

Rei da Estrada



Múltipla ação

Gafor e Binotto mostram como é possível uma mesma empresa fornecer soluções de transporte para os mais diversos segmentos



Uma solução para cada operação

Cada gerador de carga tem necessidades específicas, que exigem um desenho de operação diferenciado e exclusivo. Por isso, já há algum tempo, a Scania vem pensando em soluções diferenciadas que ajudem o empresário do transporte a oferecer a melhor solução para o seu cliente final. O transportador fornece as coordenadas e nós mostramos o caminho, disponibilizando produtos e serviços capazes de garantir os melhores resultados operacionais.

Binotto e Gafor, duas das maiores provedoras de soluções de movimentação de cargas no Brasil, utilizam soluções Scania em suas mais diversas aplicações, desde o transporte de madeira em toras, passando por gases industriais e bebidas. Essas duas empresas atestam diariamente a qualidade dos caminhões Scania nas mais diversas ramificações do transporte, comprovando que temos uma configuração ideal para cada segmento.

Os caminhões Scania são capazes de oferecer alta performance operacional, desde a distribuição de cargas até às operações de transporte em condições mais severas. Nosso portfólio oferece vantagens técnicas como o menor consumo de combustível, o maior torque da categoria na faixa dos 310 cavalos e a maior potência do mercado, de 480 cavalos.

Somadas ao desempenho de nossos veículos, temos ainda soluções em serviços que proporcionam disponibilidade e produtividade ao transportador. Por meio de uma rede de concessionárias capacitada e distribuída estrategicamente em todo o território nacional, colocamos à disposição de nossos

clientes ferramentas como o Contrato de Reparo e Manutenção da Scania. Com ele, empresas como a Gafor e a Binotto, por exemplo, deixam de se preocupar com a manutenção preventiva e corretiva do cavalo-mecânico, que passa a ser de responsabilidade da Scania.

Aliado do transportador no momento da renovação da frota, o SuperZero, programa de seminovos e usados Scania, é um outro exemplo de serviço que disponibilizamos. Há também o IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, sistema que além de realizar a telemetria do caminhão, serve como ferramenta de treinamento do

motorista em tempo real, e o Contrato de Manutenção Preventiva, que dá ao cliente a oportunidade de programar as revisões preventivas de sua frota em qualquer concessionária Scania.

Não só com os produtos que oferecemos, mas também com a variedade de serviços que disponibilizamos, hoje, somos a marca mais preparada para atender às grandes empresas de transporte, que sentem, cada vez mais, a necessidade de voltar suas atenções exclusivamente ao foco de seus negócios. Como sempre, estamos totalmente comprometidos em buscar a melhor solução para as necessidades de nossos clientes.

Roberto Leoncini,
gerente executivo de Vendas de
Caminhões da Scania no Brasil

Rei da Estrada

Publicação bimestral da Scania Latin America. Editada pela área de Corporate Relations.

Scania Latin America

Communications
Vice-presidente:
Richard König

Corporate Relations
Gerente:
João Miguel Capussi

Editor:
Maurício Jordão
(Mtb 28.568)

Subeditora/Repórter:
Helen Faquinetti
(Mtb 39.138)

Colaboradora:
Thais Nunes

Revisão:
Vicente dos Anjos

Fotos de capa:
Arquivo Scania

Projeto Gráfico,
Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.
e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta edição:
39.000 unidades

Correspondências
Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

Home page
www.scania.com.br



É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte. Filiada à ABERJE.

4 Concurso

Revista Rei da Estrada vai escolher caminhões históricos da Scania

5 Motores

Geradores com motor Scania eletrificam transmissão do show do U2 em São Paulo

6 Produto

Scania R 580 é o caminhão mais potente do Brasil

8 Segurança no trânsito

Scania debate ações para diminuir mortes nas estradas com a Comunidade Européia

10 Consórcio

Ivete Sangalo fala sobre seu show para os clientes do Consórcio Scania Brasil

11 Carnaval 1

Mais uma vez, caminhões Scania conduzem trios elétricos pelas ruas de Salvador

12 Carnaval 2

Transporte de carga é destaque no Sambódromo do Anhembi

14 Aplicação

Projeto Cana aumenta participação da Scania no mercado sucro-alcooleiro

16 Reportagem de Capa

Binotto e Gafor mostram as vantagens de uma mesma empresa oferecer soluções de transporte diversas

