

SCANIA

REI DA ESTRADA



Eles chegaram!

**Com visual renovado
e atenção especial à ergonomia,
Novos Caminhões Scania comprovam a produtividade,
economia e confiabilidade dos veículos da marca.**



**TENDÊNCIA
CAMINHÕES P 340
CONQUISTAM
O MERCADO DE
TRANSPORTE** Pág. 22



**SÉRIE ESPECIAL
COMO A ERGONOMIA
CONTRIBUI PARA
UMA VIDA SAUDÁVEL**
Pág. 32

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 140

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

8 Reportagem de Capa

Novos Caminhões Scania chegam ao Brasil com visual renovado e eficiência comprovada

12 Visual

Mudanças no estilo proporcionam aparência mais robusta e ajudam na economia de combustível

14 Interior

Cabines mais espaçosas e ergonômicas garantem produtividade ao motorista e rentabilidade ao transportador

16 Motorista

Como um condutor profissional ajudou a desenvolver os Novos Caminhões Scania

18 Confiabilidade

Caminhões ideais para diferentes tipos de aplicação com o trem de força Scania

22 Tendência

Aumento nas vendas de caminhões com potência de 340 cavalos comprovam segmentação do setor

25 Gestão

Pais e filhos trocam experiências e criam um novo cenário na administração das transportadoras



8



12



25



28

28 Ônibus

Turis Silva completa 20 anos de bons resultados no fretamento contínuo em Porto Alegre (RS)

30 Meio ambiente

Ações sustentáveis durante todo o ciclo de vida do produto ajudam a diminuir os impactos ambientais

32 Série especial

Os cuidados com a ergonomia no dia-a-dia dos motoristas profissionais para manter uma vida saudável

34 Opinião

Dr. Dirceu Rodrigues Alves Júnior, da Associação Brasileira de Medicina no Tráfego, escreve a respeito da ergonomia nos caminhões

35 Casas Scania



“Com visual renovado, e uma série de mudanças nas cabines, os Novos Caminhões Scania chegam para reforçar as qualidades já consagradas pelos modelos anteriores.”

Em cada detalhe

SINÔNIMO DE ROBUSTEZ E PRODUTIVIDADE, os caminhões Scania, há mais de cinquenta anos, ocupam o primeiro lugar na preferência dos transportadores e são o sonho de muitos motoristas pelo Brasil afora. As razões para tanto sucesso são muitas. Dentre elas, podemos destacar a economia e a ergonomia dos veículos; a confiabilidade na marca e a postura de oferecer soluções completas em transporte por meio da integração entre Gente, Produtos e Serviços, o GPS Scania.

Embora todos esses itens sejam fundamentais para construir uma relação sólida e de confiança com os nossos clientes, há um algo a mais que faz com que a Scania se destaque em relação às outras marcas: estar sempre à frente com soluções que vão ao encontro das necessidades de negócios dos transportadores. Essa posição de vanguarda vem de longa data e foi fortalecida com a implementação da Série 4 no Brasil no final da década de 90, quando adotamos o conceito de evolução contínua.

De lá para cá, os produtos Scania vêm passando por aperfeiçoamento e melhorias constantes conforme as informações do dia-a-dia que colhemos com o transportador e as tendências do setor. Por esse motivo, o cliente não precisa aguardar muito tempo para comprovar, na prática, as inovações dos nossos produtos. Além disso, a mesma tecnologia está disponível para todos os mercados da Scania no mundo, seja no Brasil, ou na Suécia. Os Novos Caminhões Scania fazem parte desta realidade.

Com visual renovado, ainda mais robustos, e uma série de mudanças nas cabines G e R, os Novos Caminhões Scania chegam ao mercado brasileiro para reforçar as qualidades já consagradas pelos modelos anteriores. Uma ampla gama de opções de motorização e de cabine possibilitam que o modelo ideal seja utilizado corretamente conforme o tipo de aplicação; e o exclusivo trem de força Scania, com todos os seus componentes fabricados pela montadora, proporciona economia de combustível e entrega produtividade em todos os momentos.

Com os Novos Caminhões, o transportador também pode contar com mais uma opção, a cabine R. Agora, o portfólio da Scania oferece, além da cabine P, os modelos G, R e R Highline. Todas na medida certa para cada operação. O posto do motorista também recebeu atenção especial neste lançamento. Ainda mais ergonômicos, os veículos proporcionam conforto ao operador, o que resulta em produtividade e rentabilidade. Desde as alterações nas grades às mudanças interiores, é possível perceber que cada item foi desenvolvido exclusivamente para você, transportador premium, que merece também um caminhão premium em cada detalhe.

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
Henrique Lorca

Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Margraf Edit. e Ind. Gráfica / 46.300 unidades





Samuel Sugata - Mauá (SP)

“ Tenho 14 anos e meu sonho é ser caminhoneiro como meu pai. Eu tenho paixão pelo caminhão, pela estrada, pela adrenalina. Eu nunca vou deixar de realizar o meu sonho que é dirigir um caminhão pelo Brasil afora.

Silvio Roberto Reis Junior - Tijucas (SC)

“ Sou caminhoneiro há 20 anos e trabalho com um Scania há 13. Atualmente estou empregado em uma empresa que transporta combustíveis e tenho a honra de conduzir um maravilhoso Scania R 480 6x2. Sou apaixonado pelo caminhão, a ponto de nos dias de folga ficar cuidando do caminhão como se fosse meu.

Claudio Alves Dias - Ribeirão Claro (PR)

“ Tenho um carinho muito grande pela Scania, desde minha infância acompanho todos os passos e evoluções da marca, por isso que é considerada a melhor do mundo em sua categoria, e que continue assim. Tenho vocês como a maior do mundo na categoria de motores e chassis, quero parabenizar por tudo de bom que vocês fazem neste mercado mundial tão concorrido.

Joziel Cabral do Nascimento - Natal (RN)



Esmael Felipe Pergher - Treze Tílias (SC)



**Lucas Gomes Fontoura da Silva, 14 anos
Matias Barbosa (MG)**

“ Sempre aguardo ansioso pela Rei da Estrada, pois a revista tem um conteúdo e apresentação excelentes.

Saul José de Melo Silva - Carmo do Paranaíba (MG)

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



Competição nacional de mecânicos da Scania já tem seu vencedor



A equipe de mecânicos da concessionária Codema, de Guarulhos (SP), foi a grande vencedora nacional da competição Top Team, em final realizada na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP) no dia 26 de setembro. Competição mundial entre mecânicos da Scania, o Top Team aconteceu pela primeira vez no Brasil e reuniu mais de 170 equipes representando 82 Casas Scania.

Formada por cinco mecânicos e um técnico, a equipe da Codema (à esquerda) obteve a melhor pontuação ao final de uma bateria de testes práticos e teóricos, simulados em três caminhões e um ônibus. Também disputaram a final outras quatro equipes: a Quinta-Roda de Sumaré (SP), 2ª colocada no final; a Codema de Sorocaba (SP), 3º lugar; a Suvesa de Eldorado do Sul (RS), que terminou em 4º; e a Brasdiesel de Caxias do Sul (RS).

“A competição Scania Top Team tem como objetivo o incentivo à busca do conhecimento, do desenvolvimento do espírito de equipe e da valorização dos profissionais de Serviço, refletindo na excelência do atendimento ao cliente. Todos os que participaram dessa competição devem se considerar vencedores, pois tornaram-se melhores profissionais”, comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.

A equipe vencedora recebeu um prêmio equivalente a 20 mil reais (menos impostos). Houve entrega de troféus para as cinco finalistas e medalhas para todos os competidores.

Irmãos Niemeyer aumenta frota com Scania

A empresa Irmãos Niemeyer Cia. Ltda. comprou em 2009 três Scania G 420 4x2 com 3º eixo. O negócio foi fechado na Suvesa, de Eldorado do Sul (RS).

Com sede em Restinga Seca (RS), a empresa é produtora de arroz e possui sua própria indústria de beneficiamento de grãos. Os caminhões vão transportar a produção para o Espírito Santo, Minas Gerais e Maranhão, de onde retornam para o Rio Grande do Sul com bobinas de aço para indústrias de Porto Alegre e Caxias do Sul.

Além dos três novos veículos, a empresa adquiriu um R 420 Highline em 2007. A frota conta com sete caminhões pesados, dos quais quatro são Scania. Segundo Elemar Niemeyer, um dos sócios da empresa, a economia de combustível é o diferencial da marca. “Dos caminhões que possuo, os veículos Scania são os mais econômicos. Além disso, a qualidade é indiscutível”, afirma Niemeyer. Satisfeito com o desempenho dos veículos, o empresário pretende adquirir mais duas unidades já no início de 2010.



