

SCANIA

REI DA ESTRADA

SUSTENTABILIDADE

Caminhões Scania
a etanol

pág. 22




Uma nova era de Rentabilidade

Streamline chega reunindo o caminhão e o serviço em um único pacote garantindo economia, desempenho, disponibilidade, além de benefícios ao motorista



**MERCADO
EVOLUÇÃO DO
TRANSPORTE NO
BRASIL**

pág. 14



**SERVIÇOS
CONSULTORIA DE
DESEMPENHO
NA CODEMA**

pág. 22

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 157



6

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Scania Streamline chega para revolucionar o mercado

14 Mercado

A evolução do transporte rodoviário de cargas no Brasil

18 Rede

Concessionárias Scania seguem em expansão pelo território nacional

20 Serviços I

Novo Programa da Scania traz opções de pacotes para todo tipo de cliente

22 Serviços II

Programa de Consultoria de Desempenho Full Potential, da Codema, otimiza operações da Metal Ar

24 Sustentabilidade

Coopercarga opera com caminhão a etanol para Natura em São Paulo

26 Logística

Veículos da Horizonte Turismo e da Transportadora São Sebastião operam para banda Jota Quest

28 Paixão por Scania

Transportador de Catanduva já teve todos os caminhões Scania lançados no Brasil



14



20



24



28

30 Liderança

R 440 da Scania é o campeão de emplacamentos de 2013

31 Na Web

Fique por dentro do que acontece com a Scania nas redes sociais

32 Parcerias

34 Opinião

Ana Carolina Ferreira Jarrouge, gerente da Transportadora Ajofer, fala sobre como manter a produtividade no transporte rodoviário de cargas

35 Casas Scania



“Todas as conquistas que tivemos durante o ano nos darão a segurança necessária para seguir inovando, em busca de sempre fornecer mais e melhor para o transportador e para a sociedade”

CONSTRUINDO NOVOS CAMINHOS

Chegamos ao fim de mais um ano cheio de conquistas, realizações e com uma grande certeza, a de que 2013 terá para sempre lugar de destaque na história da Scania Brasil. Foi um período de grandes avanços para todo o setor de transportes e de consolidação de importantes conceitos defendidos pela marca, como a real necessidade do trabalho com foco num sistema de transporte cada vez mais rentável, humanizado e sustentável.

E graças a este trabalho pudemos novamente em 2013 comprovar a superioridade da marca Scania no mercado. Nossos clientes reconhecem cada vez mais a importância do conjunto de soluções, incluindo veículos e serviços, que oferecemos.

Prova disso são os números alcançados com nosso carro-chefe de vendas, o R 440. O modelo que é reconhecidamente pelo transportador um sinônimo de economia de combustível e desempenho novamente liderou com folga o quadro de emplacamentos de veículos pesados no Brasil.

Também mostramos força com os números de outros segmentos. Os setores de construção e mineração seguem dando mostras de que veem em nossos veículos a solução ideal para suas respectivas necessidades. Importante destacar também nosso representativo crescimento nos segmentos Off Road, além do salto que demos nas vendas de modelos semipesados, outro forte foco da marca para os próximos anos.

Mas sem sombra de dúvida o que ficará marcado na memória de todos quando se falar na Scania em 2013 será a chegada do Streamline, que foi apresentado oficialmente durante a Fenatran, maior feira de transporte do país. Uma revolução no conceito de solução que envolve o veículo e os serviços e marcou o início de uma nova era de rentabilidade ao transportador brasileiro.

Com o Streamline, a Scania consolidou a necessidade da oferta de um pacote completo ao transportador, unindo produtos a serviços, reforçando a posição de principal provedora deste tipo de solução. A resposta do cliente foi imediata, e já na Fenatran, 60% das vendas realizadas uniram produto a algum Programa de Manutenção.

E são todas estas conquistas que tivemos durante o ano que nos darão a segurança necessária para seguir inovando, para seguir em busca de sempre fornecer mais e melhor para o transportador e para a sociedade em geral. É com base na estrada que já trilhamos juntos que iniciaremos mais um ano de sucesso, realizações e parceria reforçada com o cliente.

Muito obrigado a todos por terem estado junto a Scania em mais um ano, boas festas e um 2014 cheio de saúde, paz e realizações. Boa leitura!

Roberto Leoncini
diretor geral da Scania no Brasil

Scania Rei da Estrada

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

Scania Commercial Operations Brazil

Unidade de Negócios Brasil

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com

Site
www.scania.com.br

Twitter
@scaniabrasil

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Assistente
Felipe Vinicius Carlos

Facebook
www.facebook.com/
scaniabrasil

Gerência de Marketing e Comunicação
Márcio Furlan

Conselho Editorial
Roberto Leoncini e Eronildo de Barros Santos

Edição
In Press Porter Novelli: Bárbara Verissimo

Sub-Edição
In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante

Atendimento
In Press Porter Novelli: Samantha Parreira

Revisão
In Press Porter Novelli

Capa
Foto de capa: Wagner Menezes

Design Gráfico / Diagramação
Criativo Coruja

Impressão / Tiragem
Mattavelli Gráfica e Editora / 35.220 unidades



SCANIA

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

“ Sou fã dos caminhões Scania e quando passo por um sempre fico olhando admirado. Acho o caminhão mais bonito do Brasil e quero ter o prazer de um dia trabalhar com um Scania”

Adriano Aparecido da Silva, Bauru (SP)

“ Quero agradecer a parceria que tenho com a Scania e comunicar que estou muito satisfeito com o atendimento que sempre recebo de vocês e a qualidade das informações que sempre chegam por meio desta ótima revista”

Júlio César Campos, Araguari (MG)

“ Meu nome é Cristian e tenho 13 anos. Meu pai é motorista desde quando eu nasci, e meu sonho é um dia poder pilotar uma máquina da Scania”

Cristian dos Santos Cruz, Catanduvas (SC)



Odair Roberto Souza – Franca (SP)



Pedro Lucas de Souza Gonçalves – Joinville (SC)



Tiago Steffler – Lajeado (RS)



Deives de Camargos Silva – Piratininga (MG)

Participe do Espaço do Leitor enviando seus comentários ou desenhos para:
Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 - Vila Euro
CEP: 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).

A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.

Streamline comanda sucesso da Scania na Fenatran 2013

Entre os dias 28 de outubro e 1º de novembro, todos os olhares do mercado nacional de transporte rodoviário de cargas se voltaram para a Fenatran. A Scania marcou sua presença no evento com o lançamento dos novos caminhões Streamline, em um estande de dois mil metros quadrados repleto de tecnologia e atrações interativas. O resultado foi positivo: durante os cinco dias, mais de 30 mil visitantes passaram pelo estande da Scania e muitos fecharam negócio – sendo que 60% das vendas realizadas durante a feira foram de soluções que envolvem o caminhão e algum programa de manutenção.

Para resgatar os atributos que fizeram da Scania símbolo de qualidade no mercado, a marca lembrou caminhões históricos, como o 113, o 112 H, conhecido como Faixa Cinza, e o L 111, o famoso Jacaré. As homenagens foram feitas por meio da pintura dos 12 veículos expostos na feira e fizeram sucesso entre os clientes e fãs que visitaram a Scania na Fenatran. Márcio Furlan, gerente de Marketing e Comunicação da Scania no Brasil, celebra o evento: “além de vitrine institucional, a Fenatran é uma oportunidade de encontrar os nossos clientes durante estes cinco dias”.



Estande da Scania na Fenatran recebeu mais de 30 mil visitantes em cinco dias.



Fabio Souza chega à Scania com a missão de consolidar o conceito de solução de transporte no mercado.

Scania apresenta novo diretor de Serviços da Scania

Fabio Souza, que passou sete anos na Scania México, é o novo diretor de Serviços da marca no Brasil. O executivo chega com o desafio de, cada vez mais, integrar o modelo de solução de transportes no mercado nacional e vai comandar as áreas de serviços para caminhões, ônibus e motores, assistência técnica e vendas de peças. “Há um potencial incrível para crescer nos próximos anos, pois os clientes estão percebendo que as soluções da Scania são customizadas para suas necessidades”, afirma Fabio. “A área de Serviços é muito mais do que vender peças e programas de manutenção.” Seus objetivos incluem também o aumento e treinamento da força de vendas, ampliar o portfólio de serviços e soluções Scania e disseminar o atendimento remoto nas empresas dos clientes.

Rápidas

Venac: A Casa Scania de Viana (ES) completou 40 anos em outubro. A data foi celebrada com festa para mais de 800 pessoas e show da dupla Zezé Di Camargo e Luciano.


Fabet: a primeira turma do curso Programa de Formação de Gestores de Frota, criado em parceria com a Scania, se formou em setembro. Novas turmas estão sendo abertas em SC e SP.

Exposição: A mostra “O Prêmio Nobel – Ideias Mudando o Mundo”, apoiada pela Scania, esteve em cartaz no Centro Cultural Fiesp – Ruth Cardoso, em São Paulo (SP), e segue para o Rio de Janeiro.