20 Ônibus

Time dos Sonhos da Scania parte para testes dinâmicos junto aos clientes

22 Cliente

Ultracargo viabiliza distribuição de gás natural por meio do "Gasoduto Virtual"

24 Treinamento

Caminhão Escola faz 10 anos e Centro de Treinamento da Scania em São Bernardo do Campo é renovado

25 México

Metrobus passa a contar com 10 novos ônibus articulados Scania

26 Argentina

Caminhões Scania operam no transporte de cargas perigosas da Repsol YPF

27 Chile

Transporte Vitores diversifica operações e amplia frota com caminhões Scania

28 Gente & Fatos



PROCURA-SE

Arquivo Scania



A revista Rei da Estrada está em busca dos 50 caminhões Scania que melhor representem a história da marca no Brasil, de 1957 a 2000. Se você tem informações de onde localizar uma dessas raridades, não deixe de participar do concurso "Originais da Estrada" e concorra a miniaturas Scania.

O formulário de participação, com o regulamento do concurso, está encartado nesta edição da Rei Estrada e também disponível no site www.scania.com.br.

Você não precisa ser o proprietário do veículo, basta fornecer as informações que ajudem a localizá-lo. Os critérios para eleição serão o melhor estado de conservação e o menor número de peças não genuínas. Serão escolhidos 15 caminhões fabricados entre 1957 e 1966; 15 entre 1967 e 1976; 10 entre 1977 e 1986; 7 entre 1987 e 1996; e 3 entre 1997 e 2000.

A data limite para o envio dos formulários é 6 de outubro.

Cada participante que enviar o formulário corretamente preenchido, junto com uma foto do caminhão, receberá em sua residência um boné Scania.



Foto: Samir Baptista/AE

Mais luz para as estrelas



Foto: J.F. Diório

“As câmeras estiveram aqui ontem e o show foi transmitido para todo o Brasil. E que show!”. Foi assim que o U2 descreveu para os fãs do mundo inteiro em seu site oficial o primeiro show da turnê *Vertigo* realizado no Brasil no dia 21 de fevereiro. Em potência máxima, tanto musical, quanto teatral, a banda irlandesa mostrou para as 73 mil pessoas reunidas no Estádio do Morumbi, em São Paulo (SP), e outras milhares ligadas na transmissão da Rede Globo de Televisão parte de seu novo CD, *How to Dismantle an Atomic Bomb*, além de muitos de seus antigos sucessos.

A Globo exibiu, a partir das 22h20, em rede nacional, o show no qual o líder do U2, Bono Vox, falou e cantou em português, levou dois fãs brasileiros ao palco, agradeceu a hospitalidade e fez votos de que o Brasil se consagre hexacampeão na copa do mundo de futebol. Como toda apresentação da banda, essa

Show do U2 no Brasil é transmitido em rede nacional de televisão com a energia de grupos geradores equipados com motores Scania

também foi cheia de superlativos. O palco, de 60 metros de largura por 25 de altura, contava com um telão de 40 metros. Para a transmissão ao vivo, um helicóptero, 12 câmeras e uma equipe de 250 profissionais.

A Poit Energia, empresa de aluguel de grupos geradores de Diadema (SP), contribuiu para a realização desse megaespetáculo fornecendo energia elétrica para a iluminação da platéia e também para a transmissão do show. Ao todo, quatro geradores de 450 kVA, equipados com motores Scania, outros dois de 150 kVA, mais 4.000 metros de cabos de energia foram utilizados na operação. Para a montagem desse evento, uma equipe técnica da Poit, composta por 12 profissionais, trabalhou uma média de 16 horas diárias por cinco dias na instalação dos equipamentos. Toda a operação correu tranquilamente durante as duas horas em que o U2 permaneceu sobre o palco.

“Somos fornecedores de energia elétrica para transmissões da Rede Globo há mais de 7 anos. Realizamos desde o transporte dos grupos geradores até a operação dos equipamentos em even-

tos como partidas de futebol, desfiles das escolas de samba do Rio de Janeiro (RJ) e de São Paulo e programas de TV, como o Big Brother Brasil. Auxiliar na operacionalização da transmissão de um megaevento como o show do U2 só confirma o grupo gerador como uma das fontes de energia mais seguras. Um dos objetivos da Poit é possibilitar que os nossos clientes mantenham o foco voltado para o seu negócio, enquanto nós cuidamos da geração de energia para eles”, afirma Wilson Poit, proprietário da Poit Energia.