Elemar Niemeyer, sócio-proprietário da Irmãos Niemeyer

PB Lopes promove a consciência ambiental

Como parte das ações da Campanha Meio Ambiente: Ipê Amarelo 2009, a concessionária PB Lopes promoveu o plantio de mil mudas de ipê-amarelo no último dia 21 de setembro, o Dia da Árvore. Cerca de 700 crianças de escolas públicas foram envolvidas no projeto, que aconteceu simultaneamente na matriz, em Londrina (PR), e nas filiais de Maringá (PR), Campo Grande (MS), Dourados (MS), Salto Grande (SP) e Regente Feijó (SP).



Sob o slogan *Eu faço a diferença. Transforme seu mundo em Nosso Mundo*, a campanha realiza uma série de ações com o objetivo de conscientizar os colaboradores da empresa, a comunidade e também os clientes sobre as questões ligadas à sustentabilidade.

“O propósito da PB Lopes é mostrar que todo indivíduo tem capacidade de agir, contribuir para a preservação ambiental e ser um multiplicador desta consciência de sustentabilidade, tão necessária à sociedade nos últimos tempos”, conta Alessandra Reche, gestora de marketing da PB Lopes e coordenadora do projeto.



Equipo está entre as empresas que mais cresceram nos últimos anos

A concessionária Equipo está entre as 200 pequenas e médias empresas que mais cresceram no período entre 2006 e 2008. A Casa Scania ocupa a 43ª posição no ranking divulgado pela revista Exame PME, que avaliou a expansão da receita líquida das empresas no período. A Equipo teve um crescimento de 157,3%, considerada uma excelente marca.

“O crescimento obtido entre 2006 e 2008 é a prova do trabalho intenso que vem sendo desenvolvido por toda a nossa equipe. É a certeza de que estamos no caminho certo e um incentivo para continuarmos sempre em busca da excelência em nossas atividades”, afirma Eugênio Araújo Costa, diretor geral da Equipo. A empresa está presente no Estado do Rio de Janeiro com duas concessionárias: uma na capital e outra em Barra Mansa.

Mirandex aumenta frota com Scania



A Mirandex comprou, durante o ano de 2009, oito unidades do G 420 6x2 e dois G 380 6x2. O negócio foi fechado na Rovema de Ji-Paraná (RO).

Atuando na produção de vidro temperado e laminado, a Mirandex prefere não terceirizar o transporte dos seus produtos: os caminhões são usados para transportar chapas de vidro de Maturim, na Venezuela, até sua indústria instalada em Rondônia. Além disso, a Mirandex atua no segmento de transporte de grãos, cimento e minério.

Com sede em Ji-Paraná, a empresa atua nos Estados de Mato Grosso, Amazonas, Acre, Rondônia e Roraima.

A Mirandex possui uma frota de 40 caminhões, sendo que 22 veículos são Scania. Claudemir Roberto Miranda, proprietário da empresa, está satisfeito com os caminhões. “A Scania nos atende perfeitamente. Os caminhões são muito confortáveis para os motoristas. Além disso, fatores como durabilidade, valor de revenda e facilidade para reposição de peças são os diferenciais da marca”, afirma.

Todos os veículos G 420 recentemente adquiridos estão equipados com suspensão a ar, o que deixou Miranda bastante satisfeito. “Sem dúvida, foi a melhor escolha. A suspensão a ar facilita o engate e desengate do cavalo e da carreta, o que diminuiu bastante o desgaste em situações em que temos que colocar a carga na balsa com destino a Manaus, por exemplo”, finaliza Miranda.

Renovação de frota na Transportadora Jóia

A Transportadora Jóia está ampliando sua frota. No decorrer de 2009, a empresa adquiriu 17 caminhões do modelo G 380 4x2 com 3º eixo e não pretende parar por aí: até o final do ano, mais quatro unidades devem ser entregues. O negócio foi realizado pela Quinta Roda, de Sumaré (SP).

Sediada em São Sebastião do Paraíso, no oeste mineiro, a Jóia trabalha com o transporte de cimento, ferro e produtos para o agronegócio e tem uma carteira de clientes diversificada: além de seu principal cliente, a Votorantim Cimentos, a transportadora atende a Votorantim Metais, Bunge e Produquímica.

A frota, com implementos diversificados, conta com 130 caminhões, dos quais 49 são Scania. “Sempre tivemos a tradição de comprar Scania. A qualidade, aliada à atenção dos revendedores, foram determinantes para optarmos mais uma vez pela marca”, conta José Eduardo Malaguti, sócio-proprietário da transportadora, que administra a Jóia juntamente com seu pai e fundador da empresa, José Malaguti. “Aqui, a paixão pelo transporte corre nas veias”, finaliza.



Scania participa do Movimento Outubro Rosa de prevenção ao câncer

Em parceria com o Hospital de Câncer de Barretos (SP), a Scania participou do Movimento Outubro Rosa de prevenção ao câncer entre os dias 20 e 22 de outubro. A carreta oncológica itinerante, puxada por um caminhão Scania, passou por Potim (SP), no Vale do Paraíba, onde atendeu mulheres de dez



cidades da região. O Sest/ Senat também esteve presente com a realização de exames de glicemia e pressão arterial. O Movimento Outubro Rosa nasceu em 1997, na Califórnia (EUA), quando importantes monumentos norte-americanos foram iluminados de rosa pela primeira vez, a fim de chamar a atenção para a detecção precoce do câncer de mama. Desde então, outubro é o mês mundial da luta contra a doença.

Segundo dados do Instituto Nacional do Câncer, o câncer de mama e de colo de útero são os mais frequentes entre as mulheres brasileiras. No caso do câncer de mama, somente um exame detalhado, como a mamografia, é capaz de detectar tumores ainda em fase inicial, possibilitando a cura em cerca de 90% dos casos. Já o câncer do colo do útero é o que apresenta um dos mais altos potenciais de prevenção e cura, chegando perto de 100%, quando diagnosticado precocemente.



Scania na 12ª Exposição de Transporte do ABC

A Scania participou da 12ª Exposição de Transporte do ABC, realizada entre os dias 24 e 26 de setembro em São Bernardo do Campo (SP). Mais de 13 mil pessoas visitaram a feira, voltada para o segmento de cegonhas. Sozinha, a Scania foi responsável por 34% das vendas realizadas em três dias de evento.

O público que compareceu ao estande da Scania e da Codema, concessionária responsável pela região, pôde conferir quatro caminhões em exposição: um R Highline 420 6x2, um G 420 6x2 e dois P 340, com tração de 4x2 e 6x2, respectivamente.

A nova tendência para o segmento dos cegonheiros é o uso de caminhões com três eixos. Segundo a legislação vigente, quanto mais eixos o caminhão tiver, maior é o peso que ele pode carregar. Com o 6x2, a capacidade nos eixos traseiros sobe de 10 para 17 toneladas, se comparado com o 4x2. Além dos caminhões, o público pôde conhecer um pouco melhor os contratos de R&M especiais para o setor de transporte de veículos.

Scania marca presença na 13ª Exposibram

Realizada em Belo Horizonte (MG) entre os dias 21 e 24 de setembro, a Exposibram é voltada para o setor de mineração e contou com 50 mil visitantes em sua 13ª edição.

O público que passou pelo estande da Scania e da Itaipu, concessionária da região de Minas Gerais, pôde conferir quatro caminhões com especificação exclusiva para mineração: um P 310 6x4, destinado às atividades de apoio, um P 420 6x4, indicado para o trabalho confinado em minas, principalmente as mais antigas, que possuem pistas estreitas e um P 420 8x4, modelo já consagrado na mineração devido ao seu alto desempenho e à relação extremamente favorável entre a tonelada de minério transportada e a quantidade de combustível consumida.

O estande também apresentou todas as soluções de manutenção especialmente desenvolvidas para atender às severas demandas de operação na mineração e reduzir o custo operacional do cliente, garantindo sempre mais disponibilidade aos veículos.



PREMIUM EM DETALHE

Em outubro de 2009, a Scania apresenta seus novos caminhões ao mercado brasileiro. Os veículos trazem mudanças que tendem a satisfazer não apenas os transportadores. As evoluções da série, realizadas em cima do que os caminhões P, G e R já oferecem, levam em conta a principal peça: aquela que fica atrás do volante. De olho nos motoristas, a Scania desenvolveu um caminhão com foco na ergonomia, para que os condutores possam obter o máximo com conforto e segurança.



