

SCANIA

REI DA ESTRADA

Cana
A safra 2011
pág. 18



Rentabilidade em cada detalhe

Opções para o transportador economizar e aumentar os lucros

- Especificação do Veículo
- Treinamento de Motoristas
- Contratos de Serviço
- Pacotes de Serviço
- Peças Scania

OFF ROAD
CHEGA O P 340 6x4
pág. 14

SÉRIE ESPECIAL
O CRESCIMENTO DE PERNAMBUCO
pág. 26

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 147

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Opções disponíveis para o transportador economizar e aumentar os lucros.

14 Off Road

Chega ao mercado o P 340 6x4, ideal para operações florestais, de cana e de construção.

16 Mineração

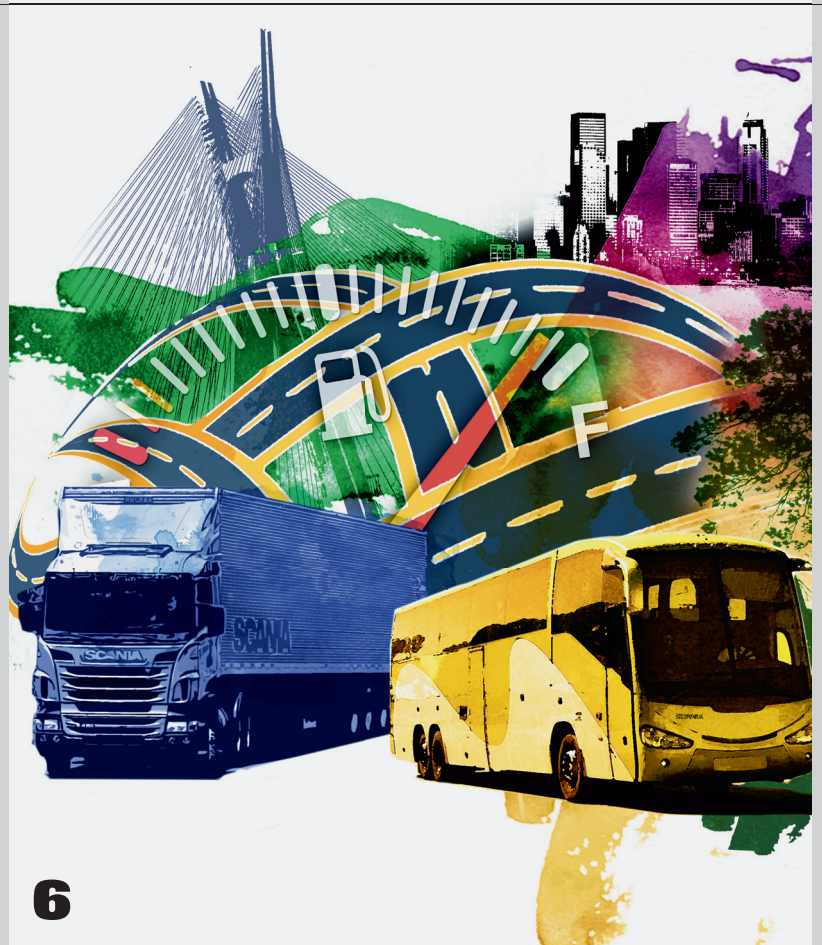
Scania fecha acordo comercial com a Vale para o fornecimento de veículos e serviços por três anos.

18 Cana-de-açúcar

Começa a safra de cana 2011 no Centro-Sul do País com novidades para o transporte.

20 Manutenção

O segredo dos proprietários de caminhões com mais de um milhão de quilômetros rodados sem reparo no motor.



6



16



24



18

24 Perfil

Rede varejista do Sul do Brasil investe em frota própria para transporte e logística de mercadorias.

26 Série Especial

Pernambuco registra o maior crescimento entre todos os Estados do País e cria oportunidades para o transportador.

32 Parcerias

33 Mundo Scania

34 Opinião

Neuto Gonçalves dos Reis, coordenador técnico da NTC&Logística, fala sobre a evolução do transporte no Brasil.

35 Casas Scania



“Temos como um de nossos compromissos ser provedor de soluções. O nosso trabalho está focado em entender o que o cliente necessita para a sua empresa ser mais rentável e fazer a diferença”

Tempos modernos

O ser humano está em constante evolução. É a busca por melhores resultados em diferentes áreas de nossas vidas – família, amigos, trabalho – que nos impulsiona todos os dias a superar os desafios e a seguir em frente. E para quem está no comando de uma empresa de transporte e quer se destacar, a máxima de que é preciso acompanhar as mudanças para progredir é requisito básico.

É preciso estar atento. A economia brasileira favorece e o poder aquisitivo da população está aumentando. Há um contingente de pessoas dispostas a consumir o que nossos veículos conseguirem transportar. Quem chegar primeiro e com mais eficácia conseguirá prosperar com o restante do País.

A REGRA DE OURO é “evolua, acompanhe o mercado e o seu cliente”. Ela vale para todos: o autônomo, que tem como patrimônio um único veículo, e aqueles que são proprietários de uma frota de mil caminhões. Ainda mais em nossos “Tempos Modernos” em que – ao contrário de saber operar as máquinas tão bem retratadas no filme homônimo de Charles Chaplin no auge da era industrial – o que vale é acompanhar a velocidade das demandas e o fluxo de informações, que parecem não ter limites para aumentarem.

Isso significa que a era da informação exige que as empresas de transporte sejam muito mais competitivas do que no passado, atendam fielmente os prazos e estejam conectadas com as novas tecnologias. Quem não estiver preparado para acompanhar essas novas possibilidades pode não conseguir a rentabilidade desejada. Contudo, o cliente Scania pode ficar tranquilo em mais esse ponto. Temos como um de nossos compromissos ser provedor de soluções para o transportador. O nosso trabalho está focado, dia a dia, em entender o que o cliente necessita para a sua empresa ser mais rentável e fazer a diferença. Estamos na rodovia, no campo, nas cidades, nas construções e nas minas para compreender cada fase do processo.

Veículos adequados para diferentes segmentos, opcionais que tornam a direção ainda mais fácil e produtiva, Treinamento de Motoristas, Peças Scania, Pacotes de Serviço são alguns exemplos de como estamos preparados para auxiliar o transportador a se destacar. Essas ferramentas são importantes aliados para ajudar o cliente a reduzir custos com combustível e manutenção e para proporcionar mais conforto e produtividade ao motorista. Quando utilizadas em conjunto, elas ajudam a potencializar ainda mais a lucratividade de uma empresa de transporte. E a Scania não para por aí. Enquanto houver evolução, estaremos de olho no mercado. Atentos a cada detalhe que possa ajudar o cliente a seguir rumo a um futuro mais próspero e a “Tempos Modernos” ainda mais brilhantes. Pode confiar.

Roberto Leoncini,
Diretor geral - Scania Vendas e Serviços - Unidade de Negócios Brasil

Scania Rei da Estrada

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

Scania Vendas e Serviços
Unidade de Negócios Brasil

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

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Conselho Editorial
Roberto Leoncini, Sidney Basso e Eronildo Barros

Reportagem e Redação
Maíra Zanutto

Revisão
Vicente dos Anjos

Capa
Wagner Menezes / Technoart

Design Gráfico / Diagramação
Technoart

Impressão / Tiragem
Intergraf / 52.050 unidades



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. Filial à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)

ESPAÇO DO LEITOR

Parabéns à equipe da Scania pela edição 146 da Rei da Estrada. A revista inteira está ótima, as reportagens dos ônibus e caminhões, o trabalho das fotos, com destaque para a reportagem sobre o Espírito Santo, que trouxe conteúdo, qualidade e cultura.

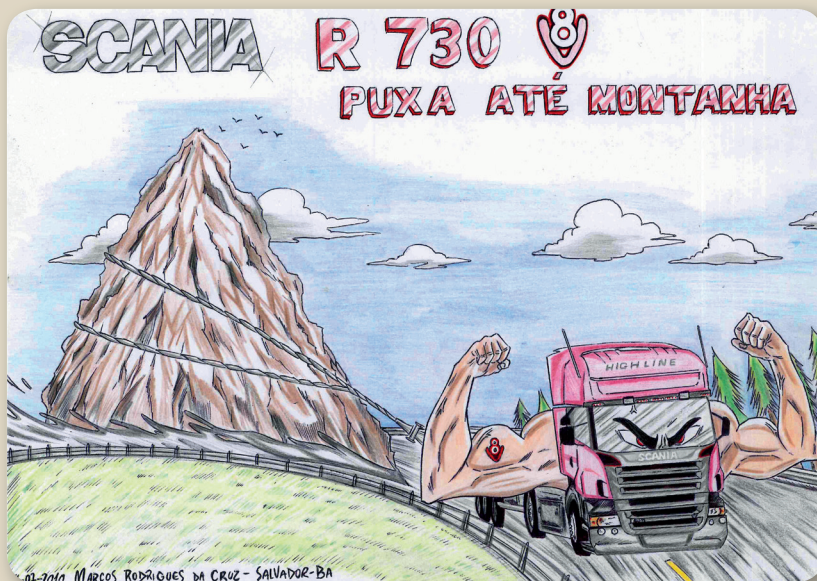
Celso Tadeu Fernandes – São Paulo – SP

Meu nome é Willian Baú Fontanela, tenho sete anos. Meu sonho é conhecer a fábrica da Scania com meu pai. Ele tem caminhões Scania, que são o nosso ganha-pão.

Willian Baú Fontanela – Chapecó- SC

Gosto muito de caminhões, principalmente Scania, são caminhões bons e econômicos, além de muito bonitos. Por onde passam, eles chamam a atenção.

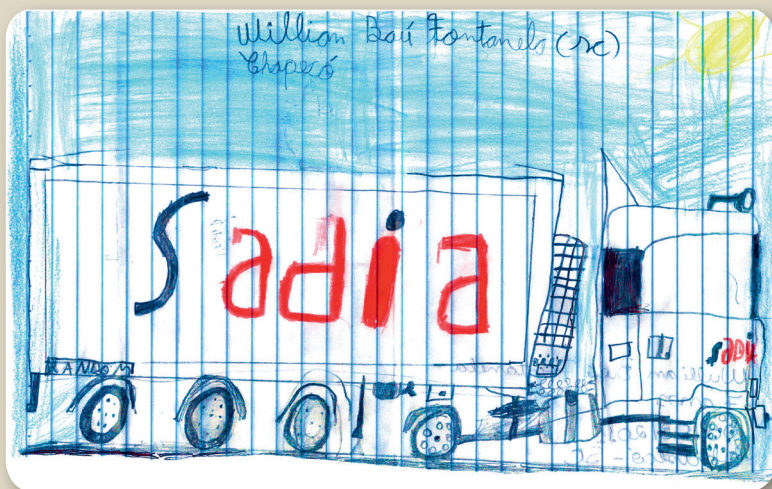
Rodrigo Cabral Castilho – Herculândia- SP



Marcos Rodrigues da Cruz - Salvador (BA)



Henrique Natal, 7 anos – Limeira (SP)



Willian Baú Fontanela, 7 anos – Chapecó (SC)



Ronan Medeiros do Amaral – Ponte Serrada (SC)

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.

Checklist



Vantagens em dobro

As Casas Scania estão com novidades para os clientes de ônibus. A partir de agora, a rede de concessionárias passa a disponibilizar uma poderosa ferramenta para assegurar a disponibilidade dos veículos, o Checklist para Ônibus. Desenvolvida especialmente para o segmento, a ferramenta permite uma avaliação completa do chassi por meio da inspeção de mais de 60 itens em apenas alguns minutos.