O U2 já vendeu mais de 120 milhões de discos. Além do sucesso musical, o quarteto também é reconhecido por seu comprometimento com causas políticas e sociais. Esta é a terceira vez que a banda vem ao Brasil. Em janeiro de 1998, 200 mil pessoas em São Paulo e no Rio de Janeiro assistiram aos shows da turnê “PopMart”. Em novembro de 2000, o grupo retornou ao Rio para gravar um musical para a televisão e um vídeo clipe. Esse ano, a banda realizou dois shows em São Paulo, o segundo, que não foi televisado, aconteceu no dia 22 de fevereiro.

HF

Força para o transporte

Para suprir a carência de veículos no segmento de transporte extrapesado, Scania traz para o Brasil o R 580, com capacidade para tracionar até 250 toneladas



No final da década de 90, as empresas que atuam no transporte de cargas indivisíveis e extrapesadas sofriam com uma frota de caminhões antigos, ultrapassados e desgastados, conseqüência da falta de opções de veículos novos no mercado, apropriados para atender às exigências do segmento.

Com base nessa deficiência, a área de Engenharia de Vendas da Scania no Brasil, em conjunto com as áreas de Planejamento, Exportação e Engenharia da Scania Latin America e a matriz

da montadora, na Suécia, desenvolveu em 2004 um projeto com o objetivo de viabilizar a vinda para o Brasil do caminhão Scania R 580 com motor V8, que até então só circulava nas estradas de países europeus.

O modelo, ideal para o transporte de cargas extrapesadas, chegou ao País em 2005 e, respondendo à demanda do transportador, em uma versão 8x4, passou a oferecer a maior capacidade máxima de tração (CMT) do mercado brasileiro, equivalente a 250 toneladas. Além disso, seu torque máximo, de 2.700 Nm obtido a 1.100 rpm, é hoje o mais alto entre os nacionais.

"O R 580 é o único veículo comercializado no Brasil produzido exclusivamente para o mercado de extrapesados. Uma de suas principais vantagens é o fato de suas peças de reposição serem facilmente encontradas, já que

graças ao sistema modular de produção da Scania o modelo compartilha a maioria das peças com os demais veículos oferecidos pela marca", afirma Celso Mendonça, responsável pela área de Engenharia de Vendas de Veículos da Scania no Brasil.

Para o transporte de cargas indivisíveis, que é uma aplicação bastante severa, o R 580 sofreu adaptações em itens como a caixa de câmbio, que conta com conversor de torque hidráulico; a distância entre eixos, que é 200 milímetros maior que o convencional; e o acréscimo de um sistema de refrigeração e um tanque de combustível de 400 litros, que garantem maior autonomia ao veículo.

Antes da chegada do R 580, algumas empresas do segmento utilizavam marcas importadas, o que, segundo elas, tornava-se um complicador pela



Fotos: Renato Merlino



Maior capacidade de tração: Superpesa Intermodal utiliza Scania R 580 para o transporte de blocos de 12 metros de altura, pertencentes à plataforma P-57 da Petrobrás

Técnica reforçada: tanques de alumínio extra, caixa de câmbio com conversor de torque hidráulico entre-eixos 200 mm maior e sistema adicional de refrigeração aumentam a robustez do R 580

dificuldade de encontrarem assistência técnica e peças de reposição.

A Scania passou a atuar no mercado de extrapesados mesmo antes da importação do R 580, fornecendo os veículos R 420 e R 480, ambos com CMT de 150 toneladas, até então os mais potentes do Brasil. Até hoje, o transportador do segmento pode optar também pelos dois modelos, tanto nas versões 6x4 ou 8x4.

Em terras nacionais - No Brasil, existem apenas seis unidades do R 580 em operação, negociadas com as empresas Superpesa Intermodal, do Rio de Janeiro (RJ), que adquiriu quatro caminhões; e Megatranz e Transdata, ambas de São Paulo (SP), que compraram um veículo cada.