CHEGOU A VEZ DO SCANIA STREAMLINE

Desempenho,
economia de
combustível,
disponibilidade e
foco no motorista
sustentam novo
modelo de caminhão,
que traz conceito
inovador de
integração entre
veículo e serviço





UM MARCO NA HISTÓRIA do mercado brasileiro de transporte rodoviário de cargas: é assim que a Scania descreve o Scania Streamline. Mais que um novo modelo de caminhão, a montadora está lançando um conceito que integra produtos e serviços de forma inovadora, de acordo com dois de seus principais preceitos: melhoria contínua e cliente em primeiro lugar. Evoluções pontuais no produto fazem do Streamline o mais econômico do portfólio nacional de veículos pesados e programas customizados de manutenção proporcionam disponibilidade e melhoram o custo benefício. Para completar, a cabine Scania teve detalhes ajustados para tornar o ambiente de trabalho do motorista ainda mais seguro e confortável.

Independentemente da estrada, da aplicação e das cargas transportadas, os caminhões Scania sempre conseguiram unir força e desempenho, e isso fez com que, ao longo dos anos, a Scania contribuísse com a rentabilidade dos negócios de seus clientes. É o que afirma Eronildo Santos, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil: “com isso, podemos dizer sem receio que nosso DNA é composto de evolução”. Ele acredita que o mercado será surpreendido pelo Scania Streamline. “Chegamos a este conceito porque entendemos nossos clientes e podemos oferecer exatamente o que eles precisam”, conclui.

UM SÓ CONCEITO: QUATRO BENEFÍCIOS

O Scania Streamline foi desenvolvido com base em quatro pilares: desempenho, economia de combustível, disponibilidade e foco no motorista. Para explicar o conceito de evolução contínua utilizado no projeto, é preciso dar alguns passos para trás na história recente da marca. Marcel Prado, responsável pelo Portfólio de Produtos da Scania no Brasil, lembra que tudo começou em 2007, com o lançamento dos caminhões PGR. “De lá para cá, realizamos alterações nos veículos que trouxeram grandes benefícios ao transportador.” Como exemplos, ele cita a cabine R Highline, reconhecida como a mais confortável do mercado, e as inovações na grade frontal que melhoraram o refrigeração dos motores em 2010.

A última novidade para caminhões pesados havia sido o motor Euro 5, lançado em 2011 junto com a terceira geração da caixa de câmbio

automatizada Scania Opticruise e a segunda geração do freio auxiliar Scania Retarder. A mesma motorização é utilizada nos caminhões Streamline. “O projeto apresenta ganhos aerodinâmicos consideráveis que, aliados ao motor Euro 5, com especificação correta, manutenção programada e treinamento de condutores, podem resultar em até 15% de economia de combustível se comparado ao motor Euro 3”, conta Marcel.

Para potencializar mais ainda o desempenho dos caminhões e manter as baixas médias de consumo de diesel, o Scania Streamline traz a quarta geração do Scania Opticruise, com novo modo de condução Econômico. “O sistema utiliza os dados operacionais do veículo para efetuar as trocas de marcha focando ao máximo a economia de combustível”, explica Marcel. Outra nova ferramenta que contribui para o baixo consumo é o piloto automático Ecocruise, que controla a velocidade em situações como aclives e declives para evitar acelerações desnecessárias, sem perdas significativas no tempo de rota.



Scania Retarder e Scania Opticruise.



Faróis e nova grade.



Espaço interno da nova cabine.



Detalhes do computador de bordo.

SERVIÇOS COMPLEMENTAM A EFICIÊNCIA DO STREAMLINE

Uma das principais novidades no conceito do Scania Streamline, o novo Programa de Manutenção Scania representa uma grande oportunidade para a rede de concessionárias. “A ideia é que todos os caminhões comercializados sejam atrelados a um pacote de serviços”, afirma Sílvio Renan Souza, gerente de Vendas de Peças e Serviços da Scania no Brasil. Através da análise dos dados operacionais, o cliente escolhe o ideal para sua operação com base na análise dos técnicos da Scania, que determinam o intervalo ideal para paradas: “é o que chamamos de manutenção flexível”.

Para garantir que os condutores consigam obter o melhor desempenho do Scania Streamline, a rede de concessionárias disponibiliza treinamentos em todo o Brasil. Os caminhões também contam com o Driver Support, software que funciona como um instrutor que viaja ao lado do motorista. “Ele dá dicas durante o trajeto, incentivando a condução correta por meio de mensagens no painel do computador de bordo”, conta Renan. Outro serviço disponível em todas as Casas Scania é a consultoria de desempenho. “Nossos técnicos extraem os dados durante as revisões programadas e orientam os motoristas para otimizar a condução.”

Em caso de manutenções corretivas, o diagnóstico ficou mais rápido com o uso de um software que é conectado por meio de internet sem fio a um computador, de qualquer parte da oficina. Renan explica: “para aumentar a disponibilidade, a Scania recomenda o uso do óleo sintético, desenvolvido para alongar os intervalos de troca, o que também melhora o custo operacional”.



MAIS SEGURANÇA E CONFORTO POR TRÁS DO VOLANTE

O motorista sempre teve papel importante na história da Scania e não poderia ser diferente com o lançamento do Scania Streamline. “As mudanças aerodinâmicas deixaram o caminhão com aparência mais robusta e elegante”, conta Marcel. Os veículos ganharam novos faróis dianteiros e lanternas traseiras em LED. No interior, as novidades são o rádio com GPS e Bluetooth® integrado. Para dar ainda mais exclusividade, a Scania oferece pacotes de itens opcionais, para equipar o veículo com bancos em couro com ventilação integrada e ajustes de encosto e pescoço, computador de bordo com tela de 6,5 polegadas com dois campos para que o motorista escolha as informações que deseja ver, entre outras opções. “Remodelamos a área de descanso para torná-la ainda mais agradável e também passamos a oferecer climatizador de fábrica no Streamline”, completa.





Roque Quissini, o Chicão, proprietário da Quissini Transportes.

O DESEMPENHO DO STREAMLINE

- Modelos G 360 e 400 com torques de 1.850 a 2.100 Nm, e R 400, 440, 480, 560 e 620, com torques de 2.100 a 3.000Nm;
- Motores com propulsores de 13 e 16 litros;
- Configurações de roda: 4x2, 6x2 e 6x4;
- Novo eixo traseiro R 885, que aumenta a capacidade máxima de tração em 18% – de 66 para 78 toneladas;
- Piloto automático Ecocruise (controle de velocidade);
- Nova caixa de câmbio Scania Opticruise com quatro modos de condução: Potência, Padrão, Off Road e Econômico;
- Nova grade, novo para-choque e novos faróis.

DESEMPENHO

Diferencial no custo-benefício

Há 13 anos, Roque Quissini, o Chicão, está à frente da Quissini Transportes, de Caxias do Sul (RS). Para ele, a performance do caminhão é fundamental. Puxando cargas variadas por todo o Brasil, ele precisa de veículos robustos e confiáveis, que não deixem seus motoristas na mão durante as viagens. Foram essas demandas que o levaram a constituir uma frota 100% Scania. “Eu achava, na época, que o 113 era o melhor caminhão do mundo, mas agora acredito que é o R 440 com motor Euro 5”, afirma. Hoje, ele conta com cinco unidades do modelo R 420 e outras cinco do R 440.

Cerca de 90% da carga transportada pela Quissini corresponde a farinha de trigo para indústria. Na volta, os caminhões trazem açúcar. “Tenho tudo na ponta do lápis e minha operação provou que o Scania apresenta o melhor desempenho”, afirma. Ele conta que o custo benefício dos R 440 proporcionou aumento de 10% na rentabilidade da empresa. “Os próprios caminhões me convenceram, além claro do empurrãozinho do pessoal da Brasdiesel, com quem temos ótimo relacionamento.”

O empresário afirma que o caminhão com motor Euro 5 compensa mesmo levando em conta as despesas adicionais com óleo S10 (apropriado para esta motorização) e Arla. “Os veículos chegam a fazer até 2,7 quilômetros por litro de diesel. Com isso, eu consigo que o combustível corresponda a somente 36% do valor do frete.” Para otimizar o desempenho da frota, os motoristas da Quissini sempre participam das entregas técnicas na concessionária. “Os caminhões não me dão problemas e, quando precisam de revisão, fazemos tudo na Brasdiesel, o que me dá muita tranquilidade por ter o nome da Scania por trás do serviço.”

O R 440 trouxe um único problema para Chicão: ter que administrar a disputa entre os motoristas pra ver quem vai dirigir-lo. “A suspensão a ar, por exemplo, torna o caminhão muito mais confortável, além de facilitar a vida de quem vai engatar ou desengatar em um lugar ruim, com chuva ou barro. Por isso, todo mundo quer dirigir e a gente teve que bolar um sistema de rodízio para não dar briga”, completa.





Kalinca Lima Monteiro, da Transkalinca.

