disse: mãe, me ensina a dirigir?”. Formada em técnica em nutrição, atividade nunca exercida, ela demonstra amar o que faz. “Tá no sangue”, brinca, batendo a mão no braço. ●

“O segredo é gostar da profissão e ter paciência”

Gisele Pinheiro Gomes, motorista da Metra

METRA

A empresa nasceu em maio de 1997. “Atualmente, temos 33 quilômetros de vias, com nove terminais, para transportar cinco milhões de usuários por mês”, conta Fernando Belarmino, gerente de operações. A frota é composta por 270 veículos, sendo 77 deles Scania. A Metra tem 1.300 funcionários e administra dois trajetos: de São Mateus, zona leste de SP, ao Jabaquara, na zona sul, passando pelo ABC; e da cidade de Diadema ao Brooklin, bairro da zona sul. Além dos 25 veículos adquiridos recentemente, mais 15 modelos K 270 serão agregados à frota nos próximos meses.

Gisele Pinheiro Gomes, motorista da Metra

A UNIÃO FAZ A FORÇA

Formada por ex-caminhoneiros, Cooptramb completa uma década transportando para grandes empresas.

A CIDADE DE MATIAS BARBOSA, vizinha de Juiz de Fora e localizada a 270 quilômetros da capital Belo Horizonte, teve importância na história do Brasil por fazer parte da Estrada Real, caminho pelo qual percorria o ouro encontrado no Estado de Minas Gerais. O município também faz parte do Caminho Novo, um dos pontos principais de passagem do café oriundo do Vale do Paraíba na época da colonização. Hoje, é casa de um

dos mais fiéis clientes Scania, a Cooptramb (Cooperativa de Transporte Matias Barbosa) que transporta diariamente diversos tipos de carga, desde cimento e pedra ardósia até contêineres, passando por produtos siderúrgicos, papel e minérios. Prestes a comemorar uma década de sua fundação, que ocorreu em 1999, possui 85 integrantes e 250 funcionários divididos entre a matriz e uma filial no Rio de Janeiro.

A necessidade de competir de igual para igual no mercado de transportes foi um dos principais incentivos para um pequeno grupo de caminhoneiros autônomos, que desejava ter acesso a mais opções de crédito e obter preços menores em peças e combustíveis. A grande motivação dos motoristas, porém, foi a vontade de trabalhar diretamente para grandes empresas, estabelecendo um relacionamento de fidelidade e parceria. A relação com os potenciais participantes da Cooperativa





Equipe da diretoria da Cooptramb: Sebastião Barra, Carlos Alberto dos Santos, Paulo César da Silva e Clodoaldo Lopes.



também se iniciou com o mesmo princípio. “Fui pessoalmente conversar com cada caminhoneiro que eu conhecia e que poderia interessar-se, até conseguir o número mínimo de pessoas necessárias para dar entrada nos documentos”, lembra Clodoaldo Lopes, vice-presidente da companhia.

TODA A DIRETORIA DA COOPTRAMB é composta por ex-motoristas. O próprio Clodoaldo deixou de transportar cargas pouco antes da fundação da Cooperativa, enquanto ainda firmava acordos com os colegas de profissão. Com o início da companhia, assumiu o cargo de diretor-presidente, no qual ficou por oito anos, abandonando as estradas de vez. A partir daí, o objetivo era firmar contratos e aumentar a participação da empresa no mercado, ampliando assim o número de integrantes. Hoje a diretoria é composta por Carlos Alberto dos Santos, diretor presidente; Clodoaldo Lopes, vice-presidente; Sebastião Barra, secretário e Paulo César da Silva, tesoureiro. Marco Flávio Brega, Vanderlei da Costa e Messias Francisco Azevedo compõem o conselho fiscal.

Da frota de 160 veículos, cerca de 95% são caminhões Scania, desde os mais antigos modelos, L111, conhecidos como jacaré, até os mais recentes das Séries P, G e R. Todos foram adquiridos por meio de financiamento na filial de Juiz de Fora da concessionária Itaipu, que também possui lojas em Conta-

gem, Montes Claros e Patos de Minas. De acordo com Marcelo Mendes, gerente de Vendas de Veículos Rodoviários da Casa, os cooperados compram de cinco a dez veículos por ano, além de utilizarem regularmente os serviços da Itaipu.

Um projeto de renovação da frota foi iniciado em 2006 e, desde então, 30 veículos novos já foram comprados. Em novembro do ano passado, a Cooperativa realizou a maior aquisição desde sua fundação, adquirindo 10 veículos G 380 4x2 de uma só vez. “Nossa intenção é renovar 100% de nossa frota, e mantê-la com cinco anos de uso, em média”, conta Lopes. Os caminhões usados são revendidos entre os cooperados, visando a aumentar a quantidade de veículos da cooperativa.

A ideia também faz parte de uma estratégia para manter a qualidade dos serviços, já que a Cooptramb tem parceria com diversas empresas como Gerdau, Saint Gobain, Precon, Lafarge e Quartzito. Os veículos da cooperativa também transportam as bobinas de papel que alimentam a impressão de alguns dos principais jornais do Brasil, como O Dia, Correio Braziliense, Estado de Minas e o esportivo Lance. “Também compramos combustíveis diretamente com a Petrobras, e peças de reposição com o fabricante. Assim sempre conseguimos o melhor preço”, afirma o vice-presidente.