A Superpesa iniciou as operações de suas unidades no final de

2005, em movimentações com três dos quatro novos veículos. Foram transportados, de São Paulo para o Rio de Janeiro, três transformadores, com peso total bruto de 204 toneladas, tracionadas por cada um dos caminhões. A empresa também utiliza os caminhões combinados com outros modelos de veículos Scania.

Também em diversas movimentações de carga para a Nuclep, fabricante de componentes de grande porte para a geração de energia nucleoeletrica, localizada em Itaguaí (RJ), os veículos R 580 da Superpesa foram responsáveis pela tração de conjuntos transportadores, carregando blocos de 12 metros de altura, pertencentes à plataforma P-57 da Petrobrás, com PBT de 466 toneladas.

"Utilizamos o R 580 no transporte de cargas acima de 150 toneladas, como transformadores, reatores e outros tipos de peças superpesadas. Quando o peso total bruto é menor que 150 toneladas, optamos por veículos Scania do modelo R 420, com tração 6x4", explica José Luis Alves Caldas, gerente de Transporte da Superpesa.

Já a Megatranz vem utilizando o R 580 em combinação com um Scania R 480, totalizando uma capacidade de tração de 400 toneladas. Juntos, os veículos tracionam um reboque mo-

dular hidráulico com 176 pneus para o transporte rodoviário de cargas como transformadores, turbinas, reatores, geradores, torres e colunas.

Para Henrique Zuppardo, presidente da Megatranz, uma das principais vantagens do R 580 é sua grande capacidade de tração. "Em caso de manutenção, podemos contar também com uma ampla rede de concessionárias, que está presente em todo o território brasileiro", afirma ele, que atua no setor há 30 anos.

A Transdata utiliza o R 580, combinado a um R 480, com tração 8x4, e a um R 420, com tração 6x4, atrelado a uma linha de eixo composta por 224 pneus, integrando tecnologia e tara reduzida, para o transporte de peças de grandes dimensões e pesos, como transformadores e geradores, alcançando um peso total bruto (PBT) de 490 toneladas.

"O que diferencia o R 580 dos outros veículos é a sua caixa de câmbio com conversor de torque hidráulico, que elimina a utilização da embreagem, permitindo a transferência do alto torque do motor para as rodas, sem expor o trem-de-força a esforços desnecessários. É isso que possibilita que o modelo tenha a maior capacidade de tração do mercado", diz Roberto Gaeta, diretor da Transdata.

TN



O comissário para o Transporte da UE, Jacques Barrot, familiariza-se com as funções de segurança na cabine de um Scania, ao lado da vice-presidente mundial de Corporate Relations da Scania, Cecilia Edström

Exemplo a ser seguido

Scania Transport Conference reúne aproximadamente 300 pessoas do setor de transporte em Bruxelas, na Bélgica, para debater alternativas para redução das mortes nas estradas da Europa

A Scania promoveu, ao final de 2005, em Bruxelas na Bélgica, a quarta edição da Scania Transport Conference. A conferência tem o objetivo de aumentar a compreensão das pessoas sobre temas relacionados ao setor de transporte rodoviário na Europa, além de reforçar o posicionamento da Scania como interlocutora nos diálogos sobre a segurança nas estradas.

A conferência atraiu políticos, executivos, imprensa, fabricantes concorrentes e outros protagonistas do cenário atual do transporte europeu. Leif Östling, presidente e CEO da Scania, disse aos participantes que um sistema de transporte que funcione corretamente é um pré-requisito básico para o crescimento sustentável de longo prazo da economia europeia.

“Os fabricantes de caminhões

têm um papel importante no fornecimento de soluções para reduzir o consumo de combustível e as emissões de gases poluentes, enquanto trabalham também para aumentar a segurança nas estradas”, afirmou Leif Östling, destacando que não existe um conflito entre a competitividade, a preservação do meio ambiente e a segurança nas rodovias.

O comissário para o Transporte da União Européia (UE), Jacques Barrot, explicou que o objetivo geral da política de transporte é reduzir pela metade, entre 2001 e 2010, o número de vítimas de acidentes nas rodovias da Europa, onde morrem a cada ano 50.000 pessoas. A cinco anos do prazo, a UE revisa os resultados, e não está satisfeita com o que foi obtido até agora.