Com o Checklist, é possível diagnosticar necessidades de reparo e programar futuras intervenções. Caso alguma anormalidade seja encontrada, o profissional Scania – permanentemente treinado – irá informar a prioridade de execução, mostrando os itens que necessitam de uma intervenção imediata e aqueles que podem ser planejados para a próxima revisão.

O Checklist pode ser customizado de acordo com a necessidade do cliente e tipo de operação, e a execução pode ser feita nas Casas Scania ou na garagem da empresa. O serviço é resultado de um estudo que identificou as manutenções mais corriqueiras e também os itens que mais resultaram em baldeações nos principais clientes Scania. A equipe de vendas de serviços das Casas Scania, por sua vez, passou por uma série de treinamentos para um atendimento personalizado.

Ônibus sustentável recebe prêmio internacional



A Scania recebeu em Dubai o International PTx2 Awards (Public Transport times two), premiação organizada pela UITP (International Association of Public Transport). Referência mundial em veículos pesados movidos a etanol, a montadora foi selecionada na categoria "Tecnologia e Inovação" pela solução aplicada em São Paulo, onde 50 ônibus movidos a etanol devem ser entregues em maio. A premiação tem o objetivo de reconhecer e motivar iniciativas que contribuam para ampliar a participação do transporte público sustentável no mundo.

Os veículos Scania que entrarão em operação em maio fazem parte de uma frota de 200 ônibus a etanol já aprovados pela prefeitura de São Paulo. Pesquisas indicam que o etanol proveniente da cana-de-açúcar pode reduzir em até 90% a emissão de gases do efeito estufa na atmosfera. O governo pretende substituir seus 15 mil ônibus municipais em circulação por veículos movidos por combustíveis renováveis até 2018.

Rápidas

■ A Scania foi destaque no Prêmio Lótus 2011. Em cerimônia realizada no final de março, a montadora recebeu o título de Marca do Ano em Caminhões Pesados. Criado há 18 anos, o Prêmio Lótus possui 24 categorias e baseia-se nos números oficiais divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA).

■ A Casa Codema completa 60 anos em 2011. Para dar início a uma série de ações comemorativas, a concessionária lança uma identidade visual específica para a data. O selo faz uma alusão ao caminhão e ao motorista, mostrando a relação entre o consumidor e a marca ao longo destes 60 anos.



■ Os clientes que possuem Contrato de Manutenção Preventiva ou Contrato de Reparo e Manutenção (R&M) contam com mais uma facilidade. Agora, é possível emitir a segunda via do boleto para pagamento através do portal

<https://clientes.scania.com.br>

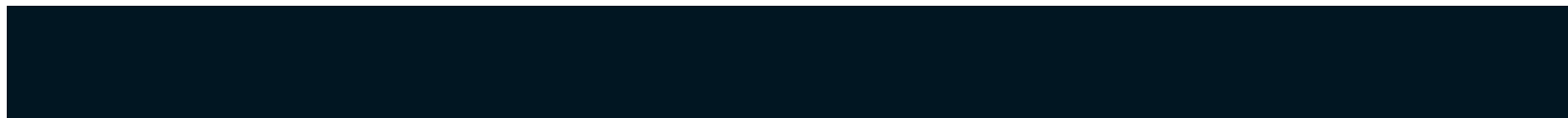
RENTABILIDADE NOS DETALHES

A evolução do transporte ao longo das décadas e as opções disponíveis para o transportador economizar e manter-se rentável frente a forte concorrência

MUITA COISA MUDOU no transporte rodoviário de cargas no Brasil desde que as primeiras estradas e os primeiros caminhões surgiram. De lá para cá, o setor ganhou importância, aumentou o volume transportado e tornou-se peça fundamental na engrenagem da economia brasileira, representando hoje mais de 60% da matriz de transporte de cargas no País. Segundo dados do novo registro de transportadores rodoviários de carga, levantamento da Agência Nacional dos Transportes Terrestres (ANTT), estão cadastrados na atividade cerca de 450 mil autônomos, pouco mais de 80 mil empresas e 220 cooperativas (dados de abril de 2011). A frota, de pouco mais de dois milhões de caminhões, transportou 1,17 bilhão de toneladas em cargas pelas rodovias no ano passado, de acordo com dados do Índice de Desempenho Econômico do Transporte (IDET/Fipe) e da Confederação Nacional do Transporte (CNT).

Neste cenário altamente competitivo, a gestão de uma empresa de transporte não é mais como antigamente. “Há trinta anos, já existiam algumas empresas que lidavam com uma estrutura profissional, mas eram poucas. O que está havendo hoje é uma expansão deste processo. É difícil manter-se competitivo sem buscar a profissionalização. Não dá mais para vender ineficiência”, afirma o engenheiro Neuto Gonçalves dos Reis, coordenador técnico da NTC&Logística.

Segundo o especialista, a gestão profissional de uma empresa de transporte envolve a busca pela maior produtividade possível, traduzida através de índices de mensuração, aliada a um sistema de gestão operacional para análise constante de custos. Somados a isso, os avanços sem precedentes na área de tecnologia e sistemas de informação contribuíram para a atuação em nível profissional de uma transportadora. “É preciso reduzir os custos e ganhar em produtividade para compatibilizar o custo da empresa com o frete de mercado. À medida que a produtividade aumenta, você pode baixar seu frete”, explica Reis, que acompanhou de perto essa evolução do setor em mais de 40 anos dedicados ao transporte, sendo pioneiro na produção de estudos técnicos para a gestão de custos operacionais no Brasil.



NA PONTA DO LÁPIS – Em um dos seus mais recentes estudos, Reis analisou a lucratividade das 50 maiores transportadoras do Brasil e chegou à conclusão de que são os detalhes que tornam uma empresa rentável. “A média no lucro nos últimos anos é de aproximadamente 3% sobre vendas. Assim, qualquer detalhe, seja um custo que aumente mais que o previsto ou qualquer desconto a mais para o cliente, pode fazer a diferença no balanço do final do mês”, conta.

Por isso, o segredo é controlar o que se gasta mês a mês, mensurando-se os custos – tanto os fixos quanto os que variam de acordo com a distância – para assim ter argumentos na tomada de decisões que impactem na redução dos gastos. “Dentro dos custos totais de uma transportadora, aquele que possui mais impacto são os gastos com combustível, que representam 38,4% de todo o montante. Os custos com manutenção ocu-

pam o segundo lugar, com 12%, seguidos por encargos com o motorista, com 11%, e pneus, com 7%. Com exceção do motorista, o empresário deve atuar nessas três frentes para garantir sua rentabilidade”, explica Reis, que calculou os custos baseando-se na operação de uma carreta três eixos atrelada a um cavalo mecânico 4x2 com uma média de 14 mil quilômetros mensais.

Nesse cenário, a *Rei da Estrada* ouviu diversas empresas para entender como o transportador enxergou a evolução do setor no Brasil. Se há concorrência e margens apertadas, eles relatam como detalhes na hora da compra de um novo caminhão, no dia a dia da manutenção da frota ou no trato com o motorista, fazem a diferença. Com uma realidade bem diferente do tempo em que a maior preocupação da atividade de transportar era chegar ao destino final, o setor se profissionalizou na busca de patamares mais altos.





“ Para prestar um serviço de excelência, é preciso ter toda a operação nas mãos. Por isso, investimos fortemente em instrumentos que nos ajudam o tempo todo a melhorar o nosso nível do atendimento”

Luiz Alberto Cordenonsi, diretor da Transportes Cordenonsi

Tecnologia a favor do negócio

Surgida em uma época em que telefone celular e rastreador via satélite não estavam nem perto de ser inventados, a Transportes Cordenonsi encontrou uma solução simples, mas nem por isso menos eficiente, para a gestão do negócio que acabara de nascer. “Quando iniciamos a Cordenonsi em 1982, a caneta e o papel eram nossos principais aliados. Mesmo com a dificuldade de comunicação com o motorista, desde sempre nos preocupamos em saber o resultado de cada viagem”, conta Luiz Alberto Cordenonsi, diretor e fundador da empresa.

Munido de fichas de papel e uma boa dose de senso de organização, ele fazia a análise operacional e financeira de cada viagem manualmente. “Cada caminhão tinha uma ficha em que fazíamos o controle de todas as receitas. Frete, despesas diversas, quantos quilômetros rodava carregado e vazio, toda essa análise gerencial que envolve o faturamento estava lá. No final, eu tinha o resultado por quilômetro e qual era a margem, a receita líquida”, explica.

Quase trinta anos depois, a Transportes Cordenonsi continua trabalhando da mesma maneira, com a diferença que, agora, a análise operacional é feita por sistemas de vanguarda de gestão, o que substituiu caneta, papel e calculadora. “Para

prestar um serviço de excelência, é preciso ter toda a operação nas mãos. Por isso, investimos fortemente em softwares de gestão, business intelligence, equipamentos de rastreamento e telemetria, que nos ajudam o tempo todo a melhorar o nosso nível do atendimento”, afirma.

Com atuação exclusiva no transporte de cargas congeladas e resfriadas, a transportadora tornou-se referência neste segmento justamente por conta da tecnologia presente em suas operações. Seus clientes, grandes redes varejistas e agroindústrias, têm acesso a informações sobre a carga em tempo real através de gráficos e relatórios com indicadores de performance, sendo possível inclusive monitorar a temperatura dos produtos. “Ter a informação mais detalhada possível e com alto grau de confiabilidade nos trouxe um grande diferencial competitivo. Conseguimos disponibilizar a informação de maneira customizada, de acordo com a necessidade do cliente, e trabalhamos juntos para tornar as operações cada vez mais ágeis e com custos menores”, esclarece Fernando Cordenonsi, responsável pela gestão de negócios da transportadora e filho mais velho de Luiz Alberto. “Inovar para a melhoria constante do nosso serviço faz parte da missão da Cordenonsi”, completa.

INOVAÇÃO - O investimento em tecnologia de ponta também é uma constante na frota da Cordenonsi. Desde 2008, todos os caminhões Scania adquiridos pela empresa estão equipados com o Optcruise, a caixa de câmbio automatizada da Scania. “Além de trazer mais conforto e segurança ao motorista, ele faz com que o motor trabalhe dentro da faixa de torque. Isso facilita a condução e traz economia de combustível. Também sentimos diferença na manutenção, afinal se você força menos o caminhão, ele não terá tanto desgaste”, afirma Fernando.

Toda a frota está padronizada com defletores de ar, o que resultou em uma economia de 3% no consumo. A maioria dos caminhões também possui suspensão a ar e ar-condicionado, e os últimos veículos adquiridos estão equipados com o Scania Driver Support. “Para complementar o investimento em tecnologia, capacitar os motoristas para melhor utilizar os equipamentos faz parte da essência da empresa. Desde o ano passado, possuímos uma carreta de treinamento, em que um instrutor avalia o desempenho do motorista em um percurso de 35 quilômetros”, explica.

Com 26 anos de idade e desde os 15 na empresa, Fernando está atento às novidades para o negócio da família. Em uma de suas visitas a feiras no exterior, ele se interessou por um novo tipo de equipamento de refrigeração para semirreboques frigoríficos que funciona tanto com combustível quanto com energia elétrica. A fabricante da carreta convidou a Cordenonsi para testar o equipamento no Brasil, e hoje 30% desses equipamentos que rodam em território nacional são da transportadora. “Além de reduzir as emissões de poluentes e ir de acordo com o nosso compromisso ambiental, a carreta híbrida gasta menos combustível e demanda menos manutenção”, diz.