CADA



GRAÇAS AO SISTEMA GLOBAL de produção da Scania, que permite a fabricação dos mesmos produtos em todas as plantas do mundo com a mesma tecnologia, foi possível lançar os Novos Caminhões Scania praticamente ao mesmo tempo na Europa e no Brasil. Apresentados em setembro para o mercado europeu, os veículos chegaram às terras brasileiras para serem exibidos aos clientes durante a Fenatran – Feira Internacional do Transporte, a maior do segmento, que acontece entre os dias 26 e 30 de outubro, em São Paulo (SP). “Outra vez, os clientes brasileiros têm acesso ao mesmo produto oferecido aos mercados mais exigentes do mundo em um lançamento pratica-

mente simultâneo com o mercado europeu”, afirma Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil.

As principais alterações dos novos caminhões estão concentradas no interior. Por fora, os veículos foram reestilizados e ganharam nova identificação Scania e opções de cores metálicas para as cabines. Por dentro, mais opcionais. Há ainda mais uma variação de cabine, a R. A família é formada agora pelos modelos P, G, R e R Highline. Com as novidades, é possível personalizar ainda mais as cabines de acordo com as necessidades e o gosto de cada cliente. “Além de oferecer o melhor espaço interno da categoria, a cabine oferece também a possibilidade ao motorista de fácil deslocamento pelo seu interior, entre os bancos e a cama”, conta Celso Mendonça, gerente de Engenharia de Ven-

das da Scania no Brasil. Nas cabines R e R Highline, o aumento no espaço é resultado da implementação de piso semiplano.

Os frotistas também têm razões para comemorar as mudanças. Com um ambiente mais ergonômico, os motoristas tendem a melhorar seu rendimento e, conseqüentemente, proporcionar maior rentabilidade à transportadora. O conforto pode, por exemplo, contribuir para diminuir o índice afastamentos por LER (Lesão por Esforço Repetitivo), problema comum em motoristas de caminhão. “Fora isso, diminuimos o estresse e a fadiga proporcionada pela jornada de trabalho, o que melhora o rendimento do operador, diminuindo falhas operacionais”, afirma Mendonça. Mesmo com inovações ergonômicas, foram mantidas as características do trem de força, apon-



tado como um dos principais responsáveis pelo bom desempenho dos veículos (ver matéria na página 18).

Algumas mudanças no design dos caminhões G e R foram pensadas para aperfeiçoar os veículos em outros aspectos, fora o ergonômico. As novas grades proporcionam melhor fluxo de ar e contribuem com o sistema de refrigeração do motor.

A decisão por executar essas alterações nos caminhões para o Brasil vem da maturidade e da crescente profissionalização detectadas pela montadora no mercado nacional. “A cabine é também o ambiente de trabalho do motorista e para que a produtividade seja cada vez maior, desenvolvemos ambientes cada vez mais confortáveis. No final, ganham o motorista e o transportador”, afirma Leoncini. ●



“ **Outra vez, os clientes brasileiros têm acesso ao mesmo produto oferecido aos mercados mais exigentes do mundo**”

Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil



Com visual renovado, mais produtividade e economia de combustível, os Novos Caminhões Scania trazem inovação ao estilo do portfólio de produtos.

COM MAIS de 200 mil unidades vendidas no mundo desde 2004, os caminhões das séries G e R receberam novas linhas frontais e outros toques externos de estilo. Internamente, as mudanças dizem respeito principalmente ao ambiente do motorista. Todos esses itens influenciam diretamente na produtividade e ainda melhoram a aparência do veículo. Até mesmo os clientes acostumados com as qualidades da marca serão surpreendidos pelas inúmeras inovações. ●

“**Nós conseguimos combinar um aspecto mais refinado com melhorias no arrefecimento e na aerodinâmica”**

Kristofer Hansén, chefe de Estilo e Desenho Industrial

**FAZ BEM ATÉ
PARA OS OLHOS**



Luzes de Xenon e identificação lateral em LED com limpadores de faróis de alta pressão são integrados ao design.



A grade tem aberturas consideravelmente maiores entre as barras horizontais mais distintas, o que acentua a identidade da Scania e admite mais ar no radiador e no compartimento do motor, assegurando maior capacidade de arrefecimento.



KRISTOFER HANSÉN, CHEFE DE ESTILO E DESENHO INDUSTRIAL DA SCANIA NA SUÉCIA, FALOU À REI DA ESTRADA SOBRE AS NOVIDADES.

Quais são os principais traços do estilo dos Novos Caminhões?

Com as linhas de design recém-desenvolvidas, nós integramos a frente, a lateral da cabine e o parachoque em um conjunto unificado. Cada parte se encaixa; não há nenhum 'elemento solto' no estilo. O novo interior foi inspirado nos carros de luxo, com materiais atualizados. Nós refinamos as formas, as superfícies e as linhas para chegar a um ambiente interno geral mais elegante e agradável.

Do que você tem mais orgulho neste novo trabalho?

Do fato de partirmos de uma cabine já familiar e darmos a ela uma vida totalmente nova. Nós conseguimos combinar um aspecto mais refinado com melhorias no arrefecimento e aerodinâmica, além de outros aspectos funcionais. Ao mesmo tempo criamos um novo nível de qualidade no interior, mais aproximado ao de um carro de luxo em termos de estilo. É um caminhão que deixa qualquer motorista orgulhoso.

Quais foram seus princípios básicos durante o desenvolvimento dos Novos Caminhões?

Renovar e reforçar. Também trabalhamos para melhorar a aerodinâmica e aumentar a economia de combustível. Ao mesmo tempo queríamos criar um estilo esteticamente atraente, mantendo e reforçando a imagem da Scania. No interior queríamos aumentar a sensação de alta classe da cabine, e ao mesmo tempo tornar o caminhão mais seguro, mais fácil de dirigir, mais eficiente e confortável.

ATUALIZAÇÕES EXTERNAS NOS NOVOS CAMINHÕES SCANIA



O logotipo Scania ainda maior destaca a identidade da Scania.

O estilo da frente é mais refinado, com linhas horizontais que reforçam a identidade da Scania.

O novo design do parachoque combina com a força do estilo da frente.



LUXO EFICIENTE

Cabines dos Novos Caminhões Scania oferecem mais conforto na hora de dormir e melhorias adicionais nas acomodações do motorista.

PARA ELABORAR o projeto dos Novos Caminhões Scania, os designers, estilistas e ergonômicos ajudaram a deixar o ambiente do motorista o mais confortável, ergonômico, seguro e moderno possível. O objetivo era melhorar o ambiente em todos os aspectos. Para ajudar o motorista na estrada, os projetistas acharam soluções inteligentes a fim de facilitar o acesso ao armazenamento e aperfeiçoaram o acesso aos controles e instrumentos. O interior do veículo é caracterizado por materiais de alta qualidade em cores harmoniosas, com opções para adaptar o estilo ao gosto pessoal. ●



Os novos botões do volante permitem ao motorista acesso ao rádio e às funções do computador de bordo.

“Especialistas em forma, função, design e mercado trabalharam juntos com foco no motorista”

Hanna Johansson, chefe de Ergonomia de Veículos



HANNA JOHANSSON, CHEFE DE ERGONOMIA DE VEÍCULOS DA SCANIA NA SUÉCIA, EXPLICA MAIS DETALHES SOBRE O DESENVOLVIMENTO DO PROJETO.

Do que você esperava alcançar com o novo interior?

Uma abordagem abrangente do ambiente do motorista. O novo interior foi renovado, e suas funções foram adaptadas às necessidades cotidianas do motorista.

Do que as inovações no interior significam para os clientes da Scania?

Um ambiente de trabalho substancialmente melhor, mais seguro e mais confortável. Nós mantivemos as características que os motoristas apreciam, por exemplo, a posição de condução específica da Scania, e melhoramos o ambiente do motorista. Também agrupamos funções e melhoramos a facilidade de acesso do motorista ao espaço de armazenamento para minimizar o tempo em que seus olhos são desviados da estrada.

Do que você tem mais orgulho?

Da colaboração entre os diferentes profissionais. Especialistas em forma, função, design e mercado trabalharam juntos com foco no transportador. Nosso objetivo em termos de condução foi o de atender aos desejos de nossos clientes. Eles merecem.



Novo painel de porta com porta-bebidas.



O console central vem com porta-copos, estante para armazenamento integrado de itens pequenos e gaveta no tamanho A4.




Durante dois anos, Thomas Wolf foi indicado para testar um Scania R 620 e avaliar suas novas funções e instalações internas da cabine.

As opiniões de um piloto de testes da Scania ajudam a desenvolver um caminhão que reflete as necessidades do motorista.

DURANTE DOIS ANOS, Thomas Wolf testou os Novos Caminhões Scania. Sua experiência permitiu muitas melhorias durante o desenvolvimento do projeto. Wolf gostou de seu papel de elo entre o produto e os engenheiros da Scania.