Fotos: Lukas Aartrank

A Scania Transport Conference, em Bruxelas, contou com a participação de representantes do segmento de transportes de toda a Europa

“Enquanto alguns países membros obtiveram bons resultados em seus programas de diminuição de acidentes, outros não responderam às expectativas. O ritmo não é suficiente para atingir nossos objetivos. O número de mortes teve uma redução de somente 13% em três anos. Todos os responsáveis devem redobrar seus esforços”, disse Barrot, revelando que estão sendo preparadas novas diretrizes da UE para garantir um melhor controle das violações das regras de tráfego nas fronteiras e para melhorar a malha viária de toda a União Européia.

“A segurança nas rodovias é uma responsabilidade compartilhada pelas autoridades e pela sociedade civil. Devemos usar todos os meios disponíveis: as legislações nacionais e européia, a troca de experiências entre os estados membros, a aplicação das leis, as medidas compulsivas e as campanhas informativas. A tecnologia também contribui para melhorar a segurança em nossas estradas. Seu desenvolvimento deve ser incentivado.

Os fabricantes europeus de veículos têm um papel importante, e a segurança é um bom argumento de vendas”, afirmou.

Treinamento essencial - Jacques Barrot e Leif Östling concordaram que a qualificação obrigatória dos motoristas de ônibus da UE a partir de 2008 e dos motoristas de caminhão a partir de 2009 será um importante passo.

“A qualificação dos motoristas melhora a segurança nas rodovias e reduz o impacto ambiental, o consumo de combustível e os custos de reparo e manutenção. Em outras palavras, é boa para todo o segmento de transporte”, disse Leif Östling, prometendo que a qualificação de motoristas que a Scania já oferece para seus clientes será projetada de tal maneira que apoie as diretrizes da UE.

Entre outros oradores estiveram Hasse Johansson, responsável pela área de Pesquisa e Desenvolvimento da Scania, representantes da Shell, Michelin e da Organização Mundial da Saúde (OMS). Catherine Day, diretora geral de Meio Ambiente da

Comunidade Européia, apresentou a visão da UE em relação às melhorias ambientais requeridas para manter a competitividade do segmento de transporte na Europa.

Também foi anunciada na conferência a parceria estabelecida entre a Scania e a OMS para promover a segurança nas estradas. Para enfatizar o papel dos motoristas de caminhões na segurança das rodovias, o primeiro e o segundo colocados da competição Scania Young European Truck Driver 2005 assistiram à conferência e foram homenageados em uma cerimônia liderada por Jacques Barrot e Leif Östling.

O comissário do Transporte finalizou sua exposição referindo-se novamente ao objetivo geral da UE: “A segurança nas rodovias requer uma poderosa mobilização que o número de mortes nas estradas da Europa será reduzido pela metade até o ano de 2010. Espero que o exemplo positivo da Scania indique o rumo a ser seguido”.

Por Conny Hetting,

Show de emoção

Ivete Sangalo fala sobre os detalhes da apresentação realizada para os clientes do Consórcio Scania Brasil e comenta sobre a emoção de cantar pela primeira vez para um grupo de transportadores

Nascida em Juazeiro (BA), Ivete Sangalo, fenômeno da música e da mídia, começou a interessar-se pelo canto aos três anos de idade, mas foi na adolescência que deixou a roda dos saraus familiares para cantar e tocar violão nas gincanas e festivais promovidas pelo colégio onde estudava.

A estréia profissional da cantora aconteceu em um bar em Ondina, bairro de Salvador (BA). Aos poucos, Ivete foi aparecendo em cidades como Senhor do Bonfim (BA) e Petrolina (PE). Com um público crescente, a idéia de reeditar a extinta Banda Eva, tendo a cantora à frente, surgiu durante uma apresentação,

no Mercado Modelo, em 1993, em Salvador.

Os seis discos da Banda Eva acabaram vendendo quatro milhões e meio de cópias. Aproveitando o momento, Ivete partiu para carreira solo, lançando o primeiro disco, que levou seu nome, em 1999. No mesmo ano, abriu uma produtora, a Caco de Telha Produções e Eventos.