Até o final do ano, a Cooperativa não planeja grandes movimentos. O objetivo é preservar a excelência dos serviços e a segurança dos transportes, sem perder o bom relacionamento já firmado com os clientes. Isso inclui também a entrada de novos membros para a empresa. “Procuramos manter um número moderado de cooperados para não perdermos a proximidade com nossos parceiros”, afirma Lopes. Nesse caso, para a Cooptramb, menos sempre é mais. ●



TRANSPORTE NA TELINHA

Henrique Durans e Rhenata Tolksdorf, apresentadores do programa, durante entrevista com Alessandro Puglia, coordenador de Contratos e Serviços.

Programa Rede Scania na TV atrai telespectadores com venda de produtos e serviços.

OS SERVIÇOS DE VENDAS pela televisão são comuns e populares em grande parte dos canais do mundo. É possível conhecer e adquirir os tipos mais variados de produtos por meio de anúncios que vão a ar na TV. No entanto, até dois anos atrás, não era possível comprar um caminhão dessa forma. Hoje, essa possibilidade existe. Os telespectadores do canal BAND Sat, transmitido via satélite para 24 Estados do Brasil, podem acompanhar todos os domingos, a partir das 9 h, o programa

Rede Scania na TV. A atração, com duração de meia hora, mostra ofertas de veículos usados, peças e serviços, além de conteúdo exclusivo da montadora. “Desde o seu lançamento, o Rede Scania na TV tem sido um excelente gerador de novos negócios, tanto em vendas de veículos usados, quanto em serviços”, diz Valdir Merlini, gerente de Propaganda e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.

O programa, que nasceu como SuperZero na TV, em julho de 2008, passou por



alterações que o levaram ao seu formato atual, com ainda mais ofertas. No entanto, o foco principal da atração continua sendo a comercialização de caminhões usados.

Mesmo com as eventuais mudanças, o público alvo da atração continua bem definido. “A maioria dos compradores que nos procuram pelo programa são trabalhadores autônomos, motoristas contratados e pequenos transportadores”, afirma Amanda Cinachi, analista de Marketing da Scania no Brasil e coordenadora do programa.

Com o sucesso da atração, a Scania decidiu inserir na pauta, além de outros produtos, conteúdo jornalístico, e com isso o programa tornou-se o que é hoje. O roteiro do Rede Scania na TV é dividido em seis módulos, que trazem conteúdos diferentes: Super Zerado na TV, Peças e Serviços Scania, Scania Tudo Por Você, TV Consórcio, Sua Casa É Aqui e Scania Rei da Estrada.

O programa também tem como objetivo divulgar a Rede de Casas Scania e levar para o público as principais novidades da montadora. “As reportagens feitas para o programa abordam conteúdo de interesse do nosso telespectador, como inovações técnicas para os caminhões, itens de conforto e segurança, contratos de manutenção e outros serviços disponíveis”, explica Cinachi.

A IDEIA DE CRIAR UM PROGRAMA para a televisão foi iniciativa do marketing da montadora, com o intuito de ampliar a venda de usados e levar as novidades de Scania para clientes, possíveis compradores e fãs da marca em todo o Brasil. Cinachi lembra que as vendas pela televisão na época constituíam um mercado ainda inexplorado. “Vender veículos pesados pela TV não era algo costumeiro. Fomos pioneiros nesta iniciativa, foi uma aposta que fizemos e deu certo”, diz.

Dirceu José Ambrósio, transportador da cidade de Nova Andradina (MS), é telespectador assíduo do Rede Scania na TV. Em fevereiro, ele comprou seu primeiro caminhão Scania, um P 420 6x4, modelo 2008, na concessionária Escandinávia de Ribeirão Preto (SP), por conta de um anúncio que viu no programa. “O caminhão que comprei não era o anunciado, mas quando falei com a Scania, eles me passaram mais ofertas”, explica.

Ambrósio, que trabalha com transporte de cana em sua região, conta que descobriu o Rede Scania na TV navegando pela internet. “Encontrei o programa porque estou sempre pesquisando preços e oportunidades por aí, e desde que o achei, não parei mais de ver”, conta. Ele afirma que os demais transportadores de sua região também assistem com frequência e gostam de trocar ideias sobre o conteúdo do programa. “Sei que quem é do ramo assiste, pois o



“Vender veículos pesados pela TV não era algo costumeiro. Fomos pioneiros nesta iniciativa, foi uma aposta que fizemos e deu certo”.

Amanda Cinachi, analista de Marketing da Scania no Brasil e coordenadora do programa Rede Scania na TV

programa trata de assuntos que são do nosso interesse”, completa.

