

# SCANIA

## REI DA ESTRADA

### Solução completa

Serviço dedicado na  
Auto Viação 1001

pág. 14



Corredor da  
Linha Verde,  
em Curitiba (PR).

# É tempo de mobilidade

Projetos para implementação  
de sistemas BRT prometem benefícios  
ao transporte urbano de passageiros



SUSTENTABILIDADE  
**50 ÔNIBUS  
ETANOL PARA  
SÃO PAULO**

pág. 18



SÉRIE ESPECIAL  
**O PRÓSPERO  
ESPÍRITO  
SANTO**

pág. 28

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 146

**4** Espaço do Leitor

**5** Notícias da Scania

**8** Reportagem de Capa

Cidades brasileiras apostam no BRT como saída para melhorar o transporte coletivo urbano.

**14** Serviços

Auto Viação 1001 inova ao colocar mecânicos Scania dentro de sua garagem.

**18** Sustentabilidade

Scania assina acordo para fornecer lote de ônibus a etanol à cidade de São Paulo.

**22** Perfil

A trajetória da mineira Transpedrosa, que investe em segurança como diferencial competitivo.



## 24 Consórcio

Eleito o melhor da modalidade pela NTC&Logística, Consórcio Scania Brasil é opção de renovação de frota.

## 26 Perfil

Com apenas dois anos de estrada, a CP Transportes já colhe os primeiros frutos do trabalho.

## 30 Série Especial

Marcada pela diversificação, a promissora economia capixaba traz oportunidades ao transportador.

## 34 Opinião

Claudio de Senna Frederico, especialista em BRT, fala sobre o uso de etanol no transporte coletivo.

## 35 Casas Scania



“Seguimos com o compromisso de promover benefícios para a sociedade por meio de soluções sustentáveis e eficientes para o transporte”

## A próxima canção

Vejam essa maravilha de cenário. É um episódio relicário. Que o artista num sonho genial. Escolheu para este carnaval. Os versos do samba de Silas de Oliveira – que tão bem descreveu a caravana de ônibus do projeto Ponto a Ponto realizado pela Scania em 2003 – também cairiam como uma luva para ilustrar uma nova era, já que é nesta “maravilha de cenário” que iniciamos o ano de 2011. Além de parecer favorável economicamente, a década de ouro, como foram batizados os próximos dez anos por alguns especialistas, traz alguns indícios de melhorias significativas na qualidade de vida das pessoas, especialmente daquelas que vivem nos grandes centros urbanos. Um bom exemplo foi dado pela prefeitura de São Paulo, que por meio da Viação Metropolitana adquiriu um lote de 50 ônibus Scania a etanol para integrar a frota de veículos urbanos da cidade. A ação pioneira no Brasil segue o exemplo de Estocolmo, capital da Suécia que, com uma frota de mais de 600 ônibus movidos pelo combustível verde, já atingiu níveis significativos em diminuição do nível de poluentes lançados na atmosfera.

O etanol, aliás, tem reforçado o seu papel como a alternativa mais viável em combustíveis não fósseis também nos grandes centros brasileiros, pois, além de reduzir em até 90% a emissão de CO<sub>2</sub>, tem matéria-prima para a sua fabricação (a cana-de-açúcar) encontrada facilmente em solo nacional. Para completar os pontos positivos, a Scania domina essa tecnologia há mais de 20 anos, uma experiência suficiente para tornar a implementação desses veículos um sucesso também em terras tupiniquins. Uso o termo *veículos* porque a solução ecológica também está disponível para caminhões com potência de 270 cavalos.

Outras boas notícias estão nos iminentes projetos de BRT (Bus Rapid Transit). O modelo de transporte de passageiros, já implementado por aqui em Curitiba (PR) e em Bogotá, na Colômbia, promete ser seguido – e até melhorado – nas cidades que vão sediar os Jogos Olímpicos e a Copa do Mundo.

Com diferentes opções de chassis de ônibus que podem ser aplicados em BRT, a Scania está presente nos principais polos de discussão para tornar a solução real. Isso porque, quando implementado, o sistema contribuirá para um transporte público rápido e de qualidade, com consequências favoráveis inclusive para o trânsito, o verdadeiro terror das metrópoles.

E seguimos com o compromisso de promover benefícios para a sociedade por meio de soluções sustentáveis e eficientes para o transporte. Permanecemos de mangas arregaçadas, ouvindo os nossos clientes, a sociedade e o poder público, e reforçando o nosso trabalho para superar as expectativas. Dessa forma, vamos contribuir para que todas essas boas novas se concretizem e inspirem um novo samba para comemorar os próximos carnavais.

Wilson Pereira,  
gerente executivo de Vendas de Ônibus  
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

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

**Jornalista Responsável**  
Renata Nascimento (Mtb 45640)

**Conselho Editorial**  
Roberto Leoncini, Sidney Basso e João Miguel Capussi

**Assistente**  
Maíra Zanutto

**Revisão**  
Vicente dos Anjos

**Capa**  
Wagner Menezes

**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart

**Impressão / Tiragem**  
Intergraf / 43.900 unidades

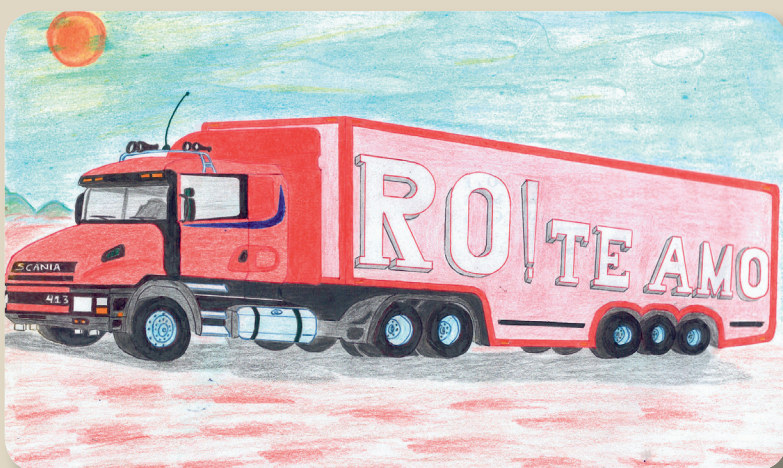




**Luís Alberto da Silva – Atibaia (SP)**



**Gabriel Bortese, 10 anos – Chapecó (SC)**



**Carlos Alberto da Silva – Sumaré (SP)**

“ Sou apaixonado por caminhão. Já trabalhei em transportadoras e só adquiri caminhões Scania, por isso, cada vez mais minha paixão cresce”.

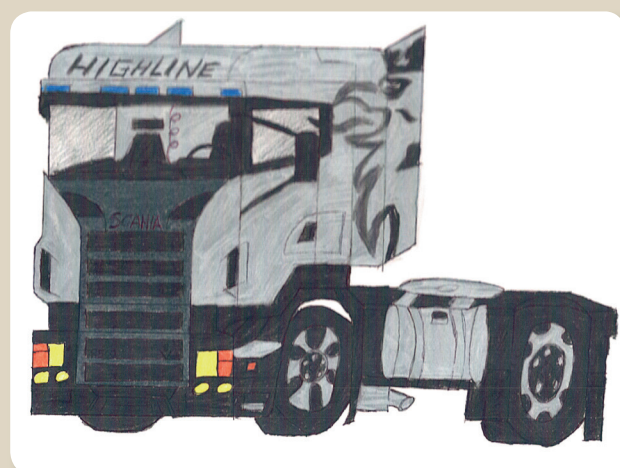
**Francisco Assis Dias - Campo Grande (MS)**

“ Gostaria de agradecer mais uma vez o recebimento da revista Rei da Estrada. Para mim, é um grande orgulho manter essa obra de arte em minha coleção”.

**Harley de Jesus Chagas - Belo Horizonte (MG)**

“ O início foi o ano de 1983, quando eu comecei o trabalho no corte de cana-de-açúcar em uma usina na beira da rodovia Raposo Tavares, em São Paulo. Às vezes, muito cansado, eu ficava olhando os caminhões passarem, e havia alguns que me chamavam a atenção pela beleza e facilidade de ultrapassagens. Eu, então com 13 anos, me interessei em saber que caminhões eram aqueles, me aproximei da rodovia e li na frente de um lindo caminhão: Scania. Fiquei com aquele nome na cabeça, pensando em um dia trabalhar em um deles. Aos 27 anos, consegui minha habilitação categoria E. Foi o dia mais feliz da minha vida. Aperfeiçoei a habilitação no peito e disse: Agora posso trabalhar com um Scania. Hoje, trabalho com um Scania P 420 em uma usina na região de Paraguaçu Paulista (SP). Por isso, sempre digo: Os caminhões Scania não só transportam cargas, mas também sonhos”.

**Claudeci Barros da Silva - Paraguaçu Paulista (SP)**



**Matheus Aparecido Pereira, 10 anos  
São José do Rio Preto - SP (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.



## Feira na Amazônia traz soluções completas para mineração



Entre os dias 22 e 25 de novembro, a Scania e a Casa Itaipu Norte participaram da Exposibram Amazônia, uma das maiores exposições de mineração do Brasil. O evento aconteceu em Belém do Pará e mostrou como os avanços da engenharia podem ser aliados da sustentabilidade e preservação ambiental.

Quem passou pelo estande da montadora pôde conhecer dois modelos ideais para o segmento: o já consagrado P 420 8x4, conhecido pelo seu alto desempenho na aplicação em mineração devido à relação entre a tonelada de minério transportada e a quantidade de combustível consumida, e o G 420 6x6 com três eixos de tração, sendo um eixo dianteiro direcional e dois eixos traseiros, ideal para abertura de novos canteiros.

Além disso, a Scania apresentou seu portfólio de serviços destinados ao segmento de mineração, que garantem a máxima disponibilidade e produtividade dos caminhões da marca.