As qualidades profissionais e pessoais fizeram de Ivete uma celebridade admirada nos mais diversos meios. Por conta disso, a cantora foi convidada recentemente pelo Consórcio Scania Brasil para cantar pela primeira vez para um grupo exclusivo de transportadores, em um show realizado na Costa do Sauípe, resort na Bahia.

as conhecidas entre si. Além de fazer parte de um grupo de muita importância, os transportadores mostraram-se fãs ardorosos e cheios de carinho.

Rei – *Do seu ponto de vista quem curtiu mais o show, os transportadores ou as suas acompanhantes?*

Ivete - Ah, claro que todo mundo se divertiu. Quando entro no palco quero que todos aproveitem o show de forma igual.

Rei - *O show teve o mesmo formato das apresentações que você vem realizando atualmente, ou foi diferenciado?*

Ivete - Sempre procuro dar um tom mais chamegoso aos shows, quando o público é menor e mais específico. Então mudo um pouco o repertório e bato um papo a mais com a turma. Fica mais íntimo.

Rei – *Como foi o processo de escolha desse repertório?*

Ivete - Na emoção, sempre assim...

Rei - *Ganhou o "ingresso" para o seu show, quem adquiriu uma cota de consórcio. O que você acha dessa promoção ter motivado 41% das vendas de cotas do Consórcio Scania Brasil em 2005?*

Ivete - Imagine que coisa mais chique! Eu acho o máximo! Não tenho uma ligação direta com o segmento de transportes, mas sei que o meu trabalho tem muito que usufruir do conforto, segurança e tecnologia oferecidos pelo veículos utilizados no setor.

Rei da Estrada – *O que você achou de cantar para os clientes do Consórcio Scania Brasil?*

Ivete Sangalo – Foi o máximo fazer um show para essa turma, formada por muitas pesso-



No meio da folia

Caminhões Scania conduzem os trios elétricos no carnaval de Salvador

Não é de agora que os trios elétricos saem às ruas e levam alegria a milhões de pessoas durante o carnaval de Salvador, uma das maiores manifestações da cultura popular do mundo. Em 1950, saía pela primeira vez pelo centro da capital baiana a dupla Dodô & Osmar, criadores do trio elétrico, em uma caminhonete tocando frevo com o som amplificado por alto-falantes.

De lá para cá, muita coisa mudou. Os trios elétricos que arrastam os foliões por quilômetros a fio são montados sobre caminhões, que junto com a carreta chegam a medir 30 metros de comprimento. Dotados da mais alta tecnologia, com palcos elevados e portas que se abrem, eles levam para as ruas, além dos artistas, toneladas de equipamentos de som e luz.

A Scania é uma das fabricantes de caminhão com presença garantida



Novos ou usados: caminhões Scania marcam presença no carnaval de rua de Salvador

nas ruas por onde passa o carnaval, que vem tendo a sua participação no segmento aumentada a cada ano. No carnaval 2006, a Movesa, concessionária da marca em Salvador, em parceria com o SuperZerado, programa de seminovos da Scania, e com o Iris, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, disponibilizou quatro caminhões da marca – e vendeu uma unidade – para tradicionais blocos carnavalescos da cidade.

Os veículos disponibilizados, dois do modelo R 360 e um P 360, equipados com motor de 360 cavalos de potência, e um R 420, com motor de 420 cavalos, foram utilizados pelos blocos Trio da Band, Ara Ketu, Tiete Vips e Filhos de Ghandi. A unidade vendida, um P 420 6x4, foi adquirido pela empresa Axé & Cia para o novo trio elétrico do bloco do Babado Novo, grupo sensação do carnaval 2006.

Cabine baixa e capacidade de tração: P 420 é o veículo ideal para transportar os trios elétricos que arrastam multidões

“A procura por veículos Scania para tracionar trios elétricos vem crescendo constantemente. Temos vendido tanto caminhões novos, quanto usados para o segmento. Para atender especificamente às necessidades do setor, a Scania desenvolveu o P 420, com tração 6x4, caminhão ideal para a operação por sua cabine rebaixada, que só é fabricado sob encomenda, hoje já utilizado pelo grupo Babado Novo”, explica Ricardo Valladares, gerente de Vendas da Movesa.