ECONOMIA

A melhor média de consumo de combustível

Os gastos com diesel correspondem a uma fatia considerável da planilha de custos de uma transportadora. No caso da Transkalinca, em Caxias do Sul (RS), este índice é de 32%. Por isso, a proprietária Kalinca Lima Monteiro considera a economia como o principal diferencial na compra de seus veículos. “Estamos 100% satisfeitos com o desempenho dos caminhões Scania em todos os aspectos, pois o consumo de diesel é o que aumenta nossa rentabilidade”, acredita.

A empresária conta que fez um comparativo entre seus caminhões Scania, modelo R 440 6x2, e outros veículos de sua frota, de outras marcas. “Em uma viagem real com peso de 20 toneladas, o Scania conseguiu fazer, em média, 2,6 quilômetros por litro, o que representa até 20% a menos do que os demais.” Ao substituir caminhões concorrentes por Scania, Kalinca obteve economia de 1.380 litros de diesel por mês – em rotas com caminhão pesando 31 toneladas.

Além da rentabilidade, a economia de combustível gera satisfação para quem está por trás do volante: “temos um programa que beneficia e premia os motoristas de acordo com a média de consumo de cada viagem, o que, conseqüentemente, eleva ainda mais o desempenho”, conta Kalinca.

A Transkalinca foi fundada em 1992, por Pedro Monteiro, pai da atual diretora, que assumiu o comando dos negócios há dez anos. “Trabalhamos com carga fracionada e fechada, com foco em distribuição de produtos do setor metal-mecânico no Rio Grande do Sul e da indústria alimentícia no resto do país.” A frota totaliza cem veículos.

ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL NO STREAMLINE



- Quarta geração da caixa de câmbio Scania Opticruise, com novo sistema de lubrificação e nova função de condução: Modo Econômico;
- Piloto automático inteligente Ecocruise;
- Novos defletores de ar da cabine que proporcionam ganhos aerodinâmicos e diminuem o consumo;
- Treinamento de condutores disponível nas 110 Casas Scania;
- Software Driver Support;
- Consultoria de Desempenho;
- Óleo sintético opcional para manutenção.



Leandro Bortoncello, diretor da Transmiro.

DISPONIBILIDADE NO STREAMLINE



- Quatro opções de Programas de Manutenção Scania: Premium, Trem de Força, Standard e Compacto;
- Sistema de Diagnóstico e Programação Scania, que permite diagnósticos mais rápidos e precisos;
- Novo controle da suspensão a ar, que aumenta em 25% o intervalo de manutenção;
- Uso opcional do óleo sintético nas concessionárias, que dobra o intervalo de troca no comparativo com o mineral e diminui o custo da manutenção por quilômetro.

DISPONIBILIDADE

Confiança e manutenção em dia

Atender aos clientes de forma impecável: este é um dos principais preceitos da Transmiro, operadora logística de Cachoeirinha (RS). Para isso, é preciso trabalhar com uma frota de caminhões confiáveis, com manutenção em dia para garantir os prazos sem paradas desnecessárias na estrada. Leandro Bortoncello, diretor comercial e operacional, afirma que a disponibilidade é uma das características mais atraentes dos caminhões Scania – tanto pela qualidade dos veículos quanto pelo pós-venda. “A frota é estratégica para manter o nível de excelência dos serviços, e poder contar com uma ampla rede de concessionários é um grande diferencial”.

As operações da Transmiro se concentram nas regiões Sul e Sudeste, onde existem cinco filiais. Leandro trabalha em parceria com a concessionária Suvesa, de Porto Alegre (RS), onde seus veículos passam pelas manutenções previstas nos períodos de garantia. As cargas transportadas são variadas: produtos alimentícios, de higiene, de limpeza, químicos não perigosos, entre outros. “Temos uma frota de 95 veículos e 35 deles são Scania.”

Leandro ainda se lembra de seu primeiro caminhão Scania. “Nossa família se relaciona com a marca desde 1965. O primeiro que compramos foi um L 75, cabine ‘João de Barro’”, lembra. A transportadora cresceu e os caminhões se modernizaram. “Temos em torno de cem motoristas, que sempre passam por treinamentos e atualizações, pois os veículos têm cada vez mais tecnologia embarcada.”

Embora destaque a importância da disponibilidade da frota, Leandro acredita que desempenho, conforto, segurança e baixo consumo de diesel também são características fundamentais para um bom caminhão. “Esses itens estão inter-relacionados e a integração deles faz o sucesso do negócio; precisamos ter o equilíbrio. Nossa prática é comprar veículos com motores de alta potência, assim diminuímos os custos com manutenção e combustível e obtemos alta performance. Quanto mais econômico e durável for o caminhão, melhor é o nosso resultado final”.



FOCO NO MOTORISTA

Segurança e conforto na estrada

Na Kothe, transportadora de Araguaína (TO), a preocupação com o desempenho dos motoristas é imprescindível. A matriz, que fica 350 quilômetros ao norte da capital, Palmas, está em uma região de clima tropical úmido, com altas temperaturas durante todo o ano. “Fazemos rotas pelo Brasil inteiro, e sabemos que é complicado passar oito horas por dia dentro de um caminhão, neste calor, em viagens longas”, afirma Adilson Kothe, sócio proprietário da empresa. Pensando no conforto de seus profissionais, ele investe nos atributos dos veículos Scania R 440 6x2 com cabine Highline, que oferecem o maior espaço interno da categoria.

A principal atividade da empresa é o transporte de cargas frigorificadas. Da frota de aproximadamente 300 veículos próprios, 60% são Scania R Highline. A transportadora tem 40 anos de mercado e foi fundada pelo pai de Adilson, que hoje comanda os negócios ao lado de seus três irmãos – todos foram motoristas no início da carreira. “Contamos com 380 profissionais em nosso quadro de motoristas e todos eles são treinados e acompanhados de perto”, diz o empresário.

Os treinamentos são aplicados no Centro de Educação no Trânsito Kothe (CETK). Já a manutenção dos veículos é feita em oficina própria, com mecânicos capacitados. “Os caminhões Scania passam por revisões periódicas na concessionária MCM”, comenta Josiney Fermينو, gerente de operações.

Os primeiros Scania da Kothe foram modelos 112 H, adquiridos em 1985. Josiney, que também já foi motorista, afirma: “desde essa época eu sempre preferi o Scania pelo conforto que ele proporciona. Com ele, a viagem é menos cansativa”. Adilson finaliza: “Os motoristas sabem que a Kothe se preocupa com eles, e a prova disso é que estamos investindo no melhor caminhão que o mercado oferece”. ●



Adilson Kothe ao lado da diretoria da Transportadora Kothe

FOCO NO MOTORISTA NO STREAMLINE

- Novo computador de bordo;
- Novo rádio com GPS, Bluetooth e entrada USB;
- Novos assentos de couro com ventilação e ajuste de pescoço;
- Climatizador de série;
- Bafômetro integrado ao painel (o caminhão só dará partida após o motorista fazer o teste e comprovar que não está alcoolizado);
- Treinamento de condutores disponível nas 110 Casas Scania;
- Driver Support;
- Quatro pacotes personalizados de opcionais: Segurança, Motorista, V8 e Estilo.



A DINÂMICA REALIDADE DO TRANSPORTADOR

**Evolução do mercado brasileiro de transporte rodoviário
transforma perfil de clientes, operadores logísticos e motoristas**

A **IMPORTÂNCIA DO** transporte rodoviário de cargas para a economia é incontestável. Segundo dados da Confederação Nacional dos Transportes (CNT), mais de 60% das cargas movimentadas no Brasil viajam de caminhão. O setor se transforma constantemente de acordo com o cenário político e econômico e, o que começou como uma atividade simples de transportar produtos de um ponto a outro, é hoje um negócio complexo, que exige alto profissionalismo de todos os envolvidos no processo. Com questões como sustentabilidade, economia e segurança em pauta, a operação logística é um desafio encarado no dia a dia por empresários e motoristas autônomos.

A Transportes Cavalinho, de Vacaria (RS), completou 60 anos de mercado em 2012. Paulo Ossani, o proprietário, fala sobre o que mudou ao longo de todo este tempo: “ser transportador dos anos 60 até o início dos 80 consistia em trabalhar; quanto mais se trabalhava, mais dinheiro se ganhava. Fazer isso era ser um herói que atravessava o Brasil”, comenta. Hoje, com o aumento da concorrência, aumentaram também as exigências dos clientes. “Não basta mais apenas trabalhar, é preciso fazer contas.

Na planilha de custos não há lugar para ineficiência.”

As preocupações de Ossani incluem consumo de combustível, desempenho, tempo de viagem, manutenção e especificação dos veículos da frota.

O perfil e as condições de trabalho do condutor também mudaram ao longo dos anos. Jean Marcelo Moreira da Silva, motorista da Martin Brower, de São Paulo (SP), e finalista da última edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, acredita que o cenário melhorou. “Sofri e aprendi muito dirigindo caminhão antigo, mas tinha que me virar; se desse problema no caminhão no meio do mato não tinha ninguém para socorrer.” Com os avanços tecnológicos dos veículos, o mercado globalizado e a expansão da economia, ele acredita que o transporte passou por uma revolução, que demandou mudanças de postura a todos os envolvidos. “Isso exigiu adaptação dos transportadores e evolução dos motoristas. O título de ‘bruto’ ficou no passado, hoje somos protagonistas responsáveis pelo sucesso da atividade, e quem não pensa em qualificação profissional tem dificuldade de sobreviver no mercado.”