## Sustentabilidade móvel

A Scania tornou-se parceira da Recicleiros, empresa social que desenvolve projetos de gestão ambiental e conscientização a respeito da sustentabilidade. A montadora cedeu um caminhão Highline 420 para o transporte de uma unidade móvel capaz de gerar energia limpa. Por meio de um sistema conjugado de energia solar e eólica, o equipamento é capaz de gerar 28,4 kWh diariamente – o equivalente ao consumo de 20 televisores ligados durante 14 horas. Aliada à mobilidade proporcionada pelo caminhão, a estrutura pode ser utilizada em qualquer local.

A Recicleiros esteve presente no SWU, festival de música realizado em Itu (SP) no mês de outubro. Durante os três dias de show, o evento reuniu mais de 160 mil pessoas, e toda a energia gerada pela estação foi disponibilizada para o público presente. Ao final do festival, a carreta foi carregada com 25 toneladas de lixo para reciclagem.



## Pai e filho vão de Scania

Desde quando comprou seu primeiro caminhão pesado, em 1996, o empresário Pompeu Hoffmann prefere a marca Scania. Até pouco tempo, ele mesmo dirigia um R 420 transportando arroz até Minas Gerais, de onde retornava carregado com cimento.

Seguindo os passos do pai, Maurício Hoffmann acaba de comprar seu primeiro caminhão, um G 380 4x2 com 3º eixo. Agora, pai e filho se juntaram para formar a Transportes Hoffmann e têm boas expectativas para 2011. “Todo mundo começa do zero. Com dois caminhões trabalhando, teremos condições para comprar um terceiro, depois um quarto e assim por diante. Temos mais um caminhão por vir através do Consórcio”, afirma. Hoffmann mora em Santo Antônio da Patrulha (RS) e é cliente da Suvesa, de Portão (RS).



Da esq. à dir.: Maurício e Pompeu Hoffmann, e o vendedor André Specht

## Transvicon: de volta à Scania

Depois de 18 anos, a baiana Transvicon voltou a comprar Scania. Há dois anos, o proprietário José Má Araújo Pereira, o Josa, comprou um Highline 420. Satisfeito, acaba de adquirir mais dez unidades na Movesa, de Vitória da Conquista (BA): quatro Highline 420, quatro G 420 e dois R 420. “Da Série 2 aos Novos Caminhões, muita coisa mudou. Os caminhões estão mais confortáveis e mais potentes. A segurança do motorista é outro ponto forte”, afirma Josa, que está no ramo desde 1985, quando comprou seu primeiro cavalo mecânico – um Scania 112 H.

Com o passar do tempo, o trabalho aumentou e, em 1990, Josa fundou a Transvicon. Na época, eram cinco caminhões, sendo quatro Scania. Com sede em Vitória da Conquista (BA), a Transvicon cresceu e se consolidou. Vinte anos depois, são mais de 60 conjuntos na frota, todos com cavalos mecânicos. A empresa atua principalmente com o transporte de café, minério e açúcar e possui uma carteira com mais de 40 clientes.



## Qualidade mais do que reconhecida

A Scania, líder em vendas de caminhões pesados no Brasil, foi eleita por cerca de 400 empresas de transportes de todo o Brasil como a melhor fornecedora do ano em três categorias do 13º Prêmio NTC Fornecedores. O anúncio foi feito em dezembro.

Premiada nas categorias Consórcios de Caminhões, Montadora de Caminhões Pesados e Fabricante de Motores Diesel para Caminhões Pesados e Semipesados, esta é a 11ª vez que a empresa é vencedora na categoria para veículos pesados.



Da esq. à dir.: José Hélio Fernandes, vice-presidente da NTC&Logística, Roberto Leoncini, diretor geral da unidade de negócios da Scania Brasil e Flávio Benatti, presidente da NTC&Logística

## Combate ao câncer

O apoio da Scania ao Hospital de Câncer de Barretos fechou 2010 com um ótimo resultado. Destinados ao transporte de carretas com unidades móveis de atendimento, os caminhões cedidos pela montadora à instituição – dois Highline 420 6x2, avaliados em R\$ 500 mil cada – passaram por 145 cidades brasileiras, onde foram realizados 13 mil mamografias e 18 mil atendimentos entre câncer de pele, próstata e colo de útero, além de 1.024 cirurgias.

Todas as despesas de manutenção dos veículos são de responsabilidade da montadora, que também possui um ônibus em comodato para o transporte de pacientes na sede da instituição.

Em dezembro, a Scania contribuiu com R\$ 700 mil para a campanha “Direito de Viver”, promovida todos os anos pelo Hospital para angariar recursos. A ação contou com o apoio de artistas e arrecadou R\$ 8 milhões.



Emerson Johanssen, gerente de Promoção da Scania no Brasil, ao lado dos apresentadores Emilio Surita e Sabrina Sato.

## Festa em São Marcos, a “Cidade Scania”

Realizada entre os dias 8 e 18 de outubro, a 39ª Festa de Nossa Senhora Aparecida e dos Motoristas de São Marcos (RS) reuniu mais de 40 mil pessoas entre visitantes e moradores. Conhecido como a “Cidade Scania”, o município gaúcho possui um dos maiores índices de caminhões per capita do Brasil e se destaca pelo grande número de pesados Scania emplacados. O ponto alto da festa foi a procissão motorizada para a bênção da padroeira da cidade – cerca de 8 mil veículos, entre caminhões, carros e motos. O evento também foi marcado pelos negócios fechados durante os dias de festa: a Casa Brasdiesel negociou 16 caminhões e quatro cotas do consórcio. Mas o destaque ficou por conta do Feirão de Peças. Com uma grande variedade de itens a preços atrativos, a Casa Scania alcançou um recorde de vendas de peças.



Tração

# 6x4

**Obrigatoriedade de tração 6x4**

Desde 1º de janeiro, caminhões novos destinados a tracionar bitrens de sete eixos e com PBTC (Peso Bruto Total Combinado) de 57 toneladas deverão, obrigatoriamente, possuir tração 6x4. De acordo com a deliberação do Contran, veículos fabricados antes de 2011 continuarão a usar a tração 6x2, independentemente do ano de fabricação do semirreboque. A exigência será controlada pela data de fabricação do caminhão trator e não mais pela data do primeiro registro e licenciamento.

## Noivos surpreendem com casamento temático



Julio Dal Monte / Studio Dal Monte

Farroupilha (RS) teve um casamento, no mínimo, inusitado. No dia 13 de novembro, Thiago Bellaver, o noivo, chegou à igreja dirigindo um G 420. A noiva, Emichele Shachett, veio de carona em um Highline 420, que depois levou os recém-casados até a festa. E não parou por aí. O casal fez uma festa temática de caminhões. Desde o convite até a lembrancinha, tudo foi confeccionado com o mesmo tema. Nem o tradicional bolo dos noivos escapou. Segundo Bellaver, os convidados adoraram a ideia, e o casamento diferente saiu até no jornal da cidade. A Bellaver Transportes é cliente da Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS). Fundada por Thiago em 2004, a empresa é especializada no trabalho com cargas frigoríficas: laticínios, congelados e sorvetes, entre outros. São 20 caminhões que viajam por São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Goiás.



## Jovens empresários visitam matriz

A COMJOVEM, Comissão de Jovens Empresários e Executivos do Transporte Rodoviário de Cargas, viajou em setembro para a Suécia em uma missão técnica. O intuito da viagem foi integrar e aprimorar o conhecimento dos jovens empresários em relação à qualificação profissional, tendências e produtos. O grupo conheceu a linha de montagem dos veículos e aprendeu como funciona o processo de desenvolvimento de novos produtos. Os participantes também fizeram um test-drive no R 730 V8, o caminhão mais potente do mundo. O roteiro também incluiu uma visita à maior feira de transportes do mundo, a IAA, realizada a cada dois anos em Hannover, na Alemanha.







# MOBILIDADE COLETIVA

Médias e grandes cidades apostam no conceito de BRT, ou Bus Rapid Transit, sistema em que os principais beneficiados são os usuários de ônibus e toda a sociedade.

**P**OR MUITOS ANOS, os gestores do transporte público no Brasil adotaram uma postura de pouco investimento ao modal coletivo nas grandes cidades, privilegiando o transporte individual. A máxima do “santo de casa não faz milagres” se aplicou muito bem em nosso país, onde uma invenção genuinamente nacional não teve aproveitamento para que a mobilidade urbana fosse a favorecida na história. O modelo de corredores expressos de ônibus foi arquitetada no Brasil, mais precisamente em Curitiba (PR) há 35 anos. Uma ideia que deveria ser aproveitada já na década de 1970, com a incorporação dos sistemas de BRT (Bus Rapid Transit), volta à tona como vetor principal na melhora da qualidade do transporte de passageiros das médias e grandes cidades.

Para Marcos Bicalho, diretor superintendente da NTU (Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos), BRT significa benefícios para o grande número de cidadãos que dependem do transporte coletivo, além proporcionar mais conforto e menor impacto ambiental, pois pode utilizar combustíveis e trações alternativas, além de revitalizar o espaço público. “Atualmente, 30% dos deslocamentos da população brasileira são realizados em meios motorizados e individuais, ocupando 70% das vias de cir-

culação, algo que compromete a qualidade do ar e do trânsito urbano nas cidades. Para os ônibus urbanos resta, portanto, um pequeno espaço que tem que ser dividido com caminhões e outros veículos de carga. Com o BRT isso muda e para melhor”, enfatizou Bicalho.

O conceito BRT quer reverter um fator que a cada ano mostra-se uma adversidade ao transporte coletivo realizado por ônibus, que é a perda de passageiros para os modais automóvel, bicicleta e caminhada. Segundo dados da NTU de 2009, o índice de passageiros transportados mensalmente nas capitais brasileiras foi de 341 milhões, diferentemente dos picos históricos da década de 1990, quando os volumes bateram na casa dos 480 milhões. Bicalho comentou que o BRT, com suas características de rapidez, conforto e segurança, não terá apenas a função de atrair novamente o usuário do automóvel, desafogando o trânsito, mas proporcionará outros benefícios na questão de saúde pública e na melhora do ambiente das cidades.