“ Nos últimos 10 anos, os caminhões mudaram muito. Com a tecnologia embarcada, ser motorista profissional não é só saber dirigir”

Adelino Bissoni, proprietário da Botuverá

Investir no motorista é investir no negócio

Trinta anos atrás, a soja começava a ganhar espaço nas plantações e na economia do Mato Grosso. Naquele época, o jovem Adelino Bissoni se juntou aos irmãos e fundou a Botuverá para aproveitar a oferta de cargas na região. Nascido em uma família na qual o transporte corre nas veias, ele nem imaginava que a maneira de o motorista dirigir um caminhão um dia influenciaria tanto o seu negócio. “Antes, a prática de direção era algo passado de pai para filho. Acontecia também de o motorista levar um amigo na boleia, e esse amigo tomava gosto. Mas, nos últimos 10 anos, os caminhões mudaram muito. Com a tecnologia embarcada, ser motorista profissional não é só saber dirigir”, conta.

Além dos sistemas eletrônicos que passavam a ser uma realidade nos veículos, o índice de acidentes nas estradas preocupava Bissoni. Por isso, pouco a pouco, a Botuverá desenvolveu uma estrutura de treinamento aos seus motoristas. Hoje, qualquer profissional contratado pela empresa passa por 15 dias de curso antes de cair na estrada. “Ele tem aulas de direção econômica, prevenção de acidentes, mecânica básica, abastecimento, noções de matemática básica, enfim, nos preocupamos com a formação geral do motorista. Também fazemos a reciclagem anualmente e temos um instrutor o tempo todo”, explica.

Após o início da qualificação dos motoristas, a Botuverá registrou uma queda de 25% no índice de acidentes. Além de preservar vidas, o treinamento também trouxe um impacto direto nas contas da empresa. De acordo com Bissoni, a economia de combustível ficou em torno de 6%, e as quebras diminuíram em até 15%. “Tivemos uma redução de 10% no nosso custo operacional, um ótimo resultado”, afirma. A empresa também incentiva a direção segura e econômica através de bonificações aos seus bons profissionais. Hoje são mais de 150 motoristas trabalhando em 150 conjuntos, a maioria bitrens.

A experiência dentro da Botuverá foi tão positiva que Bissoni reuniu-se com outros transportadores de Rondo-



nópolis (MT) em 2002 para fundar a ATC, a Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso. Apoiada pela Scania e pela Casa Rota Oeste, a entidade sem fins lucrativos tem como missão formar motoristas com uma nova consciência, postura e atitude, promovendo assim desenvolvimento do transporte de cargas na região. “É a oportunidade de o pequeno transportador treinar seus motoristas. Aliás, a falta de profissionais qualificados é um problema sério, é preciso valorizar a profissão para o jovem se interessar por ela”, acredita.

RESULTADO CERTO – Os resultados da qualificação do motorista também podem ser sentidos em frotas menores. Com seus 13 caminhões, todos Scania, a Transportadora Strack incentiva a prática de boas médias de consumo entre seus motoristas. “Vivemos a realidade dos fretes defasados, e o custo do transporte é muito alto. Se você não tiver uma boa média de consumo, a empresa trabalha no vermelho. A rentabilidade está nos detalhes”, afirma Arlindo Strack, sócio da transportadora de Sidrolândia (MS) especializada em grãos.

Por isso, ele mesmo faz o papel de instrutor de seus motoristas com base em técnicas de direção econômica. “O motorista que faz média trabalha sem forçar o caminhão e na velocidade correta. Se ele não força, ele desgasta menos peças e pneus. Se desgasta menos, o caminhão não quebra e precisa de menos manutenção. É algo subsequente”, diz Strack, que também é presidente da cooperativa de transportadores de Sidrolândia.





Reportagem de Capa



Para fazer a diferença na manutenção

A gestão eficiente no transporte está intimamente ligada aos custos. Entre as variáveis, há três itens com maior peso: combustível, manutenção e pneus. Em um mercado em que concorrentes não faltam, a rentabilidade de uma transportadora está nos detalhes. “Para obtermos lucratividade, temos que atuar na redução dos custos, manter a frota atualizada e garantir excelente qualidade nos serviços prestados. É assim que mantemos nossos clientes e buscamos outros novos”, afirma Odacir Roman, diretor de operações da Concórdia Logística, a Conlog.

O processo de redução de custos da Conlog tem como principal ferramenta um sistema de gestão de frota implantado na empresa. “Por meio desse sistema, conseguimos monitorar todas as manutenções preventivas e corretivas, incluindo informações sobre histórico de peças, fornecedor e data da manutenção. Com esses dados, fazemos comparativos que nos dão embasamento para implantação de novas manutenções preventivas e tomadas de decisão”, explica.

De acordo com o diretor, as revisões preventivas são definidas conforme o histórico de manutenção e o tipo de operação, sendo que a máxima disponibilidade da frota é o objetivo principal. Desde 2007, a Conlog possui caminhões Scania cobertos com o Contrato de Reparo e Manutenção (R&M) e Contrato de Manutenção Preventiva (CMP). “O contrato agiliza o tempo de manutenção, o que disponibiliza mais tempo para a operação e diminuiu o risco de paradas imprevistas. Isso gera satisfação ao nosso cliente pela qualidade do serviço prestado e garante um bom preço de revenda aos veículos usados”, completa.

Em relação ao consumo de combustível, a Conlog trabalha em diferentes frentes. Além do rigoroso controle das manutenções preventivas, principalmente nos itens relacionados ao consumo, a transportadora acredita que o motorista é um fator importante para a redução do consumo de combustível. “Promovemos a capacitação dos nossos motoristas e controlamos a velocidade média nas viagens. Levando em consideração rota e peso da carga, acompanhamos a média de cada motorista, orientando e atuando nas anomalias”, conta Roman.

No caso dos pneus, a Conlog desenvolve um programa de controle e medições em pontos estratégicos em todo o País, onde equipamentos transferem as informações online para o sistema central de gestão. “Trabalhamos também com manutenção preventiva em balanceamento, alinhamento, calibragem e rodízio de pneus, além disso mapeamos a marca e o modelo de pneu adequado a cada operação a partir do custo por quilômetro rodado”, diz.

Nascida de uma necessidade de expansão dos negócios da Coopercarga, a Conlog atua na distribuição urbana de bebidas e em operações com carretas frigoríficas, sider, contêiner, madeira e tanque silo graneleiro, além de logística de terminais portuários e armazenagem.



Os Contratos de Serviço Scania agilizam o tempo de manutenção, o que disponibiliza mais tempo para a operação e diminuiu o risco de paradas imprevistas

Odacir Roman, diretor de operações da Conlog



Economia de combustível passo a passo.

Mais km/litro. Esta é a proposta da Scania.

Economia de combustível

Para uma composição típica de 57 toneladas que roda 150.000 km por ano, a economia de combustível pode ser traduzida nos seguintes litros e reais:

Economia de combustível	Economia em litros	Economia em Reais (aprox.)*
1%	624	R\$ 1.185,60
3%	1.872	R\$ 3.556,00
10%	6.240	R\$ 11.856,00

(*) Cálculo baseado no custo médio do diesel na região Sudeste do Brasil.

Defletor de ar do teto da cabine

Reduz visivelmente a resistência do ar sobre o teto do veículo.

Economize até 7% (incluindo os defletores de ar laterais).

Ajuste do defletor de ar do teto da cabine

O ajuste adequado melhora ainda mais o desempenho e racionaliza o consumo.

Economize até 3% (a não ser que seja muito alto).

Defletor de ar lateral

O consumo de combustível diminui quanto menor for a turbulência entre a cabine e o reboque.

Extensões do defletor de ar lateral

Se a largura do reboque for de 2,55 ou 2,60 m, a resistência do ar fica ainda mais reduzida, o que proporciona economia extra de combustível.

Economize até 0,5%.

Distância do eixo / posicionamento da 5ª roda

A otimização da distribuição de peso e o espaço minimizado entre a cabine e o reboque contribuem para a diminuição do consumo.

Alinhamento do eixo

Economia significativa de combustível pode ser feita com o alinhamento correto das rodas do veículo e do reboque.

Economize até 3%.





Treinamento do motorista

Habilidade, comportamento e desempenho do motorista são fatores importantes para a economia. Economize até 10%.

Driver Support

Sistema exclusivo Scania fornece dicas e informações aos condutores sobre sua performance, desafiando-os a melhorar seus resultados e, conseqüentemente, melhorar os resultados operacionais do veículo.

Economize até 10%.

Velocidade do veículo

Manter uma média constante, dentro dos limites ideais de segurança, auxilia na economia.

Economize até 5%.

Equipamento adicional

O uso indevido de luzes auxiliares e buzinas a ar montadas sobre o teto da cabine afetam negativamente a economia de combustível.

Economize até 1,5% dispensando esses equipamentos.

Veículo adequado

Empregar o veículo correto de acordo com sua aplicação gera muitos benefícios, entre eles o maior controle de gastos com combustível.

Economize até 1% a cada 500 kg a menos.

Especificação do sistema de transmissão

A otimização do sistema de transmissão para uma viagem a baixa rotação possibilita melhor economia. Economize mais de 3%.

Scania Opticruise

A mudança de marchas automatizada assegura escolhas de marcha corretas no sentido de se obter a melhor economia de combustível.

Economize até 5%.

Escolha dos lubrificantes

Lubrificantes adequados significam aumento da vida útil do veículo e diminuição do consumo.

Manutenção regular

A assistência profissional completa – verificação/ troca dos filtros de ar e de combustível, por exemplo – ajuda a economizar combustível

Escolha dos pneus

Os pneus corretos são fundamentais para melhorar o desempenho do veículo e reduzir os gastos com combustível.

Economize até 5%.

Pressão dos pneus

Nem tão alta, nem tão baixa. Cada situação requer uma calibragem específica.

Economize até 1%.



ROBUSTO E VERSÁTIL

Ideal para operações fora de estrada em florestas, canaviais e de construção, o caminhão P 340 6x4 chega ao mercado para oferecer excelentes condições operacionais



VANTAGENS DE SOBRA

P 340 6x4

Atributos do P 340 6x4 que o tornam uma boa opção para o segmento Off Road:

■ Consagrado motor de 11 litros e 340 cavalos, com economia comprovada, resistência e fácil manutenção.

■ Sistema de aviso de sobrecarga de embreagem, o que aumenta a durabilidade do conjunto.

■ Eixos traseiros de alta capacidade de técnica para diferentes pisos e condições, disponível com redutores de cubo e diferentes opções de relação de redução.

■ Molas parabólicas progressivas na suspensão traseira proporcionam as mesmas condições de condução do veículo vazio ou carregado.

■ Cabine com estrutura de alta capacidade, ótima visibilidade e espelhos retrovisores bem dimensionados proporcionam alto nível de segurança para o motorista.

■ Conforto e ergonomia para o motorista, inclusive com ar-condicionado de série.

■ Opção de customização de acordo com as necessidades da operação.

JÁ CONHECIDA POR OFERECER veículos próprios ao segmento Off Road, a Scania aumenta seu portfólio para atender aos setores de construção, florestal e cana-de-açúcar com o lançamento do P 340 6x4. Equipado com suspensão elevada, o caminhão chega ao mercado oferecendo excelentes condições operacionais em locais de difícil acesso e pode ser implementado com caçambas, fueiros e outras composições canaveiras.

“O P 340 6x4 chega para reforçar o portfólio de caminhões Scania para o segmento Off Road, que já conta com veículos para atender a todas as etapas das operações de transporte nas minerações, construções, canais ou na floresta. Nosso objetivo principal é oferecer caminhões específicos para cada fase do processo, o que evita desgastes desnecessários do veículo e ajuda a reduzir o consumo de combustível, contribuindo para diminuir os custos operacionais do transportador”, afirma Silvio Renan Souza, gerente de vendas de caminhões para o segmento Off Road da Scania no Brasil.