MERCADO EM MOVIMENTO

Flávio Benatti, ex presidente da NTC&Logística*, falou à Rei da Estrada sobre o momento vivido pelos transportadores e as expectativas para os próximos anos.

Rei da Estrada: Como a NTC&Logística analisa o atual cenário do setor de transporte rodoviário de cargas?

Flávio Benatti: Passamos por um período de equilíbrio e continuamos na expectativa da retomada da economia. [o Banco Central prevê crescimento de 2,4% para o Produto Interno Bruto em 2013]. A desoneração da folha de pagamento, que inclui o setor dos transportes e entrará em vigor a partir de 1º de janeiro de 2014, é uma conquista do setor. Esta nova sistemática da contribuição aumentará os investimentos no setor produtivo e fortalecerá a economia nacional, assim como a competitividade das empresas brasileiras no mercado globalizado e a demanda por transportes.

RE: Quais foram as principais transformações dos últimos anos?

FB: O setor tem passado por mudanças que trarão uma nova condição de mercado. Em 2007, a Lei 11.442 disciplinou a atividade comercial do transporte rodoviário de cargas e trouxe novidades, como a obrigatoriedade do registro na Agência Nacional do Transporte Terrestre (ANTT). Depois, veio o fim da carta frete com a adoção de novos sistemas para pagamento do frete ao autônomo. Mais recentemente, a Lei 12.619/2012 veio para regulamentar a profissão de motorista.

RE: Quais são as principais dificuldades que os transportadores enfrentam – tanto grandes frotistas quanto profissionais autônomos?

FB: A falta de infraestrutura tem sido um grande entrave para as operações logísticas. O modal rodoviário precisa arcar com a deficiência do sistema de transporte em todas as regiões do país. O maior exemplo está no caos que o setor enfrenta no escoamento da safra de grãos. Além destas questões, atuamos em um ambiente com fretes defasados, falta de segurança nas estradas, aumento do roubo de cargas nas grandes cidades, falta de profissionais qualificados e elevada carga tributária.

RE: Os trabalhadores do segmento têm recebido atenção especial do governo nos últimos tempos. Normas como a Lei do Motorista ajudam ou atrapalham os transportadores? Por quê?

FB: A NTC&Logística defende o aperfeiçoamento desta lei. É importante que o texto preserve o sentido da legislação, que representa um grande avanço na prevenção de conflitos trabalhistas para o setor, bem como para a solução de graves problemas sociais de trânsito e de saúde dos



profissionais do volante. As propostas encaminhadas e defendidas pela NTC&Logística são fruto de novos debates e sugestões dos empresários do setor, como a flexibilização do sistema de descanso, o cadastro de postos de combustíveis nas rodovias de todo o país e a igualdade de tratamento entre motorista empregado e autônomo.

RE: O modal rodoviário continua sendo o mais utilizado para transporte de cargas no Brasil. Ainda que tímido, o crescimento da multimodalidade nos transportes é um aspecto positivo para quem atua no rodoviário?

FB: Este crescimento pode dar um salto na qualidade das operações logísticas, melhorando a competitividade dos nossos produtos no mercado interno e externo. A participação do rodoviário no transporte sempre será imprescindível numa economia dinâmica, sobretudo nas médias e pequenas distâncias, afinal, o caminhão tem maior flexibilidade para circular nos mais variados itinerários, tanto para a coleta como para a entrega de cargas. ●

* Em dezembro de 2013, Flávio Benatti deixou a NTC&Logística, após seis anos e assumiu a presidência da Federação das Empresas de Transporte de Carga do estado de São Paulo (Fetsesp) e a seção de cargas da Confederação Nacional do Transporte (CNT)

“A falta de infraestrutura tem sido um grande entrave para as operações logísticas”

FLÁVIO BENATTI,
EX PRESIDENTE DA NTC&LOGÍSTICA

PELAS ESTRADAS DO BRASIL

Segundo pesquisa da Confederação Nacional do Transporte (CNT), realizada no ano passado, quase dois terços das rodovias pavimentadas do Brasil estão em situação regular, ruim ou péssima. De acordo com o levantamento, dos 95.707 quilômetros avaliados, 33,4% foram considerados em situação regular, 20,3%, ruim e 9%, péssima. Outros 27,4% estão em bom estado e 9,9%, em ótimo. “Se comparados com os dados da pesquisa de 2011, houve piora na qualidade das estradas nacionais”, afirma Flávio Benatti. Em 2012, 57,4% foram classificadas como regulares, ruins ou péssimas contra 62,7% este ano. O presidente da NTC&Logística acredita: “a pesquisa deste ano deverá apresentar um quadro muito parecido com o apurado no ano passado”.



DE NORTE A SUL

Rede de concessionárias Scania segue em expansão para oferecer abrangência cada vez maior aos clientes

QUEM É EMPRESÁRIO no segmento de transportes sabe que a disponibilidade da frota é imprescindível para o sucesso. Para aqueles que cruzam o país à bordo de um caminhão, é importante ter atendimento confiável, independentemente da localização. Em ambos os casos, ter um parceiro de negócios confiável é fundamental. Por isso, a Scania segue investindo em sua rede de concessionárias; para que motoristas e frotistas se sintam amparados em qualquer lugar do Brasil. Hoje, as Casas Scania somam 112 pontos nas cinco regiões do país – entre matrizes, filiais, postos de serviços e atendimento remoto.

Segundo Gustavo Andrade, responsável pela área

de Desenvolvimento de Rede da Scania no Brasil, os investimentos na rede de concessionárias entre os anos de 2012 e 2014 foram acima de R\$ 120 milhões. Ele afirma que as Casas foram estrategicamente posicionadas ao redor do Brasil para proporcionar aos clientes um atendimento com o máximo de abrangência. “Estudos realizados para nosso planejamento apontam para um crescimento orgânico no número de concessionárias, chegando a 135 Casas Scania até 2018”, estima. Em 2013, foram inauguradas quatro novas Casas no ano – Alpha, em Imperatriz (MA); Supermac, em Boa Vista (RR); P.B. Lopes, em Dourados (MS) e Conterrânea, em Macaíba (RN).



UMA RELAÇÃO DE CONFIANÇA

O portfólio de serviços disponível em toda a rede de concessionárias contempla desde manutenção e reparo de veículos até soluções como desenvolvimento e gestão de motoristas, de veículo, de transporte, financiamento e seguro. “Em troca, recebemos o feedback dos clientes em forma de confiabilidade na rede e ótimo relacionamento com as equipes”, acredita Gustavo. Outro diferencial apontado por ele é o modelo de orientação segmentada de produtos e serviços para os clientes de ônibus, caminhões off road e rodoviários.

A confiança gerada por este relacionamento é destacada por Antonio de Euclides Zini Junior, proprietário da Transportadora Pra Frente Brasil, de Cascavel (PR). Cliente da Battistella, em Curitiba, cidade-sede de sua empresa, ele conta com as soluções de serviços da Scania para a expansão de seu negócio. “Sempre contamos com eles quando temos problemas e trabalhamos com programa de manutenção desde que esse tipo de serviço foi lançado”, lembra. A empresa tem filiais em Ourinhos (SP), Londrina (PR) e Guarapuava (PR), e atua no transporte de combustível, cargas perigosas e frigorificadas em rotas mais concentradas nas regiões Sul e Sudeste com uma frota de 160 caminhões.



Antonio acredita que o “pacote completo” oferecido pela rede de Casas Scania é o que fideliza o cliente e elogia o atendimento da rede. “Já tivemos ocorrência com caminhão no Rio Grande do Sul e fomos atendidos em Ijuí, pela Brasdiesel”, lembra. A Battistella também fornece à transportadora soluções de treinamento e gestão de frota, com base na coleta de dados operacionais. Gustavo Andrade ressalta que ver os clientes satisfeitos é o principal objetivo da Scania: “o principal é que o transportador saiba que seu veículo está sendo bem cuidado na concessionária, é este o sentimento que nos dá tranquilidade”. ●



PADRÃO SCANIA

Conheça as diretrizes seguidas por todas as Casas do Brasil:

- Padrões de Instalação da Concessionária (Dealer Facility Standards);
- Identificação visual da marca;
- Capacidade de atendimento (número mínimo de boxes);
- Portfólio de serviços;
- Processo operacionais padrão D.O.S. (Dealer Operating Standard);
- Políticas de treinamento;
- Padrões de segurança e meio ambiente (SHE – Safety, Health and Environment).