Segundo o Ministério do Meio Ambiente, o transporte coletivo é responsável por apenas 2% das emissões de CO (monóxido de carbono), 14% de NOx (óxidos de nitrogênio) e 11% de CO<sub>2</sub> (dióxido de carbono), enquanto o transporte individual lança na atmosfera 83% de CO, 9% de NOx e 23% de CO<sub>2</sub>.

# 33 quilômetros

## Corredor metropolitano ABD

Ligando as zonas sul e leste de São Paulo, passando pelos municípios de Santo André, São Bernardo do Campo e Diadema.

**BONS EXEMPLOS** - Curitiba e São Paulo são exemplos únicos em o que o BRT pode trazer muitas vantagens operacionais. Na capital paranaense são seis eixos estruturais Expressos (Norte e Sul, Leste e Oeste, Boqueirão e Linha Verde), 82 quilômetros de vias exclusivas (canaletas) com 185 veículos em operação entre modelos articulados e biarticulados transportando 780 mil passageiros ao dia. É na Linha Verde, o mais novo BRT da cidade, que rodam 6 unidades dos chassis Scania K 310 8x2 com biodiesel 100%.

Ligando as zonas sul e leste de São Paulo, passando pelos municípios de Santo André, São Bernardo do Campo e Diadema, o corredor metropolitano ABD tem 33 quilômetros de extensão, sendo 30 quilômetros com

total segregação. Conhecido por suas virtudes operacionais, é lá que rodam 101 chassis Scania, sendo 40 do modelo K 270 6x2 (15 metros de comprimento) e o restante da versão L 94U com carroçaria de 13,20 metros, todos com piso baixo. José Lindolfo Alves, gerente de tecnologia da Metra, destacou a importância de operar um corredor segregado em prol da mobilidade e do meio ambiente focando no atendimento aprimorado ao usuário do sistema. “O corredor proporciona prioridades, como a maior velocidade comercial, um dos quesitos que o passageiro necessita, além de estabelecer alguns critérios operacionais que melhoram em muito a qualidade dos serviços e ainda a redução nas emissões de poluentes”, explicou. Quanto aos





“ Nas cidades escolhidas para receberem os jogos, o tema já devia há muito estar sendo discutido, planejado e implementado, promovendo assim uma revolução no transporte de passageiros”

*Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil*

veículos Scania que rodam no corredor, Alves ressalta que a escolha pela marca se dá pelos resultados operacionais muito benéficos, tanto em consumo, como pela pouca manutenção e ainda na presença da tecnologia embarcada. “Os veículos Scania se comportam muito bem em nosso corredor. Nosso pessoal não tem do que reclamar quanto à manutenção. Os chassis possuem tecnologia de última geração, além de a fábrica nos proporcionar condições muito atrativas quanto ao atendimento e suporte”, enfatiza.

A satisfação com o nome Scania é expressiva, tanto que outras 15 unidades do K270 6x2 entrarão em operação no início de 2011.

**FUTURO PROMISSOR** – Com a aproximação dos dois grandes eventos esportivos mundiais previstos para o Brasil em 2014 e 2016, a necessidade por sistemas de transporte caracterizados pela eficiência é um dos itens essenciais do caderno de encargos das entidades que promovem a Copa do Mundo de Futebol e os Jogos Olímpicos. E como já mostramos certo atraso na construção dos modelos de mobilidade coletiva, a opção pelo BRT foi escolhida por dois fatores – tempo e custo (são 20 projetos confirmados a serem construídos em nove cidades). “A implantação de um corredor exclusivo para ônibus com extensão de 10 quilômetros leva em média de 24 a 36 meses e seu custo representa algo em torno de R\$ 10 milhões o quilômetro”, explicou o executivo da NTU.

No Rio de Janeiro, cidade que além dos



jogos da Copa também vai receber as Olimpíadas, os esforços para a reformulação de sua rede de transportes já teve início com as primeiras obras de quatro corredores – Transcarioca, Transolímpico, Transoeste e Avenida Brasil, totalizando 127 quilômetros de vias. “Os BRTs são extremamente viáveis para países em desenvolvimento, e o Rio de Janeiro vive um momento ímpar que se transformará em exemplo para reformular o transporte urbano do Brasil, com os muitos benefícios promovidos, como o menor tempo de viagem, a melhor qualidade do serviço, segurança, qualidade ambiental e acessibilidade total ao sistema”, destacou Richele Cabral, diretora de Mobilidade Urbana da Fetranspor. Segundo ela, os BRTs da capital fluminense atenderão

mais de um milhão de usuários por dia e o investimento está na ordem de R\$ 5 bilhões. A estimativa é que 580 ônibus articulados operem em todos os sistemas.

Independentemente dos acontecimentos, o que importa para Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, é o que ficará quando os BRTs estiverem prontos e em operação nas cidades que escolheram o modelo. “Temos de analisar que os problemas de transporte coletivo e mobilidade já estão ocorrendo. Nas cidades escolhidas para receberem os jogos, o tema já devia há muito estar sendo discutido, planejado e implementado, promovendo assim uma revolução no transporte de passageiros”, comentou.

**A PARTICIPAÇÃO DA SCANIA** - A Scania do Brasil tem uma longa tradição em oferecer veículos adequados a cada demanda de operação. Em se tratando de BRT, a marca tem em seu portfólio chassis para atender aos variados contextos de corredores. Os modelos são específicos para encarroçamentos que vão de 13,20 a 20,30 metros de comprimento. São chassis convencionais (F 230, K 230 e K 270), na versão 6x2 (K 270) e até articulados 6x2 e 8x2 (K 310) movidos a diesel, por etanol e até biodiesel 100%. “Além de possuímos uma completa linha de chassis, adequada para atender a todo o conceito do BRT, seja em operações troncais ou linhas alimentadoras do sistema, oferecemos custo operacional competitivo e temos o compromisso de longo prazo com nossos clientes quanto a disponibilizar produtos, serviços e financiamentos”, afirma Eduardo Monteiro, chefe de Vendas de Ônibus Urbano da Scania no Brasil. Ele também salientou as qua-

lidades dos modelos K 270 6x2 e o articulado K 310 nas versões 6x2 ou 8x2, grandes diferenciais oferecidos aos clientes em se tratando de transporte com alta capacidade de passageiros.

A sustentabilidade encontrada nos chassis Scania, principalmente com o etanol como alternativa imediata para a substituição do óleo diesel na matriz energética dos ônibus urbanos, também é destaque da marca (*veja na página 18*).

Além da ampla gama de veículos, a montadora também anunciou recentemente a criação de uma área para debater e propagar o assunto corredores exclusivos e reavaliar a atual forma como o transporte público é tratado no País. Para isso, ela trouxe Claudio de Senna Frederico, ex-secretário dos Transportes do Estado de São Paulo e atualmente vice-presidente da ANTP (Associação Nacional dos Transportes Públicos). Sua função é ser um

canal de comunicação entre a fabricante, os órgãos gestores e toda a sociedade no sentido de oferecer produtos e ferramentas que integrem a rede de transporte público das grandes áreas urbanas do Brasil.

“A Scania quer evoluir de uma posição de apenas fabricante de veículos para a participação na solução dos problemas do transporte coletivo urbano”, disse.

Ele também expôs que o problema do transporte público não é meramente de um veículo, mas que haja condições adequadas para que esse veículo possa ser operado e se alcance uma otimização em todo o sistema. “O fabricante, até mesmo para zelar por seu futuro, começa a ser preocupar mais pela aplicação de seus produtos, participando de um modo mais ativo, com o interesse em auxiliar as pessoas que querem modificar os atuais parâmetros do transporte urbano. Isso é uma tendência e a Scania se enquadra nela”, enfatizou Frederico.



Para o consultor da Scania, o BRT tem todas as características para mudar o paradigma das operações do transporte coletivo nas cidades. “O BRT chegou para promover uma modificação no conceito de transporte urbano feito por ônibus. Sua flexibilidade apresenta amplas vantagens para a mobilidade e é capaz de atender uma alta demanda de passageiros. O sistema ainda é caracterizado por uma sustentabilidade positiva. Esta nova imagem, que apresenta qualidade e eficiência próximas a do automóvel, pode contribuir para que as pessoas utilizem o transporte público em seus deslocamentos diários com mais frequência”, acredita.

Em relação à receptividade do mercado com essa nova fórmula proposta pela Scania, Frederico adianta um resultado muito positivo para mostrar os grandes benefícios de um sistema rápido de ônibus. “Vamos explicar o verdadeiro significado de um sistema eficiente de ônibus urbanos aos gestores de transporte urbano, às autoridades e operadores no Brasil e em toda América Latina. A recepção inicial tem sido muito boa”, disse. ●

## PELO MUNDO

Sistemas BRT estão presentes nos cinco continentes. De acordo com a NTU, a flexibilidade e o perfil de se adaptar rapidamente ao desenvolvimento urbano fazem do modelo um atrativo com custo benefício reconhecido. Além disso, dentro da lógica transportadora, um corredor bem planejado pode transportar um volume de até 45 mil passageiros por hora/sentido, demanda que fica próxima ao do metrô com a vantagem de uma velocidade comercial em torno de 30 km/h. Lá fora, o exemplo mais expressivo que fez uso da proposta brasileira foi Bogotá, com o seu Transmilenio, sistema que transformou a capital colombiana, contribuindo para o desenvolvimento ambiental, econômico, financeiro e social da cidade. “Há que se analisar três aspectos que foram essenciais para o sucesso e eficácia do Transmilenio em 10 anos de operação – a segurança, o ordenamento na forma do transporte, a regularização dos operadores ilegais e a promoção da qualidade de vida aos bogotanos”, disse Arturo Fernandes Rojas, subgerente geral do Transmilenio. Atualmente a infraestrutura possui 84 quilômetros de vias segregadas e, no final de 2010, outros 32 quilômetros foram incorporados ao sistema e mais 600 mil passageiros, totalizando 2,3 milhões transportados. A frota é composta por 1.200 ônibus articulados, sendo 207 da marca Scania.