“Você gosta da sensação ao abrir e fechar a caixa?”, pergunta Lars Johansson, engenheiro de testes de campo da Scania, enquanto aponta para a nova caixa de armazenamento ao lado do assento do motorista. “Sim, eu gosto”, responde Wolf. Mas, ele diz, seria melhor se ela pudesse ficar aberta para que

**NAS MÃOS DE UM
ESPECIALISTA**



Thomas Wolf dirige principalmente dentro da Suíça, transportando peças automotivas.

“**Eu fiquei satisfeito por ser indicado como piloto de testes. Foi uma honra**”

Thomas Wolf, piloto de testes da Scania, Guyan AG Shiers, Suíça

ele conseguisse ler um endereço ou examinar um mapa enquanto dirige. Johansson anota essas opiniões em seu computador.

Wolf, que é empregado da transportadora Guyan AG Shiers, na Suíça, foi indicado para testar um Scania R 620 durante um período de dois anos para avaliar as novas funcionalidades e instalações do interior da cabine. Suas opiniões foram transmitidas para os engenheiros de desenvolvimento da Scania, responsáveis por reavaliar e adaptar o produto. Após o período de avaliação, o piloto de testes se reuniu com Johansson na Scania Schumont AG, uma concessionária na pequena vila de Rüthi.

JOHANSSON PERGUNTA se o leito da cabine também funciona bem como sofá, e Wolf diz que está satisfeito com ele. Ele normalmente o usa para se sentar e ler ou assistir TV. Mas, claro, seria bom ter algum tipo de almofada por trás. Ele dirige a maior parte do tempo dentro da Suíça, transportando peças automotivas, materiais de construção e bens de consumo. Quando o chefe de Wolf lhe perguntou se ele queria ser um piloto de testes, ele, que trabalhava na empresa há menos de um ano, ficou surpreso e conten-

te. “Esta indicação foi uma honra”, diz Wolf. “Mostra que meu chefe tem confiança em mim”, completa.

OS COLEGAS DE TRABALHO de Wolf, claro, ficaram com ciúme quando ele recebeu o direito exclusivo de usar um Scania R 620. Ele pôde manter suas coisas no caminhão e usá-lo até mesmo nos feriados. Ninguém mais teve permissão para dirigir o veículo antes do lançamento, nem mesmo para sentar dentro dele e observar seu interior. Na estrada, às vezes as coisas também ficam um pouco difíceis. “Eu tive de dizer não quando outros motoristas quiseram olhar dentro do caminhão”, diz Wolf. “Eu tentei dar a eles uma explicação plausível”, lembra.

Segundo Johansson, o diálogo entre o piloto de testes e ele foi fundamental para moldar a interface do motorista na nova combinação de instrumentos. “Obter a aceitação dos usuários finais – os motoristas – antes de lançarmos nossos produtos é uma necessidade fundamental”, encerra. ●



LARS JOHANSSON, ENGENHEIRO DE TESTES DE CAMPO DA SCANIA, ESCLARECE ALGUNS PONTOS SOBRE ESSE TIPO DE AVALIAÇÃO DO PRODUTO.

Quais são os requisitos a que uma transportadora deve atender para participar de um teste de campo?

É fundamental que a transportadora e o motorista atendam às normas de confidencialidade. Eles devem estar preparados para reservar um tempo para os testes. Todas as observações, opiniões e falhas devem ser informadas. Os registros de bordo devem ser mantidos atualizados. Nós também exigimos que o motorista esteja disponível para entrevistas durante certas visitas à oficina. E finalmente, a limpeza é muito importante.

As transportadoras correm riscos ao aceitar um caminhão em teste?

Como se trata de um protótipo, sempre há o risco de algo não funcionar perfeitamente no início. Nós evitamos envolver transportadoras muito pequenas, que dependem de todos os seus caminhões. O caminhão pode precisar ficar parado durante algumas semanas para atualizações. Nós tomamos o extremo cuidado de explicar isso quando começamos a colaboração.

O que é exigido de você?

Flexibilidade total é fundamental. Eu adapto minhas visitas ao caminhão em teste às operações da transportadora. Os motoristas estão usando comercialmente nossos caminhões de teste, e os clientes exigem que as mercadorias cheguem na hora certa. Por várias razões, o motorista pode não conseguir chegar no dia marcado para um compromisso.



Garantia de produtividade

Trem de força Scania permite combinações que atendem às demandas mais específicas de clientes em qualquer segmento.

UM DOS SIGNIFICADOS de sinergia é a cooperação entre grupos ou pessoas que contribuem, inconscientemente, para constituição ou manutenção de determinada ordem. Na Scania, este substantivo está continuamente presente no trabalho da Engenharia de Vendas, que se preocupa em oferecer a solução mais completa e adequada às operações de cada cliente. Um dos aliados nesta missão é o trem de força da Scania, que tem todos os componentes fabricados pela própria montadora. A sinergia entre motor, caixa de câmbio e eixo diferencial resulta em economia de combustível, durabilidade e confiabilidade.

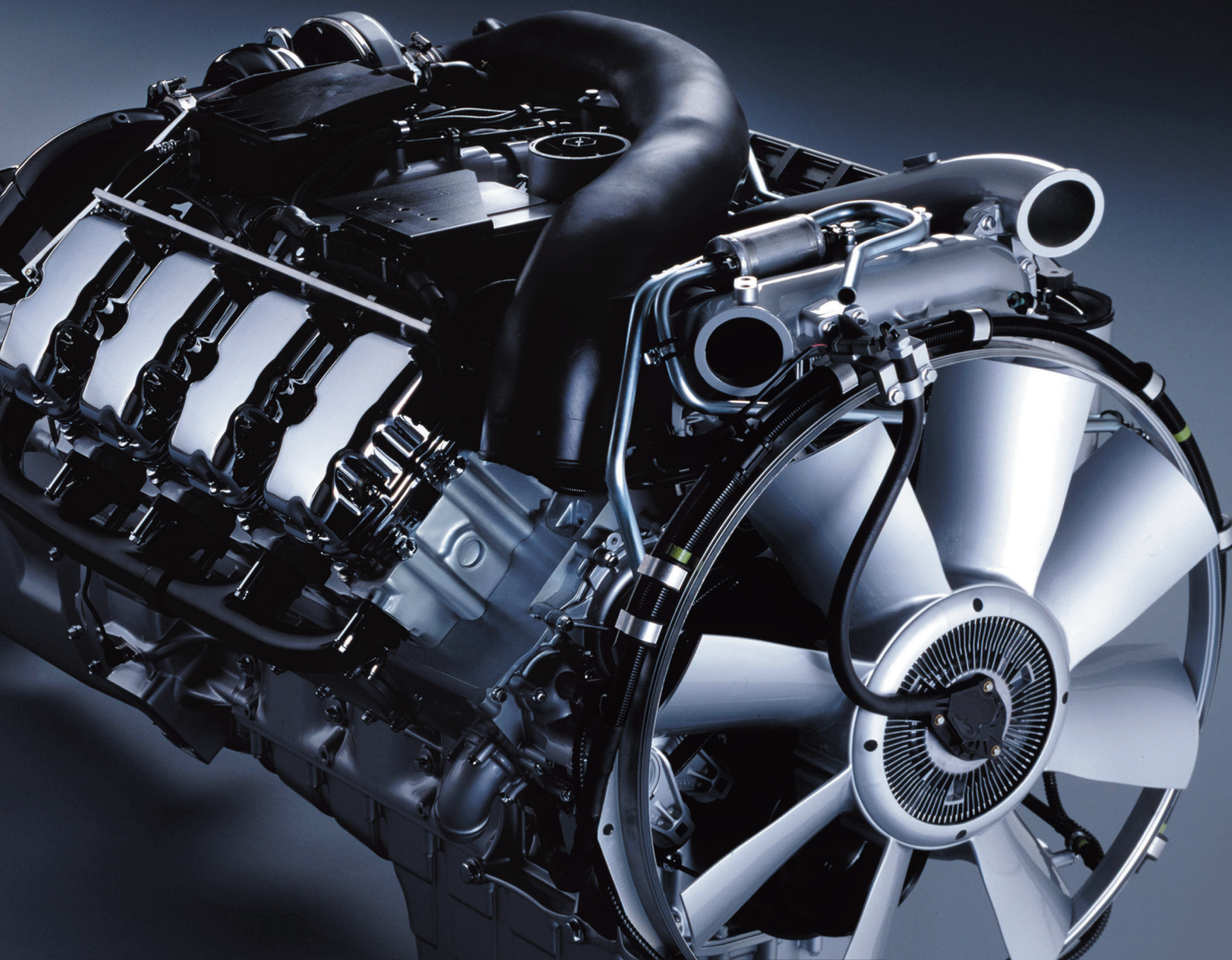
O portfólio de produtos Scania oferece opções de equipamento para montar uma larga gama de combinações. Porém, segundo Celso Mendonça, gerente de Engenharia de

Vendas da Scania no Brasil, se não for assistido, o cliente pode utilizar um produto inadequado para sua aplicação. “Por isso existe o trabalho da Engenharia de Vendas, para entender a demanda do cliente e atendê-lo da melhor forma, sempre com foco em aumentar sua rentabilidade”, explica.