O veículo está equipado com motor de 11 litros e 340 cavalos, com torque de 1.600 Nm entre 1.100 e 1.300 rpm, e possui cabeçotes individuais para cada cilindro. “Dessa forma, em eventuais desgastes dos componentes, apenas um necessitará ser removido para realização de reparo, facilitando a manutenção do veículo”, afirma.

Para transformar o P340 6x4 em uma opção vantajosa ao segmento, a Scania implementou no caminhão os principais componentes dos modelos com potências superiores da marca, como o chassi rígido de longarina dupla e o eixo traseiro com redutores nos cubos que oferecem estabilidade e longa durabilidade.

O Scania Retarder, freio auxiliar, é item opcional. O sistema pode encarregar-se de 90% das frenagens durante a operação, reduzindo a necessidade de utilização dos freios de serviços, garantindo maiores velocidades médias com mais segurança.

CONFORTO - A cabine P da Scania possui teto solar, revestimento interno e bancos em vinil, além de proporcionar uma visão privilegiada, conforto operacional e segurança ao condutor. Completam a gama de atrativos os vidros elétricos, CD Player e preparação para rádio PX. O P 340 6x4 também possui ar-condicionado de série.

“As operações fora de estrada geralmente exigem que o operador e o veículo trabalhem por longos períodos sem descanso. Por esse motivo, investimos no conforto e na ergonomia da cabine para proporcionar mais produtividade e bem-estar ao motorista”, completa Souza.

CUSTOMIZAÇÃO - O P 340 6x4 foi especialmente desenvolvido para as principais operações do segmento Off Road. Para a construção, está equipado com escape vertical, tomada de força e ejetor de partículas. Os veículos para as operações com cana-de-açúcar e madeira possuem tomada de ar traseira alta, o que evita a aspiração de resíduos, aumentando a durabilidade do filtro de ar.

Uma das principais características dos veículos para operações fora de estrada da Scania é que eles podem ser adaptados de acordo com as necessidades específicas de cada cliente. Por exemplo, o limpador automático do para-brisa pode ser programado para ficar na posição vertical, evitando o acúmulo de sujeira. Já o ACL, lubrificador automático de chassi, envia graxa aos componentes conforme intervalo programado.

SERVIÇOS - Seguindo o conceito de prover soluções para os negócios do transportador, a Scania também oferece opções em serviços que garantem a produtividade e disponibilidade dos veículos, condição fundamental para aplicações em que os caminhões precisam operar continuamente durante os períodos de maior demanda.

De acordo com a necessidade de cada cliente, a montadora oferece Pacotes de Serviço com peças e mão de obra inclusos, plano de manutenção personalizado (inspeções e revisões com conteúdo e intervalos adequados às características de cada operação), estoque local de peças, apoio técnico das equipes das Casas Scania e atendimento da frota no local da operação, seja com uma oficina móvel ou instalada. ●

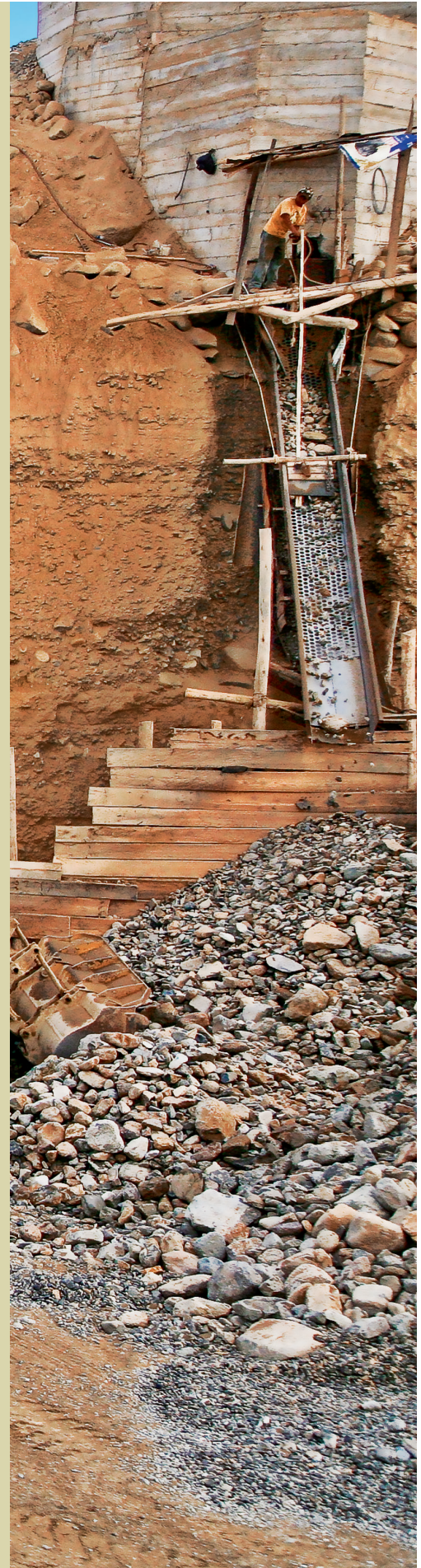
P 340 6x4 Off Road

Informações Técnicas:

Peso Bruto Total (PBT).....	35 toneladas
Peso Bruto Total Combinado (PBTC).....	56 toneladas
Carga Máxima Total (CMT)	150 toneladas
Diferencial.....	RP+RBP835
Caixa de câmbio.....	GRS900

Motor - Scania DC11 08

Configuração de cilindros.....	6 em linha
Cilindrada (litros).....	10,6
Potência Máx. (hp/rpm).....	340/1.900
Torque Máx. (Nm/rpm).....	1.600/1.100 a 1.300
Cabeçote.....	Um por cilindro
Nível e emissões: Conama Fase P5 (Euro 3)	



SOLUÇÃO COMPLETA

Scania coloca toda a sua experiência na área de mineração à disposição da Vale e consolida-se como provedora de soluções para o segmento

CONSIDERADA A SEGUNDA MAIOR mineradora do mundo, a Vale assinou um acordo comercial com a Scania para o fornecimento de veículos e serviços por um período de três anos para o mercado brasileiro. Firmado em dezembro passado, o acordo inclui atendimento remoto nos locais de operação e abastecimento de peças Scania para garantir a máxima disponibilidade dos equipamentos, além de treinamento dos motoristas da mineradora.

Seguindo o conceito Scania de ser provedora de soluções para o cliente, os veículos – modelos P 420 6x4, P 420 8x4, G 420 6x6 e G 470 10x4 – serão entregues já implementados, prontos para operar. Os caminhões também passaram por adaptações às necessidades da Vale, próprias ao segmento de mineração. “Além de especificações nos chassis, a customização incluiu itens como lubrificação automática, montagem das tubulações para acionamento da balsa e preparação para PX, tipo de comunicação via rádio muito utilizada em mineração. Este tipo de adaptação ao negócio

está disponível para qualquer cliente”, afirma Silvio Renan Souza, gerente de Vendas de Caminhões Off Road da Scania no Brasil.

Durante o período de vigência do acordo, até o final de 2012, a Scania terá a preferência na aquisição de caminhões para as minas da Vale no Brasil com frota própria. “Desde a implementação dos primeiros veículos, construímos uma parceria que vem trazendo bons resultados. A Vale testou várias marcas, tanto em veículos quanto no acompanhamento em serviços. A Scania tem tido bons resultados em produtividade e disponibilidade, duas variáveis essenciais quando se trata de mineração”, ressalta.

“Quando a Scania se coloca na posição de provedora de soluções, a ideia não é impor a venda de todo o portfólio. Queremos oferecer a solução na medida exata da necessidade do cliente. Nós é que adaptamos o nosso portfólio a ele”, explica. De acordo com Renan, este modelo de negócio com a Vale ajudou a fechar outras parcerias. O maior exemplo é a canadense Yamana Gold, que tem operações de mineração no Mato Grosso e em Goiás.



Texto: Maira Zanutto Fotos: Göran Wink

297.251
milhões de
toneladas métricas

foi o volume de minério de ferro e pelotas comercializado em 2010, o maior da história da Vale.

Fonte: Vale/ Assessoria de Imprensa



SOLUÇÃO NA PRÁTICA - Para a Vale, 2011 será mais um ano de crescimento acima da tendência de longo prazo de 4% ao ano. Somente a China, gigante na economia global, representou em 2010 uma demanda de quase 130 milhões de toneladas de minério de ferro e pelotas.

“Nas minas, o caminhão é mais um item dentro da linha de produção. Se, por algum imprevisto, ele parar, é grande o risco de paralisação desta linha”, explica Marcos Arantes, gerente de Serviços Off Road Mineração da Scania no Brasil. Rodando em alta performance nas 24 horas do dia, os caminhões seguem rígidos planos de manutenção preventiva. Dentro do conceito de provedora de soluções, o acordo da Vale com a Scania inclui a execução dos serviços e fornecimento de peças com condição comercial e prazo, o que

inclui uma logística diferenciada a essas unidades.

“Um plano de manutenção é customizado às necessidades do cliente. Considerando as variáveis operacionais, colocamos um profissional Scania para trabalhar em conjunto com os departamentos de manutenção e engenharia de cada mina. Oferecemos também pacotes e kits para ganhos em produtividade e economia”, conta Arantes. O acordo inclui o atendimento remoto no local, ou mesmo uma estrutura dedicada dentro da mina, dependendo da demanda local. Esta parceria também se estende aos outros veículos da Vale, o que totaliza uma frota acima de mil caminhões. Além disso, o acordo inclui cursos de treinamento aos motoristas da companhia, com conteúdo desde manutenção à direção econômica e segura. ●



Ouro do canavi

Matéria-prima do etanol, açúcar e uma outra infinidade de subprodutos, a safra de cana-de-açúcar deste ano começa com novidades para o transporte

A CANA-DE-AÇÚCAR é uma riqueza que movimentou R\$ 40 bilhões na economia nacional. Para se ter uma ideia, as usinas brasileiras produziram 30 bilhões de litros de etanol em 2010, volume que coloca o País no posto de segundo maior produtor mundial, atrás apenas dos Estados Unidos. O Brasil também é o maior produtor e exportador mundial de açúcar, respondendo por 40% das vendas no mercado internacional.

E é agora, a partir de abril, que se inicia oficialmente a safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul brasileiro, responsável por quase 90% da produção brasileira. No ano passado, o volume de cana processada nas usinas de todo o Brasil foi de 624,9 milhões de toneladas, segundo estimativas da Conab (Companhia Nacional de Abastecimento). Deste volume, 53,8% foi destinado ao processamento de etanol e outros 46,2% foi usado para a produção de açúcar.

FUTURO - O setor sucroenergético vislumbra um horizonte promissor para os próximos anos. Muito se tem investido em pesquisas para a obtenção de novos subprodutos da cana. O etanol celulósico, ou etanol de segunda geração, está em fase de testes e será uma importante fonte de receitas nos próximos anos. Os bioplásticos, que segundo pesquisas se decompõem no ambiente em 180 dias, já estão em escala de produção industrial. Fora isso, a geração de energia elétrica a partir do bagaço e da palha da cana desponta como uma importante fonte energética alternativa.