O transporte rápido por ônibus também está presente em países como a China, a Índia, França, Holanda, África do Sul, México e Estados Unidos.



## PRINCIPAIS PARTICULARIDADES DO BRT

- **Corredores** exclusivos para a circulação do transporte coletivo.
- **Veículos** de alta capacidade, modernos e com tecnologias mais limpas.
- **Embarques** e desembarques rápidos, através de plataformas elevadas no mesmo nível dos veículos.
- **Transferências** entre rotas sem incidência de custos.
- **Sistema** de pré-pagamento de tarifas nas estações.
- **Integração** modal em estações e terminais – sistema troncal.
- **Programação** e controle rigorosos da operação.
- **Sinalização** e informação ao usuário.



### Capitais que optaram pelo BRT visando à Copa de 2014:

Belo Horizonte, Cuiabá, Curitiba, Fortaleza, Manaus, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro e Salvador.

● Fonte - NTU



# Solução completa

Auto Viação 1001 quebra paradigmas ao adotar trabalho que considera tendência no mercado de ônibus: a presença de mecânicos Scania dentro de sua garagem para garantir disponibilidade dos veículos

**T**RANSPORTAR PESSOAS é bem diferente do trabalho com cargas. Muito mais do que uma rota ou itinerário, cada detalhe é relevante para oferecer ao passageiro uma viagem confortável e segura. Por isso mesmo, muitas empresas optam por fazer a manutenção de seus carros dentro da própria garagem, o que confere mais praticidade para o cumprimento de horários, muitas vezes com metas apertadas. Além disso, esta manutenção deve ser bem feita para evitar paradas imprevistas – um inconveniente para qualquer passageiro.

A Auto Viação 1001 sempre trabalhou dessa maneira. Durante os intervalos entre as viagens, a frota está programada para passar pela manutenção, que é executada por mecânicos da própria empresa. Porém, com a eletrônica embarcada cada vez mais presente nos veículos e a diversificação de modelos de ônibus Scania, a manutenção passou a exigir profissionais mais qualificados para lidar com os novos sistemas. Surge então um problema: com a falta de mecânicos prontos no mercado, a 1001 teria de capacitá-los e retê-los.

“Somos uma empresa de transporte de passageiros, e a manutenção não é nosso foco. Por isso, fomos buscar parceiros que tinham conhecimento para fazer isso da melhor maneira e com um custo aceitável, porque senão deixamos de ser competitivos”, conta Daniel Oliveira, gerente geral da 1001 até julho passado e atual gerente geral da Rápido Ribeirão Preto, outra empresa do grupo.

Foi em 2008 que ele procurou a Scania para propor algo inédito: se os mecânicos da concessionária são os mais indicados para a execução dos serviços porque foram treinados pela fábrica, por que não fazer isso dentro da garagem da 1001? Depois de alguns meses de amadurecimento, foi firmado um contrato de serviço com a Casa Codema, que passaria a manter mecânicos dentro da garagem da 1001, em São Paulo (SP). Ao contrário da terceirização, o contrato prevê uma parceria entre as partes envolvidas. “A gestão continuou sendo feita por nós, que definimos a programação semanal das preventivas e as trocas de peças a serem realizadas. A execução do trabalho é da Codema, que tem experiência para isso”, explica o gerente geral.

**COMO FUNCIONA** – O dia a dia dos mecânicos da Codema dentro da garagem da 1001 é igual ao trabalho na concessionária. Há uma carga horária a cumprir, algumas metas a serem alcançadas, e a oficina também segue as já conhecidas regras do DOS, o padrão Scania de qualidade. As instalações da 1001 estão próximas à rodoviária do Tietê, em São Paulo (SP), e por lá passam os carros que rodam no eixo Rio-São Paulo.

Desde o início da parceria, em agosto de 2009, a equipe é composta por seis profissionais e um chefe. Os serviços são realizados de segunda a sexta, durante o horário comercial, em três boxes preparados dentro dos padrões da concessionária. A média de atendimento é de 12 carros por dia. “Nesse momento, o foco é a manutenção preventiva. De acordo com a programação, procuramos distribuir a frota para esses dias, dentro dessa jornada”, explica Marcelo Correia, atual gerente setorial da 1001.

Até o início de 2011, o contrato deve ser ampliado. A equipe estará disponível inclusive aos finais de semana e passará a ter 12 mecânicos, que trabalharão em escala seis por um. Serão dois turnos para a execução das preventivas, um das 7h às 15h20 e outro das 14h às 22h20, além de um funcionário à noite para casos de emergência. O contrato passará a incluir as manutenções corretivas e prevê o aumento do espaço físico da Codema para cinco boxes. “Teremos uma eficiência ainda maior na liberação dos carros que passam pelas preventivas programadas”, afirma Correia.

O ferramental fornecido pela Scania é o mesmo da concessionária, o que possibilita diagnósticos e serviços mais precisos. “A qualidade é a mesma. Nós não temos mais a necessidade de levar nenhum dos nossos ônibus Scania para a concessionária”, conta Correia. A Casa Scania também administra o estoque de peças com quase 800 itens e faz reposições diariamente, o que diminui o tempo do carro parado na espera do material. “Isso facilita muito a vida no nosso operacional porque temos mais agilidade na entrega do veículo, além da garantia Scania em cima da manutenção feita”, acrescenta. ●



### Entenda o Contrato de Serviço para ônibus



#### O que é?

O contrato prevê uma equipe de mecânicos à disposição (dedicada) dentro na garagem do cliente, onde é instalada uma estrutura que permite a execução das manutenções (opção de preventivas e reparos ou somente preventivas).

#### O que pode ser incluído no contrato?

- Mecânicos especializados e permanentemente treinados
- Ferramental adequado
- Estoque e reposição de peças





## Feriado garantido

Pouco mais de um ano após o início da parceria, os resultados estão agradando e mostram como uma manutenção de qualidade faz toda a diferença. “Os resultados são positivos. Tivemos uma melhora de 80% no nosso índice de socorro”, revela Silvío Curty, gerente geral de manutenção da 1001.

A eficiência da parceria ficou clara durante o feriado da Proclamação da República, em novembro. Foram 250 horários entre partidas e chegadas no eixo Rio-São Paulo – um volume bem maior do usual no dia a dia – sem nenhuma quebra nas linhas. “Melhoramos nosso serviço para o cliente final. Temos mais confiabilidade por conta de uma manutenção de melhor qualidade”, afirma Curty. Além disso, a 1001 constatou uma redução de 18% no número de mecânicos necessários para todo o trabalho. O gerente acredita que esse tipo de parceria é uma tendência de mercado. “Sabemos fazer bem a gestão e podemos até aprender a fazer a manutenção, mas quem é especialista é a concessionária”, afirma. Em sua opinião, os resultados compensam o investimento. “Todo empresário de transporte de passageiros deveria pensar mais nesse tipo de opção porque traz uma qualidade melhor na manutenção. Em relação ao custo benefício, é vantajoso para a empresa”, aconselha.

## Quebra de paradigmas

A parceria com a Auto Viação 1001 também foi uma novidade para a Codema, que não estava acostumada a atuar fora de suas instalações em ônibus. “A maior dificuldade foi nos adaptar à cultura de garagem, que é diferente da concessionária”, afirma Caio Ota, gerente de Serviços da Codema. No início, a dificuldade maior foi a adequação ao ritmo de garagem, bem mais intenso do que estavam familiarizados. “O grau de urgência é bem maior. Na concessionária, o ônibus chega, é avaliado, o serviço é orçado para só depois fazermos a execução. Na 1001, não. O carro chega de viagem e já tem horário de retorno. O trabalho precisa ser feito neste intervalo de tempo”, conta.

Por isso, as equipes Codema, Scania e 1001 reúnem-se semanalmente para avaliar os serviços executados e os desvios ocorridos. “Discutíamos todas as ações da semana, como o que deu certo e o que deu errado, sempre tentando achar as melhores alternativas em conjunto com a Codema”, confirma Daniel Oliveira, gerente geral da 1001 na época.

Aos poucos, a parceria evoluiu e se consolidou, mas as reuniões semanais continuam. “As equipes se reúnem todas as segundas-feiras. Tanto a 1001 quanto a Codema determinam prazos para resolver os assuntos pendentes”, explica Marcelo Correia, atual gerente-setorial da 1001. Ele acredita que as reuniões semanais contribuem para um bom resultado. “Sempre existem algumas arestas a serem aparadas, afinal trata-se de um trabalho novo, uma quebra de paradigmas. Não existe algo parecido no mercado”, afirma.



## Como funciona?

Não se trata de uma terceirização porque o cliente continua na gestão da manutenção. A programação e a decisão da troca das peças são da empresa, somente a execução cabe à Casa Scania. As responsabilidades também são divididas e há a junção de conhecimentos entre os chefes das oficinas da concessionária e do cliente.

## Vantagens

- Garantia da qualidade dos serviços Scania
- Equipe capacitada e especializada sob monitoramento do cliente
- Mais confiabilidade na manutenção
- Melhora no desempenho dos veículos (menos consumo e menos desgaste de peças)
- Menor risco de baldeações
- Mais agilidade no serviço para a liberação do carro



# Pioneirismo nas Américas

Scania reafirma seu conceito de sustentabilidade no transporte ao fornecer o primeiro lote de ônibus movido a etanol no Brasil





**C**ONHECIDO MUNDIALMENTE por seu programa de uso do etanol na propulsão de veículos automotores, o Brasil torna-se o precursor nas Américas ao optar pelos ônibus movidos pelo combustível renovável. Uma ação ambiental promovida pela Prefeitura de São Paulo anunciou recentemente a aquisição de 50 ônibus a etanol (com 5% de aditivo para promover a ignição) para o seu sistema de transporte coletivo em 2011.

