VEÍCULOS | SERVIÇOS | TENDÊNCIAS Nº3/2010 WWW.SCANIA.COM.BR

#143

SCANIA
REI DA ESTRADA

Série K
Manutenção tem baixo custo
pág. 24

O desafio está de volta

Competição procura melhor motorista de caminhão do Brasil e conscientiza sobre a importância da capacitação para a categoria

SUPERMÁQUINA
MOTOR V8 730 CV: O MAIS POTENTE DO MUNDO
pág. 18

SÉRIE ESPECIAL
O PERFIL DO TRANSPORTE CATARINENSE
pág. 30

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 143

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

8 Reportagem de Capa
Scania abre inscrições para a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil

14 Campeões
Finalistas do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2008 falam o que mudou após vitória

17 Campanha
Linha de óleo lubrificante da Scania é sinônimo de mais vida útil do veículo

18 Supermáquina
Scania lança o V8 de 730 cavalos, o motor mais potente do mundo

20 Sucesso
A trajetória bem-sucedida da mineira TJ-Transjaguara, especializada em cargas fracionadas e lotação

22 Parceria
A gaúcha Spolier conta como fidelizou clientes e diversificou os negócios em mais de 30 anos de mercado

24 Ônibus
Manutenção preventiva da Série K é mais barata e deixa clientes satisfeitos

26 Segurança
Transbahia investe em caminhões com suspensão a ar para o transporte de combustíveis

28 Promoção
Mais Boas Notícias para Velhos Amigos amplia preços especiais para peças Série 4

30 Série Especial
Interior de Santa Catarina é marcado pelo transporte frigorificado e cooperativismo

34 Opinião
Osni Roman, diretor-superintendente da Fabet, fala sobre o impacto positivo da capacitação de motoristas

35 Casas Scania

Scania Rei da Estrada

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

Scania Vendas e Serviços
Unidade de Negócios Brasil

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com
www.scania.com.br

Fax
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
Wagner Menezes

Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Intergraf / 42.500 unidades

SCANIA

A Rei da Estrada é uma revista para fins informativos. As opiniões expressas em seu conteúdo não são necessariamente as mesmas da Scania Brasil. É autorizada a publicação de qualquer material editorial, desde que citada a fonte. Filiada à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)

"Motoristas capacitados contribuem para preservação do meio ambiente, diminuição de custos operacionais e mais segurança nas estradas"

Os verdadeiros campeões

VINTE E UM MIL MOTORISTAS DE CAMINHÃO. O número, que impressiona pela sua dimensão, corresponde à quantidade de inscrições recebidas durante a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2008 e deve ser superado este ano, na terceira edição do evento. Temos orgulho dessa marca, especialmente porque a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, mais do que uma ação de integração para a categoria, é um meio de valorizar aqueles que são fundamentais para a eficácia do setor de transporte e para toda a sociedade. Afinal, são os motoristas que transportam grande parte das mercadorias que estão presentes em nosso dia a dia.

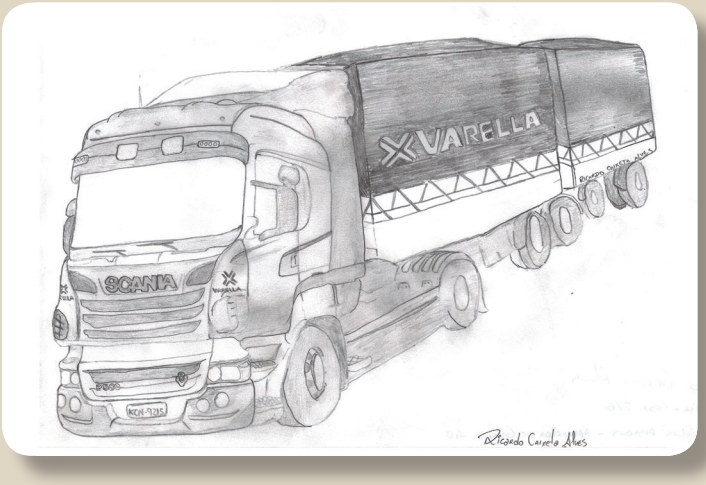
Também sabemos que motoristas valorizados e capacitados contribuem para preservação do meio ambiente, diminuição de custos operacionais e mais segurança nas estradas. As fases da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil foram elaboradas justamente para transmitir conhecimentos a respeito desses temas, que ajudarão o motorista a alcançar bons resultados para si, para a sociedade e, também, para o transportador. E tem mais: apenas em se inscrever o motorista já recebe um curso de "Atendimento Eficaz", totalmente gratuito, oferecido pelo Sest/Senat, um dos patrocinadores da competição. Com isso, acreditamos que conseguiremos reforçar a importância de aprimorar os conhecimentos para se destacar na profissão.

Este ano, além de conscientizar os motoristas, temos o desafio de engajar mais transportadores nesta corrente de valorização. Nossa proposta é que as empresas de transporte inscrevam seus motoristas, incentive-os durante a competição e mostrem a toda a sociedade – e aos seus clientes – o quanto elas são comprometidas com o transporte sustentável. Mesmo porque essa postura de profissionalismo e de preocupação em praticar uma atividade de transporte eficaz e responsável será cada vez mais exigida pelo mercado. Para alcançar melhores resultados, temos de ir além da evolução tecnológica dos produtos: é necessário prepararmos os nossos motoristas para serem mais do que simples condutores, e sim verdadeiros administradores do caminhão.

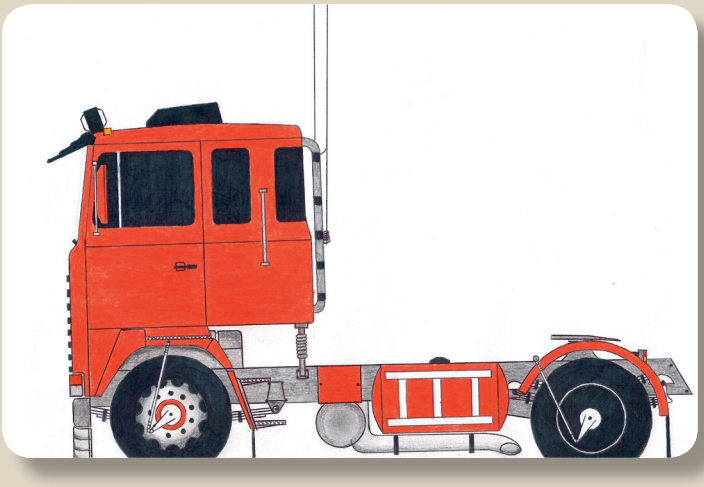
A prova de que a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil funciona como um incentivo para o aprimoramento de motoristas está na entrevista realizada pela *Rei da Estrada* com os finalistas da edição de 2008 (*veja na página 14*). Após participarem do evento, eles conseguiram ainda mais destaque na profissão e, hoje, são referência para motoristas profissionais de todo o Brasil.

Esperamos que muitos outros motoristas sigam esses exemplos e invistam em treinamento profissional. A inscrição na competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil é um bom começo. Afinal, os verdadeiros campeões são aqueles que valorizam constantemente a própria capacitação.

Christopher Podgorski,
diretor geral da Scania no Brasil



Ricardo Caixeta Alves - Aparecida de Goiânia (GO)



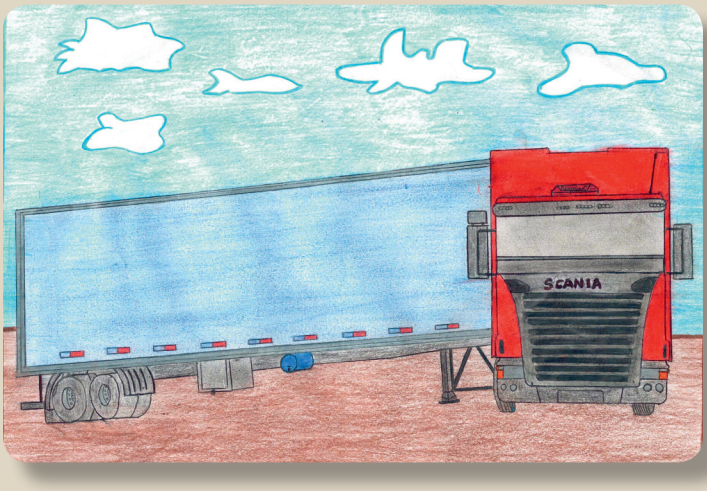
Alessandro Surdi - Capinzal (SC)

"Parabenizo toda a Família Scania pelos lindos caminhões e também pela revista Rei da Estrada, que está cada vez melhor e linda".
Rogério Paupitz, Jaraguá do Sul (SC)

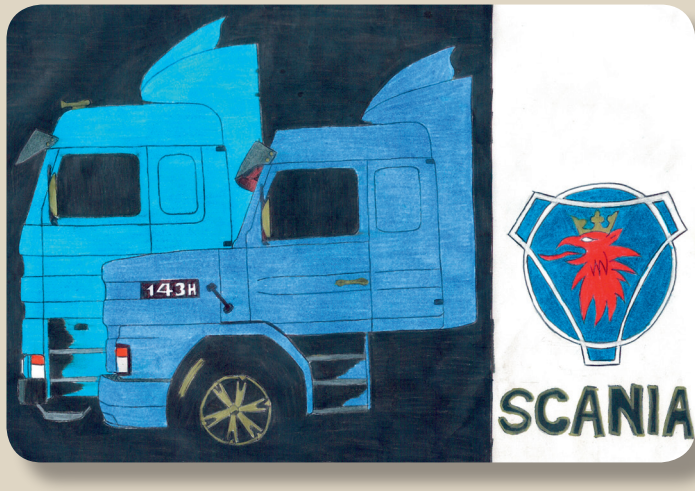
"Desde pequeno, sou mais um louco entre muitos apaixonados por caminhões. Não tem nada a ver com meu pai, pois ele era técnico de refrigeração, pelo contrário, minha mãe diz até hoje que, se ela fosse homem, seria caminhoneira. Acho que vem dela a minha paixão por caminhões".
Washington Yochikazu Fucano – Iacanga (SP)

"Parabenizo vocês pelo respeito, o amor e carinho que a família Scania oferece aos seus clientes".
Râniel Cristian Gomes – Patos de Minas (MG)

"Em primeiro lugar, eu quero dar os meus parabéns pelo luxo e eficiência da nova cabina do novo caminhão. Vocês, da Scania, cada dia nos surpreende. Lindo, lindo, lindo demais".
Carlos Antônio Teixeira – Volta Redonda (RJ)



Gabriel Fernando Fava, 9 anos - Charqueada (SP)



Flavio Batista Dotta - Rincão (SP)

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.

Fotos: Divulgação

A vez dos bons exemplos

Em parceria com a Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte) e a revista *Transporte Mundial*, a Scania premiará as empresas de transporte que, por meio de suas políticas e práticas de gestão, reduzem os impactos socioambientais não só em sua comunidade como nas estradas. O Prêmio Transporte Responsável é dividido em duas categorias: transporte rodoviário de cargas perigosas e transporte rodoviário de cargas em geral. Podem concorrer ao prêmio empresas que operam no território nacional.

"A cada dia vemos que os empresários do segmento de transporte estão mais preocupados com a segurança de seus motoristas e da carga por eles transportada. O Prêmio Transporte Responsável chega para reconhecer e premiar as empresas que hoje são exemplo na capacitação de seus profissionais e na condução segura e responsável de sua frota", afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.

Os vencedores de cada categoria serão conhecidos por meio da coleta de dados em forma de pesquisa. Além do prêmio geral por categoria, haverá a premiação por Índice de Pesquisa, divididos em Índice de Segurança Veicular, Índice de Desenvolvimento Humano e Índice de Gestão Ambiental.

As inscrições estão abertas até o dia 5 de julho.

As transportadoras interessadas em participar devem se inscrever no site www.fabet.com.br/premio.

Scania marca presença na Agrotins

Realizada anualmente em Palmas (TO), a Agrotins é a maior feira de agronegócio da região Norte do País. Em sua 10ª edição, o evento aconteceu entre os dias 4 e 8 de maio e recebeu mais de 40 mil visitantes.

A Scania expôs um modelo R 420 e teve seu estande visitado por transportadores de diferentes segmentos: agronegócio, transporte de combustíveis, cargas frigorificadas, cargas vivas e cargas industriais.

Organizado em parceria com a Casa MCM, o evento trouxe bons resultados. Além da prospecção de novos clientes, foram consolidados 12 negócios durante os cinco dias de feira.