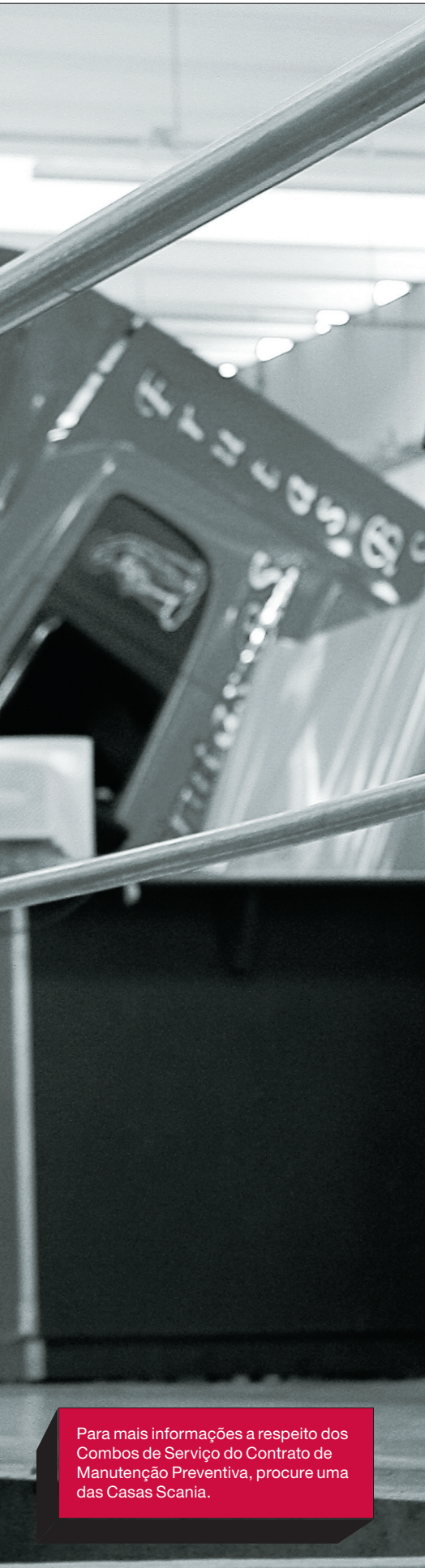
No site da Scania (www.scania.com.br) é possível ver imagens dos caminhões que estão à venda e também assistir às edições que já foram ao ar. Os bons resultados têm rendido planos para o futuro do Rede Scania na TV. Merlini conta que a montadora planeja levar o programa para a TV aberta e assim alcançar mais abrangência e atingir, principalmente, as grandes cidades do País. “Queremos mostrar a quem assiste que a Scania está disposta a levar a ele todas as informações sobre os seus produtos e serviços. Nosso objetivo é, literalmente, fazer tudo pelo nosso cliente”, conclui.

Quem se interessar por uma das ofertas da telinha, pode entrar em contato com a Scania pelo telefone 0800 770 0059. ●

EM BOAS MÃOS

Novas opções de serviços do Contrato de Manutenção Preventiva proporcionam economia para o transportador.





COMO PARTE DO COMPROMISSO de aprimorar continuamente seu portfólio de serviços, a Scania e a rede de concessionárias da marca disponibilizam, desde março, mais um benefício para os transportadores que possuem o Contrato de Manutenção Preventiva: os Combos de Serviço.

São oito opções de pacotes de serviços, que abrangem mão-de-obra e peças e incluem manutenções adicionais ao plano básico de manutenção dos veículos.

Ao adquirir os Combos de Serviço com o Contrato de Manutenção Preventiva, o cliente paga um valor vantajoso em relação ao serviço avulso, além de poder parcelá-los. Se o contrato durar 36 meses, por exemplo, o transportador poderá parcelar os Combos de Serviço pelo mesmo período.

“Quando o cliente adiciona um Combo de Serviço ao Contrato de Manutenção Preventiva Scania, os nossos consultores fazem o planejamento com ele, tomando cuidado para que as intervenções ocorram no melhor momento. Dessa forma, aproveitamos ao máximo a durabilidade dos componentes e aumentamos a disponibilidade do veículo”, explica Alessandro Puglia, coordenador de Contratos e Serviços da Scania no Brasil.

Apesar do recente lançamento, alguns clientes já aderiram aos Combos de Serviço e têm avaliações positivas. Adílson Cléber Gruber, gerente da Transportes JC Oliveira, de São Miguel d’Oeste (SC), conta que a empresa adquiriu os combos da unidade injetora e do filtro de ar para um de seus caminhões Scania. “A opção foi feita porque sai mais barato do que consertar o veículo, nós calculamos que a nossa economia com manutenção pode chegar a até 15%”, afirma.

Além disso, com os combos do Contrato de Manutenção Preventiva, os caminhões

A opção foi feita porque sai mais barato do que consertar o veículo, nós calculamos que a nossa economia com manutenção pode chegar a até 15%”

Adílson Cléber Gruber, gerente da Transportes JC Oliveira, de São Miguel d’Oeste (SC)

da JC Oliveira podem receber assistência em todas as Casas Scania do País. “Antes, tínhamos que trazer os caminhões para perto da nossa casa”, explica. Os veículos da empresa, especializada no transporte de arroz e madeira, fazem rotas que cortam as regiões Sul, Centro Oeste e Norte.

A Indústria de Paletes Barcelona, fabricante de embalagens, de Seara (SC), comprou recentemente o combo da unidade injetora para um de seus caminhões Scania. “Sempre fizemos os serviços de manutenção dentro das concessionárias autorizadas e estamos satisfeitos com tudo”, afirma Mauri Trombeta, proprietário da empresa.

A preocupação com a frota, formada por seis caminhões, são prioridade na Barcelona, que apesar de não ser especialista em logística, tem cuidado especial com o transporte de suas mercadorias. “Acreditamos na economia e nos resultados positivos com a aquisição deste Combo”, conta Trombeta.