“Há uma enorme capacidade de geração de eletricidade adormecida nos canaviais brasileiros. Até o final desta década,

estima-se que somente a bioeletricidade sucroenergética vai gerar excedentes da ordem de 12.200 MW médios, o equivalente a quase três vezes a garantia física atribuída a Belo Monte”, conta Marcos Jank, presidente da UNICA, a União da Indústria de Cana-de-Açúcar, entidade que representa as usinas do Centro-Sul.

POR DENTRO DA USINA - O trabalho dentro da usina funciona como uma linha de montagem. Todo o processo de colheita, carregamento e transporte está comprometido com as metas de produção diárias, fundamentais para a manter o fluxo uniforme nas moendas. Tudo precisa ser bem planejado para o melhor aproveitamento dos equipamentos. É preciso, por exemplo, definir a quantidade correta de caminhões na frente de colheita por turno, o que evita filas na hora de descarregar. E, já que o fluxo nas moendas é constante, a frota roda nas 24 horas do dia.

Capaz de transportar até 80 toneladas* de cana, o rodotrem tem ganhado espaço nas usinas brasileiras por conta da capacidade de carga e da versatilidade de operação do sistema “bate e volta”, o que otimiza o uso do cavalo mecânico. Para esta composição, são indicados caminhões reboque com potências acima dos 400 cavalos. “O modelo mais usado é o G 420, modelo que tem como diferencial o alto rendimento energético. Quando há a necessidade de mais torque e potência por conta da topografia irregular, o mais indicado é o G 470”, explica Emílio Fontanello, engenheiro de Pré-Venda da Scania no Brasil.

Outra opção é o treminhão, caminhão plataforma acoplado a duas carretas com

capacidade líquida de até 60 toneladas* de cana. Em relação ao rodotrem, esta composição leva vantagem em regiões com topografia irregular. O G 420 e o G 470, ambos em versão plataforma, são os mais indicados.

Com capacidade de até 35 toneladas*, a composição romeu e julieta, caminhão plataforma que traciona uma carreta, é uma alternativa às estradas com restrição de circulação de grandes composições. “Para esta aplicação, o modelo mais indicado é o P 340, que possui eixos traseiros com redutores nos cubos, o que confere boa capacidade de operação em topografias irregulares”, afirma.

MAIS SOLUÇÕES - Uma alternativa ao trator utilizado no transbordo, que transporta a cana que acaba de ser colhida por sistemas mecanizados até os caminhões que vão até a área industrial, é o P 310. “Em relação ao trator, o caminhão utilizado no transbordo é mais fácil de ser manobrado e é mais rápi-

cial



do para se deslocar nas frentes de colheita. A manutenção do veículo também é mais simples”, explica Fontanello. Este modelo também pode ser usado em outros serviços associados ao processo de colheita, carregamento e transporte, como caminhões-pipa, oficinas móveis, lubrificador, e outros.

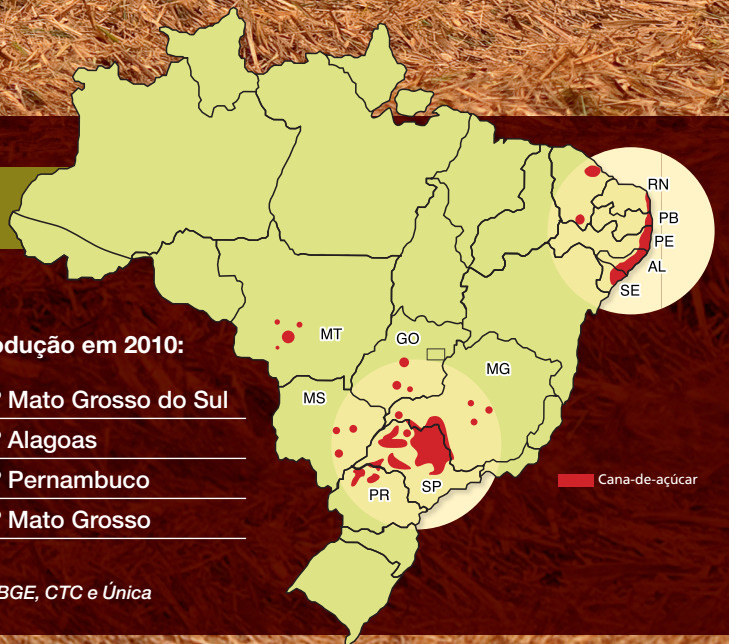
A disponibilidade mecânica dos veículos é crucial para o bom funcionamento da usina, que não pode perder tempo com caminhão parado. Por isso, a Scania também oferece soluções personalizadas em serviços para o segmento, como oficinas dedicadas, com mecânicos, estoque de peças e ferramental, Pacotes de Serviço, plano de manutenção, treinamento de motoristas e atendimento agendado ou de emergência no próprio local de operação. ●

⁽⁴⁾ Capacidades de transporte de cana-de-açúcar em condições fora de estrada

MAPA DA PRODUÇÃO DE CANA NO BRASIL

Estados com maior produção em 2010:

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1° São Paulo | 5° Mato Grosso do Sul |
| 2° Minas Gerais | 6° Alagoas |
| 3° Goiás | 7° Pernambuco |
| 4° Paraná | 8° Mato Grosso |



Fonte: Conab, Nipe/Unicamp, IBGE, CTC e Única

MOTORES CAMPEÕES

Proprietários de caminhões Scania explicam como bateram recordes de quilometragem e mantiveram os veículos intactos, sem necessidade de reparos no motor

A DURABILIDADE DOS CAMINHÕES, ônibus e motores Scania é conhecida mundialmente. Este reconhecimento não veio por acaso e é resultado dos esforços da montadora em oferecer produtos que sejam sinônimo de uma longa vida útil e que tragam, entre outros benefícios, elevado valor de revenda e rentabilidade para o transportador. Porém, ainda não é suficiente. O investimento em tecnologia é muito importante, mas não garante por si só o melhor desempenho do produto. É preciso estar atento aos cuidados após a venda, às manutenções periódicas e se antecipar às possíveis eventualidades. Além disso, peças Scania e mecânicos qualificados asseguram a disponibilidade do veículo.

Relatos de como algumas precauções trazem bons resultados ao desempenho e à vida útil do veículo chegam sempre à redação da *Rei da Estrada*. Sempre há algum transportador contando com orgulho que seu Scania rodou mais de um milhão de quilômetros sem a necessidade de reparo no motor, o “coração” da máquina. Nesta edição, reunimos alguns relatos desse tipo e trazemos algumas dicas de cuidados essenciais a qualquer veículo.

“Basicamente, são quatro áreas mais importantes na hora da manutenção: óleo lubrificante, diesel, admissão de ar e líquido de arrefecimento. Se seguidos à risca, esses cuidados garantem um bom funcionamento e uma longa vida útil ao motor”, explica André Favareto, chefe de Assistência Técnica da Scania no Brasil.

“**Seguimos rigorosamente todas as revisões e nos antecipamos aos problemas”**

Everson Machado, sócio proprietário da Trafti Logística

CUIDADOS ESPECIAIS - A Trafti Logística Inteligente se surpreendeu com a durabilidade de um dos caminhões de sua frota. Com 12 anos de estrada, o motor do veículo R 124 360, da Série 4, precisou de reforma somente em maio de 2010 após 1.175 mil quilômetros rodados. “Quando comentamos com outras pessoas, a maioria não acredita no início. Depois que explicamos que fazemos treinamento de motoristas, optamos por rotas fixas, mantemos o mesmo condutor no veículo e sempre usamos o Contrato de Reparo e Manutenção, elas acreditam”, conta Everson Machado, sócio proprietário.

Além do fato de não trabalhar com excesso de peso, Machado atribui tamanha durabilidade a dois fatores: em 12 anos, somente três motoristas dirigiram o caminhão, todos eles previamente treinados. Um deles trabalhou

com o veículo por 800 mil quilômetros. Somado a isso, a Trafti prefere manter o motorista fidelizado ao veículo e a uma determinada rota. “O motorista trabalha melhor com o caminhão quando conhece bem o percurso. Por consequência, irá conduzir da melhor maneira em serras e outras condições topográficas que exigem mais do veículo”, explica. A rota mais usual do caminhão é de Santos (SP) a Uberaba (MG), e vice-versa, transportando carga seca ou contêineres.

Quando ingressam na empresa, todos os motoristas passam por treinamento de direção defensiva e primeiros socorros. Anualmente, há cursos de reciclagem oferecidos a todos eles. “Usamos também o Master Driver da Scania, que auxilia nossos motoristas com técnicas corretas de condução”, completa Machado.

Desde a aquisição do veículo, a Trafti fir-

mou um Contrato de Reparo e Manutenção com a Casa Codema, de São Bernardo do Campo (SP). “Seguimos rigorosamente todas as revisões e, desta forma, nos antecipamos aos problemas”, afirma Machado. O empresário também faz questão que o motorista esteja presente a cada visita à oficina. “Ninguém melhor do que ele para relatar algum tipo de barulho incomum à concessionária, que tem *know-how* para o diagnóstico do problema. Às vezes, o motorista pode estar trabalhando da forma errada e será orientado neste sentido”, acrescenta.

Machado é dono do caminhão Série 4 desde quando a transportadora se chamava Trans-Postes. Com a fusão com outras empresas de transporte e logística da região do ABC Paulista, em 2009, nasceu a Trafti, que hoje conta com mais de mil equipamentos, sendo 250 cavalos-mecânicos.



“Caminhão é como se fosse uma pessoa. Você precisa cuidar bem para ter saúde. Eu sempre fiz a manutenção correta e só uso peças genuínas”

Sérgio Muraro, proprietário da Transportes Sergio Muraro e Logística

RECORDE ABSOLUTO – O gaúcho Sérgio Muraro cuida de seus caminhões com o mesmo zelo com que criou os filhos. O resultado é comprovado com a incrível marca alcançada pelos três veículos Série 3 de sua frota: cada um deles, fabricados entre 1994 e 1997, já atingiu mais de dois milhões de quilômetros rodados sem a necessidade do motor ser aberto.

“Caminhão é como se fosse uma pessoa. Você precisa cuidar bem para ter saúde. Eu sempre fiz a manutenção correta e só uso peças genuínas”, conta. Cliente da Brasdiesel desde os primórdios – seu primeiro Scania foi um L 76 ano 1964 –, o dono da Transportes Sérgio Muraro e Logística utiliza os serviços da concessionária na hora da manutenção dos veículos. Os reparos mais corriqueiros, como troca de óleo e filtro, são feitos por ele mesmo, que tem conhecimento de longa data sobre mecânica.

Além da manutenção correta, Muraro acredita que um bom motorista faz toda a diferença.

“Quem está atrás do volante precisa saber dirigir da maneira correta. Eu mesmo treino os meus motoristas e, em seguida, os envio para um centro de treinamento”, afirma ele, que tem 64 anos de estrada.

Fundada por Sérgio Muraro e gerenciada atualmente pelos sócios Fabio e Evandro Muraro, a transportadora, de Flores da Cunha (RS), trabalha com cargas em baús e contêineres. Além dos três Série 3, a Muraro tem outros caminhões Scania das Séries 4 e PGR e relíquias, como o L 110, ano 1973, e o L 111, ano 1979.

Os mais antigos são os xodós do empresário e recebem o mesmo cuidado que os outros caminhões da frota. “Eventualmente, viajo com os veículos da Série L, que ainda trabalham como ponto de apoio na empresa, somente para manter a prática. Como eu gosto muito de cada caminhão da minha frota, sempre digo para respeitá-los e tratá-los com muito carinho quando alguém os dirige”, conta.