"A Scania não poderia deixar de estar presente na Agrotins, feira que acontece em uma região de franca expansão, o Tocantins. O evento é importante para a Scania porque reúne em um único local clientes de diferentes modais do transporte", afirma Roberto Leoncini, diretor de Venda de Veículos da Scania no Brasil.

Seleção de Judô vai de ônibus Scania

Desde o dia 22 de maio, os atletas da Confederação Brasileira de Judô estão usando um ônibus cedido pela Scania. O veículo será utilizado para o transporte dos judocas em todas as etapas brasileiras do Circuito Mundial de Judô, a Brazil Judo World Tour 2010.

O modelo K 380 6x2 possui 380 cavalos de potência, com torque de 1900 Nm entre 1100 e 1300 rpm, e está equipado com carroceria Marcopolo Paradiso DD (Double Decker). Além disso, conta com uma sala de reunião especial para a comissão técnica no piso inferior com tela de LCD, DVD player e frigobar.

"Para a Scania, é uma honra patrocinar um time tão vitorioso como a seleção brasileira de judô, que colecionou vários títulos de importância nos últimos anos. Nada mais justo do que unir a robustez dos veículos Scania com a garra e determinação desses atletas", ressalta Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Fotos: Divulgação

Adriano e Julimar Cavalheiro, da Cavalheiro e Cia.

Cavalheiro e Cia aumenta a frota

Para dar conta da demanda do mercado em expansão, a transportadora Cavalheiro e Cia comprou cinco unidades do G 420. Negociados pela Rota-Oeste de Cuiabá (MT), os caminhões já estão na estrada.

Com sede em Tangará da Serra (MT), a Cavalheiro e Cia atua nos segmentos frigorífico e graneleiro, transportando para todo o Brasil. Quando foi fundada, em 2005, a Cavalheiro e Cia tinha apenas três caminhões. Hoje, a frota conta com 23 veículos, dos quais oito são Scania. "O crescimento é resultado da demanda de mercado, aos poucos fomos aumentando a frota. O sucesso também veio por conta da seriedade com que encaramos o trabalho", afirma Julimar Cavalheiro, que divide a administração da empresa com os irmãos Thiago e Adriano.

O empresário está satisfeito com o desempenho dos caminhões Scania. "Temos veículos de todas as marcas, e os Scania são os mais econômicos", afirma. Além disso, Cavalheiro destaca o conforto e o valor de revenda como os diferenciais da marca. Por isso, a empresa já negocia novas unidades ainda para o primeiro semestre de 2010.

Scania participa da Agrishow 2010

Em sua 17ª edição, a feira é realizada anualmente em Ribeirão Preto (SP) e mais uma vez contou com a presença da Scania. O evento reuniu 142 mil visitantes e mais de 700 expositores de 45 países entre os dias 26 e 30 de abril.

A Scania expôs em seu estande cinco modelos voltados especialmente para o segmento do agronegócio, com foco no transporte canavieiro, o principal da região. Foram três modelos de tração 6x4, destinados à aplicação fora de estrada, equipados com a cabine G e motores de 420 e 470 cavalos. Também foram expostos dois veículos de aplicação rodoviária nas configurações 6x2 e 6x4, ambos equipados com a recém-lançada cabine R.

"A participação constante da Scania nas últimas edições da Agrishow consolida a importância do segmento do agronegócio como um dos nichos de venda mais expressivos da marca", conta Eronildo Santos, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Divulgação / Revista Caminhoneiro

Ações sociais na Exposafra 2010

Entre os dias 10 e 13 de maio, a Scania esteve presente na 14ª edição da Exposafra, feira realizada anualmente no porto de Paranaguá (PR). Promovido pela revista *Caminhoneiro*, o evento é voltado para motoristas de caminhão.

Quem visitou o estande da Scania pôde dirigir dois modelos da marca, um R 470 e um R Highline 500. Em quatro dias de evento, mais de 400 caminhoneiros fizeram o test-drive e também assistiram a palestras educativas sobre segurança nas estradas, todas elas ministradas pela Fabet (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte). Além disso, foram arrecadados cerca de 600 quilos de alimentos não perecíveis, que foram doados para uma instituição de caridade da região.

"A participação da Scania em feiras voltadas especialmente para os motoristas de caminhão, como a Exposafra, reforçam o compromisso da marca com a valorização desse profissional", afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.

Fagundes Construção e Mineração: 25 anos

A Fagundes Construção e Mineração comemorou 25 anos de fundação no mês de maio. Com sede em Portão (RS), a empresa é hoje uma das principais referências do País no mercado de mineração, terraplenagem, construção de barragens, obras complementares e locação e operação de equipamentos pesados, estando presente em diversos Estados brasileiros, como Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso, Rio Grande do Sul e São Paulo, com produção acima de 6 milhões de m³ por mês.
Na área da construção, a Fagundes realiza obras de terraplenagem e infraestrutura para clientes da indústria, comércio, habitação, aterros sanitários, usinas hidrelétricas, barragens e estradas. Já em mineração, a empresa atua na extração de carvão mineral, fosfato, nióbio e ouro, além de manutenção e recuperação de áreas mineradas.
Com a aquisição da Pedreira Caxiense Fagundes, o grupo expandiu seus negócios para a industrialização e comercialização de todos os tipos de granulometria para a construção civil, além de serviços de concretagem.
A Fagundes também atua no setor agropecuário, com a criação de gado, ovelhas e cavalos.

Transportes São Carlos de olho em robustez e economia

Empresa familiar de Goiânia (GO), a Transportes São Carlos adquiriu seu primeiro caminhão Scania, um G 420 6x4, na concessionária Varella. A empresa possuía veículos de outras marcas nas configurações 6x2 e 4x2 e, na escolha do primeiro 6x4, o proprietário Pedro Carlos Siqueira levou em consideração força, robustez e economia, fator principal pelo qual se optou pela Scania. "Por se tratar de um caminhão para o transporte de cargas com pesos acima do normal, necessitávamos de maior economia de combustível possível sem perder força", analisa.
Já em uso, o veículo é aplicado para o transporte de cargas indivisíveis e máquinas pesadas, como uma escavadeira de 70 toneladas (*foto abaixo*) . O caminhão está equipado com redutor nos cubos para alcançar a capacidade máxima de tração (CMT) de 150 toneladas.
No mercado desde 1993, a Transportes São Carlos atua exclusivamente no transporte de máquinas pesadas e cargas indivisíveis em carretas-prancha.

Pedro Carlos Siqueira, da Transportes São Carlos

Marfil Transportes Rodoviários: três gerações Scania

A Marfil Transportes Rodoviários comprou três modelos Scania nos últimos meses: um G 420, um G 380 e um R Highline 420, todos negociados pela P.B. Lopes. Com sede em Regente Feijó (SP), a Marfil atua no transporte de grãos entre os Estados de Mato Grosso e Paraná.
A transportadora é uma empresa familiar, administrada por Marcilio Tosta Filho e Marcilio Tosta Neto, pai e filho. A família Tosta é cliente fiel à Scania há três gerações. Tudo começou quando Marcilio Tosta comprou um L 110 para transportar grãos, madeira e material para construção. Ele mesmo dirigia pelas estradas brasileiras e, sempre que possível, levava seu filho na boleia. Tosta Filho acabou tomando gosto pela profissão e tornou-se caminhoneiro, assim como o pai. Seguindo a tradição, também dirigia um Scania e, à medida que a montadora lançava novos modelos, renovava seu veículo. Em 1987, ele fundou a Marfil. "Comprar caminhões Scania é uma tradição da família, a gente gosta mesmo. Além da paixão pela marca, os diferenciais que notamos são o baixo custo de manutenção e o ótimo valor de revenda", afirma Tosta Neto.

Marcilio Tosta, ao lado do filho, Marcilio Tosta Filho, e o neto, Marcilio Tosta Neto

Texto: Maíra Zanutto
Fotos: Wagner Menezes e Renato Merlini

O DESAFIO ESTÁ DE VOLTA

Competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil tem como objetivo valorizar a profissão, contribuir para a segurança nas estradas e mostrar a importância do treinamento para o setor de transporte

A **MAIOR COMPETIÇÃO** entre motoristas de caminhão do País está de volta. Em 2010, a Scania desafia mais uma vez o profissional do volante a mostrar todas as suas habilidades e provar quem é aquele que mais entende de direção segura e eficiente. Realizada anteriormente em 2005 e 2008, a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil obteve mais de 30 mil inscrições de motoristas de mais de 10 mil empresas de todo o País nas duas primeiras edições e, para este ano, a expectativa é que o número de participantes supere a marca de 20 mil motoristas.

A competição tem como objetivo valorizar o motorista de caminhão e contribuir para a redução de acidentes nas estradas, dois dos compromissos da Scania com a sociedade. Além disso, a ação busca conscientizar condutores e empresários do setor de transporte sobre a importância da capacitação de motoristas para a melhoria na segurança das rodovias e redução de custos operacionais, o que influencia diretamente na rentabilidade do negócio.

"Com o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, queremos mostrar aos profissionais do volante que o melhor deles é, na verdade, aquele que procura sempre se atualizar sobre a melhor maneira de se conduzir um veículo, contribuindo para a eficiência do transporte e a redução dos acidentes nas rodovias", explica Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.

IMPORTÂNCIA DA QUALIFICAÇÃO – Segundo dados da Fabet – Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte –, a capacitação de motoristas proporciona uma redução de cerca de 50% no índice de acidentes. O treinamento também traz resultados na rentabilidade das transportadoras: um motorista capacitado pode diminuir o consumo de combustível em até 15% e aumentar a vida útil do pneu em cerca de 10%. Ainda de acordo com a entidade, a carência de motoristas de caminhão capacitados no Brasil é preocupante. Atualmente, faltam cerca de 90 mil motoristas aptos a operar veículos com alta tecnologia embarcada.

O empresário Adelino Bissoni, proprietário da transportadora Botuverá, de Rondonópolis (MT), sabe bem que um motorista qualificado faz toda a diferença. "O treinamento melhora o índice de acidentes, quebras e consumo de combustível, e o motorista dirige com mais segurança e fica menos cansado ao final da jornada. Para a empresa, a qualificação traz impacto direto no negócio, uma redução de 10% no custo operacional", afirma.

Bissoni é um dos idealizadores da ATC, a Associação dos Transportadores de Carga de Mato Grosso, que promove cursos de capacitação e é um dos apoiadores da competição promovida pela Scania. O empresário incentiva seus 140 motoristas a participarem da ação da montadora. "Em 2005, o terceiro colocado na final brasileira foi um motorista da Botuverá. Isso despertou o interesse dos outros profissionais e tem nos ajudado a conscientizá-los sobre a importância do treinamento e reciclagem", diz.

Dagnor Schneider, diretor-presidente da Coopercarga, de Concórdia (SC), também incentiva os motoristas da cooperativa a participar da competição. "A ação é mais do que uma forma de incentivar o profissionalismo entre nossos motoristas. Serve para reconhecer o empenho e dedicação daqueles que realmente se esforçam em busca de resultados melhores no próprio processo de conduzir um caminhão. A Coopercarga tem a plena consciência que esses profissionais são muito mais do que motoristas, são gestores de unidade móvel", afirma.

A Coopercarga sabe da importância de profissionais capacitados, tanto é que a Fabet tem a transportadora como um de seus mantenedores. Na opinião de Schneider, os resultados da qualificação podem ser transmitidos em três palavras: responsabilidade, qualidade e produtividade. "Responsabilidade porque o motorista estará preparado para dirigir defensivamente, conhecendo as consequências de um ato imprudente. Qualidade em dois aspectos, a qualidade de vida e para o transporte, pois o motorista treinado está preparado para a gestão completa do transporte. Por fim, a produtividade, o reflexo de uma boa gestão nos procedimentos que envolvem a atividade", acredita.

TREINAMENTO EFETIVO – A Scania sabe da importância da capacitação e, por isso, vai oferecer a todos os inscritos na competição o curso on-line "Atendimento Eficaz", do Sest/Senat. Os melhores colocados nas etapas regionais ganharão cursos nas instituições apoiadas pela montadora e o treinamento Master Driver, oferecido pela Rede Scania. Todos os finalistas ganharão o Master Driver Multiplicador, um programa de treinamento com duração de 40 horas, ministrado dentro da fábrica da Scania.

"Apenas em se inscrever na competição, o motorista já recebe algum tipo de treinamento que pode ajudá-lo em seu dia a dia. Além disso, o formato das etapas regionais permite que 420 motoristas sejam efetivamente treinados pela Scania. Com isso, já cumprimos boa parte do nosso objetivo de contribuir para a qualificação dos motoristas", explica João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.