MANUTENÇÃO INTELIGENTE

Novos Programas de Manutenção oferecem soluções que se enquadram nas mais diversas categorias necessidades do cliente

COM O LANÇAMENTO do Streamline, mais do que nunca, a Scania reforça a estratégia de fornecer um pacote de soluções integradas, compostas por produto e serviços adequados às necessidades de cada um de seus clientes. Com isso, foram desenvolvidos os novos Programas de Manutenção Scania. A novidade, lançada no mercado em junho, permite que os serviços se encaixem aos mais diversos tipos de operações, tanto de caminhões quanto de ônibus. “Nós queremos que os clientes passem o menor tempo em manutenções para manter o foco no negócio e ter a cada dia uma operação mais rentável”, afirma Sílvio Renan Souza, gerente de Vendas de Peças e Serviços da Scania no Brasil.

Uma das principais características dos novos programas é a customização. Para oferecer o plano certo para cada cliente, são analisados fatores como tipo de veículo, implemento utilizado, aplicação/operação, quilometragem rodada por ano e tempo contratado. Renan acredita que os novos Programas de Manutenção estabelecem um novo patamar de serviços prestados ao cliente e os benefícios ao transportador são grandes: “as manutenções realizadas de forma adequada são essenciais para manter a alta produtividade e conseqüentemente reduzir o consumo de combustível e o desgaste dos componentes”.



EFICIÊNCIA COMPROVADA

Para atuar com excelência no transporte de cargas perigosas é fundamental contar com uma frota confiável. É o caso da A. Cupello Transportes, que possui o programa Scania Standard para manutenção de sua frota. Francesco Cupello, diretor-presidente da transportadora, conta que seus processos e equipamentos se encaixam nas principais normas de segurança do segmento. “A gente escolheu trabalhar com manutenção preventiva há mais de 20 anos e esse processo deu muito retorno para a empresa.” Ele afirma que, com o programa Scania, diminuem as quebras e manutenções corretivas, os veículos ficam menos tempo parados e isso gera maior produtividade e redução de custos. “A empresa sempre priorizou a Scania porque é uma relação que dá bons resultados. É a garantia de confiabilidade que precisamos para assegurar nosso serviço.”

O mesmo vale para a Transportadora Veronese, que também atua no transporte de combustíveis e conta com programa Scania Premium. “Como fazemos análise de custo de tudo o que é gasto, desde a lavagem dos caminhões até as manutenções corretivas, nós optamos por este serviço”, conta Cid de Moraes Ribeiro, coordenador de manutenção da empresa. Ele elogia o custo-benefício do programa e acredita que tem valido a pena: “prezamos bastante por qualidade e segurança, e é o que encontramos quando trabalhamos com a Scania”.

COMBOS DE SERVIÇOS SCANIA COMPLEMENTAM OS PACOTES

Mesmo com as revisões em dia, alguns itens podem apresentar maior desgaste conforme o uso. Por isso, a Scania passa a oferecer os Combos de Serviços, que podem ser agregados aos programas Scania Trem de Força e Scania Standard. Os combos são serviços de manutenção corretiva opcionais, recomendados pela Scania após a análise de fatores críticos para a disponibilidade e economia da frota. Alguns dos itens que podem ser adquiridos são troca adicional de filtro de ar, revisão das unidades injetoras, revisão do compressor de ar, troca das lonas de freio, revisão dos cubos de roda traseiros e revisão da suspensão da cabine, entre outros. ●

Scania Premium	Scania Trem de Força	Scania Standard	Scania Compacto
Contempla todas as manutenções preventivas e corretivas (se necessárias), com cobrança por quilômetro rodado ou por horas trabalhadas. Essa modalidade de pagamento possibilita ao cliente manter o controle total do fluxo de caixa de sua empresa, sem gastos inesperados.	Cobre todas as revisões imprescindíveis aos veículos comerciais e também as manutenções corretivas das partes internas do motor, caixa de câmbio e eixo diferencial, com cobrança por quilômetro rodado.	Inclui as substituições de óleos e lubrificantes necessárias, além de check list específico durante o tempo contratado. Para calcular o valor, levam-se em consideração informações fundamentais extraídas do próprio veículo por meio de um software específico.	Garante as substituições de todos os kits de filtros e lubrificantes, além da mão de obra necessária para o veículo durante o período contratado. Esse programa é válido somente quando caminhões passarem de 360 mil quilômetros de uso.

Consultoria de Desempenho complementa novos programas

A rede de concessionárias Scania conta com consultores especializados em analisar os dados operacionais do veículo para orientar o condutor a extrair o máximo da sua performance na operação. A Consultoria de Desempenho Scania assegura maior disponibilidade do produto e economia de combustível, o que se traduz em maior rentabilidade no trabalho do cliente.

PARCERIA DE BONS RESULTADOS

Consultoria de Desempenho oferece soluções customizadas de acordo com a necessidade da Metal Ar

QUEM TEM EXPERIÊNCIA no ramo de transportes, seja de carga ou de passageiros, sabe que o trabalho não é uma ciência exata; não existem fórmulas para o sucesso e cada operação tem características singulares. Foi pensando nisso que a Codema, concessionária Scania presente em oito cidades nos estados de São Paulo e Minas Gerais, desenvolveu um projeto inovador que une gestão de frota, treinamento e suporte técnico: o Full Potential. O nome diz tudo: Trata-se de explorar ao máximo todas as possibilidades da Consultoria de Desempenho Scania, programa que permite ao concessionário orientar o cliente a obter o máximo do seu produto por meio da análise dos dados operacionais, das características da operação e do desempenho dos motoristas.

Em sua fase piloto, a Consultoria de Desempenho foi implementada pela Codema em cinco clientes, que atuam em diferentes segmentos do transporte. Segundo Evandro Terra de Mello, supervisor técnico e idealizador do programa,

os resultados foram surpreendentes em diversos âmbitos. “Este projeto foi desenvolvido por uma equipe experiente e oferece uma aplicação de trabalho única, que proporciona ganhos significativos em consumo de combustível, manutenção e produtividade.”

Evandro conta que a Consultoria de Desempenho da Codema nasceu de um serviço de suporte técnico para grandes frotistas disponibilizado para seus clientes, com foco na correção de problemas pontuais. “Eventualmente, concluímos que seria mais interessante atuar na prevenção de desvios, mapeando o fluxo operacional e detectando os pontos de melhoria na operação”, lembra. O programa oferece o que Evandro chama de “ajuste fino”, em que uma equipe especializada adapta os serviços de manutenção, suporte e treinamento às necessidades do transportador. “Assim, podemos oferecer box de serviços com mecânicos dedicados, estoque consignado de peças, planos de manutenção e outros serviços para aumentar a disponibilidade da frota”, comenta.