“Tenho orgulho de conservar o T 114 em ótimas condições mesmo depois de doze anos de trabalho”

José Carlos Zucoloto, proprietário da Tranzucoloto

MAIS DO QUE ZELO - É no transporte de borracha e gesso entre os Estados das regiões Sudeste e Nordeste que José Carlos Zucoloto, proprietário da Tranzucoloto, exibe o seu Scania T 114 de 360 cavalos. Adquirido zero quilômetro em 1998, na Casa Venac, em Viana (ES), o veículo já supera dois milhões de quilômetros rodados sem necessidade de reparos no trem de força, que inclui o motor, a caixa de câmbio e o diferencial.

A Tranzucoloto possui mais dois caminhões na frota, um T 124, ano 2001, e um G 420, ano 2009, mas mesmo sendo o mais antigo, o T 114 é o preferido de Zucoloto. “Tenho orgulho de conservar o T114 em ótimas condições mesmo depois de doze anos de trabalho”, afirma Zucoloto.

Para superar os dois milhões de quilômetros com o trem de força intacto foi necessário muito mais do que zelo. Zucoloto conta que ao longo desses dez anos já enfrentou muitas estradas ruins, o que exigiu cuidados especiais e foco na administração do caminhão para mantê-lo em perfeito funcionamento. “Meu objetivo é a rentabilidade, por isso, procuro manter o veículo sempre operando, respeitando os intervalos de manutenção e as trocas de óleo. Eu também faço questão de ser o único motorista a operá-lo e não ultrapasso o limite de 80 quilômetros por hora nas estradas”, explica.

Além do cuidado com o veículo, Zucoloto atribui os dois milhões de quilômetros à durabilidade dos produtos Scania. “Dirijo caminhões Scania há 24 anos. Já tenho três veículos da marca e estou perto de adquirir mais um pelo Consórcio Brasil Scania”, conta. ●

Para ficar sempre novo

Entenda os cuidados essenciais ao motor para um bom funcionamento e uma longa vida útil:

Óleo lubrificante

- Utilize sempre filtros originais Scania
 - Utilize o óleo lubrificante especificado pela montadora
 - Respeite o intervalo correto de troca de óleo e filtros
 - Não deixe de limpar o filtro rotativo de óleo
 - Mantenha o nível de óleo dentro do especificado
- Verifique isso diariamente

Admissão de ar

- Utilize filtros de ar originais Scania
- Verifique o indicador de restrição de ar frequentemente
- Substitua os filtros nos intervalos corretos
- Inspeccione as tubulações de admissão (abraçadeiras, mangueiras e tubos) periodicamente para evitar a entrada de impurezas

Líquido de arrefecimento

- Use o aditivo indicado pela montadora dentro das porcentagens especificadas
- Mantenha o nível do sistema correto e faça a verificação diária
- Mantenha os radiadores limpos
- Verifique a existência de vazamentos com frequência

Diesel

- Utilize óleo diesel de qualidade
- Utilize filtros de combustíveis originais Scania
- Substitua os filtros nos intervalos corretos
- Faça a drenagem do filtro separador de água do combustível frequentemente
- Inspeccione as unidades injetoras periodicamente (estanqueidade e pulverização)
- Faça a drenagem do tanque de combustível frequentemente
- Faça a limpeza do tanque de combustível de tempos em tempos

Lembre-se: mantenha o motor com os ajustes corretos de válvulas e unidades injetoras.

Fonte: André Favareto, chefe de Assistência Técnica da Scania.



Confira a versão desta matéria para o Rede Scania na TV no Blog da Scania. Acesse www.blog.scania.com.br e clique na tag “desempenho”



Tudo em casa

Entre as maiores redes varejistas do sul do Brasil, as Lojas Becker investem em frota própria, o que deu origem a uma outra empresa, a Transbecker

QUEM MORA NO INTERIOR do Rio Grande do Sul ou de Santa Catarina certamente conhece as Lojas Becker, uma das maiores redes varejistas do sul do País. Atualmente, são 161 lojas que vendem eletrodomésticos, eletroeletrônicos, móveis, equipamentos de informática e material de construção. Em 2010, a rede faturou R\$ 780 milhões e tem boas perspectivas de crescimento para este ano. Com o intuito de garantir o melhor preço ao consumidor final, o presidente do Grupo Becker, Eleonor Becker, optou por formar uma frota própria para o abastecimento das lojas e distribuição dos produtos. “Comprei o primeiro caminhão em 1991. Aos poucos, na medida em que o número de lojas aumentava, fui adquirindo mais veículos”, conta.

Em 1994, Becker já tinha 16 veículos e decidiu oficializar a atuação do grupo no segmento de transportes com a fundação da Transbecker. Dezessete anos depois, a empresa se consolidou e está sob comando do filho de Becker, Eleonor Becker Junior, que administra a frota de 75 caminhões pesados para o abastecimento das lojas e outros 28 leves na logística de distribuição. Desde a fundação da empresa, os pesados trabalham na mesma operação. “Puxamos arroz da região de Itaqui e São Borja, no Rio Grande, e descarregamos em São Paulo, Minas e Rio. No retorno, os caminhões trazem produtos eletroeletrônicos e pisos de cerâmica, mercadorias comercializadas pelas Lojas Becker”, explica Becker.

Segundo o presidente do grupo, não há planos de expandir a atuação da transportadora em fretes para terceiros, o que não significa que a Transbecker não irá crescer em 2011. “Temos 20 agregados que fazem frete porque não damos conta de tanto trabalho. Nossa ideia é chegar a 200 lojas. Por isso, a frota deve aumentar cada vez mais”, diz. Recentemente, a empresa adquiriu um lote de 20 unidades do P 340 na Brasdiel de Ijuí (RS).

FROTA - A parceria entre a Scania e a Transbecker existe desde a fundação da transportadora. O primeiro caminhão de Becker foi um Scania 112 HW, que até hoje está na ativa. “Quero completar 110 caminhões Scania na frota em 2011. Confiamos na qualidade e segurança da marca”, afirma Becker, que também é cliente do Consórcio Scania Brasil. Ele está satisfeito com a média de consumo de combustível dos caminhões, acostumados a longas rotas, além do custo de manutenção. “A Scania apresenta uma relação custo-benefício muito atraente, com custo de manutenção abaixo da média”, avalia.

O conforto e a comodidade proporcionados também são apontados por Becker como diferenciais. “São fatores que satisfazem não apenas o proprietário do veículo, mas também os motoristas e quem trabalha com a manutenção”, elogia. Para manter os veículos sempre rodando em alta performance, a transportadora abastece os caminhões em seu próprio posto de combustível e mantém uma oficina com estoque de peças.



Tradição

O espírito empreendedor do presidente do Grupo Becker é herança de seu pai, Aloysio Eleutério Becker. O embrião das lojas é uma ferraria aberta pelo descendente de alemães em 1952, em Salvador das Missões (RS). Na época, a pequena ferraria produzia facas, enxadas, foices e ferdaduras. Mais tarde, também fabricava peças para bicicletas. A primeira loja foi aberta em 1975, em Cerro Largo (RS), cidade que passou a ser sede da empresa. O processo de expansão começou na década de 1990 e vem caminhando a passos largos.

O grupo possui uma indústria de máquinas e implementos agrícolas, a Industrial Becker, que também fabrica alguns dos produtos comercializados nas lojas, como churrasqueiras rotativas, cadeiras,

portões e lareiras. O grupo também conta com a Consórcio Becker, que oferece planos para a aquisição de eletrodomésticos, implementos agrícolas, material de construção e motocicletas, além da Transleju que possui 24 caminhões, focada na distribuição logística das Lojas Becker. Em maio de 2011, o grupo deve começar a fabricar os móveis, estofados e colchões comercializados nas lojas.

“Tudo gira ao redor das lojas, nossa atividade principal. Conseguimos crescer porque tudo o que ganhei sempre investi na empresa, esse é o segredo”, afirma Becker, que é a favor da diversificação dos negócios. “Desta maneira, não temos somente um foco. Se um dos setores passa por alguma dificuldade, um outro setor irá auxiliar”, completa. ●



“ **Comprei o primeiro caminhão em 1991. Aos poucos, na medida em que o número de lojas aumentava, fui adquirindo mais veículos”**

Eleonor Becker, presidente do Grupo Becker

Ninguém segura

Pernambuco

O Leão do Norte tem vivido tempos áureos e já está sendo chamado de a China Brasileira, por ter registrado, em 2010, o maior crescimento entre todos os Estados do País e pelas inúmeras obras que estão sendo executadas interior adentro.

NO TOPO DO BRASIL - Quem poderia imaginar que um Estado nordestino alçaria um voo ousado e conquistaria o primeiro lugar em crescimento econômico no País? É o que vem acontecendo com Pernambuco, no coração do Nordeste. Nos últimos oito anos, o Estado conseguiu uma transformação inimaginável, com a instalação de uma refinaria, que ocupa a 5ª posição no ranking nacional; de um estaleiro, que é o quarto maior do País; e a implementação de grandes obras como a da transposição das águas do Rio São Francisco e da construção da ferrovia Transnordestina, além do volume de mercadorias e da movimentação financeira que fazem do Complexo Portuário de Suape o melhor porto público do Brasil. Esses investimentos têm feito de Pernambuco o Estado que mais cresce no País, atraindo empresas de diversos ramos, que se instalaram de olho no desenvolvimento da região e em busca de um lugar privilegiado nesse cenário promissor.








Em recente pesquisa, divulgada no mês de março e realizada pela Agência Estadual de Planejamento e Pesquisas de Pernambuco (CONDEPE/FIDEM), o percentual de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) pernambucano, em 2010, aparece à frente do nacional. O Estado cresceu 9,3% no ano passado, enquanto o Brasil ficou com um número quase 2% menor, de 7,5%. O País está entre as cinco nações que mais crescem no mundo, segundo dados do IBGE, e Pernambuco foi o grande trunfo desse progresso, acumulando algo em torno de R\$ 46 bilhões em investimentos.

Como as perspectivas econômicas para os próximos anos são ainda mais promissoras, tendo em vista que alguns dos investimentos recentes realizados em diversos setores só vão começar a dar o retorno previsto em um espaço de dois a cinco anos, é possível que Pernambuco abarque um avanço ainda maior, consagrando-se, assim, a força do Leão do Norte.



Em ascensão

Confira os setores que mais cresceram no último ano:

	Indústria	12,5%
	Construção Civil	26,1%
	Serviços, com destaque para o ramo de transportes	14,6%
	Alojamento e alimentação.....	12,9%
	Comércio	12,7%
	Atividades imobiliárias, aluguéis e intermediação financeira.....	11,6%
	Agropecuária*	9,6%

(*) Produções de arroz, mandioca, abacaxi e cana-de-açúcar ajudaram a elevar o percentual registrado





A arrancada de Suape

Dono de números grandes e detentor dos títulos de maior porto público do Brasil (COPPEAD/UFRJ/2007), melhor porto brasileiro (Ilos/2010) e considerado como a segunda melhor gestão ambiental entre os portos brasileiros (Antaq/2007), o Complexo Industrial Portuário de Suape se tornou a menina dos olhos de Pernambuco. Ele fica a 20 quilômetros da capital, Recife, na cidade de Ipojuca, e é lá que estão instaladas as grandes apostas de desenvolvimento do Estado, entre elas a refinaria Abreu e Lima (a mais moderna e construída com tecnologia inteiramente nacional) e o estaleiro Atlântico Sul (o maior da América do Sul).

Em 30 anos de existência, já é possível contabilizar mais de cem empresas em plena operação no complexo e outras 35 em fase de instalação, que ocupam uma área de 13,5 mil hectares e concentram investimentos na ordem de US\$ 17 bilhões, segundo dados da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico.