Os chassis, produzidos pela Scania – única montadora a oferecer esse tipo de tração em veículos pesados por aqui e em toda a América Latina – serão operados pela Viação Metropolitana, integrante do Consórcio 6 (Unisul) que

atende à região Sul da capital paulista.

Para Alberto Almeida, diretor institucional da Metropolitana, a importância de participar desse projeto é uma oportunidade para servir de exemplo às outras empresas que buscam a sustentabilidade em suas operações. “Além de sermos a primeira empresa paulistana com a certificação ISO 14.001, também temos a preocupação em adotar combustíveis limpos em nossos veículos, por isso o pioneirismo com esses ônibus a etanol”, explica. Ele também revelou que há intenção em levar até Recife (sede do Grupo Metropolitana) a operação da tecnologia do etanol da Scania para mostrar suas vantagens ambientais à capital pernambucana.

A redução das emissões poluentes é a principal qualidade do bloco a etanol presente no chassi K 270 4x2 escolhido pela operadora. O índice de diminuição dos gases chega a 90% de CO<sub>2</sub> (dióxido de carbono). Quanto a outros indicadores, os resultados expressam todo o seu caráter sustentável – nenhuma emissão de monóxido de carbono; 0,05g kWh de hidrocarboneto; 1,7g kWh de óxido de nitrogênio e 0,01g kWh de material particulado. De acordo com a Scania, em termos de tecnologia de seu motor a etanol (DC09 E02 270 Euro 5), por operar no ciclo diesel, com ele é possível obter alto nível de rendimento, equiparando com os motores diesel de mesma classe de torque/potência.



# “ Por acreditar no ônibus a etanol, a Scania adquiriu ao longo dos anos uma enorme experiência no segmento ”

Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.



“Em termos de redução de emissões de poluentes, oferecemos vantagens para o meio ambiente e também para a melhoria da saúde da população. A utilização de ônibus a etanol no transporte público é a solução com maior viabilidade em curto prazo, tanto em termos de disponibilidade de combustível, quanto em tecnologia comprovada e disponível imediatamente”, enfatiza Eduardo Monteiro, chefe de Vendas de Ônibus Urbanos da Scania no Brasil.

**EXPERIÊNCIA COMPROVADA** – A presença do ônibus a etanol da Scania no Brasil vem de 1997, quando a marca trouxe duas unidades para testes de campo em São Paulo e Curitiba. Na época, a iniciativa deu os primeiros passos para a abertura do mercado a um ônibus ecologicamente correto. Dez anos depois, um veículo adequado às operações brasileiras começou a rodar pelo Corredor Metropolitano ABD e, em 2009, um segundo chassi ganha as ruas paulistanas para comprovar seus benefícios operacionais.

Mas a participação da Scania com esse tipo de tecnologia vem de muito antes, em 1990, quando a produção em escala comercial

começou a atender os primeiros pedidos para Estocolmo, capital sueca (mais de 400 veículos fornecidos).

Hoje, são mais de 600 unidades rodando na Suécia, Noruega, República Tcheca, Polônia, Inglaterra e Bélgica. Segundo dados da SL – Transportes Públicos de Estocolmo – entre 1990 e 2004 as emissões de CO<sub>2</sub> fóssil têm sido reduzidas em 120 mil toneladas devido ao uso da tecnologia. Somente em 2004, a diminuição corresponde às emissões de mais de cinco mil automóveis rodando 15 mil quilômetros cada. E o etanol é brasileiro. “Por acreditar no ônibus a etanol, a Scania adquiriu ao longo dos anos uma enorme experiência no segmento. Já comercializamos esse tipo de chassi na Europa há 20 anos e, com mais esse pioneirismo no Brasil, damos nossa contribuição para a cidade de São Paulo cumprir as metas de sua política ambiental para ter uma frota de ônibus composta por veículos movidos a combustível renovável até 2018”, declara Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

O programa brasileiro de fomento ao uso do veículo se deve às ações realizadas pela montadora e pelo Centro Nacional

de Referência em Biomassa (CENBIO), do Instituto de Eletrotécnica e Energia (IEE) da Universidade de São Paulo (USP), que coordenou o Projeto Best (BioEtanol para o Transporte Sustentável) para promover a substituição do diesel no transporte público, visando à redução do aquecimento global e da poluição atmosférica nos grandes centros urbanos do Brasil. De acordo com Sílvia Maria Velázquez, pesquisadora do CENBIO, a meta de chamar a atenção das autoridades quanto à urgência da redução da poluição emitida pelo transporte mostra um resultado muito positivo ao ver que uma frota de ônibus a etanol entrará em operação numa das maiores cidades do mundo. “O objetivo do projeto com o compromisso de aquisição dos primeiros 50 ônibus foi alcançado e isso representa uma nova fase ao transporte coletivo com a escolha por esse tipo de combustível, o que estimulará sua amplitude para fora dos domínios de São Paulo”, explica. ●



## Alternativas de combustíveis renováveis



Características	Etanol	Biodiesel	Biogás	Diesel de Cana	Hidrogênio
Capacidade de produção	↑	◆	↓	↓	↓
Emissões locais	↓	↓	↓	↓	↓
Redução - CO <sub>2</sub> / GEE	↑	↓	↓	↓	◆
Impacto no veículo	↓	↓	↓	↓	↑
Facilidade de manuseio	↑	↑	↑	↓	↓
Comercialmente disponível	sim	sim	sim	não	não

↑ Muito alto    ↗ Alto    ◆ Médio    ↘ Baixo    ↓ Muito Baixo

Positivo  Negativo

# 2018



É o prazo para a prefeitura atender à lei municipal 14.933/2009. Ela especifica que todos os veículos do transporte coletivo paulistano deverão ter uma matriz energética limpa. Um fundo ambiental, criado pela administração paulistana com recursos vindos da cobrança de multas oriundas da inspeção veicular, financiará a adoção de tecnologias limpas (a começar pelo etanol) para atingir a meta.

## 150 milhões

### A saúde e os cofres públicos agradecem

Estudo feito pela Faculdade de Medicina da USP sobre a influência da poluição na saúde pública mostrou que, se os ônibus urbanos de São Paulo utilizassem o etanol, mais de quatro mil internações seriam evitadas e cerca de 750 pessoas não morreriam em virtude de doenças respiratórias, o que geraria uma economia de US\$ 150 milhões ao ano.





# O SEGREDO

## para o sucesso

Considerada pela revista *Exame/PME* uma das pequenas e médias empresas que mais crescem no Brasil, a Transpedrosa aposta na segurança no transporte rodoviário como diferencial competitivo

**N**A DÉCADA DE 1960, a preocupação do transportador limitava-se ao transporte da carga, e a gestão de uma empresa de transporte era simples. Com o passar dos anos, uma nova realidade se apresentou: limite de peso, certificações, preocupação com custos, controle da emissão de poluentes, fiscalização de velocidade e da jornada de trabalho dos motoristas.

A mineira Transpedrosa nasceu em 1962 e, em quase cinco décadas de história, acompanhou essa evolução do transporte no Brasil e teve de se adaptar às exigências do mercado para continuar competitiva. “Os equipamen-

tos exigem hoje muito mais treinamento dos motoristas, e os embarcadores exigem cada vez mais das empresas. As margens são apertadas, tudo tem que estar muito bem afinado para a empresa se perpetuar”, afirma Sérgio Pedrosa, diretor executivo da Transpedrosa.

Com sede em Betim (MG), a Transpedrosa presta serviços para os setores de siderurgia, biocombustíveis, químico e carboquímico. Na opinião de Pedrosa, a máxima segurança nas operações não é somente uma exigência da indústria química e de combustíveis, que produzem produtos perigosos e inflamáveis. “A preocupação com saúde, segurança e meio

**“É através do motorista que temos contato com o cliente, temos produtividade e não temos acidentes. É ele quem dirige o caminhão, e é lá que os resultados positivos ou negativos acontecem”**

*Sérgio Pedrosa, diretor-executivo da Transpedrosa*

ambiente está presente em todas as empresas. A Transpedrosa vem se diferenciando no mercado justamente porque acreditamos que é possível chegar a zero acidente, desde que tenhamos um adequado sistema de gerenciamento. Temos uma excelente reputação no mercado por isso”, conta.

Segundo Pedrosa, a preocupação com o tema é mais do que um diferencial competitivo. “A segurança é um dos nossos valores empresariais, é uma raiz que, a cada dia, se aprofunda e sustenta os nossos negócios”, acrescenta.

O sistema de gerenciamento de saúde, segurança e meio ambiente (SSMA) da Transpedrosa é sustentado por três pilares: motorista, equipamento e gestão das viagens. No que diz respeito aos motoristas dos caminhões, a Transpedrosa faz um rigoroso controle da jornada de trabalho e oferece treinamentos periódicos, sendo que todos os profissionais devem participar de reuniões mensais de segurança. Os cuidados também incluem uma ferramenta muito comum no meio industrial, o Diálogo Diário de Segurança ou DDS. “Todo gestor conversa com o motorista no início do dia, por 10 ou 15 minutos, sobre temas relacionados à prevenção de acidentes. No setor de transportes, acredito que somos uma das poucas empresas que fazem isso”, explica o executivo.

A Transpedrosa também possui programas motivacionais para motoristas, com

premiações para aqueles que não cometem violações das regras da empresa, como freadas bruscas e velocidades superiores a 60 e 80 km/h em pista molhada e seca, respectivamente. Na opinião de Pedrosa, é preciso valorizar e investir no profissional do volante porque ele é peça fundamental do negócio. “É através do motorista que temos contato com o cliente, temos produtividade e não temos acidentes. É ele quem dirige o caminhão, e é lá que os resultados positivos ou negativos acontecem”, acredita.

**INVESTIMENTO NA FROTA** – Para a Transpedrosa, investir em bons equipamentos é sinônimo de uma operação segura. Constantemente renovada, a frota conta com 263 cavalos mecânicos, todos rastreados, o que assegura o cumprimento da política de segurança, saúde e meio ambiente.