Como todos os itens que formam o trem de força da Scania são fabricados na própria montadora, é mais fácil para os profissionais da área conseguir acertar nas especificações dos produtos. “Não existem lacunas entre equipamentos, conseguimos obter o melhor em itens do veículo sem implicar em perdas aos demais”, diz Mendonça. Isso significa que o produto final vai trabalhar em hegemonia, com tranquilidade e dentro do melhor que ele tem a oferecer.

A demanda pela escolha cada vez mais específica de veículos é fruto da profissionalização do mercado de transportes. Eduardo Engel, engenheiro de Vendas da Scania no Brasil, conta que, na década de 1970, quando foi lançado o caminhão L 111, a mentalidade dos transportadores era outra. “Ele era visto como um caminhão que fazia de tudo, era usado em qualquer tipo de aplicação”, conta. Hoje, a Scania se preocupa em identificar as características de transporte do cliente para chegar ao caminhão adequado. “Embora os produtos possam ser muito parecidos, pequenas diferenças entre especificações podem fazer a diferença no resultado da operação”, afirma.

Para chegar ao produto final, a Engenharia de Vendas realiza pesquisas de campo e colhe informações sobre a operação do cliente. Para acertar na combinação >>>



Motores	Potência	Caixa de Câmbio	Diferencial
9 litros	230 hp – 1.050 Nm 270 hp – 1.250 Nm 310 hp – 1.550 Nm	GR900 – 8 marchas +1 GRS890 – 12 marchas	R780 – tração 4x2 R662+660 – tração 6x4
11 litros	340 hp – 1.600 Nm	GRS890 – 12 marchas	R780 – tração 4x2 / 6x2
12 litros	380 hp – 1.900 Nm 420 hp – 2.000 Nm 440 hp – 2.100 Nm 470 hp – 2.200 Nm	GRS900 – 12 marchas GRSO900 – 12 marchas	R782 – tração 4x2 / 6x2 R662+660 – tração 6x4 RBP835+R0835 – tração 6x4
16 litros	500 hp – 2.400 Nm 580 hp – 2.500 Nm*	GRS900 – 12 marchas GRSO900 – 12 marchas	R782 – tração 4x2 / 6x2 R662+660 – tração 6x4 RBP835+R0835 – tração 6x4

* Sob Consulta

» do trem de força é necessário estudar pontos como o tipo de implemento que será usado, o tipo de carga, a região em que o caminhão irá rodar, a velocidade média das rotas e as distâncias que serão percorridas. A partir do momento em que a Scania chega ao veículo necessário para atender às demandas do cliente, caso seja necessário, é possível fazer adequações nos produtos fabricados no Brasil ou até buscar soluções fora. “Mesmo que não tenhamos algo aqui, encontraremos no portfólio mundial da Scania”, afirma Engel. É o que ocorreu quando a montadora ofereceu os caminhões com motor V8 de 580 cavalos para viaturas de combate a incêndios nas plataformas da Petrobras, em 2008.

As especificações para criar o trem de força ideal também levam em conta outros fatores relacionados ao perfil do cliente, como o segmento de atuação. Empresas que atuam em transporte rodoviário têm necessidades diferentes das que trabalham em segmentos fora-estrada. Por isso, a Engenharia de Vendas da Scania conta com profissionais dedicados exclusivamente a cada nicho: canavieiro, madeireiro, mineração, cargas indivisíveis, bombeiros, rodoviário e ônibus. “Fora isso, existem as diferenças de visão entre clientes. Muitas vezes é mais fácil mostrarmos os benefícios do investimento em opcionais técnicos, como o freio Scania Retarder, a um grande frotista do que a um autônomo. Também temos que trabalhar com essas variações”, completa Engel.

PARCERIA QUE DEU CERTO – Os benefícios do trem de força Scania e dos esforços da Engenharia de Vendas podem ser comprovados pela Della Coletta Bioenergia S/A Usina de Açúcar e Alcool, localizada no município de Bariri (SP), próximo a Bauru. Com 17 veículos Scania em sua frota canavieira, a usina conta com o apoio da Engenharia de Vendas para otimizar cada vez mais a operação e obter mais produtividade dos veículos.

Por exemplo, para chegar à configuração ideal do eixo traseiro para os veícu-

los, a Engenharia de Vendas visitou a usina e observou de perto. “Expliquei o que estava acontecendo, e eles verificaram o desempenho pessoalmente”, lembra Wilson Agapito, supervisor de motomecanização da Della Coletta.

O intercâmbio de informações entre a Della Coletta e a Scania é grande; na mesma época, em visita com o GMEC (Grupo de Motomecanização da usina) à fábrica da montadora, em São Bernardo do Campo, Agapito e Valter Luiz Della Coletta, diretor da Usina, aproveitaram para discutir a melhor solução para o caso. Em contrapartida, a Scania já levou membros da matriz, na Suécia, para conhecer o trabalho realizado na usina. “Sempre procuramos ajudar, apontando o que está bom e o que pode ser melho-

rado, e sentimos que a nossa opinião é levada em conta”, diz Agapito.

Segundo Agapito, condições como estas fazem a diferença na hora de escolher o melhor veículo para trabalhar. “Um caminhão rodoviário e um canavieiro parecem iguais, mas um não anda onde o outro anda. Em estrada de terra, é tudo diferente”, diz.

O acompanhamento do pós-venda é, segundo o supervisor da usina, o fator determinante para que a Della Coletta tenha uma frota predominantemente Scania. A empresa mantém um bom relacionamento com a Quinta Roda de Bauru (SP). Outra razão apontada por



Agapito para a fidelidade entre empresa e montadora é o trem de força 100% Scania. “No momento em que precisamos, isso fez a diferença”, afirma.

APLICAÇÃO ADEQUADA – Com uma aplicação que exige cuidados peculiares, a HR Logística também pôde se beneficiar da sinergia entre os componentes do trem de força Scania e o trabalho da Engenharia de Vendas. Há um ano, a empresa, que trabalha no transporte de suco de laranja entre Araraquara (SP) e o porto do Guarujá (SP), procurou a concessionária Codema em busca de um produto que proporcionasse melhor acondicionamento de sua carga. Em parceria com o cliente, a Scania trouxe para o portfólio nacional o rodoiso, um caminhão

6x4 com suspensão a ar, específico para puxar isotanques.

As 12 unidades de G 420 6x4 com suspensão a ar da HR são as primeiras do mercado nacional nesta combinação. Alessandro Barros, proprietário da transportadora, explica que a empresa necessitava de um caminhão que mantivesse a carga nivelada durante as rotas. “Nós precisávamos de um caminhão robusto, eficiente e, ao mesmo tempo, leve. Se o suco balança muito no tanque, a qualidade dele é comprometida”, diz. Como todos os elementos que compõem o caminhão são Scania, não foi necessário fazer nenhuma adequação do veículo fora da montadora. “Não só estamos muito satisfeitos com o desempenho deste produto como o nosso cliente também”, completa Barros. ●



“Um caminhão rodoviário e um canavieiro parecem iguais, mas um não anda onde o outro anda. Em estrada de terra, é tudo diferente”

*Wilson Agapito,
supervisor de motomecanização
da Della Coletta Bioenergia S/A.*

NO CAMINHO DA SEGMENTAÇÃO

Vendas do P 340 crescem em 2009 e decretam a tendência de investir em produtos específicos no mercado de transportes.

INVESTIR EM PRODUTOS para aplicações específicas é uma tendência que está dominando não apenas o mercado de transportes, mas as empresas em geral. Preocupados em manter a rentabilidade sem quedas de rendimento e gastos desnecessários, os frotistas têm se preocupado em adquirir veículos mais customizados. O resultado pode ser percebido em números. Em setembro de 2008, a Scania comercializou 36 unidades do modelo P 340. No mesmo mês de 2009, as vendas saltaram para 105 veículos, o que representa um aumento de quase 200%. A maior parte dos caminhões é destinada ao segmento de carga industrial. Os veículos P 340 4x2 e 6x2 têm como principais características a produtividade e o custo-benefício.