> **“A ação serve para reconhecer o empenho e dedicação daqueles que se esforçam em busca de resultados melhores no processo de conduzir um caminhão”**
>
> *Dagnor Schneider, diretor-presidente da Coopercarga*

Patrocinadores e apoiadores

Para a terceira edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, a Scania conta com o patrocínio da Bridgestone-Bandag, Guerra, Scania Banco, Shell, Sest/Senat e Vale. A montadora também tem o apoio da Pamcary, Denatran, Abramet, NTC & Logística, Instituto Avon, Polícia Rodoviária Federal, Corpo de Bombeiros do Estado de São Paulo, Consórcio Scania Brasil, Fabet, ATC, Centronor e CTQT.

“Participamos do projeto não para vender a marca, mas por nossa responsabilidade social. Não havia uma maneira de não participar de um evento como este, que valoriza o profissional que é o grande responsável por existirmos, o motorista de caminhão”, afirma Marcos Guerra, diretor Comercial e de Marketing da Guerra.

A Bridgestone-Bandag tem a mesma opinião, por isso também patrocina o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. “Para uma empresa que se propõe a oferecer um produto de performance superior, seria utópico pensar que o motorista não contribui. Acreditamos de fato na necessidade de capacitação de condutores caminhões”, diz Ricardo Drygalla, gerente de Marketing da Bridgestone-Bandag.

A Competição

O Melhor Motorista de Caminhão do Brasil é dividido em três etapas. A primeira, em andamento, é a fase de inscrições, que podem ser realizadas até o dia 10 de julho. Para participar, o candidato deve ser habilitado na categoria E. O motorista recebe um folheto, com conteúdo educativo relacionado à legislação, preocupação ambiental, cuidados com pneus e condução responsável e defensiva. "Esse material servirá como base para responder a um questionário que deve ser entregue junto ao formulário de inscrição", explica Rodrigo Machado, coordenador da competição no Brasil.

O questionário é composto de 15 questões de múltipla escolha e uma dissertativa "O que você entende por eficiência no transporte?", que será usada em caso de empate. Para validar a inscrição, o competidor deve entregar o formulário e o gabarito com as respostas em qualquer Casa Scania ou na rede credenciada Bridgestone-Bandag, unidades do Sest/Senat, minas da Vale e escolas de motoristas apoiadas pela Scania. Para ser aprovado para a segunda fase, o participante deve acertar no mínimo 12 questões. "A participação é aberta a qualquer motorista, mesmo que não dirija um caminhão Scania", afirma Machado.

Os 1.200 motoristas com melhor desempenho no questionário serão classificados para a segunda fase da competição, as finais regionais. A novidade desta edição fica por conta do formato das etapas regionais: para atingir mais motoristas e mais regiões do Brasil, durante cinco finais de semana serão realizadas três competições simultâneas em cidades diferentes, que revelarão dois campeões regionais, um no sábado e outro no domingo. "São 30 etapas regionais, em 15 cidades diferentes. Para cada etapa regional, serão convocados 40 motoristas, o que totaliza 80 participantes por cidade", explica Machado. Os 14 melhores de cada final regional receberão o treinamento Master Driver Scania, oferecido pela rede de concessionárias, e os três primeiros colocados ganham um curso nas escolas de treinamento de motoristas apoiadas pela Scania.

Nessa fase, os motoristas serão avaliados por meio de provas teóricas e práticas. "As provas teóricas incluem avaliação de checklist e direção defensiva e econômica. As práticas simulam manobras do dia a dia e incluem um circuito de 15 quilômetros, onde o motorista é avaliado desde a hora em que entra no caminhão até a hora em que sai", esclarece Machado. As avaliações práticas serão realizadas dentro de Novos Caminhões Scania.

Ao final da segunda etapa, 30 campeões regionais disputarão a grande final, que será realizada em São Paulo. O vencedor da competição ganha um pacote composto por aparelhos eletrônicos, móveis e eletrodomésticos, no valor de R$ 25 mil. Ele também ganha R$ 5 mil em dinheiro, um notebook e uma viagem com acompanhante para a Suécia, onde irá assistir à final da competição europeia, prevista para outubro.

O segundo colocado ganhará uma viagem com acompanhante para um resort no Brasil, além de notebook, jogo de pneus e R$ 3 mil em dinheiro. Para o terceiro lugar, serão oferecidos uma viagem com acompanhante para um resort no Brasil, um notebook e R$ 2 mil em dinheiro. Todos os 30 finalistas são premiados com o Treinamento de Motoristas Scania Master Driver. ●

> **“São 30 etapas regionais, em 15 cidades diferentes. Para cada etapa regional, serão convocados 40 motoristas, o que totaliza 80 participantes por cidade”**
>
> *Rodrigo Machado, coordenador da competição no Brasil.*

COM A PALAVRA, OS CAMPEÕES

Em 2005, o catarinense Marcos Antonio Simioni, de Concórdia, sagrou-se campeão da primeira edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Hoje ele não viaja mais pelo país e administra sua transportadora, a MV Simioni. “O principal quesito para vencer a competição é ser responsável no volante”, opina. Segundo Simioni, também é necessário qualificação profissional e amar o que faz. “Ter equilíbrio emocional em situações difíceis é essencial nas provas práticas”, completa.

Depois que foi eleito o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, em 2008, Roberto César Octaviani, o Minhoca, sentiu-se mais valorizado enquanto motorista. “Ando com meu caminhão adesivado e, em todo lugar que vou, o pessoal me pergunta se eu sou o campeão. Na minha cidade, saí em reportagem de jornal e TV”, conta Minhoca, que é de Oswaldo Cruz, interior de São Paulo.

Na opinião do campeão de 2008, o melhor motorista deve reunir algumas características. “O principal é a força de vontade, além de humildade. Para ser campeão também é preciso saber operar bem a máquina, dirigir defensivamente e ter conhecimento da legislação”, opina Minhoca, que comprou um caminhão pelo programa SuperZerado da Scania e hoje trabalha como autônomo.

Marcos Antonio Simioni

Roberto César Octaviani, o Minhoca

Você está preparado?

Acesse o nosso blog **www.blog.scania.com.br**, clique na tag “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil” e conte por que você, ou algum conhecido que dirige caminhão, está preparado para conquistar o título de melhor do Brasil. As melhores respostas concorrem a uma jaqueta Melhor Motorista de Caminhão Scania.

Calendário

Inscrições:
3 de maio a 10 de julho

Etapas regionais:
17 de julho a 29 de agosto

Final:
11 e 12 de setembro

Inscrições

Casas Scania de todo o Brasil, Rede Credenciada Bridgestone, Unidades do Sest/Senat, minas da Vale (MG) e escolas de motoristas apoiadas pela Scania (Fabet, Centronor, ATC e CTQT)

Etapas Regionais

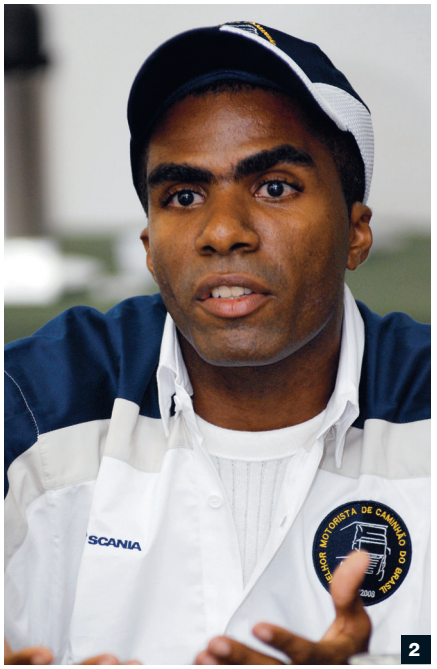
ETAPA	CIDADE	UF	CASA SCANIA	DATA
1	CASCAVEL	PR	BATTISTELLA	17 e 18 JULHO
	SANTOS	SP	CODEMA	17 e 18 JULHO
	J. GUARARAPES	PE	MOVESA TRUX	17 e 18 JULHO
2	CAMPO GRANDE	MS	P.B.LOPES	31 JUL e 1 AGO
	ELDORADO DO SUL	RS	SUVESA	31 JUL e 1 AGO
	NOVA LIMA	MG	ITAIPU	31 JUL e 1 AGO
3	VILHENA	RO	ROVEMA	7 e 8 AGOSTO
	LAJEADO	RS	BRASDIESEL	7 e 8 AGOSTO
	RIO DE JANEIRO	RJ	EQUIPO	7 e 8 AGOSTO
4	CUIABÁ	MT	ROTA OESTE	14 e 15 AGOSTO
	CONCÓRDIA	SC	BATTISTELLA	14 e 15 AGOSTO
	GUARULHOS	SP	CODEMA	14 e 15 AGOSTO
5	SUMARÉ	SP	QUINTA RODA	28 e 29 AGOSTO
	ITAJAÍ	SC	MEVEPI	28 e 29 AGOSTO
	SÃO JOSÉ DOS PINHAIS	PR	BATTISTELLA	28 e 29 AGOSTO
FINAL	SÃO PAULO	SP	SCANIA	11 e 12 SETEMBRO

ELES VENCERAM

Competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" ajudou finalistas a conquistar posições de destaque no mercado de trabalho

Texto: Renata Nascimento Foto: Wagner Menezes

LEANDRO, MONTANHOLI, NIVALDO, ROBERTO E WELLINGTON têm muitas coisas em comum, além do amor pela profissão. Os cinco motoristas passaram pela experiência de conquistar o título de "campeão regional" da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil em 2008 e, por isso, foram reconhecidos em todo o País como referências para a categoria. Em entrevista à revista *Rei da Estrada*, eles contam o que mudou em suas rotinas após a competição.



1. Leandro Dallago
2. Nivaldo de Jesus Souza
3. Wellington Duda
4. Luiz Carlos Montanholi
5. Roberto César Octaviani, o Minhoca

1. O que mudou na sua vida depois de participar da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil?

ROBERTO CÉSAR OCTAVIANI, O MINHOCA, vencedor da etapa de Ribeirão Preto (SP) e Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2008:
Hoje tenho meu próprio caminhão, faço o que realmente gosto e tenho prazer. Quando a pessoa faz o que gosta, faz bem feito.

LEANDRO DALLAGO, vencedor da etapa regional de Caxias do Sul (RS):
Muita coisa. Eu me senti mais valorizado e tive mais reconhecimento de alguns colegas.

WELLINGTON DUDA, vencedor da etapa regional de Guarulhos (SP):
Entendi a necessidade da valorização do profissional do volante.

LUIZ CARLOS MONTANHOLI, vencedor da etapa regional de São Bernardo do Campo (SP):
Tive reconhecimento da empresa, dos colegas de trabalho e dos que já trabalharam comigo. Até hoje o pessoal comenta sobre a competição.

NIVALDO DE JESUS SOUZA, vencedor da etapa regional de Vitória da Conquista (BA):
Tudo mudou em minha vida com a experiência que adquiri na competição e com os cursos oferecidos pela Scania.

2. Surgiram novas oportunidades profissionais?

MINHOCA: Várias oportunidades surgiram depois da competição, mas meu sonho era ter meu próprio caminhão. Como eu consegui realizá-lo, optei pela carreira de autônomo.

MONTANHOLI: Sim, surgiram oportunidades na empresa em que trabalho, eu fiz mais cursos e treinamentos e, ainda, tive a oportunidade de estudar. Hoje, eu atuo como motorista instrutor.

NIVALDO: Sim, com a participação na competição tive um bom reconhecimento na empresa em que trabalhava. Eu também fiquei conhecido em várias empresas da região. Hoje, eu trabalho em uma concessionária Scania como Master Driver.

Quais são as suas dicas?

Acesse o blog **www.blog.scania.com.br**, clique na tag "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" e conte quais são as suas dicas para uma condução mais eficaz. As melhores respostas concorrem a uma jaqueta Melhor Motorista de Caminhão Scania.

3. Se pudesse deixar um recado para os amigos caminhoneiros, o que diria?

MINHOCA: O profissional que está na estrada todos os dias nunca deve parar de se especializar, porque os veículos nunca param de evoluir. Trabalhe para não ser um simples motorista, e sim o melhor a cada dia.

LEANDRO DALLAGO: Participem da competição, que é ótima! Aprende-se muita coisa, profissionalmente e pessoalmente.

MONTANHOLI: Todo motorista deveria participar da competição de 2010, que acredito será um grande evento e um grande aprendizado. As oportunidades vão surgir, é só você acreditar.