Recentemente, a Transpedrosa adquiriu 62 veículos Scania dos modelos P 340 e G 420. A empresa possui uma boa relação com a Casa Itaipu e está satisfeita com os caminhões. “Compramos Scania pela qualidade dos veículos e custo benefício, além do valor de revenda”, afirma Pedrosa. A transportadora também preza pela manutenção correta dos veículos, tanto é que os últimos caminhões adquiridos possuem contrato de manutenção preventiva, com cobertura por todo o território nacional através da rede de concessionárias Scania. ●

## Da empresa familiar à profissionalização

A Transpedrosa foi fundada por Ercy Pedrosa, pai de Sérgio. Na época, ele mesmo dirigia um único caminhão para o transporte de óleo combustível. A partir de 1980, a empresa iniciou uma segunda fase, quando seus cinco filhos, entre eles o atual diretor executivo, começaram a participar da gestão da empresa. Em outubro de 2004, a empresa iniciou a sua terceira fase, adotando um modelo de governança corporativa, com a separação entre a propriedade e a gestão da empresa e a criação do conselho de administração. Com o modelo consolidado, a Transpedrosa é reconhecida no mercado como uma das melhores empresas de transportes do País.

# 50%

foi o crescimento registrado pela Transpedrosa em 2010, em relação ao ano anterior.

## Trabalho premiado

Com clientes das principais indústrias do Brasil, a qualidade dos serviços prestados pela empresa é reconhecida pelos embarcadores. Por dois anos consecutivos (2009 e 2010), a Gerdau Açominas elegeu a Transpedrosa como a sua melhor prestadora de serviços. A empresa também possui uma das melhores notas na avaliação realizada anualmente pela Shell. Segundo pesquisa da *Exame/PME*, a Transpedrosa está entre as pequenas e médias empresas que mais cresceram no Brasil entre 2007 e 2009.



# OPÇÃO INTELIGENTE

Consórcio Scania Brasil é escolhido por clientes como o melhor do segmento para a compra de caminhões novos e é alternativa para quem quer renovar a frota

**O** CONSÓRCIO SCANIA BRASIL não poderia começar 2011 de melhor maneira. No final do ano passado, a empresa venceu a categoria “Melhor Consórcio de Caminhões” do Prêmio NTC Fornecedores de Transporte, promovida pela NTC&Logística. Os eleitos foram conhecidos através de pesquisa realizada entre 400 empresas do setor associadas à entidade, que escolheram os melhores em 13 categorias diferentes.

“Para nós, é uma grande conquista, pois

quem escolhe as empresas vencedoras são os próprios clientes. É o reconhecimento ao nosso trabalho e à nossa missão de fornecer soluções em crédito”, afirma Antonio Carlos da Rocha, diretor geral da Scania Administradora de Consórcios.

Atualmente, o Consórcio Scania possui mais de 20 mil contas ativas. Somente em 2010, 1.800 clientes de veículos Scania e 800 de implementos rodoviários foram contemplados. Na opinião de Rocha, a procura por essa modalidade de compra tem dois moti-

vos principais. O primeiro deles interfere diretamente no bolso do transportador. “Oferecemos taxas de administração menores que os juros de financiamento praticados no mercado, temos prazos de pagamentos maiores e algumas facilidades, como a não cobrança de entrada ou taxa de adesão”, explica. Com isso, o consórcio acaba sendo uma boa opção para quem quer aumentar ou renovar a frota no futuro. “É uma espécie de poupança programada”, exemplifica.

**OPINIÃO DE QUEM ENTENDE** - Desde quando ingressou no ramo de transporte de cargas, em 2008, o empresário Helio Rosa é cliente do Consórcio Scania Brasil. Cada passo do desenvolvimento da HR Logística foi muito bem planejado, e o consórcio sempre





foi considerado uma opção favorável para a compra tanto de caminhões quanto de implementos. “A modalidade se mostra bastante atrativa porque nos dá a possibilidade de negociação. Se tenho uma cota contemplada, me desfazo de um dos caminhões usados e consigo quitar as parcelas restantes, ainda mais porque o Scania tem uma ótima revenda. No caso do financiamento bancário, não é tão fácil assim liberar o equipamento usado para venda”, explica. Por isso, cerca de metade da frota da HR Logística – 48 equipamentos, entre cavalos e carretas – foi adquirida por meio do Consórcio Scania. “Uma empresa de transporte consegue se manter bem com 40% da frota quitada. O consórcio é vantajoso neste sentido”, completa. ●

## Em boa companhia



Outro atrativo do Consórcio Scania Brasil é a política de relacionamento com os clientes, que envolve benefícios exclusivos como as viagens da Família Scania. Desde 2002, quando o Consórcio Scania completou 20 anos, quem compra uma cota ganha uma viagem com direito a acompanhante.

A ação de incentivo já proporcionou para mais de 35 mil clientes viagens internacionais, cruzeiros marítimos e shows de artistas famosos em resorts do Brasil. “Até o mês de abril cerca de quatro mil clientes terão ido para Madrid com o consórcio. O último grupo viaja em março. Para 2011, a Família Scania já tem outro destino definido e promete surpreender novamente”, diz Rocha.

Além da vantagem econômica, as viagens da Família Scania são um diferencial para o empresário Maximino Pastorello, dono da transportadora que leva o seu nome. “Viajar com o Consórcio Scania é unir o útil ao agradável. Você viaja para lugares diferentes e acaba fazendo novos amigos, que não deixam de ser parceiros para novos negócios. É uma ótima experiência”, conta.

Cliente desde 1987, Pastorello acompanhou a Família Scania em vários destinos. “Fui para o Chile, Portugal e Costão do Santinho. Já a viagem para Orlando dei de presente para meus sobrinhos. Eles adoraram. A viagem toda tem um clima muito bom e descontraído”, diz.



# DOS GRÃOS AO CAMINHÃO

Do beneficiamento de arroz ao transporte de cargas: com pouco tempo de estrada, CP Transportes já tem importantes clientes da indústria.

“ Sempre  
tive vontade  
de ter uma  
transportadora.  
O transporte é  
uma atividade  
contagante, é  
um desafio.

*Luis Fernando Pivato,  
diretor comercial da CP Transportes.*

Fernando, de camisa vermelha,  
e o irmão, Marcelo

**EMPREENDEDORISMO, PARCERIA,** busca pela excelência em qualidade e confiança no potencial humano são as marcas da Comercial Pivato Transportes, ou CPTransportes, fundada em 2009, em São José do Rio Pardo, a 260 quilômetros da capital paulista. Resultado da visão de futuro e da visão arrojada de seus proprietários, a transportadora teve origem na necessidade de outra empresa do grupo, a Mateus Alimentos. Aos poucos, os donos tomaram gosto pelo transporte de cargas e resolveram entrar de vez no ramo. Apesar de pouco tempo no mercado, a CP já colhe os primeiros frutos do trabalho. “Mesmo sendo uma empresa recém-criada, conseguimos o cadastro na Nestlé justamente porque eles já conheciam o trabalho da Mateus Alimentos,



e isso se reflete na transportadora”, acredita Luis Fernando Pivato, diretor comercial da CPTransportes.

Com 30 anos de mercado, a Mateus Alimentos especializou-se no beneficiamento, selecionamento e empacotamento de arroz. Além de vender o produto final para supermercados e atacadistas, fornece o cereal e derivados para a indústria desde 1999. A Nestlé e a Nutrimental são algumas das empresas que utilizam a matéria-prima da Mateus na produção de seus produtos. Com a experiência adquirida, os irmãos Pivato se sentiram encorajados para expandir a atuação no grupo. “A madrinha da CP Transportes é a Nestlé, que confiou na transportadora e impulsionou nosso negócio”, lembra.

O investimento deu certo e trouxe bons resultados, tanto é que a empresa aumentou a carteira de clientes com nomes como Purina PetCare, Sabão Ipê e Coca-Cola. “Sempre tive vontade de ter uma transportadora. O transporte é uma atividade contagiante, é um desafio. Eu gosto mesmo, sinto uma alegria quando vejo um caminhão novo, talvez mais do que um carro zero”, afirma Luis Fernando, que se afastou da Mateus Alimentos para se dedicar integralmente à transportadora, deixando seu irmão, Marcelo Pivato, na direção administrativa da indústria de alimentos.

**O INÍCIO** – A atuação no ramo de transportes aconteceu de forma gradual. Antes da fundação da CPTransportes em 2009, quando entrou de vez no segmento, os sócios vivenciaram algumas experiências com o transporte de cargas ainda no comando da Mateus Alimentos. O arroz beneficiado pela empresa é cultivado no Rio Grande do Sul e, até 2003, a Mateus contratava terceiros para o transporte do produto. Com o aumento da demanda de produção, a beneficiadora de grãos optou por assumir 20% do transporte. Carregados com adubo e soja, os veículos viajavam até o Estado gaúcho de onde voltavam com o arroz em casca a ser beneficiado em São José do Rio Pardo – a CPTransportes continua com essa operação até hoje.

Além disso, a empresa optou por fazer a distribuição do produto final por conta própria. A área de atuação da Mateus corresponde a um raio de 400 quilômetros de São José do Rio Preto, englobando São

Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro. “Nos primeiros anos, colocamos uma quantidade pequena de caminhões justamente para aprender a gerenciar e contornar os problemas que envolvem uma transportadora”, conta Luis Fernando. Em 2003, eram quatro caminhões. Hoje, com a CP Transportes consolidada, são 20 leves e outros 20 pesados, estes últimos todos da marca Scania.

**A TRANSIÇÃO** – Segundo o diretor comercial da CPTransportes, não há muita diferença entre administrar as duas empresas. Apesar das peculiaridades inerentes a cada segmento, ele acredita que ambas devem ter o foco na qualidade. “Quem cuida de alimentos tem que oferecer um produto de qualidade com uma condição especial, que pode não ser a mais barata, mas que atenda às expectativas do cliente”, opina o diretor, que segue rígidas normas de segurança alimentar e fornece produtos para fabricação de comida para bebês, o que exige cuidados redobrados. “No ramo de transporte, não é diferente. O cliente quer sempre o melhor. Nas duas empresas, somos prestadores de serviço. Em uma, vendemos frete e, na outra, o alimento. Sempre com qualidade em primeiro lugar”, completa.