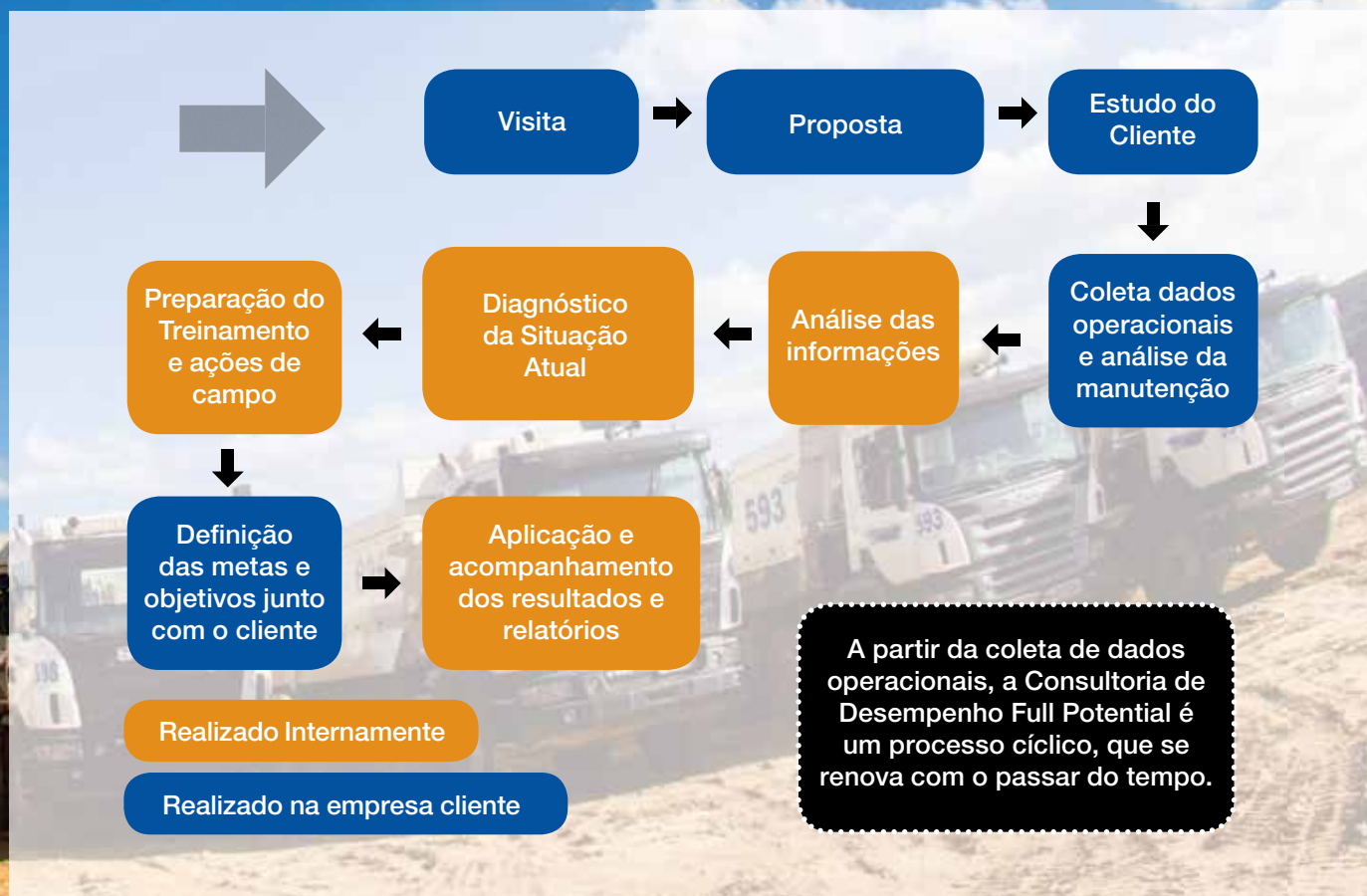
MAIS DISPONIBILIDADE E SEGURANÇA

A Metal Ar, prestadora de serviços a empresas de mineração e infraestrutura, foi um dos clientes da Codema que participou do piloto do programa. A Consultoria de Desempenho da Codema foi implementada na operação de Ijací (MG), onde a empresa presta serviços à fabricante de cimento InterCement. Segundo Celso Eduardo Mazzetti, diretor-proprietário da Metal Ar, o programa trouxe mais do que produtividade e economia de combustível: “não é fácil monitorar uma frota de mais de cem caminhões, e nós encontramos no Full Potential uma forma eficiente de fazer isso”. Com o controle dos dados operacionais, os motoristas se veem obrigados a dirigir com máxima concentração para combinar a troca de marchas com a rotação do motor – logo, conduzem com mais atenção e diminuem os riscos de acidentes.

Cerca de 50 motoristas participaram do treinamento na Metal Ar. Com o mapeamento dos fluxos da operação e a visibilidade de todo o processo, a empresa obteve, em um

ano e meio, diminuições drásticas em gastos com desgaste de pneus, manutenção, compra de peças e economia de combustível, além de homogeneização da frota. De acordo com Evandro, a média de consumo era de 24 litros de diesel por hora e caiu para 14 litros.

Para a Metal Ar, a Codema disponibilizou um box dedicado com mecânico disponível 24 horas e estoque consignado de peças. “O posto de serviços implantado dentro da empresa facilitou nossa logística e possibilitou o planejamento de execução das atividades de manutenção, eliminando desperdício de tempo e gerando mais disponibilidade da frota”, constata Celso. O empresário ainda ressalta que a Consultoria de Desempenho tem ajudado a valorizar o trabalho dos motoristas: “mais do que qualquer resultado de performance ou economia, o importante para nossa empresa é a segurança; o resto é consequência”. Para completar, Evandro conclui que os resultados vão de encontro ao principal objetivo do programa: “mais do que prestar serviços, queremos ser verdadeiros parceiros dos nossos clientes”. ●





UNIÃO DE GRANDES MARCAS POR UM MUNDO MELHOR

Caminhões a etanol aliam inovação e sustentabilidade por meio de parceria entre Scania, Natura e Coopercarga

O **IMPACTO** das operações industriais no meio ambiente é uma das mais recorrentes pautas no mundo corporativo e muitas empresas já estão adotando alternativas para reduzi-lo. Para atender a esta necessidade do mercado, a Scania trouxe para o Brasil uma tecnologia pioneira, desenvolvida na matriz da montadora, na Suécia: o caminhão movido a etanol. Duas unidades deste veículo, do modelo P 270 4x2, estão em operação no transporte de cargas para a Natura, a renomada empresa de perfumaria, cosméticos e produtos de higiene pessoal. O serviço é prestado pela operadora logística Coopercarga e teve início em junho deste ano, com rotas na região metropolitana de São Paulo (SP).

Segundo Emílio Paulo Fontanello, engenheiro de produto da Scania no Brasil, o etanol emite até 90% menos gás carbônico (CO²), principal

gás causador do efeito estufa do planeta, que o diesel. “Esta tecnologia adequa tanto o combustível ao motor do ciclo diesel quanto alguns componentes do motor ao etanol.” Ele afirma que os veículos mantêm as características de todos os caminhões Scania em termos de economia, potência, mobilidade e rendimento do trem de força. “O motor a etanol oferece a mesma performance que o motor a diesel, podendo até levar ligeira vantagem”, finaliza.

A princípio, o veículo tinha como clientes em potencial as usinas sucroalcooleiras, que produzem o próprio combustível. Porém, a tecnologia despertou o interesse de empresas de outros segmentos, interessadas na preservação ambiental – caso de Natura e Coopercarga. “Já fomos contatados por outros clientes, como um grande grupo de usinas, interessados em operar com caminhões a etanol.”



CAS

PARCERIA TRANSFORMADORA

A parceria entre Natura e Scania teve início em 2012, com o desenvolvimento de um ônibus a etanol para transporte de seus colaboradores (saiba mais no box). A companhia, eleita pelo Guia Exame de Sustentabilidade 2012 como uma das 21 empresas-modelo em responsabilidade socioambiental, é famosa por iniciativas como a neutralização de suas emissões de carbono e planos de investimentos para recuperação da Amazônia. “Precisamos investir em novas formas de conter nossas emissões, e, em uma cidade como São Paulo, fazer isso por meio dos transportes tem muita relevância”, explica Denise Alves, diretora de sustentabilidade da Natura.

Osni Roman, diretor-presidente da Coopercarga, afirma que a empresa busca parceiros que compartilhem de sua visão de negócio, focada em inovação e sustentabilidade. Para ele, este conceito de operação sinaliza uma nova tendência no mercado logístico nacional. “A sustentabilidade é um tema que estará cada vez mais presente no dia a dia da humanidade. É nossa obrigação buscar, para qualquer uma das partes dos processos produtivos, alternativas realmente sustentáveis e que venham em forma de benefício de toda sociedade”, afirma. ●

ÔNIBUS A ETANOL: PIONEIRISMO NO TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Desde abril deste ano, a Natura utiliza um ônibus, também movido a etanol, de modelo K 270 4x2, para transporte de seus colaboradores. A empresa foi a primeira no Brasil a adquirir um ônibus de fretamento com esta motorização. O veículo é fruto de um projeto-piloto desenvolvido pela Scania em parceria com a transportadora Orion, a encarroçadora Marcopolo e a fabricante de combustíveis Raizen. O ônibus conduz os passageiros até Cajamar (SP), onde está instalada a sede da Natura. “Nosso objetivo é aprimorar cada vez mais essa tecnologia e expandir os trajetos e carros oferecidos”, explica Denise. Atualmente, a Natura conta com uma frota de 68 ônibus de fretamento usados para o transporte de seus colaboradores.

O USO DO ETANOL NO BRASIL

Antes da Natura, a Scania já havia fornecido caminhões a etanol para operações de transporte em usinas de bioenergia. Pode parecer que o uso desta tecnologia é recente, mas as pesquisas dos fabricantes de veículos automotores acerca do tema tiveram início na década de 1970, quando o governo federal criou o programa Pró Álcool. A ação de incentivo ao uso do etanol nasceu por conta dos altos preços do petróleo. O combustível foi muito popular no país até os anos 1980, mas tornou-se desinteressante do ponto de vista econômico e acabou preterido pelo diesel e pela gasolina nos anos seguintes. “Entretanto, a Scania nunca deixou de acreditar no etanol de cana-de-açúcar como o combustível renovável mais eficaz disponível, considerando custo de produção e rendimento energético”, conta Emílio. Tanto que os primeiros ônibus a etanol foram comercializados pela montadora na Europa há mais de 20 anos, onde já foram vendidas mais de mil unidades de veículos com esta configuração.





NO RITMO DA ESTRADA

Com ônibus e caminhões Scania, Horizonte Turismo e Transportadora São Sebastião cuidam da operação logística de artistas como os mineiros do Jota Quest

TRABALHAR COM grandes artistas pode parecer uma tarefa glamorosa, mas a vida de quem cuida do transporte de músicos, equipes e equipamentos para bandas é, acima de tudo, de muito trabalho. É o caso da Agence Contact International de Turismo Ltda, mais conhecida como Horizonte Turismo, empresa localizada em Belo Horizonte (MG) que trabalha em parceria com o Jota Quest. Com um ônibus Scania K 440 DD adesivado e disponível para a operação logística, a empresa recentemente inovou para atender às necessidades do cliente: junto à Transportadora S. Sebastião, a Horizonte Turismo disponibilizou uma carreta Scania modelo R 420 para a demanda. “O ônibus transporta, em média, 25 a 28 passageiros, e a carga corresponde aos equipamentos para os shows; ambos estão sempre à disposição da banda”, conta Manoel Fernando Salgueiro, sócio-diretor da São Sebastião.