4. E para o transportador?

MINHOCA: Eu pediria que eles investissem mais no preparo dos motoristas, proporcionando-lhes condições de trabalho e treinamento e controlassem a velocidade e horários de trabalhos de seus empregados.

LEANDRO DALLAGO: Valorize seu profissional que você terá o retorno esperado.

WELLINGTON DUDA: Mostrem a realidade do mercado de frete em nosso País a todos os seus colaboradores, para que eles entendam a necessidade de trabalharmos na redução de custos. Com isso, as empresas alcançarão seus objetivos e os colaboradores também ficarão satisfeitos.

5. Quais as principais dicas que você daria aos motoristas para uma condução mais eficaz?

MONTANHOLI: Adotar novos hábitos de conduta, que vão resultar na diminuição do consumo de combustível, freios, embreagem, pneus, entre outros itens. Faça sempre o check-list, conheça seu equipamento, sempre descanse para fazer uma boa viagem e o principal: respeite as pessoas, só assim vamos ter um trânsito melhor e sem acidentes.

NIVALDO: Conheça bem o veículo que está conduzindo, lembre-se sempre das verificações diárias, busque informações a respeito da rodovia em que está se deslocando, assim como as leis de trânsito, e conheça a carga que está transportando.

WELLINGTON DUDA: Primeiro, conheça em todos os detalhes o equipamento que irá operar. Segundo, respeite seus limites, psicológico e físico. Terceiro, trabalhe com previsão, faça uma análise do percurso e de suas paradas, programe-se. Quarto, ame sua profissão, valorize-se, pois somente desta maneira terá êxito em sua operação e os resultados serão sempre alcançados e superados. ●

Texto: Renata Cavalcante Foto: Henrique Lorca

GARANTIA DE DURABILIDADE

Linha de óleos lubrificantes proporciona mais vida útil para os caminhões

A **MÁXIMA DE QUE UTILIZAR O TIPO CORRETO DE LUBRIFICANTE** é garantia de bom desempenho e durabilidade do caminhão é conhecida pela maioria dos transportadores. Porém, em meio a um mercado saturado de marcas fica difícil saber qual a mais indicada para cada veículo especificamente. Para facilitar a escolha dos proprietários, a Scania disponibiliza a sua própria linha de lubrificantes, a Scania Oil. "A composição básica dos óleos conta com matérias-primas e aditivos diferenciados dos que são encontrados no mercado. É um produto de primeira linha, com a garantia da marca Scania", afirma Lincoln Garcia, gerente de negócios da Scania no Brasil.

A Scania fornece lubrificantes para todos os componentes do caminhão e do ônibus: óleo de motor, óleo de transmissão, fluidos de embreagem, graxa de extrema pressão, graxa de uso geral e óleo para o freio auxiliar Scania Retarder. "Também disponibilizamos os produtos em embalagens de diversos tamanhos, de acordo com as necessidades de cada cliente", diz Garcia.

A linha de lubrificantes Scania está no mercado há dez anos. Nos primeiros meses de 2010, a montadora colocou os produtos em promoção. "Os descontos acabaram em abril, mas conseguimos manter um preço competitivo", afirma.

Claudio Roberto Zanini, diretor da Sertraza Transportes, de Sertãozinho (SP), afirma que a transportadora já identificou benefícios e adquiriu confiança nos produtos. "Nós notamos que o Scania Oil proporciona desgaste menor. Se nós temos um óleo aprovado pela própria montadora, não temos por que usar outro", explica.

A linha Scania Oil está disponível em todas as casas da rede Scania. ●

A importância da troca de óleo

Para caminhões de transporte rodoviário, a Scania recomenda troca de óleo do motor a cada 15 mil quilômetros rodados. Com isso, diminui a probabilidade de desgaste ou quebra dos componentes. "A troca do óleo nas Casas Scania conta com inspeção e check-list, além de garantia, mecânicos treinados e ferramentas apropriadas", diz Garcia. Numa troca de óleo é possível identificar problemas graves, como desgastes prematuros e perda de cementação de engrenagens. "Não basta apenas usar o óleo apropriado, é preciso dar atenção a todo o processo", completa o gerente.

Texto: Renata Cavalcante e Renata Nascimento
Fotos: Arquivo Scania

O REI AINDA MAIS

Novo Scania V8 de 730 cavalos chega coroado com o título de motor mais potente do mundo

FORTE

HÁ CERCA DE 40 ANOS, surgia no mercado o motor que se transformaria em uma verdadeira lenda entre transportadores de todo o mundo, o V8. Na época com 350 cavalos de potência, o motor Scania, projetado com oito cilindros em V, foi considerado por especialistas o mais potente de toda a Europa. Desde o lançamento do V8 até hoje, o mundo passou por inúmeras transformações, como a globalização com a abertura de mercados, grandes obras para melhoria de infraestrutura, acesso de mais pessoas às novas tecnologias e também ao consumo. Para o transportador, toda essa movimentação resultou em mais carga para ser levada em intervalos de tempo cada vez menores. Surgiram, assim, composições como os bitrens, os rodotrens, entre outras.

"Para atender a essa demanda, os caminhões passaram a apresentar potências maiores a fim de aumentar a capacidade de carga com eficiência e com reduzido custo operacional. É por isso que os veículos mais vendidos hoje para o transporte pesado apresentam potências acima de 420 cavalos", explica Eduardo Engel, da Engenharia de Vendas da Scania no Brasil.

Com a linha de caminhões V8 da Scania não foi diferente. Até o último mês de abril, existiam quatro opções de potência do motor: 500, 560, 580 e 620 cavalos. No entanto, a Scania acaba de apresentar, na Europa, a versão do V8 com 730 cavalos de potência e torque de 3.500 Nm. Com isso, a montadora passa a ter em seu portfólio o motor mais forte e potente do mundo.

"Os caminhões V8 da Scania conquistaram seu próprio nicho no mercado de caminhões. A maioria dos clientes adquire o Scania V8 porque precisam de desempenho, confiabilidade e disponibilidade para realizar suas operações de transporte com o máximo de eficiência possível", diz Henrik Henriksson, vice-presidente sênior de Caminhões da Scania.

Na Europa, os veículos equipados com motor V8 correspondem a mais da metade do volume total de vendas no mercado de caminhões com potência superior a 600 cavalos. Toda a nova linha V8 foi criada com base na Série R, vencedora do prêmio "International Truck of the Year" de 2009.

ESTILO E TECNOLOGIA – As mudanças foram além da potência e seguiram o padrão da Scania de oferecer produtos Premium em cada detalhe. Todos os modelos equipados com motor V8 permitem personalização por meio de assessórios internos e externos. Os veículos possuem logos da Scania com acabamento cromado e o símbolo do V8 opcional nas saias laterais. Os faróis podem ser de xenon, com molduras escuras. Por dentro, o estilo diferenciado do caminhão fica por conta dos pedais de metal e borracha, do volante em madeira e couro e de detalhes como símbolos do V8 espalhados por toda a cabine.

Mesmo com altas potências, os motores V8 são famosos pela economia de combustível, tanto em trabalhos pesados quanto leves. "Com torque elevado em baixas rotações é possível economizar ainda mais combustível especificando um conjunto de caixa de câmbio, relação e diferencial adequados e que trabalhem em sinergia", explica Engel.

Além de econômicos, os novos V8 também estão preparados para atender às normas internacionais de emissões de poluentes, a Euro 6, que entra em vigor na Europa a partir de 2014.

Para o mercado brasileiro, o V8 está disponível na versão com 500 cavalos de potência e atende à norma de emissões vigente no País, a Euro 3 (*veja box*). ●

Euro 5 entra em vigor no Brasil em 2012

De acordo com as normas europeias de emissões de gases poluentes, os novos V8 Scania estão adaptados à norma Euro 6 – embora a nova restrição só entre em vigência no ano de 2014. No velho continente, os padrões existem desde 1992 e atualmente estabelecem os limites de monóxido de carbono e outros poluentes para todo tipo de veículo. No Brasil, a tecnologia disponível atualmente permite apenas a fabricação de veículos aptos a operar segundo a Euro 3, norma vigente desde 2006. No entanto, os caminhões brasileiros terão de reduzir esse índice no futuro muito próximo. De acordo com o Conama (Conselho Nacional de Meio Ambiente), em janeiro de 2012 entra em vigor por aqui a norma Euro 5. A ideia inicial era de que em 2009 a Euro 4 fosse estabelecida por aqui, mas como não houve tempo hábil para promover as adaptações necessárias em toda a indústria automobilística e no fornecimento do combustível, pulou-se uma etapa do processo e a norma atendida irá da Euro 3 direto para a Euro 5.

Texto: Maíra Zanutto
Fotos: Gleiner Mendonça/Resultmídia

“Nossos motoristas falam que o Scania é um caminhão confortável e macio, um veículo mais agradável para se guiar”

Roberto Ribeiro Fernandes, diretor da TJ-Transjaguara Logística e Distribuição

O segredo do sucesso

Especializada em cargas fracionadas e lotação, a TJ-Transjaguara começou com apenas um caminhão e hoje atende a vários clientes por quase todo o Brasil

MUITO TRABALHO E PERSISTÊNCIA. Assim pode ser resumida a trajetória da TJ-Transjaguara Logística e Distribuição, com sede em Uberlândia, no Triângulo Mineiro. Tudo começou em 1986, quando Roberto Ribeiro Fernandes, diretor da transportadora, comprou seu primeiro caminhão. Cinco anos depois, ele adquiriu sua primeira carreta. “Dei meu carro como entrada e ia pagar as prestações de bicicleta. Nunca havia comprado nada a prazo. Consegui quitar tudo em sete meses”, conta.

Aos poucos, a TJ-Transjaguara cresceu e se consolidou no mercado de transporte de carga fracionada e lotação. Atualmente, a empresa conta com 154 cavalos mecânicos e não pretende parar por aí. “Até o final do ano, queremos aumentar a frota para 200 caminhões.

Responsabilidade Social

O diretor da TJ-Transjaguara acredita que boa parte do sucesso da transportadora se deve à conduta perante os funcionários. "Somos uma empresa que valoriza o fator gente acima de tudo. Quero que meus funcionários, nossa maior riqueza, gostem de trabalhar aqui. Satisfeita, a equipe trabalha melhor", afirma.

A empresa disponibiliza serviços de manicure e pedicure às funcionárias e oferece academia com *personal trainer* a colaboradores e dependentes, além de orientação com nutricionista. A sede da transportadora possui também uma horta orgânica, com legumes e verduras livre de agrotóxicos à vontade para os funcionários, e conta com duas salas de descanso. "O pessoal costuma tirar uma soneca depois do almoço", conta Ribeiro. O programa intitulado *Projeto Mais Bela* oferece aulas de automaquiagem a funcionárias e esposas de motoristas. Apaixonado por livros, Fernandes incentiva a leitura por meio da biblioteca para os funcionários. "A leitura amplia a visão que temos do mundo", acredita.

A TJ-Transjaguara também está aberta à comunidade. Desde 2009, promove o *Programa Reintegrar*, que permite a ressocialização de ex-detentos, e faz doações de alimentos para cadeirantes. "Não faço isso por marketing. É meu papel social. Quando morrer, quero que meus filhos, que hoje trabalham comigo, se lembrem de mim não como alguém que construiu uma empresa, porém como uma pessoa que fez algo pela sociedade", explica Ribeiro.

As novas taxas do Finame-PSI atendem às nossas necessidades. Os juros, que eram de 0,9% ao mês, agora estão mais competitivos, com 0,57%", afirma o diretor.

Para Ribeiro, o segredo do sucesso é resultado do trabalho árduo. "Buscamos a excelência no serviço prestado e valorizamos o profissional da casa, principalmente", explica. Foi a partir de 2000 que a empresa começou a crescer a passos largos. "Criamos uma base sólida com nossos clientes. Quando compramos um novo caminhão, já temos um serviço para ele de imediato", completa.

A TJ-Transjaguara possui uma carteira com mais de 30 clientes, que inclui nomes como Unilever, Nestlé, Cargill, Niely Gold, L'Oréal e Whirlpool. A empresa atua nas regiões Nordeste, Sudeste e Centro-Oeste e tem oito filiais espalhadas pelos Estados da Bahia, Pernambuco, Minas Gerais, São Paulo e Goiás.

CLIENTE SCANIA – Impulsionada pelas novas taxas de financiamento do Finame-PSI, a TJ-Transjaguara adquiriu, só em 2010, 34 unidades do P 340 4x2 e está satisfeita com os resultados. "O veículo tem uma boa relação custo-benefício e tem um torque tão bom quanto um caminhão de 360 cavalos, o que representa um ótimo custo-benefício. A média de consumo também é muito boa", afirma Ribeiro, que pretende comprar mais unidades do modelo ainda em 2010.