Puglia afirma que, com o lançamento dos combos, a Scania demonstra na prática a seus clientes a importância da manutenção preventiva planejada, que proporciona mais disponibilidade dos veículos e menos despesas corretivas imprevistas. “A manutenção preventiva é uma necessidade. É importante que os clientes percebam o investimento que fazem ao adquirir este serviço. Nossa ideia é ampliar o número de combos disponíveis no futuro”, afirma.

No caso de uma empresa com necessidades como as da JC Oliveira, este valor é reconhecido. “Os serviços da Scania facilitam muita coisa para nós, pois quando temos problemas, sabemos que o caminhão está em boas mãos”, diz Gruber. ●

“Acreditamos na economia e nos resultados positivos com a aquisição deste Combo”

Mauri Trombeta, proprietário da Indústria de paletes Barcelona, fabricante de embalagens, de Seara (SC)

Para mais informações a respeito dos Combos de Serviço do Contrato de Manutenção Preventiva, procure uma das Casas Scania.

Boas notícias para

VELHOS AMIGOS

Preços econômicos e disponibilidade de peças para veículos Séries 2 e 3 na rede de concessionárias.

OS VEÍCULOS SÉRIES 2 E 3 da Scania foram lançados no mercado brasileiro a partir de 1981. Hoje, cerca de 47% da frota total de veículos da montadora que estão em operação no país, equivalente a mais de 59 mil veículos, são Série 2 e 3. “É um número significativo, e é possível trazermos esses veículos de volta pra casa”, afirma Fernando Barros, analista comercial da Scania no Brasil. Com esse objetivo, a montadora lança em junho a campanha Velhos Amigos, que oferece preços econômicos para peças de veículos mais antigos em toda as Casas Scania.

A campanha mostra a preocupação da montadora com uma frota que tem idade superior a 11 anos, além da própria necessidade de mercado. “Os clientes que possuem veículos das Séries 2 e 3 podem fazer a manutenção em oficinas não credenciadas e com peças do mercado paralelo, o que não é recomendável para a conservação dos veículos”, diz Barros.

Com a promoção, a Scania espera trazer esses veículos para suas 101 concessionárias espalhadas pelo País. “Para isso, oferecemos preços competitivos, disponibilidade das peças e nossa mão-de-obra especializada. Não fabricamos mais os veículos, mas temos fornecedores credenciados”, conta.

No caso da Transportadora Rancho Grande, localizada em Itu (SP), a promoção é de grande interesse. O proprietário da empresa, Adilson Pereira, é dono de uma frota composta por nove veículos, todos Scania. “Temos cinco Série 3, sendo quatro R 113 e um T 113, adquiridos entre 2005 e 2008”, afirma. Dos caminhões da frota, três têm

contrato de manutenção com a montadora. No entanto, Pereira afirma que os demais costumam ir para oficinas fora da rede credenciada. “A promoção é interessante, pois a frota de caminhões Série 3 que circula é muito grande, e a credibilidade e a durabilidade dos componentes é maior quando fazemos as manutenções nas Casa Scania”, afirma.

Com o lançamento da campanha, a Scania pretende mudar a imagem que alguns clientes têm de que as peças e serviços das concessionárias são mais caros. “Temos grandes expectativas em relação à campanha por conta da alta porcentagem de veículos das Séries 2 e 3 que estão no mercado”, conta Barros. Para o analista comercial da Scania, os frotistas têm nos caminhões seu principal instrumento de trabalho, e por isso precisam ter com eles cuidados especiais. “Nós queremos provar que temos preços competitivos e que os veículos Séries 2 e 3 são mais do que bem vindos em nossa rede”, conclui. ●

“ A credibilidade e a durabilidade dos componentes é maior quando fazemos as manutenções nas Casa Scania”

Adilson Pereira, proprietário da Transportadora Rancho Grande, localizada em Itu (SP)



Luis Antonio Vicente e Adilson Pereira, proprietários da Transportadora Rancho Grande

Educação em casa



Fabet São Paulo recebe os primeiros caminhões e mantém tradição de ministrar cursos nas dependências das empresas.

Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil, e Osni Roman, superintendente da Fabet.

“ O caminhoneiro é responsável por veículos de alta complexidade e valor. Ele precisa se tornar um gestor de unidade móvel”

Salete Argenton, gerente de Extensão, Projetos e Parcerias da Fabet

O DIA 14 DE ABRIL DE 2009 foi um dos mais aguardados na história da Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte). Na data, a Scania entregou os primeiros quatro caminhões modelo R 420 6x2 de um total de quinze, todos cedidos à instituição em regime de comodato para utilização no Programa Caminhão Escola em São Paulo. Com inauguração marcada para novembro deste ano, a Fabet São Paulo está localizada no km 66,5 da Rodovia Castelo Branco, e contará com 12 salas de aula, além de diversos laboratórios.

“Pretendemos ministrar todos os nossos cursos em São Paulo, e por estarmos no eixo principal de negócios do País, mais profissionais poderão ser treinados. Os primeiros quatro caminhões serão utilizados, a partir de maio, em cursos in company”, conta Osni Roman, superintendente da Fabet.

Até março de 2010, mais 11 caminhões serão entregues, um por mês. A montadora também doou R\$ 140 mil e um P 260 4x2, ano 1999, que será vendido para arrecadação de fundos. Todo o dinheiro será utilizado na conclusão das obras da unidade. “Com a entrega desses veículos, a Scania mostra comprometimento com o treinamento e capacitação de motoristas. A nova Fabet em São Paulo contribuirá significativamente para a redução de acidentes e custos operacionais de nossos clientes transportadores”, afirmou Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.