Na opinião de Luis Fernando, a qualidade no transporte se sustenta em dois pilares, mediados por uma boa administração. Em primeiro lugar, ele acredita que é preciso investir em bons equipamentos. Segundo, no capital humano. “O motorista é uma das peças mais importantes para o transporte. O caminhão é como se fosse uma empresa a ser administrada. Portanto, o condutor é uma espécie de sócio, controlando os gastos e o que entra”, acredita. Por isso, a transportadora oferece uma porcentagem do lucro da operação ao motorista, que também conta com plano de saúde, assistência odontológica e infraestrutura de apoio à família.

Com esta filosofia, a CPTransportes parece estar no caminho certo. Buscando sempre a excelência, a empresa acaba de inaugurar uma filial em Ribeirão Preto (SP) para dar suporte à operação para a Purina PetCare. A supervisão da unidade ficará por conta de Lucas Pivato, filho de Luis Fernando. “Fazendo um trabalho de qualidade com os atuais clientes, conseguimos expandir a parceria. A meta é ter uma frota com 250 caminhões dentro de oito a nove anos”, finaliza. ●

ESPÍRITO SANTO

# VOCAÇÃO PARA CRESCER

Marcada pelo dinamismo e diversificação, a economia capixaba se destaca pela indústria de mineração e siderurgia, papel e celulose, rochas ornamentais e intenso comércio exterior

Com seus 46 mil quilômetros quadrados, o pequeno Espírito Santo tem vocação para grande. Desde 2002, o Estado acumula o maior crescimento econômico nas regiões Sudeste e Sul. Com uma economia diversificada e dinâmica, o Espírito Santo se destaca pela localização estratégica, próxima aos grandes centros de produção e consumo do País, o que favorece novos investimentos – até 2014, os setores

público e privado devem injetar cerca de R\$ 65 bilhões na economia capixaba, de acordo com a Secretaria de Desenvolvimento do Estado (Sedes). As perspectivas são ainda melhores com a exploração do pré-sal. A seguir, a Rei da Estrada conta um pouco mais sobre a região que vem se destacando no cenário nacional e quais as oportunidades para o transportador aproveitar essa onda de crescimento.



## PEQUENO SÓ NO TAMANHO

- Maior complexo portuário do Brasil
- Maior produtor nacional de mármore e granito
- Maior exportador e produtor nacional de mamão papaia
- Maior complexo de pelotização de minério de ferro do mundo
- 3º maior produtor de aço do Brasil (60% para consumo interno)
- Maior exportador de rochas ornamentais da América Latina
- 2º colocado em movimentação portuária no País
- 2º maior produtor nacional de petróleo e pioneiro na extração da camada pré-sal
- Futuro maior produtor de gás natural do Brasil, devendo atingir 20 milhões de m³/dia
- 2º maior produtor de café do Brasil e maior produtor nacional de café Conilon
- 5ª maior renda per capita nacional

### COMÉRCIO EXTERIOR

- Exportações: minério de ferro (52%); aço/ferro semimanufaturado (9%); pasta química de madeira (8%); óleos brutos do petróleo (7%); granito (4,7%)
- Importações: hulha betuminosa (11%); automóveis (9%); pneus para ônibus e caminhões (2,3%); equipamentos e máquinas industriais (2%).

Fontes: Sedes, IEDES, MDIC/Secex, CentroRochas, IPEA, IJSN e Instituto Aço Brasil



## PORTA DE ENTRADA E SAÍDA PARA O MUNDO

Os navios cargueiros vistos por toda a orla da Grande Vitória dão uma dimensão da potência logística que o Espírito Santo se tornou nas últimas décadas. Além da mais moderna ferrovia do Brasil, a Vitória-Minas, é lá que está o maior complexo portuário do Brasil, composto por sete portos – quatro deles na Grande Vitória – por onde passa boa parte do que é produzido em Minas Gerais, Goiás e o próprio Espírito Santo. Há inclusive terminais privados voltados exclusivamente para a exportação de celulose e minério de ferro.

Conforme dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), os portos capixabas são responsáveis por quase 30% de toda a carga exportada pelo País, basicamente *commodities*. No sentido inverso, cerca de 16% das mercadorias importadas pelo Brasil chegam aqui pelo complexo do Estado. Por conta disso, o comércio exterior

tem papel importante dentro da economia local, representando cerca de 50% da composição do PIB capixaba. Além das usinas de pelotização de minério de ferro voltadas para o mercado externo, a região metropolitana concentra várias empresas que operam na cadeia de prestação de serviços na movimentação portuária de cargas.

Uma delas é a Transilva-Log, que atua no trânsito aduaneiro de mercadorias que chegam pelos portos da Baía de Vitória. “No porto, tiramos cargas containerizadas, máquinas, cargas em geral e automóveis, nosso carro-chefe, e levamos até uma das Estações Aduaneiras Interiores, uma espécie de porto seco onde a mercadoria fica até receber a carga de impostos. Também há casos em que a mercadoria é nacionalizada no porto”, explica Adilson Simões, diretor comercial.

Depois do processo de nacionalização, a empresa faz o transporte da carga para todo o Brasil, além do Mercosul, e controla a logística de distribuição a partir de sua sede, em Cariacica, na Grande Vitória. “Todas as empresas importadoras que atuam no mercado capixaba e utilizam nossos portos são clientes em potencial”, afirma Simões,

que hoje trabalha com uma média de 10 mil veículos transportados por mês. A Transilva-Log possui uma frota de 700 equipamentos entre cavalos e implementos e conta com 600 funcionários em três filiais.

**FUTURO** – Nesta década, o Espírito Santo deve ganhar mais quatro portos, entre eles um de águas profundas, que deve aumentar a movimentação de contêineres de 300 mil para 1,2 milhão por ano. Em fase de estudo de viabilização, o porto terá profundidade de 16 a 23 metros e possibilitará a vinda de grandes navios porta-contêineres, o que ainda não é possível no Brasil. Diante da perspectiva de novos negócios, a Transilva-Log vem investindo de forma constante em sua estrutura, o que inclui a inauguração gradativa de um centro de operações logísticas. “Hoje temos os pátios de movimentação dos carros e máquinas, além do PDI, uma espécie de oficina que inspeciona os veículos antes da entrega. O armazém que está sendo erguido possibilitará a movimentação de outros produtos”, afirma. Com um futuro tão azul quanto o mar do Espírito Santo, a Transilva-Log parece estar no caminho certo.



Adilson Simões, diretor comercial da Transilva-Log

## ECONOMIA MOVIDA PELA INDÚSTRIA

O destaque da indústria capixaba fica por conta do setor metalmeccânico. Entre os diferentes setores envolvidos pelo arranjo produtivo do setor, há dois principais: o de mineração, constituído pela Vale e Samarco, e o siderúrgico, que conta com plantas da ArcelorMittal Brasil em Tubarão e Cariacica, além de usinas de ferro-gusa. A Vale também pretende construir uma megafábrica de placas de aço para exportação no sul do Estado, a Companhia Siderúrgica de Ubu (CSU), que deverá aumentar consideravelmente a produção capixaba do produto.

A partir dessas atividades principais, uma série de empresas correlatas e complementares se desenvolveu como fornecedoras de insumos, peças e equipamentos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, entre outras.

Uma delas é a Expresso Serrano, ou Expresser, com sede em Cariacica. A empresa especializou-se na prestação de serviços para a indústria siderúrgica, atuando no transporte de bobinas e chapas de aço para todo o Brasil, principalmente Sul e Sudeste. A partir



“ Nossa capacidade de beneficiamento de bobinas é de 35 mil toneladas por mês”

Juliano Nascimento, diretor da Metalser

das rotas preestabelecidas pela ArcelorMittal, antiga Companhia Siderúrgica de Tubarão, a empresa abriu filiais no Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

A Expresser foi pioneira na região ao adotar carretas preparadas com bobineiras, uma espécie de berço onde a bobina é acomodada durante o transporte. Hoje a utilização do equipamento é uma norma do Contran. “Ser especializado no setor siderúrgico é um desafio constante em boa parte por conta dos processos de carregamento e distribuição de peso. Sempre nos preocupamos com segurança e viramos referência no País por conta disso”, afirma Jair Salvador Filho, gerente de manutenção da Expresser, que conta com 175 cavalos e 312 implementos. “A ArcelorMittal exige que nossos motoristas façam curso de direção defensiva, incluindo infor-

mações sobre peçação de bobinas. É mais um treinamento de segurança”, explica.

**SOLUÇÃO COMPLETA** - A atuação do grupo na prestação de serviços para a indústria siderúrgica não ficou restrita ao transporte. A Metalser, outra empresa do grupo, realiza o beneficiamento das bobinas, transformando-as em chapas de aço. “A Expresser transporta as bobinas até a Metalser, que as transforma em fardos de chapas de aço no comprimento solicitado pelo cliente da ArcelorMittal. Feito isso, armazenamos o produto, e a Expresser faz o transporte até o destino final”, explica Juliano Nascimento, diretor da Metalser. “Nossa capacidade de beneficiamento de bobinas é de 35 mil toneladas por mês”, diz. O grupo também atua no reaproveitamento de sucata da indústria siderúrgica por meio da Cofervil.



Você sabia?

Extraído em Minas Gerais, o minério de ferro chega às usinas do Espírito Santo de duas maneiras: pelos trilhos da ferrovia Vitória-Minas ou por minerodutos, tubulações subterrâneas de aço por onde a commodity, misturada à água, é bombeada por cerca de 400 km. Após o processo de separação, o minério de ferro pode ser transformado em pellets (pelotização) e está pronto para ser exportado.