Além do custo-benefício e desempenho, o empresário acredita que a satisfação do motorista ao dirigir é outro diferencial da marca. "Nossos motoristas falam que o Scania é um caminhão confortável e macio, um veículo mais agradável para se guiar", explica.

A preocupação com quem está atrás do volante é uma das premissas da TJ-Transjaguara. A empresa possui um programa de treinamento para os profissionais, com um auditório para as aulas em vídeo. "Temos cinco motoristas que fizeram o curso de Master Driver da Scania. Eles são multiplicadores do conhecimento dentro da empresa", conta Ribeiro.

Segundo o proprietário, o treinamento é importante principalmente por conta da condução segura. "A carga e o caminhão têm seguro, mas a vida dos motoristas, pais de família, não. Todo empresário deveria ter responsabilidade na formação de seus profissionais. Não é só pagar o salário, somos responsáveis por torná-los pessoas melhores", finaliza. ●

Trabalho e confiança

Em quase trinta anos no mercado, a Transportes Spolier construiu parcerias sólidas, fidelizou clientes e diversificou seus negócios

“Além de bons níveis de economia de combustível, os caminhões têm facilidade de manutenção”

Armando Dai Pra, chefe de manutenção da frota da Spolier

A **FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES** é um dos grandes desafios para as empresas transportadoras. Em um mercado tão cheio de ofertas, vence quem alcança a excelência nos serviços prestados: qualidade, pontualidade, planejamento e segurança.

A Transportes Spolier é um bom exemplo disso. Antes mesmo da fundação da empresa, em 1982, o proprietário Antonio Luiz Spolier já transportava silício e gusa de Minas Gerais para a antiga Siderúrgica Riograndense, atual Gerdau. Mais de três décadas depois, os Spolier continuam atendendo a siderúrgica. "Por meio de um bom atendimento a um bom preço, nos tornamos parceiros da Gerdau. Eles trabalham com metas apertadas, e nós as cumprimos com folga", afirma Mariano Spolier, que herdou a transportadora do pai e divide o comando da empresa com as três irmãs.

Além do ramo siderúrgico, a Spolier diversificou sua atuação em diferentes segmentos: petroquímico, transporte de minério de ferro, refrigerantes e outras cargas diversas. Com sede em São Leopoldo (RS), a Spolier transporta para todo o Brasil e expandiu seus negócios para Argentina e Uruguai. "Além do Mercosul, nossas principais rotas são Porto Alegre-Nordeste e Porto Alegre-São Paulo", conta o proprietário. Para garantir apoio às suas operações, a transportadora possui 15 filiais espalhadas por São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco, Paraná e Rio Grande do Sul.

Na opinião de Spolier, o sucesso da transportadora está sustentado em quatro pilares. "No nosso meio, é fundamental ter seriedade, honestidade, dedicação e muita pontualidade", explica. Em um trabalho minucioso, cada detalhe faz a diferença. "Não pode ter erro. No nosso ramo, se você não prestar um bom serviço na primeira vez, na segunda você não trabalha mais", completa.

No que diz respeito à pontualidade, a Spolier aposta em dois fatores. "Temos um pós-venda muito forte via rastreador para não deixar atrasar nada e sempre investimos em bons equipamentos para a nossa frota", explica o proprietário. Por isso, a empresa renova constantemente a frota, que tem idade média de três anos.

ROBUSTOS E BONITOS

A Spolier tem um cuidado especial com sua frota. "Fazemos uma pintura especial e colocamos roda de alumínio nos caminhões. Eles ficam muito bonitos", afirma Mariano Spolier. Segundo o proprietário da transportadora, a personalização dos veículos faz sucesso. "Nossos caminhões sempre chamam a atenção na estrada porque são diferentes", conta.

Apesar de ter uma frota com idade média de três anos, a transportadora possui dois modelos Scania 113, um bicudo e outro cara-chata. "Tenho um carinho especial por esses dois caminhões, não vendo por dinheiro nenhum, são nossas relíquias", afirma Spolier.

Os dois caminhões tiveram a mecânica toda reformada, mas o destaque fica por conta do visual dos veículos. "Pintamos na cor azul-metálico, a mesma da série especial R 480 Rei da Estrada, colocamos rodas de alumínio e personalizamos o interior", diz o proprietário. Ambos estão equipados com carreta tanque e abastecem os postos de gasolina do grupo Spolier nas redondezas de São Leopoldo.

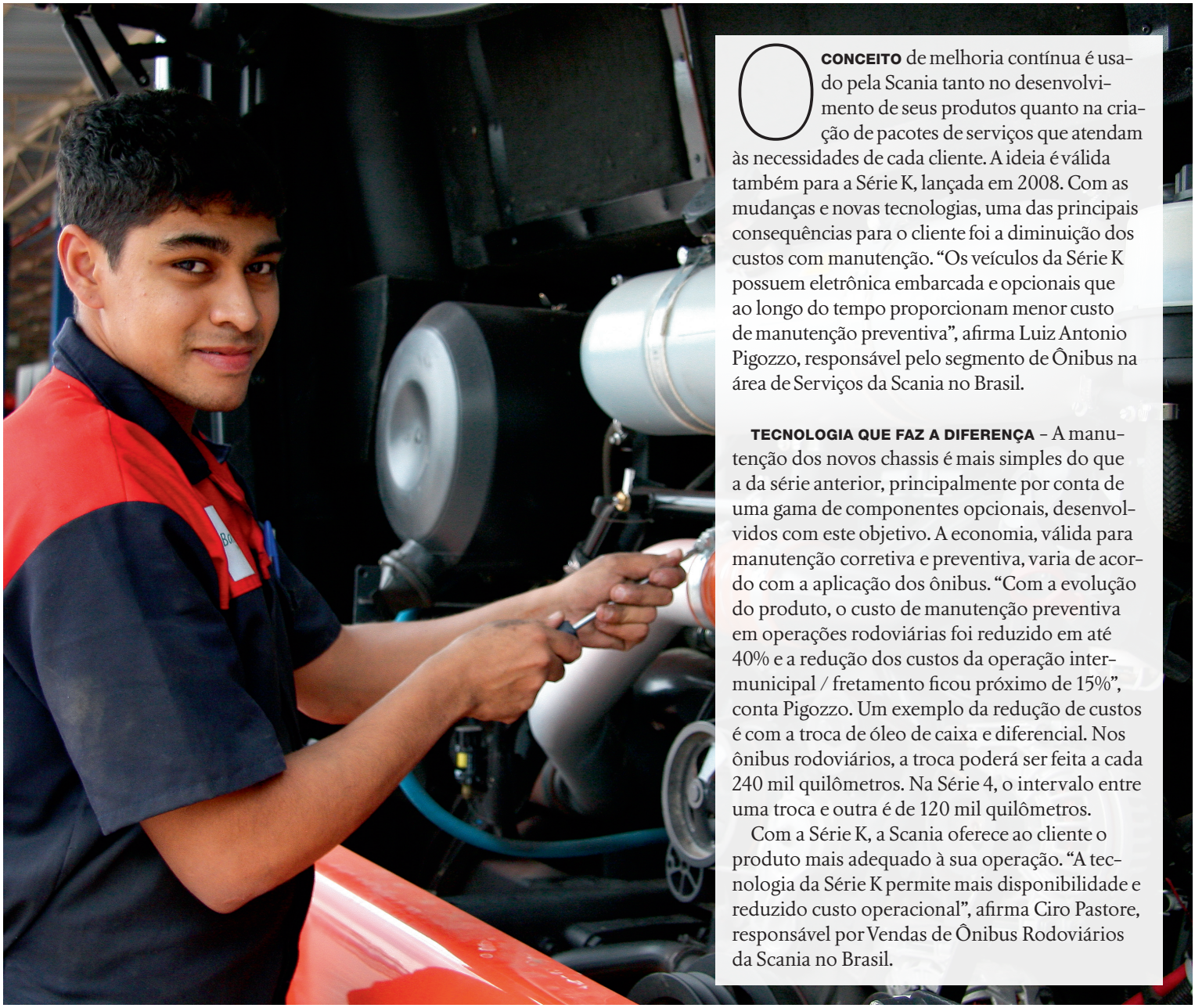
PARCERIA – A Spolier é cliente Scania de longa data. Atualmente, cerca de 50% da frota de pesados é da marca. Somente nos primeiros meses de 2010, a empresa adquiriu mais de 20 novas unidades, nos modelos G 380, G 470 e R 470. "Os veículos garantem a produtividade do nosso negócio. Estamos satisfeitos", afirma Spolier.

Armando Dai Pra, chefe de manutenção da frota, enumera as vantagens de se ter veículos Scania na frota. "Além de bons níveis de economia de combustível, os caminhões têm facilidade de manutenção", afirma. Os serviços são feitos na Suvesa, de Portão (RS). "A concessionária está aqui do nosso lado. As manutenções são feitas todas lá, até mesmo para não perdermos tempo", completa Spolier.

O relacionamento com a Suvesa é outro destaque na opinião do empresário. "A concessionária tem um trabalho muito bom, somos bem próximos. Se eles não vêm até aqui, eu vou até lá. Já virou uma relação de amizade", finaliza.

MANUTENÇÃO SIMPLIFICADA

Evolução em componentes da Série K resulta em redução de custos operacionais e aumento na vida útil do chassi

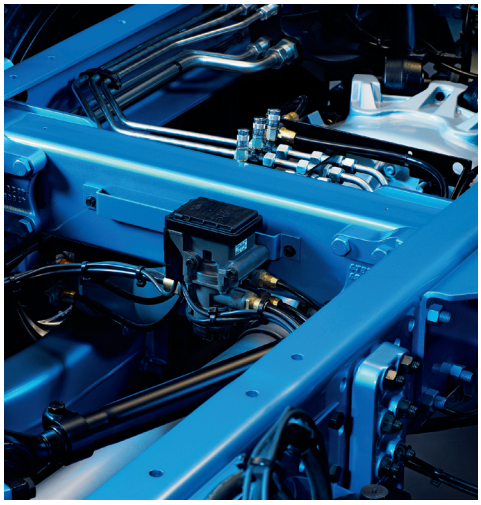


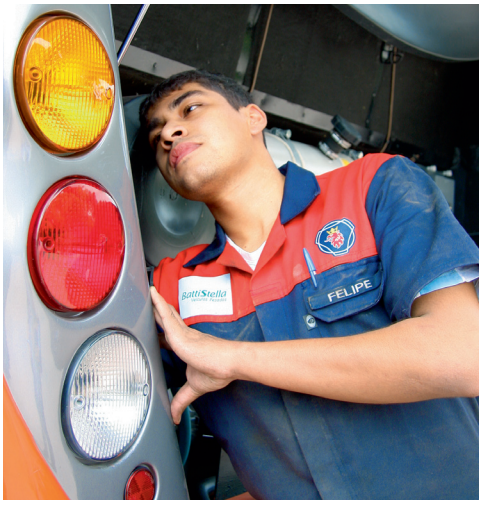
O **CONCEITO** de melhoria contínua é usado pela Scania tanto no desenvolvimento de seus produtos quanto na criação de pacotes de serviços que atendam às necessidades de cada cliente. A ideia é válida também para a Série K, lançada em 2008. Com as mudanças e novas tecnologias, uma das principais consequências para o cliente foi a diminuição dos custos com manutenção. "Os veículos da Série K possuem eletrônica embarcada e opcionais que ao longo do tempo proporcionam menor custo de manutenção preventiva", afirma Luiz Antonio Pigozzo, responsável pelo segmento de Ônibus na área de Serviços da Scania no Brasil.

TECNOLOGIA QUE FAZ A DIFERENÇA – A manutenção dos novos chassis é mais simples do que a da série anterior, principalmente por conta de uma gama de componentes opcionais, desenvolvidos com este objetivo. A economia, válida para manutenção corretiva e preventiva, varia de acordo com a aplicação dos ônibus. "Com a evolução do produto, o custo de manutenção preventiva em operações rodoviárias foi reduzido em até 40% e a redução dos custos da operação intermunicipal / fretamento ficou próximo de 15%", conta Pigozzo. Um exemplo da redução de custos é com a troca de óleo de caixa e diferencial. Nos ônibus rodoviários, a troca poderá ser feita a cada 240 mil quilômetros. Na Série 4, o intervalo entre uma troca e outra é de 120 mil quilômetros.