Esta é exatamente a meta do programa Caminhão Escola, que existe desde 1995 na Fabet de Concórdia, em Santa Catarina. Sua versão básica é voltada para motoristas que possuem a habilitação da categoria E que desejam estudar antes ingressar no

mercado. “Muitas vezes, os novos profissionais mal sabem manobrar a carreta e precisam de especialização para rodar. O caminhoneiro é responsável por veículos de alta complexidade e valor. Ele precisa se tornar um gestor de unidade móvel, pois o caminhão nada mais é do que um pequeno negócio”, conta Salete Argenton, gerente de Extensão, Projetos e Parcerias da instituição.

Com carga horária de 330 horas divididas em 30 dias, o curso é finalizado com a simulação de um frete, no qual o aluno trafega pelas estradas acompanhado de um instrutor. A Fabet também disponibiliza programas de ensino avançados e de logística de distribuição urbana.

TRADIÇÃO IN COMPANY - A realização de cursos in company é uma tradição da Fabet desde 2003. Voltado para atender plenamente as necessidades das empresas, os treinamentos são desenvolvidos de acordo com a realidade delas e ministrados dentro

Os custos para a realização de um curso na Fabet variam conforme o tema escolhido. Confira alguns valores:

Caminhão-Escola Básico

Para motoristas habilitados na categoria E que desejam ingressar no mercado de trabalho.

Duração: 30 dias. R\$ 1.340 (incluindo avaliação psicológica e veicular).

Caminhão-Escola Avançado

Especialização para motoristas que já atuam no mercado de trabalho.

Duração: 7 dias. R\$ 800.

Outras informações podem ser obtidas na Fabet pelo telefone: **49 3442-9656**.

da estrutura das companhias. “Como não queremos afetar o processo produtivo, até a carga horária é fechada em comum acordo com a Fabet”, afirma Eudete Ferronato, coordenadora dos cursos in company.

A diminuição de acidentes e custos, e a melhoria na postura e no relacionamento com os clientes são os principais benefícios. “Essas ações são capazes de aumentar a competitividade das empresas no mercado”, explica.

A Fabet já desenvolveu treinamentos desse tipo para grandes empresas como Ambev, Odebrecht, Coopercarga, Gafor e, atualmente, desenvolve um trabalho constante com embarcadores contratados pela Perdigão. Apesar desse histórico, pequenas companhias também podem realizar cursos in company em suas instalações. “Nos adaptamos de acordo com o cliente, cada um tem suas dificuldades e necessidades”, expõe Ferronato.

Os cursos in company podem ser realizados em qualquer lugar do Brasil, e a Fabet já chegou a ministrar treinamentos na Bolívia e em Angola, a serviço da Odebrecht. Apesar de considerar um desafio, a coordenadora não considerou difícil a experiência internacional. “Nossos professores já trabalharam em diversos segmentos de transporte e, por isso, conseguimos nos adaptar ao público das mais diferentes regiões”, diz.

Um planejamento na área de saúde está sendo desenvolvido, e a Fabet espera poder apresentar um projeto de curso in company voltado para segurança e bem-estar do caminhoneiro até o final do ano. “Esta é uma sementinha que estamos plantando, mas não temos nada efetivo ainda. Vamos começar a visitar as empresas em breve”, comenta Ferronato.

Para o mês de junho, também estão programados treinamentos voltados para instrutores das companhias, responsáveis por fazer um monitoramento constante do trabalho dos motoristas. “O objetivo do nosso trabalho é provocar uma mudança de comportamento, sem que o profissional do volante enxergue isso como algo ruim. Pelo contrário, queremos que seja bom para ele e para as pessoas ao redor”, termina. ●



CU

VIAS ESBURACADAS. Falta de infraestrutura em pontos de parada. Fretes baixos. Custos com a manutenção do veículo.

São inúmeros os desafios do transportador para fazer girar a economia nacional. Pensando em temas que preocupam o setor, a Rei da Estrada traz duas reportagens especiais sobre roubos e furtos de cargas. A primeira delas está nesta edição, com dados e um panorama da situação.

No País, são 12 mil ocorrências por ano. A metade concentra-se no Estado de São Paulo. No Rio de Janeiro, o índice equivale a 20%. Em outras palavras, três em cada quatro assaltos a caminhões ocorrem nesse eixo. A forte industrialização e o poder econômico dos consumidores ajudam a explicar esse quadro.

Estado mais rico da Federação, São Paulo viu aumentar em 2,5% o total de furtos e roubos em 2007, ante o ano anterior, diz pesquisa do Sindicato de Transportes de Cargas de São Paulo e Região (Setcesp), em parceria com a Secretaria da Segurança Pública estadu-

“Nos dois últimos anos a tendência das ocorrências é de alta, em torno de 2%, mas o que explodiu foi o índice de prejuízo. 13,8% é muito alto.”

*Paulo Roberto de Souza,
coronel da reserva do Exército e assessor de
segurança do Setcesp*

RVA PERIGOSA

Eixo Rio – São Paulo concentra quase 70% dos roubos e furtos a caminhões e cargas no País

al. Foram 6344 casos – uma média de 17 por dia. O prejuízo também subiu 13,8%, chegando a R\$ 232 milhões.