O mercado de carretas de três eixos é o principal usuário dos P 340. Em 2006, o Contran (Conselho Nacional de Trânsito), por meio das resoluções 210 e 211, definiu que não haveria mais limitação de 45 toneladas para conjuntos com medida entre 16 e 18,6 metros, sendo que as cargas deveriam seguir a somatória dos limites por eixo. O limite passou a ser o PBTC (Peso Bruto Total Combinado) determinado pelo fabricante. Como o P 340 herdou toda a robustez dos outros produtos do portfólio Scania, sua produtividade se tornou um diferencial, resultando em aumento contínuo do volume de vendas do modelo.

Segundo Victor Carvalho, gerente de Vendas para Frotistas da Scania no Brasil, este tipo de produto é indicado para transporte de carga geral e oferece a esse segmento maior capacidade e volume de carga com mais economia. “Graças à opção da suspensão a ar, podemos equipar o nosso modelo P 340 com o menor entre-eixos do mercado, o de 3.100 milímetros, garantindo também a maior plataforma de carga”, completa.







Gabardo e Suvesa: amigos de longa data

A Transportes Gabardo é um dos principais clientes da concessionária Suvesa de Porto Alegre (RS) e trabalha em parceria com a Casa Scania desde 1993. Somente em 2009, a Gabardo adquiriu 100 novos caminhões da Scania, sendo 90 P 340 4x2. O proprietário Sérgio Gabardo preza pela economia e admira a credibilidade da marca; por isso, investe em caminhões Scania que são aplicados no transporte de 40 mil veículos em média por mês. Desde quando era nova no mercado, a Gabardo sempre investiu em especialização de mão-de-obra e tecnologia embarcada para seus caminhões, como rastreamento por satélites e computadores de bordo. A transportadora tem contrato exclusivo para transporte de produtos Hyundai até 2029, e trabalha com o conceito de estilização dos equipamentos para proporcionar o transporte seguro e adequado de diversos tipos de automóveis, caminhões, chassis, motocicletas, barcos, máquinas e implementos.

CLIENTES - Para Sérgio Gabardo, proprietário da Transportes Gabardo, uma empresa que quer dar certo precisa investir em produtos adequados à sua operação. Por isso, a transportadora, que carrega veículos e peças automotivas desde 1989, investiu em mais de 100 caminhões P 340 neste ano. A frota total conta com aproximadamente 500 veículos com motores que variam entre 320 e 440 cavalos. “Nossa carga é relativamente leve, não precisamos de potências maiores

do que isso”, diz. O empresário garante que os caminhões se adequaram perfeitamente às suas necessidades com desempenho surpreendente. “Prezamos muito por economia e segurança e estamos satisfeitos com estes dois itens. Além disso, faz diferença a credibilidade da marca, o valor de revenda e a satisfação dos nossos motoristas”, completa.

Com sua experiência no mercado de transportes, Gabardo acredita que, no futuro, cada vez mais os empresários vão investir em produtos muito específicos para suas aplicações. “Não adianta comprar caminhões com uma potência muito alta que eu não vou usar”. Ele afirma que o mercado deve caminhar para a segmentação entre dois tipos de carga: superpesada ou superleve, com peso inferior aos limites impostos pela lei. “O transporte deve ser feito desta maneira, com investimentos em produtos direcionados a uma operação específica, para obter desempenho garantido, simples e com o menor custo”, afirma.

AJR Transportes, sediada em São José dos Pinhais (PR), comprou 20 caminhões P 340 no último mês de agosto. Os veículos já estão em operação, fazendo rotas que vão de Porto Alegre (RS) a Goiânia (GO), levando cargas

fechadas. A opção pela compra desse tipo de produto foi feita por uma série de fatores enumerados pelo gerente da transportadora, Nilson Baquetta. “Acreditamos no custo-benefício do equipamento e esperamos um bom retorno em termos de consumo, desempenho e manutenção”. Para ele, a tendência é que todo o mercado passe a investir cada vez mais em produtos direcionados a aplicações específicas. “O veículo certo para a sua operação pode fazer toda a diferença em sua formação de frete, garantindo melhor competitividade e retorno”, diz. ●

“O transporte deve ser feito com investimentos em produtos direcionados a uma operação específica, simples e com o menor custo”

Sérgio Gabardo, proprietário da Transportes Gabardo

DE PAI PRA FILHO

Tradição familiar no transporte rodoviário une gerações com experiência e conhecimentos teóricos no comando das empresas.



PASSAR EMPRESAS de pais para filhos sempre foi tradição na maioria dos ramos de negócios, em especial nos transportes. Os herdeiros se habitam ao ambiente das transportadoras desde cedo e aprendem com os mais experientes todos os segredos da profissão. Foi assim com a Greca Asfaltos, que nasceu há 50 anos em Curitiba (PR), com Belmiro Greca. Quem ajudou o empresário a construir o negócio foi seu filho, Amadeu Greca. Hoje, os quatro filhos de Amadeu, netos de Belmiro, fazem parte da transportadora.

Assim como acontece com a família Greca, outras transportadoras em todo o país são passadas de pai para filho. O que começou como tradição virou tendência de mercado, e, hoje, os jovens empresários do ramo que se envolvem nas empresas dos pais chegam com mais preparo e conhecimento tecnológico aos cargos de peso. É o que afirma André Ferreira, diretor da transportadora Rápido 900 e coordenador nacional da ComJovem (Comissão de Jovens Empresários e Executivos). “Os jovens de hoje são empresários por formação, que pegam as transportadoras estruturadas e vem para agregar valor com conhecimento tecnológico”, conta. Aos 33 anos, Ferreira trabalha desde os 14 na empresa fundada por seu tio avô em 1959.

TROCA DE EXPERIÊNCIAS - Por conta do alto número de jovens empresários nesta situação, a ComJovem mantém a gestão familiar como tema permanente. A comissão nasceu no Sindicato dos Transportadores de São Paulo (SP), nos anos 1990, com participação restrita a empresários do Estado. Após um período de desativação, a ComJovem voltou a atuar em 2004, com 16 jovens membros do sindicato. Ferreira era um deles e foi eleito coordenador da comissão poucos meses depois. No ano passado, a NTC&Logística tomou a iniciativa de expandir o projeto da ComJovem para todo o País, com base no modelo que deu certo em São Paulo e sob a coordenação de Ferreira. Hoje,

“**Meu pai sempre se preocupou em nos passar a experiência dele. Aprendi muito andando de caminhão por aí e trabalhando em obras rodoviárias para ver como é de verdade”**

Marcos Greca, filho de Amadeu e neto de Belmiro Greca, fundadores da empresa

o trabalho da comissão é aplicado em núcleos regionais e não para de crescer. O primeiro encontro nacional, realizado em 2008, reuniu 200 jovens empresários em Florianópolis (SC), e o mailing atual da ComJovem tem mais de 350 nomes.

O coordenador do projeto afirma sentir-se satisfeito por ver que, além de networking, existe união e amizade entre os participantes, frutos da troca de experiências entre pessoas que vivem situações semelhantes. “Antes de 2004, eu não conhecia ninguém no mercado, e hoje os meus melhores amigos são deste meio”, diz.

O perfil dos membros participantes varia desde iniciantes até jovens que já são diretores ou sócios. O trabalho da ComJovem inclui a organização de reuniões periódicas entre grupos regionais, workshops e outros eventos itinerantes. “Nós aprendemos muito uns com os outros”, afirma.

Responsável por elevar a ComJovem a nível nacional, Flávio Benatti, presidente da NTC&Logística, observa que o mercado de transportes é o setor da economia que mais tem a característica de construir empresas familiares. Para ele, o acesso a informações que as gerações anteriores não tinham é um diferencial e tanto na hora de gerir uma transportadora, juntamente com a experiência passada pelos mais velhos.

“Não há dúvidas de que hoje em dia o jovem empresário é um profissional bem preparado”, conta. O presidente elogia a participação dos membros da ComJovem e acredita que a vivência deles na comissão é uma grande oportunidade para que eles cresçam e possam colaborar ainda mais com o sucesso dos negócios de suas famílias. “É fundamental para a existência profissionalizante de qualquer setor que dê oportunidade aos jovens de se inserirem nas questões mais importantes”, afirma.

PREPARAÇÃO NO DIA-A-DIA - Apesar de não participar da ComJovem, Marcos Greca tem muito a ver com os membros. Há quinze anos na empresa que foi fundada por seu avô, é hoje diretor opera-



cional. “Fui sugestionado a fazer faculdade de engenharia mecânica quando era mais novo, já pensando quando fosse atuar da empresa”, conta. A Greca nasceu como transportadora de pedras para empreiteiras e começou a diversificar seus negócios de modo que hoje transporta asfalto de fabricação própria. Amadeu Greca, pai de Marcos, continua trabalhando, e o empresário conta que seus filhos e sobrinhos já demonstram interesse em ingressar nos negócios familiares futuramente.