Com a Série K, a Scania oferece ao cliente o produto mais adequado à sua operação. "A tecnologia da Série K permite mais disponibilidade e reduzido custo operacional", afirma Ciro Pastore, responsável por Vendas de Ônibus Rodoviários da Scania no Brasil.

Texto: Renata Cavalcante e Maíra Zanutto Fotos: Monica Zanon e Henrique Lorca





ALGUMAS EVOLUÇÕES DA SÉRIE K QUE FACILITAM A MANUTENÇÃO E AUMENTAM A VIDA ÚTIL DOS COMPONENTES.

PROTEÇÃO CONTRA DESGASTE DE EMBREAGEM* – A cada ocorrência de sobrecarga na embreagem, o motorista será informado através de um aviso no display, o que resulta em aumento da vida útil da embreagem.

TRANSFERÊNCIA DE CARGA* – Este sistema, presente em ônibus com tração 6x2, permite que o motorista retire temporariamente parte da carga que está sobre o terceiro eixo, o que diminui o arraste dos pneus nas manobras e patinação em aclives. A consequência é o menor desgaste de pneus.

SISTEMA DE ARREFECIMENTO – Além da mudança do líquido de arrefecimento para etilenoglicol, o sensor de informação do nível da água do motor mudou de posição e avisa com antecedência e mais precisão sobre um possível vazamento de água pelo sistema. Mesmo se esse sistema falhar, o motor ainda conta com uma proteção adicional contra alta temperatura que reduz o torque em até 50%, evitando danos mecânicos mais sérios.

BOMBA DO VENTILADOR HIDRÁULICO – Esta nova bomba ganhou acionamento eletrônico no lugar do mecânico, proporcionando ao sistema mais precisão e aumento da vida útil do componente.

COMFORT SHIFT (CS) – A parte elétrica do Comfort Shift conta com conectores blindados contra intempéries (água, oxidação, sujeira), prolongando sua vida útil.

SISTEMA DE GERENCIAMENTO ELETRÔNICO DA SUSPENSÃO (ELC) – Os antigos sensores eram mecânicos e precisavam de contato para gerar sinal. Na Série K, os sensores passaram a ser indutivos – formados por um sistema magnético que emite sinais sem toque. Como não há contato, a vida útil dos sensores é maior, assim como a precisão da informação.

SISTEMA DE GERENCIAMENTO DO COMPRESSOR DE AR (APS) – Este novo sistema permite que o compressor do ar só trabalhe exatamente quando o sistema necessita, proporcionando além da economia de combustível o aumento da vida útil dos componentes do compressor.

(*) Itens opcionais

AS VANTAGENS DO CONTRATO DE MANUTENÇÃO PREVENTIVA (CMP):

Além de garantir todas as revisões necessárias do veículo durante o período contratado, o cliente tem a possibilidade de planejar onde e em qual momento realizar a revisão do seu veículo, o que otimiza a logística e melhora a disponibilidade.

O serviço é executado por profissionais orientados pela fábrica, com peças Scania e ferramental adequado. O Contrato pode ser personalizado de acordo com a aplicação do veículo e a necessidade do cliente e pode ser adquirido no momento da venda do chassi, na revisão de entrega ou durante a vida útil do produto.

"O CMP potencializa a performance do veículo e contribui para aumentar o tempo de operação, com custos mínimos. Sem dúvida, o CMP é a melhor ferramenta para maximizar a rentabilidade do cliente", completa Alessandro Puglia, responsável pela área de Gestão dos Contratos de Serviço da Scania no Brasil.

SUCESSO COMPROVADO:

Na prática, essas evoluções têm surtido efeito.

"Estou muito contente com os resultados do produto. A manutenção ficou visivelmente mais simples"

Miro Kajiya, sócio-proprietário da transportadora Jam Joy, de Imperatriz (MA).

Os quatro chassis do empresário possuem CMP (Contrato de Manutenção Preventiva), e ele acredita que o custo-benefício deste tipo de acordo é compensador.

"Assim a gente tem certeza de estar trabalhando com segurança, na concessionária, com peças originais e serviço certificado. O resultado é que, dentro de cinco anos, ainda terei um carro novo", completa.

Segurança para cargas e

Transbahia investe em caminhões com suspensão a ar para garantir a qualidade no transporte de combustíveis

Funcionários da Transbahia; ao centro, o diretor Ruy Andrade

TRANSPORTAR CARGAS LÍQUIDAS é uma tarefa que exige muitos cuidados, ainda mais quando se tratam de combustíveis inflamáveis. Por questões de segurança, produtos químicos só podem ser transportados em tanques de inox, alumínio ou aço-carbono. A Transbahia, especialista neste segmento, respeita esta regra e vai além. A empresa trabalha com caminhões e carretas equipados com suspensão a ar, o que garante ainda mais estabilidade aos veículos, motoristas e, principalmente, às cargas. No começo do ano, a transportadora adquiriu dez unidades do P 340 6x2 da Scania, todas com a tecnologia que diminui os impactos com o solo.

Segundo Ruy Andrade, diretor da Transbahia, é preciso ter cuidado redobrado com a segurança dos combustíveis quando se trafega pelas vias do Estado e que o investimento em tecnologias que evitem o desgaste do implemento é muito válido. "Temos estradas muito ruins na Bahia, e quem mais sente isso é a caixa de carga. Com a suspensão a ar no cavalo e no tanque, você consegue que o conjunto dure até 30% mais", diz. Ele conta que, antes da existência de caminhões com suspensão a ar em todos os eixos, a empresa comprava 6x2 com o equipamento apenas no terceiro eixo. "Desde que a tecnologia passou a ser usada no veículo inteiro, passamos a comprar esse tipo de caminhão. O investimento é maior, mas a relação custo-benefício compensa a longo prazo", afirma.

A Transbahia transporta combustível fabricado pela Petrobahia, empresa do mesmo grupo, além de Petrobras e Petrox. As cargas transitam por todo o País, a partir de terminais localizados nas cidades baianas de São Francisco do Conde, Juazeiro, Luís Eduardo Magalhães, Jequié e Itabuna, além de Aracaju, em Sergipe, e do porto de Suape,

Texto: Renata Cavalcante Fotos: Carlos Eduardo Dutra Ferreira

veículos

> **“Temos estradas muito ruins na Bahia, e quem mais sente isso é a caixa de carga. Com a suspensão a ar no cavalo e no tanque, você consegue que o conjunto dure até 30% mais”**
>
> *Ruy Andrade, diretor da Transbahia*

em Pernambuco. Em breve, a Transbahia vai inaugurar uma nova unidade, em Betim (MG). A operação se divide entre coleta de álcool nas usinas, transferência de combustíveis entre bases dos clientes e distribuição para postos. “Fazemos também a logística de lubrificantes da BR Distribuidora, em caminhões-baú”, conta Andrade.

BOM MOMENTO PARA CRESCER – A inauguração da nova filial em Minas Gerais, prevista para junho, é um bom exemplo do momento de expansão vivido pela Transbahia. Desde 1975 no mercado, a transportadora tem hoje uma frota de 95 caminhões, quase todos Scania, e 110 motoristas contratados. Os dez novos P 340 com suspensão a ar adquiridos em 2010 fazem parte do projeto de renovação de frota da empresa. “Compramos também dois caminhões com cabine R Highline, para operações de distâncias mais longas, que exijam pernoite, pensando no conforto dos nossos motoristas”, diz Andrade. Ele afirma que os profissionais da empresa dão preferência aos veículos Scania, o que faz diferença na hora de comprar novos caminhões.

Além do conforto, o diretor da Transbahia destaca a durabilidade dos caminhões como fator decisivo pela preferência pela Scania. “Tenho caminhões que rodaram entre 14 e 16 anos pela empresa sem me dar problemas, e hoje estão sendo disputados na revenda”, declara. Apesar de administrar uma frota com idade média de três anos e ser adepto das novas tecnologias, como a suspensão a ar, Andrade elogia os produtos antigos da Scania, como os caminhões 113 H, lançados na década de 1990. “Foi um projeto primoroso, tanto que eu tive pena de vender os nossos e acabei ficando com um de reserva, só por chamego com o carro mesmo”, finaliza.

Mais Boas Notícias para Velhos Amigos

Promoção de peças para veículos antigos agora inclui itens de caminhões Série 4

Texto: Renata Cavalcante Fotos: Vinicius Borja

Promoção de peças para veículos antigos agora inclui itens de caminhões Série 4

NO BRASIL, a frota circulante de caminhões acima dos 20 anos é muito grande. Consciente disso e com a intenção de oferecer uma maior atenção aos proprietários de caminhões das Séries 2 e 3, a Scania lançou em 2009 a campanha Boas Notícias para Velhos Amigos, com descontos na compra das peças promocionais que chegaram a 40%. Como resultado, a venda dos 41 itens incluídos na promoção triplicou, e o sucesso fez com que a Scania reeditasse a ideia em 2010. Neste ano, surgiram Mais Boas Notícias para Velhos Amigos, com a inclusão de 21 peças para veículos Série 4, fabricados entre os anos de 1997 e 2007.

A nova fase da campanha foi lançada durante a Automec Pesados & Comerciais, entre os dias 27 de abril e 1º de maio de 2010, em São Paulo (SP). Porém, antes de apresentar a novidade ao público, a Scania teve muito trabalho para desenvolver uma promoção que atendesse às verdadeiras necessidades do cliente. "Fizemos um estudo para identificar o perfil do cliente, as regiões de maior potencial para a promoção e os itens que deveriam ser incluídos", conta Lincoln Garcia, gerente de negócios da Scania no Brasil.

Com isso, a Scania tem conseguido resgatar os clientes que estavam longe das concessionárias. "Essa campanha mostra que eles podem permanecer utilizando os serviços das Casas Scania. Nós temos disponibilidade, preços econômicos em peças e serviços e mão de obra especializada que atendem a todos os segmentos", afirma Garcia.

A importância de realizar a campanha, segundo Garcia, é manter essa frota de veículos rodando em plenas condições de operação e com custo econômico de manutenção. "Nós queremos que os clientes que possuem caminhões das séries mais antigas se sintam bem-assistidos, pois conhecemos as dificuldades e os custos de operação do veículo no cenário do transporte nacional", afirma.

PEÇAS E SERVIÇOS DE QUALIDADE – A oportunidade de economizar na manutenção de seus caminhões é vista com bons olhos pela Tio Carlo Transportes, de São Marcos (RS). A empresa possui 33 veículos Scania em sua frota; alguns estão em operação há muito tempo. Mauro Fassina, diretor da transportadora, conta que entre os caminhões da marca existem desde um modelo 112, fabricado em 1987, até unidades da linha PGR. No entanto, grande parte dos Scania da frota pertencem à Série 4. "Prezamos muito pela segurança e tranquilidade dos motoristas, por isso a manutenção dos carros é uma das nossas grandes preocupações", declara.

Toda a manutenção dos caminhões da Tio Carlo é feita pela concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS). Fassina afirma que, por serem mais antigos, os caminhões Série 3 e 4 precisam estar em plenas condições de uso e, por isso, ações como a campanha Mais Boas Notícias para Velhos Amigos são de suma importância para sua empresa. "Além de nos dar uma alternativa bastante acessível e colaborar com a durabilidade dos nossos veículos, a Scania ainda ajuda no combate de peças piratas. Tudo isso contribui com a qualidade dos nossos serviços", completa. ●

Tudo sobre peças na Automec

A Scania foi a única montadora de veículos a participar da feira internacional de peças Automec Pesados, em 2008. Na edição de 2010, a marca esteve presente no evento mais uma vez e apresentou aos participantes soluções de serviços e contratos de manutenção com cobertura nacional, além da campanha Mais Boas Notícias para Velhos Amigos. "A inovação foi uma tela *touch screen* disponibilizada para mostrar imagens do nosso portfólio de serviços", conta Garcia. O gerente ressalta, ainda, a importância da participação da montadora. "Esse é um grande evento do segmento de autopeças quando muitos de nossos clientes estão presentes. É a oportunidade de conhecer as novidades do mercado, expor os nossos serviços e fortalecer os relacionamentos", diz.

TRADIÇÃO E PIONEIRISMO

Agroindústria incentivou o desenvolvimento do transporte frigorificado no interior de Santa Catarina, que também é marcado pela presença do cooperativismo

REI DA ESTRADA inicia uma série de matérias a respeito dos Estados mais representativos para o setor de transportes no Brasil. Nesta edição, o assunto é Santa Catarina, que tem sua economia caracterizada pela forte presença da agroindústria frigorífica. Prova disso é que o Estado é o maior exportador de frango e o maior produtor de carne suína do País. A produção concentra-se no meio-oeste e oeste catarinense, em cidades como Videira, Concórdia e Chapecó (a 453 km, 480 km e 555 km de Florianópolis). As duas primeiras, aliás, desenvolveram-se a partir da instalação das fábricas da Perdigão e da Sadia, respectivamente, que hoje formam a BRF (Brasil Foods), a maior processadora de aves e suínos do País.