“Nos dois últimos anos a tendência das ocorrências é de alta, em torno de 2%. O que explodiu foi o índice de prejuízo. Esse, de 13,8%, é muito alto. Notávamos uma elevação, considerada discreta, mas agora houve uma subida expressiva”, comenta Paulo Roberto de Souza, coronel da reserva do Exército e assessor de segurança do Setcesp há 11 anos.

Segundo ele, os registros anuais em São Paulo chegavam a 400 no início da década de 90. Nos anos 2000, pularam para seis mil e se estabilizaram. “O

aumento nesse período foi grande porque o ladrão deixou de assaltar bancos, que investiram mais em segurança, e passou para as cargas”, explica.

A pesquisa ainda mostra que eles agiram mais na capital paulista e região metropolitana: 87% do total. As rodovias ficaram com 16,5%, e o interior, com 5,8%. Os piores meses foram agosto, setembro e julho. Os menores índices estiveram em janeiro, outubro e novembro.

Ao trafegar por São Paulo ou arredores, o levantamento indica que o condutor deve dobrar a atenção na Via Dutra, Anhanguera e Régis Bittencourt. Há relativa tranquilidade na Anchieta, Washing-

ton Luís e Dom Pedro I. Na capital, a zona leste é a campeã de ocorrências, seguida da leste e norte. As áreas menos preocupantes são a central e o oeste. Os dias com mais casos são terça, quarta e quinta-feira. O número cai aos sábados e domingos. E os piores horários estão entre 8 h e meio-dia. “As ações ocorrem mais nesse período porque o município está sendo abastecido”, explica o coronel.

Em termos de valores, as cargas mais visadas estão entre R\$ 3 mil e R\$ 30 mil. As menos procuradas são as acima de R\$ 100 mil. Os bandidos preferem eletrodomésticos, produtos metalúrgicos e as cargas fracionadas. Químicas, >>

ROUBO DE CARGAS

% OCORRÊNCIAS

» cigarro/fumo e combustíveis despertam menor interesse. Verifica-se a mesma tendência em nível nacional. “O receptor é o grande problema. É geralmente um grande comerciante do ramo. Ele alavanca os assaltos. O combate do roubo de cargas passa pelo combate ao receptor. As forças de segurança pública deveriam concentrar suas ações nisso”, afirma o assessor do Setcesp.

PREVENIR É A MELHOR SOLUÇÃO - Leandro José Ferraz, caminhoneiro de 40 anos, é um dos que conseguiram escapar das estatísticas. Com uma carreira de 20 anos transportando todo tipo de carga, ele nunca foi vítima de crimes nas estradas. “Ouço muitas histórias de assalto e, infelizmente, não há muita coisa que se possa fazer”, afirma ele, que, ainda assim, toma algumas precauções.

O motorista tenta evitar trechos em que as ocorrências são mais frequentes, como as estradas de São Paulo e do Rio de Janeiro. Quando não é possível, forma comboio com outros três ou quatro caminhoneiros, sem abrir muito espaço entre os veículos. “Quando estou sozinho, estaciono o caminhão ao anoitecer e só prosigo viagem no dia seguinte”, conta. Ele acredita, porém, que o fato de nunca ter sido assaltado não se deve aos cuidados tomados. “Gosto de pensar que é sorte ou Deus me ajudando”, completa.

Fora do eixo Rio-São Paulo, Mildo Stadler, 33 anos, é um dos muitos caminhoneiros que já passaram por situações críticas nas estradas. Casado, pai de três filhos, ele foi abordado por três assaltantes no final de 2008 em um posto de parada na região de Paranatinga, cidade a 373 km de Cuiabá (MT). Por volta das oito



- Região Norte
- Região Nordeste
- Região Centro-Oeste
- Região Sudeste
- Região Sul

Fonte:
Assessoria de Segurança / NTC.
Dados de 2007.

horas da noite, foi rendido por bandidos armados enquanto entrava na boléia. Os assaltantes queriam roubar sua carga de 20 toneladas de cerâmica.

Stadler conta que foi levado para uma estrada vicinal, onde mais um membro do bando esperava com outro caminhão. Retiraram a carreta com a carga e a acoplaram no veículo. Em seguida, fugiram. Mas, antes, o grupo amarrou o caminhoneiro debaixo do seu próprio carro. A Polícia Rodoviária o encontrou depois de oito horas. “Não há como não ficar traumatizado em uma situação na qual você está trabalhando e acontece algo desse tipo”, conta. ●



SUAVE IMPACTO

Suspensão a ar aumenta grau de amortecimento dos veículos e proporciona conforto ao operador e segurança para a carga transportada.





“ Com a suspensão pneumática, os custos com manutenção corretiva são menores”

Rafael Schio, um dos proprietários da transportadora

Rafael Schio, um dos donos da Rodoviário Schio

MUITO TEMPO ANTES DO LANÇAMENTO das Séries P, G e R, a Scania já trabalhava com veículos com suspensão pneumática. Alguns caminhões contavam com essa tecnologia no final dos anos 1990, e de lá para cá, a evolução da suspensão a ar trouxe inúmeros benefícios para os clientes que fizeram esse investimento. Segurança para a carga, maior durabilidade dos veículos e conforto extra para os motoristas são algumas das qualidades enumeradas pelos proprietários dessas caminhões. “Trata-se de um item opcional que oferecemos nos caminhões rodoviários 4x2, 6x2 e 6x4”, conta Eduardo Engel, engenheiro de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

A suspensão pneumática é mais macia do que a convencional, que funciona por meio de molas. Essa maciez faz com que o grau de amortecimento seja maior, e com isso, o impacto entre o veículo e o pavimento torna-se menos agressivo. “Quando o veículo

entra em uma ponte, sempre tem um degrau, e quando a roda bate nele, a tendência é que suba. A suspensão a ar faz com que mesmo com essa tendência, a roda continue no chão”, explica.