A ligação entre Marcos e a Greca é grande desde que o neto do fundador era criança. “Cresci lá dentro e a minha entrada nos negócios foi uma coisa natural, que aconteceu sem desespero”. O diretor

começou atuando na manutenção das frotas e atribui a maior parte dos conhecimentos que possui hoje ao que aprendeu com os mais velhos. “Meu pai sempre se preocupou em nos passar a experiência dele. Aprendi muito andando de caminhão por aí e trabalhando em obras rodoviárias para ver como é de verdade”, lembra. No entanto, ele também acredita na importância da preparação teórica, por conta do mercado que está cada dia mais exigente, mas não deixa de frisar que é no dia-a-dia que se aprende de verdade. “O que nos move mesmo é a experiência dentro da empresa, é preciso ter vontade de trabalhar para dar certo e não se deixar prender apenas pelo que aprendemos em cursos ou na faculdade”, aconselha. ●

FRETADOS COM QUALIDADE

Turis Silva completa 20 anos como líder no mercado porto-alegrense de fretamento contínuo.

ASSIM COMO OUTRAS GRANDES cidades brasileiras, Porto Alegre (RS) conta com um alto número de usuários de ônibus fretados. Segundo a Metroplan (Fundação Estadual de Planejamento Metropolitano e Regional), órgão de gestão urbana do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, cerca de 90 mil pessoas utilizam diariamente linhas de fretamento na região metropolitana da capital. Entre as empresas que prestam esse serviço aos usuários de transporte por fretamento contínuo está a Turis Silva, responsável por um total de 154 linhas na Grande Porto Alegre. Em 2009, a empresa completa 20 anos de atividades e comemora seu status de líder de mercado com uma frota composta por 32% de ônibus com chassis Scania. A Turis Silva é a maior frotista da marca na região.

Quando começou, em 1989, a Turis Silva se resumia a um ônibus de excursão. Um ano depois, a frota começou a ser ampliada, e a empresa assinou seu primeiro contrato de fretamento contínuo. Atualmente, são 24 empresas parceiras na Grande Porto Alegre. Jaime José da Silva, proprietário, conta que já tinha experiência em transportes antes da fundação da empre-

sa, mas em outro segmento. “Até 1986, eu trabalhava com caminhões, mas acabei concluindo que teria mais rentabilidade se entrasse no mercado de ônibus”, diz. O relacionamento com a marca Scania e com a Suvesa, concessionária da região de Porto Alegre (RS), vem desde essa época. “Nossa frota tinha 70 caminhões. Chegamos a ter 18 Scania”, revela Silva.

Os 32 ônibus com chassis Scania têm média de idade de um ano e meio. “Desde o começo da empresa, nós trabalhamos com Scania e sempre estivemos satisfeitos com o desempenho do produto”, declara. O empresário elogia a economia de combustível dos veículos no cumprimento de rotas urbanas regulares, com até três viagens de ida e volta por dia. “No fretamento contínuo, os Scania fazem uma média entre 3,5 e 3,8 km/l, o que é um bom índice em comparação com os demais”. O empresário se diz contente com o desempenho dos motores eletrônicos de seus ônibus. Silva aponta outros diferenciais positivos para trabalhar com a marca, como a baixa demanda de manutenção. “O pós-venda da Scania também é excelente”, afirma.

Além do fretamento contínuo durante todo o ano, a Turis Silva faz viagens de





“ Desde o começo da empresa, nós trabalhamos com Scania e sempre estivemos satisfeitos com o desempenho do produto”

Jaime José da Silva, proprietário da Turis Silva

FAMÍLIA, SEGREDO PARA O SUCESSO - Assim como muitas outras transportadoras (veja reportagem na página 25), a Turis Silva é uma empresa familiar. Desde os anos 1970, antes de começar a trabalhar com ônibus, Jaime José da Silva transportava cargas em parceria com seu pai. Quando mudou os rumos e passou a trabalhar com passageiros, o empresário construiu seu negócio em sociedade com a mulher, Vilma Porto da Silva. Enquanto ele se ocupa da parte operacional, ela cuida da administração. “Não é fácil cuidar de uma empresa em família, mas no fim a coisa anda. Sem contar a questão da confiança”, conta Silva.

As três filhas do casal também trabalham na Turis Silva. Carolina cuida do departamento financeiro, Camila fica na área comercial e Carina responde pelo setor da qualidade. As três vivenciaram o nascimento da empresa na infância e pretendem assumir os negócios da família no futuro. “Como filhas e sucessoras, somos cobradas mais do que qualquer outro colaborador, mas isso faz com que tenhamos ainda mais vontade de aprender”, afirma Carina. Ela conta que nem sempre é possível separar o profissional do pessoal. “Seja no café da manhã, no almoço ou no jantar, sempre tem algum comentário de trabalho”, finaliza. ●

turismo, eventos e também parcerias nos períodos de férias e feriados prolongados com empresas de linhas concedidas, para fazer apoio nas linhas com destino ao litoral e ao interior gaúcho. “Fazemos também transporte de passageiros para embarque nas aeronaves no pátio interno do aeroporto Salgado Filho, com dois ônibus Scania”, conta Silva. Essa diversificação faz parte da estratégia da empresa, que deseja se expandir, mas sem abandonar a raiz de seus negócios. Continuar a parceria com a Scania faz parte desse planejamento. “Conheço os modelos da Série K, e acho que é um ótimo investimento. Tanto que pretendemos adquirir novos chassis com a Suvesa”, afirma.

Jaime José da Silva, a esposa Vilma e as três filhas

Sustentável do início ao fim



Medidas adotadas pela Scania durante todo o ciclo de vida útil dos veículos e motores diminuem impactos ambientais.

1 - Pesquisa e Desenvolvimento



5 - Desmontagem e Reciclagem



MEIO AMBIENTE NO CICLO DE VIDA DO PRODUTO

4 - Manutenção



OS CUIDADOS com o meio ambiente recebem atenção especial da Scania durante toda a vida útil de seus produtos. Desde a fase de projeto e desenvolvimento, passando pela aquisição de materiais, produção, utilização, manutenção, até o descarte são utilizados procedimentos e adotadas políticas que ajudam a diminuir os impactos.

“A Scania procura desenvolver produtos cada vez mais eficientes e leves, sem substâncias agressivas, o que proporciona menor consumo de combustível e, consequentemente, diminui o nível de emissões. Hoje, 95% dos produtos da montadora são recicláveis”, afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.



2 - Produção

Com a identificação de todos os possíveis impactos ambientais durante a fase de produção, a empresa trabalha para minimizá-los ou eliminá-los, considerando as interferências no ar, água, solo e no uso de recursos. Os objetivos ambientais da montadora estão voltados para redução do consumo de água, energia, resíduos e produtos químicos. “A Scania busca continuamente reduzir a geração de resíduos e diminuir a quantidade que é enviada para aterros”, afirma Vera Tavares, chefe da área de Coordenação Ambiental e Sistemas de Gestão.

Um balanço de 2008 a respeito de emissões de poluentes e consumo de recursos naturais mostra que a montadora está no caminho certo rumo à produção sustentável. De 2007 para 2008, o nível de produção da Scania aumentou significativamente. No entanto, o consumo de água teve uma queda de 2,7%, enquanto a geração de resíduos caiu 5,1%. A geração de efluentes industriais teve alta mínima, de 1,3%, assim como o consumo de energia elétrica, que aumentou menos de 1%.

Para reduzir o consumo de eletricidade, a Scania passou a usar telhas translúcidas em algumas áreas da produção, individualizou os circuitos para permitir desligamento setorizado de lâmpadas e equipamentos e substituiu as lâmpadas de maior consumo por outras mais eficientes.

Medidas semelhantes foram tomadas em relação aos gastos com água. Foram instaladas torneiras de vazão controlada e foi criado um sistema de captação de água das chuvas no restaurante da montadora, para reutilização da água na lavagem dos pisos externos e descargas nos sanitários. “A Scania reduziu o consumo de água em 50% nos últimos dez anos, e há um estudo para trabalhar com reúso de água em outras áreas da empresa. Existe atualmente um comitê de energia em busca de novas medidas”, informa Tavares.

OS IMPACTOS AMBIENTAIS também são observados na hora de adquirir equipamentos para as fábricas. Todas as máquinas são pré-avaliadas considerando a produção sustentável. Os efluentes industriais produzidos passam por duas estações de tratamento antes de serem lançados no meio ambiente.

Mesmo com todo o investimento em projetos, tecnologia e equipamentos, não seria possível cumprir os compromissos estabelecidos na política ambiental sem investir na educação das pessoas. Tavares alerta que os danos ao meio ambiente podem acontecer depois que o produto sai da fábrica. “É fundamental considerar fatores, como condições das estradas e do tráfego, condução, onde o veículo é mantido e o seu destino ao final da vida útil”, diz.