Só no ano passado, Suape movimentou nove milhões de toneladas de cargas, com importações que superaram 2009 em 19,63% e exportações que cresceram 7,72%. Em suma, mais de cinco milhões de toneladas de produtos entraram em Pernambuco e outros dois milhões saíram do Estado para abastecer o mundo.

Com a refinaria, considerada a obra mais cara de Pernambuco (cerca de R\$ 23 bilhões) e âncora do Porto de Suape, já foram gerados 1.500 vagas de emprego e esse número deve ser ainda maior quando as operações forem iniciadas, o que está previsto para acontecer no ano que vem.

E o estaleiro também tem dado sua parcela de contribuição para fazer de Suape esse canteiro de obras. O empreendimento, que tem como sócios os grupos Camargo Corrêa e Queiroz Galvão, a sul-coreana Samsung Heavy Industries (SHI) e a empresa PJMR, já é considerada a maior e mais moderna empresa do setor de construção naval e offshore do hemisfério sul, segundo o Sindicato Nacional da Indústria

ESTRADAS DO DESENVOLVIMENTO



213,9 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com a Paraíba e termina na divisa com Alagoas.



146,7 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com a Paraíba e termina na divisa com Alagoas. *



261,8 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Paraíba e termina na divisa com Alagoas



91,6 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Ceará e termina na ponte sobre o Rio São Francisco, na divisa com a Bahia



308,8 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Ceará e termina em Petrolina, na divisa com a Bahia



563,7 km de extensão. Começa na Ponte Lima Castro, no Recife, e termina na Estação Experimental Doutor Lauro Bezerra

(*) Por onde passa: Pão de Açúcar, Toritama, Caruaru, Agrestina, Barra do Riachão, Cupira



da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval). Ela é fruto de R\$ 1,8 bilhão em recursos e tem capacidade instalada de processamento da ordem de 160 mil toneladas de aço por ano. Na carteira de produção está a construção de 22 navios cargueiros de até 500 mil toneladas, o primeiro deles está em fase de conclusão e deve ser entregue à Petrobras Transporte (Transpetro) no segundo semestre deste ano.

MOBILIDADE – Trafegam, todos os dias, em Suape, cerca de seis mil caminhões de combustível, gás, contêineres, entre muitos outros. E esse fluxo está em pleno crescimento, o que tem fomentado, inclusive, a geração de postos de trabalho no setor. “Não falta emprego aqui não. Na empresa

em que eu trabalho há cinco anos, eu nunca vi o quadro de motoristas de caminhão completo e eles estão sempre comprando mais e mais veículos”, afirmou Gedson Marques, caminhoneiro, de 41 anos.

A palavra de ordem é logística

Favorecido por uma localização estratégica, que o coloca em ligação com cinco Estados nordestinos (Paraíba, Ceará, Piauí, Bahia e Alagoas), Pernambuco tem conseguido aproveitar a vantagem geográfica em prol do desenvolvimento do setor logístico. Para se ter ideia da posição em que Pernambuco está inserido, é só traçar um raio de 300 quilômetros da capital do Estado, Recife. Nessa área, estão concentrados quatro capitais, dois aeroportos internacionais, três aeroportos regionais, quatro portos internacionais e uma população de mais de 12 milhões de pessoas.

Desses números, Pernambuco concentra 13 rodovias, sendo uma duplicada e três delas em processo de duplicação (BR-104, BR-408 e BR-101), dois portos (O Recife SA e o de Suape), dois aeroportos internacionais (um na capital, Recife, e outro em Petrolina, no sertão do Estado) e um regional (Caruaru), além de mais de 20 aeródromos. Essa composição do setor de transportes também favorece a interligação de centros regionais importantes do interior pernambucano, tais como Caruaru, Petrolina, Garanhuns, e Serra Talhada.

A construção de uma rede eficiente de logística está sendo constantemente fomentada, com o investimento em melhorias nas estradas. A duplicação de mais de 50 km da BR-104, importante canal de escoamento do Polo Têxtil, conhecido como Polo de Confecções do Agreste, promete aumentar ainda mais a movimentação financeira na região, que hoje registra a circulação de aproximadamente R\$ 144 milhões por mês, graças a uma produção de cerca de 800 milhões de peças. Esses números renderam à região o título de segunda maior produtora no segmento, no ano de 2003, perdendo apenas para a região do Brás, na capital paulista, de acordo com um estudo de caracterização econômica realizado pela FADE/UFPE, em 2003, em parceria com o Sebrae de Pernambuco. De lá para cá, não houve nenhuma atualização desses dados, mas o Sebrae já deu início a uma nova pesquisa.



BR 316 444,1 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Piauí e termina na divisa com Alagoas.

BR 361 67 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Paraíba e termina em Salgueiro.

BR 407 130,1 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com Piauí e termina em Petrolina, na divisa com a Bahia.

BR 408 150,8 km de extensão. Começa na divisa de Pernambuco com a Paraíba e termina na entrada de São Lourenço da Mata.

BR 423 150,8 km de extensão. Começa em Caruaru e termina na divisa do Estado com Alagoas.

BR 424 140,9 km de extensão. Começa em Arcoverde e termina na divisa do Estado com Alagoas.

BR 428 193,4 km de extensão. Começa na ligação com a BR-116 e termina em Petrolina.

Fonte: DNIT (Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes)



Cortando a BR-104 está a BR-232 que, duplicada, liga a capital ao sertão do Estado. Outra rodovia que está em processo de ampliação é BR-101. As obras já duram quatro anos e a previsão de entrega dos 125 quilômetros duplicados, de Igarassu à divisa com a Paraíba (ao norte) e do Cabo de Santo Agostinho a Palmares (ao sul) é para o final deste ano. Essa é a rodovia mais movimentada do Estado e principal corredor de tráfego do Nordeste, concentra um fluxo de veículos que chega a 20 mil por dia; seguida da BR-232, que registra uma média de 15 mil; e da BR-104, com mais de 10 mil veículos/dia. Outra rodovia, cuja duplicação deve ser iniciada ainda este ano é a BR-408, que liga boa parte dos municípios da Zona da Mata e será o principal acesso à cidade da Copa, em 2014. “A infraestrutura de transportes do Brasil vem merecendo um tratamento especial do Governo Federal. É inegável que, nos últimos anos, a capacidade de investimento do País no setor foi incrementada. Segundo o DNIT, o País investe atualmente por mês mais do que se investia por ano na década de 1990”, enfatiza o pernambucano Fernando Bezerra Coelho, o ministro da Integração Nacional.

E é de olho nisso, que muitos empresários resolveram apostar no ramo de transportes, como tem feito Cayo Cesar Moura Barbosa. Com apenas 23 anos, ele é proprietário de duas empresas na cidade de Caruaru, a K CesarMoura (revendedora de veículos pesados e semipesados) e a Transpituca (transportadora). “Estou esperando a chegada de mais um caminhão novo que acabei de comprar e de outros cinco, que estou negociando”, disse Barbosa, que pretende chegar a uma frota de oito caminhões até o final do ano.

230.737
caminhões
e caminhonetes

Até fevereiro deste ano foi registrada uma frota de 230.737 caminhões e caminhonetes, enquanto em 2008 esse número era de 189 mil. Se continuar nesse ritmo, Pernambuco terá ultrapassado a marca dos 300 mil já em 2014.

Fonte: Departamento Estadual de Trânsito de Pernambuco (Detran/PE)



Cayo Cesar Moura Barbosa, proprietário da K CesarMoura e da Transpituca

“Estou esperando mais um caminhão novo que acabei de comprar e de outros cinco, que estou negociando”

Do litoral ao Sertão

A ascensão pernambucana não se restringiu à região litorânea, e a interiorização do desenvolvimento possibilitou a equidade dos investimentos. Dois grandes empreendimentos, incluídos nos recursos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), a ferrovia Transnordestina e o Projeto de Integração do Rio São Francisco com Bacias Hidrográficas do Nordeste Setentrional (conhecida como Transposição do Rio São Francisco), estão transformando uma área conhecida pela aridez do solo e pelas poucas oportunidades em uma verdadeira mina de empregos com perspectiva de amplo crescimento.

A primeira prevê a ligação do Porto de Suape ao sertão com uma malha ferroviária de 1.728 quilômetros de extensão, com previsão de instalação de pelo menos três plataformas logísticas: em Cruzeiro do Nordeste e em Agrestina. A segunda visa assegurar a oferta de água, em 2025, a cerca de 12 milhões de habitantes de 390 municípios do Agreste e do sertão dos Estados de Pernambuco, Ceará, Paraíba e Rio Grande do Norte, com a integração do Rio São Francisco às bacias dos rios temporários do semiárido.

Se até a década passada, eram os pernambucanos, juntamente com outros nordestinos, que iam procurar emprego no Sul Maravilha, agora essa rota migratória se inverteu e quem estava por lá resolveu voltar. Só às obras da ferrovia, estão vinculados mais de 10 mil profissionais e na transposição outros oito mil. De acordo com dados da Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, a taxa de desemprego caiu de 14,8% para 8% e foram gerados 113 mil empregos de carteira assinada no interior – mais do que na Região Metropolitana do Recife e, desde 2007, 123 empresas já receberam incentivos do Governo para se instalar em Pernambuco.



“Hoje, temos um grande canteiro de obras, com a duplicação de rodovias, construção e recuperação de diversas ferrovias, como a Transnordestina, Norte-Sul e Leste-Oeste, investimentos na melhoria da infraestrutura portuária, bem como projetos hidroviários. Essas obras, baseadas em conceitos modernos de intermodalidade logística, diversas em andamento e outras projetadas, elevarão a competitividade do Brasil a patamares compatíveis com o papel que o País desempenha como um dos principais *players* globais”, projeta o ministro da Integração Nacional.

A formação dessa rede logística já empolga quem mantém negócios na região. O empresário Célio Eduardo da Silva, da Transportadora Severo, transporta concreto, tijolo e piso há pelo menos nove anos para a região. Com uma frota de 15 caminhões, ele já está colocando em prática os planos de renovação da frota, pensando no progresso que virá. “Nós transportamos três mil toneladas por mês e tenho visto que, apesar de ser uma empresa pequena, as oportunidades que estão sendo abertas têm beneficiado a todos”, comemorou Silva.

EXPORTAÇÕES – O interior pernambucano também está no topo das exportações brasileiras de frutas como uva e manga, produzidas no Vale do São Francisco (que não engloba apenas Pernambuco), para diversos países, principalmente Estados Unidos e nações da Europa, que ficam com 60% e 30% das mangas exportadas e 70% e 20% das uvas exportadas. Além disso, também é considerado o segundo maior produtor de vinhos finos e sucos, de acordo com o Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin) e a Associação de Produtores e Exportadores de Hortigranjeiros e Derivados do Vale do São Francisco (Valexport). Cerca de 200 mil pessoas vivem diretamente dessa atividade, que ocupa 120 mil hectares com plantações irrigadas.

Movesa, pronta para o cliente

O aquecimento da economia pernambucana já está sendo sentido na Movesa, representante da Scania no Estado. “Projetamos um crescimento de 30% no faturamento de 2011 com relação a 2010 e o primeiro trimestre demonstrou que as nossas projeções foram bem definidas. Os clientes da região perceberam que podem confiar na Movesa”, conta Paulo Celso Oliveira, gerente da concessionária.