Com isso, o caminhão ganha mais estabilidade, a direção torna-se mais segura e os impactos com o solo causam menos danos. Com o veículo mais estável, o desgaste dos pneus também é menor. O controle do motorista é feito pelo painel, que pode acompanhar qual carga está sendo transferida para os eixos traseiros, prevenindo excessos na operação, já que possibilita a redistribuição da carga.

O sistema permite que o veículo tenha sempre a mesma altura, com ou sem carga. Dessa maneira, a dirigibilidade, o equilíbrio e estabilidade são mantidos.

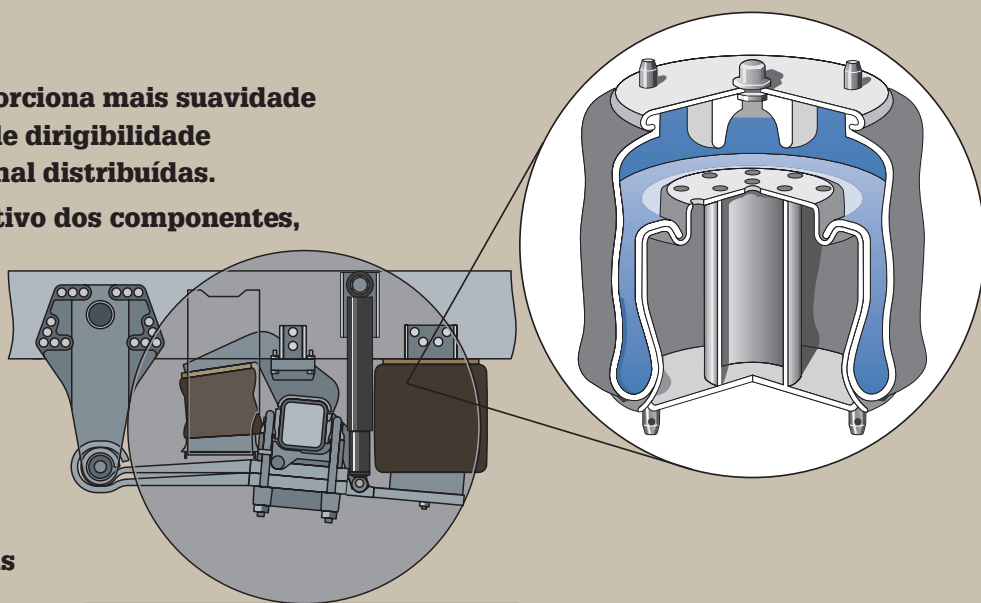
“Quando o transportador carrega o caminhão, ele abaixa um pouco, e a suspensão pneumática não permite que isso aconteça”, diz Engel. Essa e as demais características desse sistema fazem dele ideal para aplicação no transporte de cargas que requerem câmaras frigoríficas, líquidos e equipamentos eletrônicos. “São cargas mais delicadas, que não podem sofrer com o impacto do solo”, diz o engenheiro. No caso do transporte de produtos refrigerados, a suspensão a ar protege não apenas a carga, mas também o equipamento frigorífico, que garante que o produto transportado seja conservado na temperatura correta. “No caso do transporte de líquidos, você consegue levantar a suspensão traseira, e isso facilita o escoamento do produto”, completa.

SUSPENSÃO A AR

O sistema de suspensão a ar proporciona mais suavidade para o veículo e evita problemas de dirigibilidade causados por cargas pesadas ou mal distribuídas.

Outro benefício é o custo competitivo dos componentes, como bolsões e válvulas.

O sistema é composto por um colchão de ar ativo em um invólucro de borracha e um braço tensor, que é usado para manter o eixo em sua posição. Controlado eletronicamente, permite diagnóstico rápido e preciso, além de confiabilidade nas manutenções.



MAIS BENEFÍCIOS - Focada no transporte de cargas refrigeradas, a Rodoviário Schio possui 25 caminhões Scania, G 420 6x2, com suspensão pneumática. Além do melhor acondicionamento da carga, a empresa destaca a facilidade de manutenção dos veículos com esta configuração. "Como esta suspensão danifica menos o equipamento, os custos com manutenção corretiva são menores, e os eventuais reparos na suspensão são mais rápidos", explica Rafael Schio, um dos proprietários da transportadora.

O empresário conta que as carretas utilizadas pela transportadora também são equipadas com suspensão a ar. "Não é bom só por causa da carga, os motoristas também gostam, dizem que é mais confortável", completa.

José Luis Boeira, gerente de frota da Schio, garante que além do conforto e praticidade, o controle da suspensão a ar no painel do caminhão é fundamental para o bom desempenho da operação de sua empresa. "Com um botão, você consegue eliminar o ar da suspensão mesmo com o caminhão carregado. Assim, o ar fica só na tração do caminhão, é mais fácil executar manobras nos locais de carga e descarga", explica. Segundo o gerente, esse recurso permite que o veículo seja mais preciso e o conjunto possa manobrar com mais facilidade, sem correr o risco de patinar durante as manobras. "Nos caminhões mais antigos, sem este sistema de regulagem, o peso da carga forçava muito os eixos e fazia com que a parte dianteira escorregasse", diz.