## ROCHAS ORNAMENTAIS: NEGÓCIO DE PESO

No vaivém do trecho capixaba da BR-101, os vários caminhões carregados com blocos de rocha bruta chamam a atenção de quem não mora por lá. A grande movimentação desse tipo de carga tem motivo: o Espírito Santo ocupa o primeiro lugar em extração e beneficiamento de rochas ornamentais do Brasil, concentrando 50% da produção nacional de mármore e granito. E não é só isso.

O Estado também é o maior exportador de rochas da América Latina e tornou-se referência mundial no setor. De acordo com o Centro Brasileiro de Exportadores de Rochas (CentroRochas), o Espírito Santo exportou 1,3 milhão de toneladas entre janeiro e novembro de 2010, o que corresponde a 64% do volume total de exportações brasileiras de rochas ornamentais. Se forem consideradas somente as chapas polidas, que possuem mais valor agregado por serem semimanufaturadas, este número sobe para 93%.

A indústria de beneficiamento concentra-se em Nova Venécia, no norte capixaba, e principalmente em Cachoeiro do Itapemirim, a 140 quilômetros ao sul da capital. É lá que está a Pemagran, uma das 20 empresas mais rentáveis do Estado, segundo a revista *200 Maiores Empresas do Espírito Santo*.

“Atuamos em toda a cadeia produtiva, desde a extração, desdobramento, beneficiamento e comercialização de rochas ornamentais”, explica Cláudio Sandrini, diretor da empresa. Dentro do Brasil, o grupo vende principalmente para o Distrito Federal, Minas Gerais e São Paulo, mas o destaque fica por conta das exportações. “Atendemos principalmente os Estados Unidos, América Latina, alguns países do Oriente Médio e Ásia”, conta.



**REGULAMENTAÇÃO** – Por conta dos riscos nesse tipo de transporte – blocos maciços com mais de 30 toneladas –, as autoridades e sociedade capixabas mobilizaram-se para o aumento da segurança nas estradas locais. Há algumas normas específicas para o setor e, no ano passado, o Ministério Público Estadual (MPES) considerou o transporte feito de forma irregular conduta criminal. A polícia rodoviária tem apertado a fiscalização e registrou uma redução no índice de acidentes desde que foi estabelecido o uso obrigatório de dispositivos de amarração e contenção, além de curso específico para os motoristas.

“Somos a favor das medidas adotadas e de todas as normas para a segurança nas estradas. As empresas estão se adaptando”, afirma Sandrini. A Pemagran possui jazidas no norte e no sul do Espírito Santo, além da Bahia, e utiliza uma frota própria para parte do transporte. “Transportamos hoje cerca de 3.000 toneladas em seis veículos próprios e o restante da demanda em veículos terceirizados”, conta. De acordo com o Sindicato das Indústrias de Rochas Ornamentais (Sindirochas), há no Estado 750 caminhões que atuam no segmento, com forte presença de autônomos.



“**Meu irmão arrumou uns trocados e comprou um outro caminhão, que eu passei a dirigir. Em pouco tempo, juntamos dinheiro para comprar um terceiro e contratamos um motorista”**

*Lindor Paganini, diretor comercial da Jolivan*



## **TRADIÇÃO E MODERNIDADE NA CAPITAL DO CAMINHÃO**

A pequena Iconha é a capital brasileira do caminhão. Com 12.500 habitantes, a cidade possui, de acordo com o Denatran, uma frota de mais de 3.400 caminhões e semirreboques emplacados, o que resulta na maior relação de pesados por habitantes do Brasil: há um conjunto (cavalo e carreta) para cada sete moradores. Localizado na região serrana, a 90 quilômetros de Vitória, o município é cortado pela BR-101. Lá, a rodovia ganha ares de avenida de cidade interiorana e concentra as lojas do comércio local.

Foi justamente a construção da BR-101, há 50 anos, que incentivou o transporte na cidade. Tradicionalmente produtora de banana e café, Iconha passou a escoar a produção pela estrada. Quem se aventurou no novo negócio teve bons resultados e incentivou outros a fazerem o mesmo.

Naquela época, o então lavrador João Paganini largou a roça da família e comprou um lote de mulas para o transporte de mercadorias. O novo negócio prosperou. Alguns anos depois, o descendente de italianos trocou as mulas por um caminhão e passou a fazer o transporte de cana-de-açúcar e açúcar dentro do Estado.

Entusiasmado pelos resultados, João trouxe o irmão, Lindor, para trabalhar. “Ele arrumou uns trocados e comprou outro caminhão, que eu passei a dirigir. Em pouco tempo, juntamos dinheiro para comprar mais um e contratamos uma pessoa”, conta Lindor. A essa altura, em meados da década de 1970, eles iniciaram o transporte de madeira do Sul da Bahia para o Rio de Janeiro, o que impulsionou os negócios e o aumento da frota. Os dois fundaram a T. Paganini, uma pequena

transportadora, em 1982. Sete anos mais tarde, o caçula Vansionir entrou na sociedade. Estava fundada a Jolivan, que reúne no nome as iniciais dos três irmãos.

De 1989 para 2011, muita coisa mudou. A Jolivan diversificou as atividades e, hoje, atua no segmento de higiene e limpeza, papel e celulose e ferro e aço, entre outros. Possui na carteira de clientes nomes como P&G, Bombril, Gerdau, Suzano Papel e AcelorMittal. Os números impressionam: são 800 caminhões, 25 filiais e pontos de apoio, além de 1.300 funcionários, que asseguram a empresa como uma das maiores transportadoras do Brasil.

**RECONHECIMENTO** - Presente em mais de 80 países, a P&G escolhe os melhores entre todos os seus prestadores de serviços. No transporte, a Jolivan foi escolhida como a melhor da América do Sul em 2009 e 2010. “Tudo que ela pede, a Jolivan faz. Ela pede um tipo de carreta, nós compramos. Ela abre um novo galpão, a Jolivan vai lá e atende. O prêmio é o reconhecimento do trabalho”, acredita Vansionir.

Criados em uma família de 12 filhos, os irmãos aprenderam desde cedo o valor do trabalho. “Primeiro, é preciso ter muita fé em Deus e um pouco de sorte. Também é necessário trabalhar muito e se dedicar de verdade. Para a sociedade dar certo, tem que ter paciência e confiança no outro”, ensina João. ●



**Lindor Paganini, diretor comercial da Jolivan**

CLAUDIO DE SENNA  
FREDERICO \*



*(\*) Claudio de Senna Frederico é especialista no setor de BRT, foi Secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo entre 1995 e 2001 e Secretário de Serviços e Obras do Município de São Paulo. É membro da diretoria da Fecomercio de São Paulo e atual vice-presidente da ANTP – Associação Nacional de Trânsito e Transporte Público.*

# O ÓBVIO NEM SEMPRE É FÁCIL

“**E**M NOVEMBRO DE 2010, foi assinado pelo prefeito da cidade de São Paulo, Gilberto Kassab, um protocolo para a aquisição de cinquenta ônibus movidos a Etanol, que farão parte da frota circulante da cidade. Para alguém que não seguiu nos últimos onze anos todos os passos para que isso acontecesse, pode parecer uma realização simples, fácil e óbvia. Entretanto, eu que acompanhei o projeto sinto um misto de dois sentimentos: o primeiro de satisfação de que o melhor resultado se viabilizou, enquanto o segundo procura entender como uma solução tão óbvia demorou tanto e foi tão difícil de ser alcançada.

O ônibus continua a ser no Brasil o ombro largo que sustenta o transporte de passageiros em todos os centros urbanos. Hoje, uma frota de mais de 100 mil veículos movidos a diesel transporta 15 bilhões de passageiros por ano, consumindo 20% da energia e emitindo 34% da poluição do setor da mobilidade urbana. Enquanto isso, 28 milhões de veículos individuais transportam 17 bilhões de passageiros por ano, consomem 75% da energia e emitem 66% da poluição. Esses números demonstram que, embora seja importante impedir que aumente a participação do

transporte individual (mais ineficiente e poluidor), é preciso encontrar também soluções mais limpas para a propulsão dos ônibus.

Nesse caso, vejo o etanol como a alternativa mais viável, pois se trata de um combustível disponível em todo o território brasileiro, pronto para ser aplicado e que, além disso, traz ótimos resultados sem abandonar as vantagens de um motor de ciclo puramente diesel.

Essa plataforma tecnológica abre caminhos para que o modelo de São Paulo seja reproduzido em outras cidades no Brasil e no mundo. Tudo isso foi conquistado a partir de eficientes parcerias: uma solução desenvolvida para o veículo pela Scania, do fornecimento e preço do combustível assegurados pela Única e Cosan, da capacidade e coragem para aceitar o desafio do investimento pioneiro da Viação Metropolitana e da iniciativa administrativa do governo da cidade de São Paulo, operacionalizada pela SPTrans. Sem dúvida, o primeiro passo – com uma alternativa sob medida – para atender à meta de uma frota totalmente livre de combustíveis fósseis na cidade de São Paulo até 2018.

Vendo tudo isso e lembrando do que já foi conquistado para o futuro, eu vejo que valeu a pena esperar. ●





## A excelência Scania no transporte de grande capacidade de passageiros.

Alto desempenho, robustez, conforto e economia: a Scania, com sua solução completa em BRT, oferece tudo o que sua empresa precisa para ônibus com grande capacidade de transporte de passageiros, incluindo desde o chassi modelo 4x2, com 13,2 metros, até as versões do articulado de 3 ou 4 eixos para encarroçamento, com até 20,3 metros. Sem falar no exclusivo K270 com 15,0 metros. E, para deixar o seu ônibus sempre em dia, você conta com Peças e Serviços Scania, que asseguram atendimento especializado nas próprias garagens das empresas ou nas Casas Scania, presentes em mais de 100 pontos em todo o Brasil. A Scania tem sempre as melhores soluções para as necessidades de sua empresa. **Scania. Tudo por Você.**



Gente,  
Produtos e  
Serviços.  
O GPS da Scania.



**SCANIA**  
www.scania.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.