O parceiro de negócio acionado para fornecimento das carretas Scania foi o pai de Manoel, José Fernando Salgueiro, sócio-diretor da Horizonte Turismo. Desde que assumiu

a administração da transportadora, em 1983, Salgueiro priorizou a prestação de serviços a clientes do universo artístico. “Já trabalhávamos com o transporte para o Pato Fu e, por meio de indicação deles, prestamos serviços ao Jota Quest praticamente desde a criação da banda”, conta Manoel. A banda liderada pelo vocalista Rogério Flausino foi fundada em 1993. “Também prestamos serviços a artistas como Wilson Sideral, Leonardo, Victor e Léo, Paula Fernandes e Eduardo Costa.”

A frota da São Sebastião é composta por quatro caminhões; a da Horizonte Turismo, por 20 ônibus. Ambos trabalham apenas com veículos Scania. “Nosso relacionamento [com a marca] é o melhor possível. Os veículos nos oferecem inúmeras vantagens, como durabilidade, resistência, potência e conforto para os nossos motoristas”, conta Manoel. O empresário também destaca o pós-venda, pela boa relação custo-benefício de peças e serviços – a concessionária parceira é a Itaipu de Contagem (MG).

PELO BRASIL, DE NORTE E SUL

Manoel fala sobre a ergonomia e o conforto para os motoristas que conduzem um ônibus ou caminhão Scania com conhecimento de causa. Entre 2008 e 2009, durante a turnê “La Plata”, que promoveu o sexto álbum de estúdio do Jota Quest, foi ele quem esteve por trás do volante da carreta durante cerca de um ano de estrada. “Sempre que estou estressado saio em viagem, pois não há sensação maior de liberdade”, afirma o empresário. Assim, ele conheceu os quatro cantos do Brasil. “Já tivemos que sair de Tom Borja [RS] em uma quarta-feira à noite e chegar a Teresina [PI] no sábado de manhã.” A turnê passou por 160 cidades, incluindo as principais capitais do país. “Também já dirigi com o Jota Quest até Ciudad del Leste, no Paraguai, e o Rio de Janeiro [RJ] para o Rock in Rio, em 2011. Neste ano, vou novamente”, comemora.

Além dos motoristas, a empresa disponibiliza ao Jota Quest um galpão onde eles podem guardar todos os equipamentos com segurança. Os ônibus da Horizonte Turismo são adaptados às necessidades dos clientes da transportadora. “Os veículos contam com 25 assentos com leito que proporcionam toda a comodidade para os usuários”, conta Manoel. A carroceria, feita pela Marcopolo, também oferece facilidades como cofres, cozinha com forno de micro-ondas e televisores em LCD ou LED.

A Horizonte Turismo e a São Sebastião, juntas, planejam continuar investindo no segmento de transporte de bandas, com futuras aquisições de novos ônibus e caminhões para consolidarem-se ainda mais neste mercado. “Com certeza vamos continuar investindo na Scania”, completa Manoel. ●



AMIGOS DE LONGA DATA

Em 35 anos de história, Transportadora Guardia acompanha evolução dos caminhões Scania, da Série 1 ao motor Euro 5

COMO BONS E VELHOS amigos, a Transportadora Guardia, de Catanduva (SP) e a Scania evoluíram juntas. Desde a fundação da empresa, em 1978, a montadora faz parte da história de seu proprietário, Walter Guardia. Ao longo de 35 anos dessa trajetória, a empresa teve em sua frota caminhões Scania das linhas Série 1, Série 2, Série 3, Série 4, PGR com motor Euro 3 e os mais recentes: 17 unidades do modelo R 440 6x4, com motor Euro 5.

Os novos veículos foram adquiridos entre o final de 2012 e o início de 2013, e estão operando em diversas atividades, como o transporte de açúcar refinado em rotas entre o interior de São Paulo e o Porto de Santos. “Comecei comprando meu primeiro caminhão quando a empresa ainda nem existia e nunca mais parei”, conta. O empresário afirma que a relação com a Scania começou antes mesmo da transportadora, quando ainda era motorista autônomo e adquiriu seu primeiro L 75.

Atuando no transporte de carga geral por rotas ao longo de todo o Brasil, a empresa foi crescendo aos poucos e, consequentemente, aumentando sua frota com caminhões cada vez mais modernos. “Na década de 1990, nós compramos praticamente só caminhões Scania”, lembra. Hoje, a Guardia conta com 109 caminhões à disposição e o proprietário estima que 50% deles sejam da marca. “O Scania mais antigo que temos ainda em operação é um 113. É o mais velhinho por aqui, mas também um dos melhores”, brinca o proprietário.





AS VANTAGENS DE SER SCANIA

Os motivos para manter-se fiel à Scania durante tantos anos são simples: “o desempenho dos caminhões é excelente, além da economia de combustível em comparação aos demais”, aponta Walter. Além disso, o empresário destaca a parceria com as concessionárias – atualmente, a Guardia cultiva um bom relacionamento com a Escandinávia de São José do Rio Preto (SP). “Temos oficina própria, mas fazemos muitos serviços com a concessionária, que, assim como a matriz da Scania, sempre foi uma grande parceira.” Ele também destaca a importância do Scania Banco, instituição que viabilizou

o financiamento de alguns de seus caminhões novos: “são recursos interessantes que não existiam quando comecei”.

Em meados dos anos 1980, Walter parou de dirigir e passou a dedicar-se apenas à administração da transportadora. Porém, mesmo depois de tanto tempo longe da estrada, ele avalia que os veículos melhoraram muito de lá para cá, principalmente no que diz respeito ao trabalho dos motoristas. “Acho que nem tenho mais jeito para pilotar os caminhões de hoje, mas ficou muito mais fácil e seguro com a tecnologia. Passei muito apuro viajando sem câmbio automatizado, direção hidráulica e ar condicionado”, recorda.

Walter também acredita que os próprios motoristas mudaram. “Na minha época, aprendi na prática, dirigindo caminhão sem carteira de motorista para ajudar meus irmãos.” Atualmente é preciso acompanhar o mercado de transportes, cada vez mais exigente com questões que sequer existiam quando ele começou a trabalhar. “O mercado mudou muito e a gente tem que acompanhar. Por exemplo, antigamente não havia tanta preocupação com emissão de poluentes, e hoje o caminhão é fabricado pensando nisso”, finaliza. ●



O CAMINHÃO Nº 1 DO BRASIL

R 440 é o modelo mais emplacado do ano e garante à Scania liderança no mercado de veículos pesados

EM 2013, o mercado de transporte rodoviário de cargas ganhou um novo "xodó". Este foi o ano do R 440, modelo que corresponde a 18,4%* dos caminhões emplacados no período com 9.498 unidades registradas (até outubro de 2013). Segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve), a Scania é líder no mercado de pesados no ano, com participação de 32%* e 15.783 veículos emplacados – e parte deste resultado se deve ao sucesso do R 440.

As razões que levaram o caminhão ao topo da lista da Fenabreve passam por quesitos como economia de combustível, desempenho e conforto. Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil, credita os bons resultados a estes fatores. "O ano de 2013 tem sido especial para a Scania, e nossa expectativa é ainda mais positiva para o desempenho do R 440 em 2013, pois a grande novidade é que agora o veículo ganhou sua versão Streamline." Dentro da nova linha, o caminhão pode reduzir em até 4% o consumo de combustível em relação à versão anterior.

R 440: OS ATRIBUTOS QUE FAZEM A DIFERENÇA

- Motor 13 litros de 440 cavalos;
- Torque de 2.300 Nm;
- Configurações de roda 4x2, 6x2 e 6x4;
- Ideal para aplicações de longas distâncias;
- Adaptável a implementos tipo baú, sider, carga seca, caçamba, contêiner, frigorífico, tanque e cegonha;
- Equipado com a caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise (quarta geração);
- Cabine ergonômica.



*Fonte: Federação Nacional de Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve)

NEWSROOM SCANIA BRASIL CHEGA REPLETA DE NOVIDADES

Em novembro, a Scania lançou um novo canal de comunicação online. A Newsroom Scania Brasil chegou para aproximar ainda mais a marca de seus clientes e fãs, com conteúdo atualizado semanalmente sobre as principais novidades em produtos e serviços da montadora no Brasil e no mundo, além de histórias de gente que faz a diferença no transporte rodoviário de cargas.

A Newsroom foi inaugurada com uma cobertura especial da Fenatran 2013, com notícias e vídeos de tudo o que aconteceu durante os cinco dias de evento. É possível conferir no site histórias como a de Elzi Matos, conhecida como Estradera Matos, fã da Scania que tem tatuada nas costas a imagem de um L 111. O caso da Transportes Gison, empresa que encomendou um caminhão cor de rosa especialmente para divulgar o trabalho da Rede Feminina de Combate ao Câncer (RFCC) de Blumenau (SC), também foi divulgado no novo veículo.

Além deste conteúdo, o site disponibiliza acesso aos textos enviados pela Scania à imprensa de todo o país e aos textos da própria revista Rei da Estrada.