“ Com um botão, você consegue eliminar o ar da suspensão mesmo com o caminhão carregado. Assim, o ar fica só na tração do caminhão, e fica mais fácil executar as manobras.”

*José Luis Boeira,
gerente de frota da Schio*

Segundo a transportadora Manchester Log, de Joinville (SC), a facilidade no engate e desengate da carreta nos caminhões com suspensão pneumática é a característica mais marcante desse tipo de veículo. A empresa, que carrega material siderúrgico, possui mais de 50 veículos Scania. "Adquirimos os primeiros carros com suspensão a ar em 2008, e estamos satisfeitos com o desempenho deles", diz Geraldo Schuster, diretor técnico da empresa. A regulagem de altura proporcionada pela suspensão facilita a operação dos transportadores na hora de engatar e desengatar o implemento. "Confiamos que a nossa carga, que é delicada, está mais protegida dos danos que a estrada pode causar", afirma.

Para Engel, os benefícios da suspensão pneumática já são vistos por boa parte dos clientes Scania. Eles têm investido mais nesta tecnologia desde 2008. "Neste ano, tivemos progresso nas vendas desses caminhões. Acreditamos que a popularização do sistema deve impulsionar ainda mais os negócios", conta.

Apesar de não se tratar de uma tecnologia nova, já que está presente no portfólio da Scania desde 1997, a suspensão a ar continua conquistando clientes. "Com todos os benefícios, custo acessível e facilidade na manutenção, a suspensão pneumática é uma ótima opção para os transportadores de diversos segmentos", conclui Engel. ●

THARCISIO BIERRENBACH
DE SOUZA SANTOS*



(*) Tharcisio Bierrenbach de Souza Santos é economista e doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo (USP), professor titular doutor da Fundação Armando Álvares Penteado e diretor do FAAP-MBA.

AS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMENTO DE FROTAS RODOVIÁRIAS

“ **A** **CRISE INTERNACIONAL** deflagrada pelas hipotecas sub-prime nos Estados Unidos - responsável pelo desaquecimento da economia global - parece, neste segundo trimestre de 2009, dar mostras de arrefecimento. No Brasil a sensação é de que, a despeito da expansão do desemprego, a situação caminha para um estágio de relativa estabilidade, com alguns setores sinalizando uma lenta recuperação.

Empresas de transporte rodoviário e transportadores autônomos, depois do decréscimo da atividade no final do ano passado e início deste ano, vêm sentindo parte dessa recuperação e se questionam sobre a oportunidade e a forma pela qual devem analisar a modernização de suas frotas. Diante de um quadro ainda conturbado, muitos têm dúvidas sobre a validade de novas aquisições de equipamento e como fazê-lo.

Em primeiro lugar, parece que a economia brasileira caminha para o aquecimento do consumo no segundo semestre. Neste caso, é prudente adotar medidas para aproveitar o aumento no volume de fretes que começa a ocorrer em determinados setores e regiões.

A experiência mostra que a ampliação ou modernização da frota pode ser prejudicada pelo aquecimento da demanda, que se traduz em filas de espera para a entrega do equipamento adquirido, como as que ocorriam no ano passado. Simultaneamente, devem-se destacar as vantagens de

adiantar a decisão de compra, aproveitando os benefícios representados pela redução da incidência do IPI e que deverá vigorar até o final do segundo trimestre deste ano.

Por outro lado, diante de um cenário em que a queda dos juros básicos da economia sinaliza uma redução progressiva nos custos financeiros, surge a dúvida se valeria a pena aguardar um pouco, adiando essa decisão de compra.

A solução para o dilema pertence a cada empresário, que adotará a opção que lhe pareça mais conveniente e que melhor atenda a seus objetivos. Parece claro que duas alternativas ganham maior destaque quando se analisa a questão: a do consórcio e a busca de apoio financeiro da linha FINAME.

No autofinanciamento (consórcio) o cliente tem a vantagem de poder controlar e adiar a entrega do caminhão para o momento adequado, aproveitando-se do fato de que o adiantamento de parcelas representado pelo lance é estritamente uma decisão de cada um. Por outro lado, trata-se de uma alternativa de segurança comprovada, tendo em vista o volume desse tipo de operação e a regulamentação que apresenta.

Já no caso do FINAME, a vantagem é representada pela extensão do prazo de pagamento e pelo fato de que os encargos se acham atrelados à TJLP - taxa de juros de longo prazo, definida pelas autoridades monetárias e que apresenta uma tendência clara de queda ao longo do período. ●



Tem sempre um **Scania** apontado para o futuro.

Quem depende de transporte rodoviário, precisa de **potência**, **força** e segurança.

E segurança quer dizer **confiabilidade**. A certeza de poder ir longe sabendo que existe uma companhia sempre perto, sempre pronta.

Pronta e preparada para conduzir você a todos os lugares e a todos os seus ideais.

Vá hoje mesmo a uma Casa Scania para conhecer de perto um **futuro muito presente**.

Scania. Tudo por Você.



SCANIA

www.scania.com.br