Na fase de operação do produto, é importante que o motorista saiba utilizar a tecnologia embarcada, e para isso a Scania conta com programas de treinamento, como o Master Driver. Um motorista treinado consegue reduzir o consumo de combustível dos veículos em até 10%, dependendo das condições de operação.

Para diminuir os impactos ambientais na fase de manutenção do veículo, existe o programa DOS 3 (Compromisso Scania de Excelência), que estabelece os cuidados ambientais também para a rede de concessionárias.

Quem ganha com todas essas iniciativas é o transportador, que pode ter certeza de que está adquirindo um produto de uma empresa comprometida com o meio ambiente e com os seus clientes. “Um produto mais eficiente, com menor consumo de combustível e, consequentemente, com menor nível de emissões, vai refletir diretamente na rentabilidade do negócio”, completa Podgorski. ●



3 - Operação



Doce Lar

Ambiente de trabalho de motoristas exige cuidados para evitar lesões por esforços repetitivos e prejuízos ao transportador.

OS MOTORISTAS profissionais enfrentam um inimigo que os acompanha durante toda a jornada: a falta de ergonomia.

Seja por um assento inadequado, pela localização dos controles ou até a mesmo por causa dos vícios de postura, as más condições no ambiente de trabalho são responsáveis pela maioria dos casos de afastamento por doenças no trabalho.

De acordo com Dirceu Rodrigues Alves Júnior, diretor do Departamento de Medicina de Tráfego Ocupacional da Abramet (Associação Brasileira de Medicina de Tráfego), o conforto é fundamental para que o trabalho seja desenvolvido com qualidade e segurança. “Um moto-

rista desconfortável é um profissional indisposto. O trabalhador precisa estar satisfeito para que o serviço seja feito direito”, comenta.

Para o clínico, um dos fatores para o desconforto no trabalho é o posicionamento das mãos ao volante. Elas precisam estar retas em relação ao antebraço. O câmbio do veículo precisa ser esférico e segurado com a mão aberta. “Não deve existir flexão ou extensão do antebraço nessas ações”, instrui o médico. Além de gerar cansaço muscular, a má posição ao operar o caminhão pode causar tendinite e outras doenças articulares.

O clima no interior da cabine também é fundamental. Segundo Alves, a temperatura deve permanecer entre 5 e 28°C. “Acima disso, o motorista passa a ter perda de líquidos e é levado rapidamente à fadiga”, explica.

Fatores externos também podem contribuir para uma direção menos confortável. De acordo com o médico, as imagens que passam pelos olhos do motorista, aliadas ao movimento constante de olhar no retrovisor, causam cansaço nos músculos oculares, normalmente acompanhados de sensação de torpor e sonolência. “Infelizmente, não é possível acabar com esses problemas, pois eles fazem parte do trabalho. Mas é possível contorná-los”, afirma. Além de redobrar a atenção ao clima e ao conforto dos veículos, o motorista deve se manter em atividade no máximo seis horas por dia, com interrupções de 15 minutos a cada duas horas. “Nesse período, deve-se descer do caminhão e praticar caminhadas ao redor do veículo, além de alongamento, que espanta o sono e melhora a oxigenação e circulação sanguínea” diz.

INCENTIVO - Há cerca de cinco anos, a Transportes Cordenonsi, de Xaxim (SC), passou a dar mais atenção à ergonomia. A empresa, que transporta cargas perecíveis e atua nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, além do Mercosul, investiu nas cabines de seus caminhões que realizam as viagens mais longas. Da frota de 85 caminhões, pelo menos 70% é Scania.

Além disso, a transportadora também passa instruções de alongamentos e exercícios aos seus motoristas, para que eles possam cuidar do corpo durante os trajetos. “Não tenho números concretos, mas senti uma melhora significativa nos relatos de dores e na abstenção”, comenta Felipe Cordenonsi, sócio-proprietário e gerente de frota da empresa. “Também estamos priorizando a compra de caminhões com câmbio Opticruise, para uma melhor dirigibilidade e conforto”, comenta.

CORPO E MENTE - Para Alves, da Abramet, o trabalho exige que se tenha uma boa forma física. “Um caminhoneiro opera um veículo pesado, passa horas sentado e ainda deve auxiliar na carga e descarga. Somente com um bom condicionamento não terá problemas”, afirma. A prática de esportes, como corrida e musculação, é fortemente recomendada, principalmente se o profissional puder contar com o auxílio de um preparador físico. Caso não exista essa possibilidade, ainda assim é possível se exercitar. “Sacos ou garrafas podem substituir halteres e auxiliar no treinamento”, completa.

Para melhorar a postura, o encosto deve ficar em um ângulo de 110 graus em relação ao assento, apoiando toda a coluna vertebral. Nos momentos de descanso, as pernas não devem ser mantidas abaixo do banco, e sim flexionadas também em um ângulo de 110 graus. Durante a operação do veículo, é importante que o pé esquerdo se mantenha apoiado, para evitar problemas de coluna. “Uma posição inadequada também diminui o tempo de reflexo, podendo causar acidentes”, explica o médico.

Alves cita ainda a humanização do ambiente como um fator importante para mais conforto no trabalho. “É imprescindível manter a higiene. Além disso, o caminhoneiro realiza uma atividade na qual fica bastante isolado, passando longos períodos longe dos entes queridos. Isso é resolvido facilmente, com fotos de parentes e amigos. É, basicamente, aproximar o profissional da vida que ele deixou para trás”, finaliza. ●

DR. DIRCEU RODRIGUES
ALVES JÚNIOR*



(*) É diretor do Departamento de Medicina de Tráfego Ocupacional da Associação Brasileira de Medicina de Tráfego (ABRAMET).

ERGONOMIA NA DIREÇÃO VEICULAR

“**N**A UNIVERSIDADE de Oxford, por volta de 1949, nasceu oficialmente a Ergonomia. No início do século XX, já se reclamava das condições inadequadas que convergiam em acidentes e doenças. As máquinas móveis, além da mobilidade, trouxeram grande evolução, mas nunca deixaram de mostrar limitações para quem as dirigia. Reclamava-se de bancos fixos, falta de acesso aos pedais, dimensionamento do volante, aquecimento no interior do veículo, etc.

Os veículos pareciam feitos apenas para um determinado tipo de pessoa. Não se levava em conta características físicas como altura, mobilidade, elasticidade, visão, entre outros. A má visibilidade, espelhos fixos, dificuldades na utilização de pedais, volantes mal dimensionados e duros prejudicando manobras e gerando sobrecarga ao operador sempre foram motivos de preocupação. Motores dianteiros com superaquecimento e extremamente barulhentos jogando na cabine vapores e gases tóxicos transformavam motoristas em doentes.

A coisa evoluiu e preocupou engenheiros e médicos a ponto de estudos específicos trazerem os grandes ganhos que vemos hoje no transporte moderno. O desenvolvimento na área de caminhões foi estrondoso. Incrementou-se a busca por condi-

ções melhores de trabalho, de transporte e segurança. Tudo foi melhorado e trouxe muitos benefícios ao operador. Hoje, ações múltiplas são aplicadas para, entre outros, reduzir a força, vibração e ruído dentro da cabine.

Contudo, mesmo com todo esse avanço, existe ainda amplo campo para atuação da engenharia e medicina de tráfego com objetivo de transformar o transporte sobre rodas para que o trabalho seja executado com ainda mais qualidade e segurança.

As montadoras sempre deram muita atenção para a ergonomia, que nada mais é do que a adaptação do veículo às características do indivíduo, de modo a proporcionar o máximo de conforto, segurança e bom desempenho de sua atividade.

A boa condição ergonômica envolve conforto visual, punho neutro (reto), apoio para o pé, poltrona, iluminação, cores, temperatura, acústica e humanização do ambiente. Todos esses fatores, se mal cuidados, convergem para o aparecimento de doenças ocupacionais e predisposição ao acidente.

A evolução tecnológica nos leva a caminhos melhor iluminados. Temos convicção que, pouco a pouco, chegaremos a condições ainda mais seguras, com menos agressões à saúde e boa qualidade de vida no transporte. Já estamos na direção certa. ●



Novos Caminhões Scania.

PREMIUM EM CADA DETALHE.

Seu conceito de Premium vai mudar muito. Novos Caminhões Scania. Robustez, economia e segurança em absoluta harmonia com um design inovador e itens de conforto que só a Scania é capaz de proporcionar. Resultado: performance inigualável e produtividade lá em cima. Novos Caminhões Scania. Veículos pensados para ampliar a rentabilidade dos seus negócios. Detalhe por detalhe.



Gente,
Produtos
e Serviços.

Scania. Tudo por Você.



SCANIA
www.scania.com.br