A economia dessas cidades é quase toda voltada para a agroindústria, desde pequenas criações integradas à indústria frigorífica ao transporte de ração, de animais para abate e do produto já industrializado. Videira, por exemplo, tem 75% de seu movimento econômico decorrente do abate de aves e suínos. "Depois da BRF, o transporte representa a segunda economia da região, sendo que a maioria dos transportadores atende à agroindústria frigorífica", afirma Benjamin Ghiggi, presidente do Sintravir (Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas e Logística de Videira e Região).

É o caso de Edvandro Perondi, diretor da Transportadora Perondi, de Videira. Com um único caminhão, a empresa foi fundada por seu pai, Jandir, em 1986, em função da agroindústria. "Meu pai tinha um posto de gasolina que atendia os veículos da frota da Perdigão. Surgiu a oportunidade de investir em caminhões para prestar serviço à empresa, e desde então não paramos mais", explica. Hoje, 100% da frota de 13 caminhões puxam cargas em câmaras frigoríficas por todo o Brasil, principalmente São Paulo e Goiás.

O pai de Remi Favassa, sócio-proprietário da Transportes Favassa, começou a transportar produtos da Sadia em 1952, fazendo a rota entre Concórdia e São Paulo. "Meu pai

Mais capacidade de carga

Uma nova carreta com capacidade para transportar até 30 pallets ou 33,5 toneladas é a nova tendência de transporte com câmaras frigorificadas na região de Santa Catarina. Chamada de "Vanderleia frigorífica", a composição, de 15,5 metros, tem capacidade de dois ou quatro pallets a mais, o que representa um aumento na capacidade de carga de até cinco toneladas – se comparada a uma composição frigorífica convencional, de 26 ou 28 pallets. O novo implemento com eixos distanciados permite uma melhor distribuição da carga e atende aos novos limites das dimensões e pesos definidos pela resolução do Contran (Conselho Nacional de Trânsito) de 2007.
A Scania possui caminhões ideais para serem atrelados a esse tipo de carreta: modelos com tração 6x2, equipados com suspensão a ar e entre-eixos de 3.100 mm de série. "Nossos últimos investimentos foram em cavalos mecânicos Scania R 440. Além de ter mais potência e torque, o espaço entre-eixos do modelo é adequado à composição", afirma Perondi.

era funcionário da Sadia e, com muito custo, comprou seu primeiro caminhãozinho. Hoje, a Favassa é uma das mais antigas do ramo em Concórdia", conta. O empresário participou da fundação da Coopercarga, também de Concórdia, em 1990, e diversificou seu negócio, que hoje atua com carga seca em geral e produtos frigorificados, a tradição da família.

Os caminhões das regiões oeste e meio-oeste de Santa Catarina fazem o transporte dos produtos resfriados e congelados para todo o Brasil. O escoamento dos produtos para exportação é feito em contêineres frigorificados pelo porto de Itajaí (SC). Boa parte da produção de frango é voltada para o mercado externo. Segundo a Abef (Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frango), 94% da produção nacional é exportada, principalmente para o Oriente Médio, Ásia e União Europeia. Já a produção de carne de porco é voltada para o mercado interno – cerca de 80% da carne suína é destinada ao consumo brasileiro, de acordo com dados da Abipecs (Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína).

TRABALHO MINUCIOSO – O transporte de produtos em câmaras frigoríficas requer cuidados em dobro por parte dos empresários do ramo. Para garantir a qualidade do produto que chega à mesa do consumidor final, o transporte deve estar de acordo com rigorosas normas de controle e manutenção da temperatura.

Produtos congelados, por exemplo, devem ser transportados a uma temperatura ao redor de -18°C. Já os resfriados aceitam a faixa entre 0°C e 5°C, conforme as especificações do fabricante. "As manutenções do caminhão e do equipamento de refrigeração têm de estar em dia, assim conseguimos entregar o produto de acordo com as exigências de qualidade do fabricante e dentro do prazo", explica Perondi.

Se um produto que necessita de refrigeração for transportado sem uma manutenção em sua temperatura e for exposto a uma grande elevação de calor – o que não é incomum em um país como o Brasil –, há riscos para a saúde por conta da proliferação de micro-organismos, que podem causar alergias, mal-estar estomacal e diarreias, entre outros males. "Nossa responsabilidade é grande", diz Perondi.

Por isso, além de ter conhecimento sobre o caminhão, o motorista também deve saber operar o equipamento que mantém o produto sob refrigeração. As carretas frigorificadas, por sua vez, são mais caras que um implemento normal, o que exige um alto investimento por parte do transportador. "Por esses motivos, é difícil encontrar caminhões com carretas frigorificadas nas estradas brasileiras. Isso é mais comum aqui no Sul", constata Favassa. O empresário tem razão. Segundo dados da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), o Brasil possui apenas 23,6 mil caminhões frigorificados, o que representa 1,68% da frota de 1,4 milhão de caminhões em circulação.

"O transporte de produtos congelados e resfriados é um trabalho melindroso e caro, mas estamos no ramo porque gostamos, é uma tradição da família", afirma Favassa. Segundo o transportador, trabalhar nesse segmento também tem suas vantagens. "É o melhor ramo porque é tranquilo. Você não perde tempo amarrando as cargas. É só carregar e fechar as portas", completa.

"As manutenções do caminhão e do equipamento de refrigeração têm de estar em dia, assim conseguimos entregar o produto de acordo com as exigências de qualidade do fabricante e dentro do prazo"

Edvandro Perondi, diretor da Transportadora Perondi, de Videira

UNIÃO E FORÇA

Além do transporte frigorificado, o associativismo no modelo cooperativista é muito forte no meio-oeste e oeste catarinense. Nascido na Inglaterra do século 19, o cooperativismo é a união voluntária de pessoas que buscam o atendimento de uma necessidade em comum. Assim, os cooperados são sócios da empresa ao mesmo tempo em que também são mão de obra.

A cultura do associativismo sempre foi muito presente em Santa Catarina: há cooperativas voltadas para a agropecuária, crédito e saúde, entre tantas outras. No setor de transportes, não seria diferente. Atualmente, o Estado conta com 21 cooperativas de transporte e quase 13 mil cooperados, segundo dados da Osesc (Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina).

CONCÓRDIA – A Coopercarga (Cooperativa de Transporte de Cargas de Santa Catarina) é um bom exemplo. Fundada em 1990, a empresa surgiu com o objetivo de tornar mais competitiva a atuação de 143 pequenos e médios transportadores que prestavam serviços para as agroindústrias da região de Concórdia. "A vontade de crescer não nos permitia mais trabalhar só com a Sadia. Decidimos procurar outros desafios, pois achávamos que tínhamos capacidade e condições de trabalhar para grandes empresas", conta Tarcisio Vizzotto, proprietário da Transportes Vizzotto e associado à Coopercarga desde os primórdios.

VIDEIRA – Foi com o mesmo objetivo de crescimento que, em 1995, formou-se a Cootravale (Cooperativa dos Transportadores do Vale), em Videira, a partir da união de 22 pequenos transportadores. "A cooperativa surgiu da necessidade de transportadores que prestavam serviço para a Perdigão e que desejavam crescer", Vilmar José Rui, presidente da Cootravale. Hoje, a cooperativa conta com mais de 100 cooperados e diversificou os negócios para carretas sider, baús e porta-contêineres, além do transporte frigorífico.

Antonio Moro, de Videira, é associado à Cootravale e está satisfeito. "Juntos, temos mais força para buscar a redução no custo dos insumos e equipamentos, e pegar fretes melhores. Os associados também têm direito a plano de saúde", enumera.

Na cooperativa, o associado participa de assembleias, onde dá suas sugestões, faz críticas e sugere direcionamentos. A gestão da Cootravale é formada por um conselho administrativo de cooperados e profissionais do mercado. "O sucesso é resultado da soma de fatores: gestão voltada para a qualidade, investimento em pessoas e utilização de tecnologia e veículos de ponta", finaliza Rui.

"O sucesso é resultado da soma de fatores: gestão voltada para a qualidade, investimento em pessoas e utilização de tecnologia e veículos de ponta"

Vilmar José Rui, presidente da Cootravale

30%

foi a participação da Scania no mercado de caminhões pesados em Santa Catarina em 2009. No ranking geral, a marca ocupa o primeiro lugar.

OSNI ROMAN*

Foto: Wagner Menezes

(*) ***Osni Roman*** *é diretor-superintendente da Fabet – Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte*

O DIFERENCIAL HUMANO

"**TODOS OS SETORES** da economia têm dificuldades e o setor de transporte de cargas não é diferente. Os desafios diários são enormes, seja quando se fala em infraestrutura, preços dos combustíveis, idade da frota, fretes degradados, entre outros. Perante essas situações o transportador pouco pode fazer.

Porém, um tema que precisa ser lembrado e também é um grande dificultador para a atividade de transporte e logística são as pessoas. Ousaria até mesmo a afirmar que este é o maior problema deste segmento. Ao mesmo tempo, se é o maior problema, também pode ser a maior oportunidade, pois se a empresa conseguir fazer o melhor trabalho neste sentido, terá uma vantagem competitiva sobre seus concorrentes que, com certeza, têm o mesmo problema.

Escutamos muitos falarem que têm veículos parados por falta de motoristas. Além disso, uma grande parte dos profissionais que estão atuando na empresa têm um desempenho que deixa muito a desejar. É possível perceber que na atuação, no dia a dia, se dá mais importância aos problemas financeiros, de negociação dos fretes, das compras, etc. Não se dá a devida importância e atenção a um tema que é o mais relevante para que a empresa possa gerar mais resultado, ou melhor, gerar algum resultado, já que as margens, quando existem, são muito pequenas.

E aí está uma das respostas para quem busca resultados: a diferença pode ser buscada através de uma gestão mais efetiva sobre as pessoas, o motor principal dos negócios de uma companhia. Em especial a uma classe que faz toda diferença no caso das empresas de transporte: os motoristas. É preciso investir nessas pessoas e na gestão delas, dedicar energia e atenção nesse desafio.

Vale a pena mencionar o trabalho que a FABET vem desenvolvendo há mais de 13 anos, atuando no treinamento, com formação e qualificação do profissional do transporte, do gestor do caminhão, que muitas vezes é esquecido. As empresas do segmento de transportes que adotam esse tipo de postura, investindo na capacitação de seus colaboradores, visualizam resultados animadores, principalmente no quesito redução de custos. As companhias que investem em seus profissionais conseguem uma melhora na performance do consumo de combustível na ordem de até 15%, quando não mais, um aumento na vida útil dos pneus e redução em manutenção na ordem de 10% e em média conseguem 50% em redução de acidentes. Esse último item, além de diminuir os custos, nos faz atentar para uma parcial solução para uma preocupação de toda a sociedade. Estamos falando da redução de acidentes e consequentemente da promoção de vidas, seja dos motoristas ou dos demais usuários das rodovias.