Instalada em Pernambuco desde 2009, a Casa conta com 16 boxes de mecânica e mais 4 de reforma, além de uma equipe treinada que garante a agilidade nos serviços.



www.scania.com.br



“No ano passado registramos um crescimento de 50%, o mesmo percentual que esperamos alcançar esse ano”

Ricardo Aguiar, diretor executivo da RCR

Carona no desenvolvimento

Pernambuco tem mostrado que cresce em rotação constante e em diversos setores, um levando o outro a patamares cada vez mais altos. O crescimento no turismo é uma prova viva disso. Esse mercado tem se beneficiado dos investimentos de outros ramos e já colocou o Estado em destaque no ranking nacional, firmando-se como o segundo destino mais procurado do Nordeste, atrás somente da Bahia.

Com Suape, o mercado de turismo viu os ramos de frentamento e negócios crescerem ainda mais, impulsionados, sobretudo, pelo transporte de funcionários de empresas que se instalaram no Estado. De olho nesse segmento, a RCR Locação vem investindo cada vez mais na expansão de sua frota, que hoje conta com 300 ônibus, 200 só em Pernambuco (a empresa mantém filiais na Bahia e no Maranhão). Hoje, a RCR realiza 25 mil viagens por mês, totalizando 1,2 milhão de quilômetros rodados e 490 mil passageiros transportados.

“Em 2009 tivemos um crescimento de 100%, ou seja, dobramos a nossa frota e no ano passado registramos 50%, o mesmo percentual que esperamos alcançar esse ano. Há muito que comemorar”, afirmou Ricardo Aguiar, diretor executivo da RCR.

EM ALTA – Outro setor que também tem vivenciado uma ascensão vertiginosa é o de combustíveis. Com a grande quantidade de obras que estão sendo executadas simultaneamente no Estado, a demanda de abastecimento dos veículos envolvidos aumentou, fazendo com que o setor fosse responsável pela segunda maior arrecadação de ICMS do Estado, segundo dados do Sindicombustíveis-PE. Hoje, Pernambuco conta com 1.100 postos revendedores de combustíveis, com um consumo médio mensal em cada um deles de 40 mil litros de gasolina, 40 mil de etanol e 30 mil de diesel. ●



“Apesar de ser uma empresa pequena, as oportunidades que estão sendo abertas têm beneficiado a todos”

Célio Eduardo da Silva, proprietário da Transportadora Severo

Parcerias

Fotos: Divulgação

Big Carne

O frigorífico Big Carne e Derivados comprou um G 440 6x4 na Movesa, de Campina Grande (PB). Equipado com o Scania Retarder e ar-condicionado digital, o veículo se junta à frota de outros dois Scania e transporta, desde dezembro, gado vivo do Tocantins para João Pessoa, onde é feito o abate. A empresa também acaba de adquirir uma cota do Consórcio Scania.



Viação Progresso

A Viação Progresso e Turismo recebeu, em março, seis chassis Scania K 310 com carroceria Comil Campioni 3.45. Os novos ônibus fortalecem a parceria com a Casa Equipó, iniciada em 2004. Desde então, todos os ônibus rodoviários com ar-condicionado são da marca Scania. A Viação Progresso opera com linhas fixas em todo o Rio de Janeiro e Zona da Mata mineira.



Ferbasa

A Ferbasa, a Companhia de Ferro e Ligas da Bahia, acaba de adquirir, através da Movesa Salvador, três Scania P 420 8x4 para compor a frota que já chega a 15 veículos confinados para transporte de minério. Com minas em Andorinhas, Campo Formoso e Pojuca, a Ferbasa é líder no mercado nacional de ferro-cromo e fornece insumos para a indústria siderúrgica de aços especiais.



Salesse

Provando que é possível sonhar passo a passo, Sergio Salesse, proprietário da Salesse Materiais de Construção, comprou dois G 420 6x2, entregues em novembro e fevereiro pela Battistella, de São José dos Pinhais (PR). Juntamente com um Scania T 113 H, os veículos transportam madeira para a produção de portas e janelas comercializadas na loja, além de fretes de feijão e soja para terceiros.



TransDilezzi

A TransDilezzi acaba de comprar um P 340 4x2 e um R 380 4x2, que se juntam à frota de outros quatro caminhões Scania das Séries 3 e 4. Sediada em Novo Hamburgo, a "Capital Nacional do Calçado", a TransDilezzi realiza o transporte de sapatos para as regiões Sudeste e Nordeste. Os veículos estão cobertos com CMP, o Contrato de Manutenção Preventiva.



Kleintur

Cliente do Consórcio Scania Brasil, a gaúcha Kleintur acaba de adquirir um Scania K 420 8x2 na Suvesa, de Portão (RS). O veículo, com carroceria Marcopolo DD 1800, se junta à moderna frota de outros dois Scania. Com sede em Sapiranga, a Kleintur trabalha com fretamento de turismo e oferece viagens para compras em Santa Catarina e São Paulo.



Transportes Kauer

A Transportes Kauer, de Canoas (RS), adquiriu seu primeiro Scania na Suvesa, de Eldorado do Sul (RS). Na estrada desde dezembro, o G 420 6x2 puxa cargas químicas e perigosas em um tanque inox. O veículo está equipado com Opticruise e Retarder para garantir mais segurança à operação e menos consumo de combustível.



OPINIÃO

NEUTO GONÇALVES DOS REIS*



(*) **Neuto Gonçalves dos Reis** é mestre em Engenharia de Transportes pela USP de São Carlos, jornalista especializado em transportes, coordenador técnico da NTC&Logística, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do CONTRAN, presidente da 24ª JARI do DER-SP e professor de Gerenciamento de Custos Logísticos da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP).

Foto: Divulgação

A rentabilidade está nos detalhes

“**COMENDADOR** José Morgado foi um carreteiro que deu certo. Na década de 60, enfrentou atoleiros, comeu poeira e acabou erguendo, na Rua Canindé, no Pari, em São Paulo, a poderosa transportadora Rodoviário Estrela do Norte. No final da década de 80, depois de vertiginoso crescimento, a empresa fechou as portas – com o armazém abarrotado de cargas.

A Estrela do Norte é apenas uma entre dezenas de exemplos de transportadoras de grande destaque que sucumbiram ao longo do tempo. É cômodo culpar o mercado por tantos insucessos. Mas, não se pode esquecer que muitas delas foram vítimas não apenas da indiscutível concorrência predatória, mas principalmente do desconhecimento dos custos, má gestão, investimentos faraônicos, brigas familiares, enfim, da ausência de profissionalismo.

Se algumas empresas não sobreviveram aos seus criadores, muitas começaram há algum tempo a ser geridas pelos seus filhos e netos. Trata-se, em geral, de uma geração disposta a melhorar o nível de profissionalização das empresas.

Além da entrada do capital estrangeiro, assiste-se também a um processo de fusão e incorporação de empresas, cujos melhores exemplos são a compra da Lubiani e outras pela Júlio Simões ou a incorporação da Shlatter, Transfer e Axis pela Tegma Logística.

Até por força de barreiras legais, tudo isso seria impensável menos de duas décadas atrás. A inflação mascarava os números e impedia as empresas de conhecerem seus verdadeiros custos. No entanto, a partir do Plano Real, os próprios embarcadores começaram a

pressionar por reduções de fretes. Não dava mais para disfarçar e repassar as ineficiências.

A saída foi buscar mais alternativas, além da redução de custos variáveis importantes, como combustível, manutenção e pneus de maior produtividade para diluir os custos fixos. Os veículos ficaram maiores. Um caminhão, que antes rodava com um motorista só, passa a rodar com três. O tempo de carga e descarga tem que ser diminuído, porque veículo parado significa custo morto. Atividades meio, como manutenção, passaram a ser terceirizadas. Os caminhões modernos exigem motoristas mais bem treinados.

Especialmente nas empresas de carga fracionada, a redução de custos vem sendo obtida por meios de ganhos de escala. Para tanto, o caminho tem sido informatizar as empresas e automatizar as operações dos terminais. A expedição por meio de esteiras, como a Transdroga tentou, sem sucesso, na década de 70, hoje, é sucesso na Braspress, graças à evolução tecnológica.

Com o crescimento econômico, constata-se, nos últimos anos, sensível recuperação dos fretes e grande renovação das frotas. O círculo vicioso dos descontos e da venda indiscriminada de volumes começa a ser substituída pela seleção de clientes mais rentáveis.

A preocupação fundamental, no entanto, deve continuar sendo o controle dos custos. Nos últimos dez anos, a rentabilidade média sobre vendas das cinquenta maiores transportadoras não passou de 3%. Hoje, qualquer descuido leva a operação para o vermelho. A rentabilidade está nos detalhes. ●

Veículos

ALAGOAS

- Rio Largo
 Moveva - Tel. (82) 2126-9100
 moveva.alagoas@moveva.com.br

AMAZONAS

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

BAHIA

- Barreiras
 Moveva - Tel. (77) 3611-4831
 moveva.barreiras@moveva.com.br

- Feira de Santana

Moveva - Tel. (75) 3321-9100
 moveva.feira@moveva.com.br

- Itabuna

Moveva - Tel. (73) 3043-6010
 moveva.itabuna@moveva.com.br

- Salvador

Moveva - Tel. (71) 2103-9100
 moveva.salvador@moveva.com.br

- Teixeira de Freitas

Moveva - Tel. (73) 3311-3900
 consoleteixeira@moveva.com.br

- Vitória da Conquista

Moveva - Tel. (77) 4009-9100
 moveva.conquista@moveva.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.bl@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz

Alpha - Tel. (99) 2101-6060
 alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luís

Alpha - Tel. (98) 3214-1919
 alpha.sz@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

- Barão de Cocais
 Itaipu - Tel. (31) 3837 1717
 logistica@itaipumg.com.br

- 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

- Nova Lima

Itaipu - Tel. (31) 3215-4560
 logistica@itaipumg.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.udi@escandinavia.com.br

PARÁ

- Marabá

Itaipu Norte - Tel. (94) 2103-8050
 maraba@itaipunorte.com.br

- Marituba

Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
 itaipunorte@itaipunorte.com.br

- Paragominas

Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
 leidilaura.silva@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

- Campina Grande

Moveva - Tel. (83) 2102-9100
 moveva.paraiba@moveva.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

Moveva - Tel. (81) 2101-9100
 moveva.pernambuco@moveva.com.br

PIAUI

- 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

Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900
 brasdiezel@brasdiezel.com.br

- Eldorado do Sul

Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
 suvesa.eldorado@scania.com

- Garibaldi

Brasdiezel - Tel. (54) 3463-8800
 garibaldi@brasdiezel.com.br

- Ijuí

Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
 brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado

Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
 lajeado@brasdiezel.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
 mevill@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) 2199-5000
 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

- 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
 Moveva - Tel. (79) 2104-9100
 moveva.sergipe@moveva.com.br

TOCANTINS

- Araguaína

MCM - Tel. (63) 3421-3433
 mcm@mcmtocontins.com.br

- Gurupi

MCM - Tel. (63) 3311-4000
 mcm@mcmtocontins.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

Gente,
Produtos e
Serviços.
O GPS da Scania.



RINO.COM



Checklist para Ônibus Scania. Soluções para a sua frota e para quem precisa dela.

Garanta uma viagem tranquila a seus passageiros. O Checklist para Ônibus é mais um importante Serviço criado pela Scania para oferecer a maior disponibilidade possível à sua frota e mais:

- ✓ **Comodidade:** pode ser aplicado em qualquer uma das Casas Scania ou na sua própria garagem.
- ✓ **Garantia:** diagnóstico Scania com a visão de um especialista Scania.
- ✓ **Economia:** evita paradas imprevistas, melhorando a rentabilidade dos seus negócios.
- ✓ **Satisfação:** quando sua frota não tem problemas, seu passageiro fica satisfeito.

Para saber mais, consulte sua Casa Scania ou acesse www.servicos.scania.com.br.



SCANIA
www.scania.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.