Para saber mais e ficar por dentro de todas as novidades da Scania, basta acessar newsroom.scania.com/br.



NOVA ABA DA REI DA ESTRADA NO FACEBOOK

A partir de dezembro, os leitores da Rei da Estrada terão mais um canal de relacionamento com a revista. Por meio de uma nova aba na fanpage da Scania no Facebook, será possível interagir de formas diferentes. Confira:

- A cada nova edição, os leitores poderão votar em uma enquete para escolher os temas que desejam ver nas páginas da revista.
- Os usuários também poderão postar suas próprias fotos e ver como elas ficaram na capa da Rei, e compartilhar o resultado com os amigos no mural.
- Quem tiver uma história interessante relacionada à sua paixão pela Scania pode enviá-la em um campo da nova aba. É possível seguir um assunto estipulado pela Scania ou postar como "tema livre".



NA REDE

Além de acompanhar tudo o que acontece no universo que envolve a Scania a cada edição da Rei da Estrada, você pode ficar por dentro das novidades por meio das redes sociais. Curta nossa página no Facebook e siga nosso perfil no Twitter, para saber mais sobre os Produtos e Serviços que a Scania tem a oferecer.



Acompanhe a Scania no Facebook e curta nossa fanpage www.facebook.com/scaniabrasil
Siga também nosso perfil no Twitter (@ScaniaBrasil)



1



2



3



4



5



Financiado pelo Scania Banco

6

1. BAGANHA TRANSPORTES

A transportadora de Além Paraíba (MG) conta com uma frota de 16 veículos, sendo 14 Scania. Em agosto, a concessionária Covepe de Muriaé (MG) entregou ao proprietário Josimar Barganha de Souza uma nova unidade do modelo R 440 4x2. A empresa é cliente há 15 anos e atua no transporte de cargas mistas e fracionadas.

2. BREHM COMÉRCIO E TRANSPORTES LTDA.

No último mês de julho, a empresa sediada em Rio Verde (GO) adquiriu três novos caminhões Scania, do modelo R 440 6x2. A negociação foi realizada junto à concessionária Mecânica, de Vacaria (RS). A transportadora trabalha com cargas frigoríficas.

3. ZASC TRANSPORTES LTDA.

A empresa gaúcha, de Antônio Prado (RS) é cliente da Mecânica, de Vacaria (RS), há 20 anos e sua última aquisição foi um caminhão R 480 6x4. A frota, formada por três veículos Scania, é usada no transporte de grãos.

4. FIORILLI SOCIEDADE CIVIL LTDA.

Cliente da concessionária Escandinávia de São José do Rio Preto (SP), a empresa adquiriu uma unidade do modelo P 310 6x2. O novo veículo será empregado no transporte de grãos e ração entre os estados de Mato Grosso e São Paulo.

5. CIOCCA TRANSPORTES LTDA.

A transportadora tem uma frota 100% Scania, formada por nove veículos. O mais novo deles foi adquirido em agosto, na concessionária Escandinávia de São José do Rio Preto. Trata-se de um modelo R 440 6x4, que viajará entre Mato Grosso e o porto de Santos (SP) carregando concreto.

6. WILLIAN PAULINO DE ALMEIDA

O transportador de Conselheiro Lafaiete (MG) possui dois veículos Scania, implementados com caçamba e cegonha. O mais novo deles, um R 440 6x2, foi adquirido junto à Itaipu de Contagem (MG), de quem a empresa é cliente há sete anos.



7. TRANS AGUIAR LTDA.

A empresa transporta gás e fica em Contagem (MG), mesma cidade da concessionária Itaipu, e é cliente Scania há 32 anos. Da frota de 90 caminhões, 60 unidades são Scania; três delas, do modelo R 440 6x2, foram adquiridas recentemente.

8. B2X TRANSPORTE E LOGÍSTICA LTDA.

Localizada em São Lourenço (MG), a empresa transporta cimento e conta com uma frota de 25 caminhões. São três unidades da marca Scania, e duas delas, do modelo P 360 6x2, foram adquiridas junto à Itaipu nos últimos meses. Os veículos transportam cimento.

9. TRANSBRANCO – TRANSPORTE DE CARGAS

A empresa de Nova Lima (MG) atua no transporte de minério e na locação de máquinas. A frota totaliza 50 veículos, e o mais novo deles é uma unidade do modelo P 360 6x2, entregue pela concessionária Itaipu. Ao todo, a transportadora conta com 12 veículos Scania.

10. BEVANILDO VALÉRIO DE OLIVEIRA SOUZA

Uma unidade do modelo R 480 4x2 da Scania foi adquirida pelo transportador no último mês de julho, na concessionária Itaipu. Com sede em Montes Claros (MG), a empresa possui três veículos, todos Scania, implementados com baú.

11. TRANSPORTES RIBEIRO LTDA.

Com sede em Pitangui (MG), a empresa é cliente da Itaipu há dez anos e conta com uma frota de três caminhões-caçamba – dois da marca Scania. O mais novo, modelo P 360 6x2, foi adquirido recentemente e já está em operação.

12. CELSO FOLCHINI TRANSPORTES LTDA.

A transportadora, cliente da Suvesa de Porto Alegre (RS), adquiriu uma unidade do modelo R 440 6x2 por meio de Finame no Scania Banco. O caminhão será aplicado no transporte de cargas frigorificadas. Com sede em Canoas, a empresa conta com uma frota de sete veículos – dois deles da marca Scania.



**Ana Carolina Ferreira Jarrouge é gerente jurídica e de RH da Transportadora Ajofer*

CORAGEM E DISPOSIÇÃO SÃO COMPETÊNCIAS PARA GARANTIR A PRODUTIVIDADE

Coragem e disposição. Creio que a soma destas duas competências são indispensáveis e indissociáveis para a produtividade no transporte de cargas.

Estamos diante de uma “Nova Era” no setor, iniciada em 2007 com a Lei 11.442/07, na qual foi regulamentada a atividade de transporte. No final deste mesmo ano, foi deflagrado o problema de excesso de jornada do motorista e uso de drogas em Rondonópolis/MT, o que culminou na promulgação da polêmica Lei 12.619/12. Passaram-se seis anos e muitos transportadores ainda não se deram conta dos benefícios que tais leis trazem ao transporte de cargas.

Há que se ter coragem, pois, num ambiente altamente competitivo, o qual, muitas vezes é extremamente desleal, precisamos unir forças e demonstrar ao mercado que cumprimos a legislação, atendemos padrões de qualidade e fazemos investimentos.

Há que se ter disposição, pois são muitas dificuldades, especialmente com a implantação da Lei do Motorista, que implica não só em aumento real de custo, mas mudanças no dia a dia das operações e na cultura das empresas.

Há que se investir em projetos, análises de riscos, oportunidades, melhorias, sistemas, tecnologia, enfim, planejar a operação de cada cliente.

Aliás, competência esta, o planejamento, desconhecida de muitos transportadores e que agora é a alma do

nosso negócio.

Sem planejamento não haverá transporte com qualidade. Há que se unir esforços com todos da cadeia de suprimentos logísticos. Todos deverão sentar à mesa para planejar um transporte que atenda à legislação.

Ao transportador não resta dúvida de que suportará a tarefa mais difícil, de renegociar com seu cliente prazos de entrega, fretes, etc., mas também será uma grande oportunidade de recuperar a tarifa que está defasada.

Somado a isso temos ainda que enfrentar a questão da falta de mão de obra, resultado da falta de regulamento de outrora, sobre a qual estamos pagando a conta até hoje, o que tem levado muitas empresas a investir pesado em formação, capacitação, benefícios extras etc.

A regulamentação chegou, é boa, embora possa ser aperfeiçoada, mas, constituiu um avanço não só para o transporte, mas para toda sociedade. E ainda, certamente atrairá os jovens, mão de obra nova, trazendo a valorização merecida à categoria de motorista profissional.

Os transportadores que entenderem o espírito da Lei 12.619/12 e enxergarem a oportunidade, certamente se solidificarão e perpetuarão no mercado de transporte rodoviário de cargas. ●



Scania Streamline.

Todos os detalhes somados para garantir a maior economia de combustível.

4% a mais de economia de combustível

Novo contorno da cabine: ganhos na aerodinâmica e design mais moderno

Novo quebra-sol: mais aerodinâmico

Novo sistema de lubrificação da caixa de câmbio

RINO.COM

Respeite os limites de velocidade



Scania Opticruise: com novo modo econômico de condução

Scania Ecocruise: piloto automático focado na economia de combustível

Cada detalhe do Scania Streamline é pensado para expandir as suas atividades. O motor Scania Euro 5, os ganhos aerodinâmicos e as tecnologias exclusivas Scania Opticruise e Ecocruise trabalham juntos para garantir até 4% a mais de economia de combustível. A máxima disponibilidade do seu veículo pode ser atingida com os Programas de Manutenção Scania.

É o início de uma nova era de rentabilidade para os seus negócios.

Faz diferença ser Scania.

facebook.com/ScaniaBrasil



SCANIA
www.streamline.scania.com.br