Apostar na qualificação dos motoristas reflete positivamente não só no bolso do transportador, mas também na visão que este profissional treinado terá da empresa e da postura que adotará perante a sociedade. Uma empresa com profissionais do volante devidamente capacitados, além de desenvolver uma imagem de excelência da companhia e melhorar a qualidade dos serviços prestados. ●

Casas Scania

Veículos

ALAGOAS
- **Rio Largo**
  Movesa – Tel. (82) 2126-9100
  movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS
- **Manaus**
  Supermac – Tel. (92) 2101-4043
  supermac@supermac-am.com.br

BAHIA
- **Barreiras**
  Movesa – Tel. (77) 3611-4831
  movesa.barreiras@movesa.com.br
- **Feira de Santana**
  Movesa – Tel. (75) 3321-9100
  movesa.feira@movesa.com.br
- **Itabuna**
  Movesa – Tel. (73) 3043-6010
  movesa.itabuna@movesa.com.br
- **Salvador**
  Movesa – Tel. (71) 2103-9100
  movesa.salvador@movesa.com.br
- **Teixeira de Freitas**
  Movesa – Tel. (73) 3311-3900
  consoleteixeira@movesa.com.br
- **Vitória da Conquista**
  Movesa – Tel. (77) 4009-9100
  movesa.conquista@movesa.com.br

CEARÁ
- **Fortaleza**
  Conterrânea – Tel. (85) 3307-2222
  lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL
- **Brasília**
  Varella – Tel. (61) 2104-5000
  veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO
- **Viana**
  Venac – Tel. (27) 2123-7900
  veiculos@venac.com.br

GOIÁS
- **Aparecida de Goiânia**
  Varella – Tel. (62) 4006-4000
  varella@varellapesados.com.br
- **Rio Verde**
  Varella – Tel. (64) 3611-5500
  veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO
- **Balsas**
  Alpha – Tel. (99) 3542-9494
  alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- **Imperatriz**
  Alpha – Tel. (99) 2101-6060
  alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- **São Luís**
  Alpha – Tel. (98) 3214-1919
  alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO
- **Cuiabá**
  Rota-Oeste – Tel. (65) 3611-5000
  cuiaba@rotaoeste.com.br
- **Lucas do Rio Verde**
  Rota-Oeste – Tel. (65) 3549-7200
  lucas@rotaoeste.com.br
- **Rondonópolis**
  Rota-Oeste – Tel. (66) 3411-5500
  rondonopolis@rotaoeste.com.br
- **Sinop**
  Rota-Oeste – Tel. (66) 3511-1500
  sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL
- **Campo Grande**
  P. B. Lopes – Tel. (67) 3326-5080
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Dourados**
  P. B. Lopes – Tel. (67) 3424-0015
  Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS
- **Contagem**
  Itaipu – Tel. (31) 3399-1000
  itaipu@itaipumg.com.br
- **Governador Valadares**
  Covepe – Tel. (33) 2101-9700
  covepe@covepegv.com.br
- **Inconfidentes**
  Itaipu – Tel. (31) 3398-0440
  itaipuin@itaipumg.com.br
- **Matias Barbosa**
  Itaipu – Tel. (32) 3273-8639
  itaipumb@itaipumg.com.br
- **Montes Claros**
  Itaipu – Tel. (38) 3213-2200
  itaipumc@itaipumg.com.br
- **Muriaé**
  Covepe – Tel. (32) 3729-3444
  covepe@covepe.com.br
- **Patos de Minas**
  Itaipu – Tel. (34) 3822-5555
  itaipupm@itaipumg.com.br
- **Pouso Alegre**
  Codema – Tel. (35) 2102-5600
  codema.pousoalegre@scania.com
- **Uberlândia**
  Escandinávia – Tel. (34) 3233-8000
  escandinavia@nanet.com.br

PARÁ
- **Marabá**
  Itaipu Norte – Tel. (94) 2103-8050
  millene.marinho@itaipunorte.com.br
- **Marituba**
  Itaipu Norte – Tel. (91) 4005-2222
  itaipunorte@itaipunorte.com.br
- **Paragominas**
  Itaipu Norte – Tel. (91) 3738-1684
  paragominas@itaipunorte.com.br

PARAÍBA
- **Campina Grande**
  Movesa – Tel. (83) 2102-9100
  movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ
- **Cascavel**
  Battistella – Tel. (45) 3225-6011
  cascavel@battistella.com.br
- **Guarapuava**
  Battistella – Tel. (42) 3624-2188
  guarapuava@battistella.com.br
- **Londrina**
  P. B. Lopes – Tel. (43) 3329-0780
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Maringá**
  P. B. Lopes – Tel. (44) 3228-5757
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Pato Branco**
  Battistella – Tel. (46) 3220-8400
  patobranco@battistella.com.br
- **Ponta Grossa**
  Battistella – Tel. (42) 3239-6600
  pontagrossa@battistella.com.br
- **São José dos Pinhais**
  Battistella – Tel. (41) 3299-7272
  sjpinhais@battistella.com.br
- **Telêmaco Borba**
  Battistella – Tel. (42) 3272-0035
  telemacoborba@battistella.com.br
- **União da Vitória**
  Battistella – Tel. (42) 3524-6675
  uniaodavitoria@battistella.com.br

PERNAMBUCO
- **Jaboatão dos Guararapes**
  Movesa – Tel. (81) 2101-9100
  admnistração.recife@movesa.com.br

PIAUÍ
- **Teresina**
  Alpha – Tel. (86) 3220-6700
  alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO
- **Barra Mansa**
  Equipo – Tel. (24) 3348-3332
  equipo.bm@equiporj.com.br
- **Rio de Janeiro**
  Equipo – Tel. (21) 3452-9600
  equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE
- **Mossoró**
  Conterrânea – Tel. (84) 3422-2400
  conterranea@conterranea-rn.com.br

RIO GRANDE DO SUL
- **Caxias do Sul**
  Brasdiesel – Tel. (54) 3238-0900
  brasdiesel@brasdiesel.com.br
- **Eldorado do Sul**
  Suvesa – Tel. (51) 3481-5050
  suvesa.eldorado@scania.com
- **Garibaldi**
  Brasdiesel – Tel. (54) 3463-8800
  garibaldi@brasdiesel.com.br
- **Ijuí**
  Brasdiesel – Tel. (55) 3331-0500
  ijui@brasdiesel.com.br
- **Lajeado**
  Brasdiesel – Tel. (51) 3714-7700
  lajeado@brasdiesel.com.br
- **Palmeira das Missões**
  Mecânica – Tel. (55) 3742-1770
  mepal@mecacil.com
- **Passo Fundo**
  Mecânica – Tel. (54) 2104-9600
  mevepas@mecacil.com
- **Pelotas**
  Suvesa – Tel. (53) 3274-3535
  suvesa.pelotas@scania.com
- **Portão**
  Suvesa – Tel. (51) 3562-8200
  suvesa.portao@scania.com
- **Vacaria**
  Mecânica – Tel. (54) 3511-1433
  mecacil@mecacil.com

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

SANTA CATARINA
- **Biguaçu**
  Battistella – Tel. (48) 3296-0011
  biguacu@battistella.com.br
- **Concórdia**
  Battistella – Tel. (49) 3442-5011
  concordia@battistella.com.br
- **Cordilheira Alta**
  Battistella – Tel. (49) 3328-0111
  cordilheiraalta@battistella.com.br
- **Itajaí**
  Mevale – Tel. (47) 3341-0800
  mevale@mevepi.com.br
- **Joinville**
  Meville – Tel. (47) 3451-0300
  meville@mevepi.com.br
- **Lages**
  Battistella – Tel. (49) 3221-3411
  lages@battistella.com.br
- **Piçarras**
  Mevepi – Tel. (47) 3267-7200
  mevepi@mevepi.com.br
- **Rio do Sul**
  Mevesul – Tel. (47) 3525-3575
  mevesul@mevepi.com.br
- **Tubarão**
  Battistella – Tel. (48) 3628-0511
  tubarao@battistella.com.br
- **Videira**
  Battistella – Tel. (49) 3531-3211
  videira@battistella.com.br

SÃO PAULO
- **Araçatuba**
  Quinta Roda – Tel. (18) 3631-1010
  qroda.ata@quintaroda.com.br
- **Araraquara**
  Escandinávia – Tel. (16) 3301-1000
  araraquara@escandinavia.com.br
- **Bauru**
  Quinta Roda – Tel. (14) 2109-3150
  quintaroda.bru@quintaroda.com.br
- **Caçapava**
  Codema – Tel. (12) 3653-1611
  codema.cacapava@scania.com
- **Guarulhos**
  Codema – Tel. (11) 2199-5000
  codema.guarulhos@scania.com
  Codema – Seminovos – Tel. (11) 2148-1400
  codema.seminovos@scania.com
- **Jundiaí**
  Codema – Tel. (11) 2136-8750
  codema.jundiai@scania.com
- **Porto Ferreira**
  Quinta Roda – Tel. (19) 3581-4144
  qroda.pf@quintaroda.com.br
- **Regente Feijó**
  P. B. Lopes – Tel. (18) 3941-1030
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Registro**
  Codema – Tel. (13) 3821-6711
  codema.registro@scania.com
- **Ribeirão Preto**
  Escandinávia – Tel. (16) 3969-9900
  escandinavia@convex.com.br
- **Salto Grande**
  P. B. Lopes – Tel. (14) 3378-4115
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Santo André**
  Codema – Tel. (11) 2179-0000
  codema.santoandre@scania.com
- **Santos**
  Codema – Tel. (13) 2102-2980
  codema.santos@scania.com
- **São Bernardo do Campo**
  Codema – Tel. (11) 2176-0000
  codema.saobernardo@scania.com
- **São José do Rio Preto**
  Escandinávia – Tel. (17) 3215-9770
  riopreto@escandinavia.com.br
- **Sorocaba**
  Codema – Tel. (15) 2102-7850
  codema.sorocaba@scania.com
- **Sumaré**
  Quinta Roda – Tel. (19) 3854-8900
  quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE
- **Nossa Senhora do Socorro**
  Movesa – Tel. (79) 2104-9100
  movesa.sergipe@movesa.com.br

TOCANTINS
- **Araguaína**
  MCM – Tel. (63) 3421-3433
  mcm@mcmtocantins.com.br
- **Gurupi**
  MCM – Tel. (63) 3311-4000
  mcm@mcmtocantins.com.br

Motores

AMAPÁ
- **Santana**
  Motomap – Tel. (96) 3281-3578
  motomapsz@netsan.com.br

PARÁ
- **Santarém**
  Motomap – Tel. (93) 3523-1109
  motomapsz@netsan.com.br

RIO DE JANEIRO
- **Angra dos Reis**
  Mecmarine – Tel. (24) 3366.6994
  mecmarine@mecmarine.com.br

RIO GRANDE DO SUL
- **Porto Alegre**
  Orbid – Tel. (51) 2131-5100
  werner@orbid.com.br

SÃO PAULO
- **Guarujá**
  Mecmarine – Tel. (13) 3355-4782
  mecmarine@mecmarine.com.br
- **Guarulhos**
  Codema – Tel. (11) 2199-5000
  codema.guarulhos@scania.com

Scania na América Latina

- **ARGENTINA - Buenos Aires**
  Tel. (00543327) 451000
- **BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**
  Tel. (005913) 341-1111
- **CHILE - Santiago**
  Tel. (00562) 3940-400
- **COLÔMBIA - Santafé de Bogota**
  Tel. (00571) 292-8200
- **COSTA RICA - San Jose**
  Tel. (00506) 290-2255
- **EQUADOR - Quito**
  Tel. (00593) 22440-765
- **GUATEMALA - Guatemala**
  Tel. (00502) 2420-4466
- **MÉXICO - México Querétaro**
  Tel. (0052442) 227-3000
- **NICARÁGUA - Manágua**
  Tel. (005052) 631151/331152 a 331159
- **PARAGUAI - Asunción**
  Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720
- **PERU - Lima**
  Tel. (00511) 512-1800
- **REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo**
  Tel. (001809) 372-0455
- **URUGUAI - Montevidéu**
  Tel. (005982) 924-0433/0435
- **VENEZUELA - Valencia**
  Tel. (0058241) 871-8090

Scania Assistance
0800 019 4224
O serviço que cuida do seu Scania
24 horas, **365 dias** por ano

O desafio está de volta.

Inscreva-se para a maior competição entre motoristas de caminhão do Brasil.

Mostre que você é fera ao volante e conhece tudo sobre segurança.

A competição **Melhor Motorista de Caminhão do Brasil** chega à sua terceira edição e está aberta a todos os profissionais habilitados na **categoria "E"**, **independentemente se dirigem um Scania ou não.**
Aceite o desafio e **prove que você é o melhor** quando o assunto é **condução segura e eficaz**.
E você ainda concorre a **prêmios e treinamentos** promovidos pela Scania e seus parceiros.
As inscrições vão **até o dia 10 de julho de 2010**.

Educação para a segurança

Locais de Inscrições: Casas Scania, postos credenciados Bridgestone e Shell, escolas de motoristas apoiadas pela Scania, unidades credenciadas do SEST SENAT e minas da Vale em Minas Gerais.

Mais informações: 0800 772 9822 ou no site **www.melhormotorista.com.br**

SCANIA

Patrocínio:

BRIDGESTONE · Bandeq · Shell · SCANIA Scania Banco S.A. · GUERRA É PAZ NA ESTRADA · SEST SENAT · VALE

Apoio:

PAMCARY · Polícia Rodoviária Federal · Consórcio Brasil SCANIA · DENATRAN · Fundação Adolpho Bosch de Educação no Transporte Fabet · ATC Associação dos Transportadores de Cargas do Mato Grosso · CTQT Centro de Treinamento e Qualificação no Transporte · Centronor · NTC & Logística · SEST SENAT · ABRAMET Associação Brasileira de Motores de Trabalho · Instituto Avon

TECHNOMET