Apesar da potência e robustez dos caminhões, a velocidade dos veículos durante o percurso não passa de seis quilômetros por hora. Em festas espalhadas por toda Salvador, com uma mistura de ritmos sem comparação, os trios elétricos reúnem durante os dias de carnaval cerca de dois milhões de pessoas, sendo 800 mil turistas, que se aglomeram nas ruas estreitas da cidade. Depois que a folia do mês de fevereiro termina, os trios partem com os blocos pelo Brasil para micaretas em carnavais fora de época.

TN



Na passarela do samba

Escola de samba Unidos de Vila Maria homenageia o transportador brasileiro e coloca caminhões Scania para desfilar no carnaval de São Paulo

A história do transporte no Brasil virou enredo de escola de samba no Carnaval 2006. A Unidos de Vila Maria, que desfilou pelo grupo especial em São Paulo, mostrou no sambódromo do Anhembi a evolução do transporte desde o descobrimento do País até os dias de hoje, arriscando dizer qual será o futuro do segmento. Com o samba enredo "Em minhas costas o Brasil carreguei, nas minhas rodas o país levantei... com o futuro eu sonhei" a escola homenageou aqueles que ao longo dos anos têm sido responsáveis por transportar as riquezas do País.

Para narrar a saga do transportador brasileiro e compor as alegorias de seus carros, a Unidos de Vila Maria contou com a parceria do SETCESP, Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo, e inspirou-se em diversos modelos de caminhões Scania. A escola teve o apoio da própria montadora para reproduzir os veículos modelos L,

produzidos nas décadas de 50 a 70, e dos modelos P 310 e R 420, da linha EVolução, em produção atualmente.

Pré-carnaval - Nos meses que antecederam ao desfile, a Scania responsabilizou-se pelo fornecimento de fotos para a construção das réplicas dos caminhões do passado e do presente e deu suporte na definição das cores das tintas que foram utilizadas na pintura dessas alegorias. A montadora também acompanhou os eventos que precederam o carnaval e produziu leques recortados como um R 420 e com o samba enredo da Unidos de Vila Maria impresso no verso.

De alegorias prontas, os 4,5 mil componentes da Unidos de Vila Maria, dispostos em 30 alas e 5 carros alegóricos, desfilaram no Sambódromo do Anhembi, no domingo, dia

26 de fevereiro, a partir das 3 horas da manhã. As fantasias confeccionadas como figurinos foram destaques da escola. Para a sua composição, o carnavalesco, Wagner Santos, foi buscar inspiração em imagens, sobretudo quadros do pintor e desenhista francês do século XVIII, Jean Baptiste Debret.

A Unidos de Vila Maria terminou classificada em 4º lugar, ficando apenas 0,5 ponto atrás da campeã. Na sexta-feira, dia 3 de março, a escola voltou ao Anhembi para o desfile das campeãs. "Para a Scania, o retorno de mídia foi excelente. Levamos vários clientes para assistir ao desfile em um camarote exclusivo. Como estratégia de marketing de relacionamento, 120 pessoas entre clientes e personalidades de órgãos públicos participaram do desfile", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing



Em Minhas Costas o Brasil Carreguei, Nas Minhas Rodas o País Levantei... Com o Futuro Eu Sonhei

Unidos de Vila Maria - Samba-enredo 2006
(Panda, Edmilson Silva, Dom Álvaro e Rick Ramos)

da Scania no Brasil.

A Unidos de Vila Maria é uma das mais antigas de São Paulo. A escola participou do primeiro desfile oficial da cidade e viveu fases gloriosas no carnaval paulistano. Na década de 60, foi considerada uma das escolas de samba mais populares e competentes da capital, ganhando o título de "apito de ouro", prêmio concedido às melhores baterias na época.

Fundada em 1950 por amigos que brincavam nos blocos de carnaval pelas ruas dos bairros de Vila Maria, Brás e Pari, localizados na Zona Norte de São Paulo, a escola só foi oficializada como Unidos do Morro da Vila Maria quatro anos mais tarde. Em 1971, o seu nome mudou para Grêmio Recreativo Cultural Social Escola de Samba Unidos de Vila Maria.

HF

Em caravelas o francês aqui chegou
E sob os olhos da ambição
Nosso destino se traçou
O índio resistiu à opressão
O negro sucumbiu, foi solução
Levaram a nossa riqueza
Plantando a cobiça em nosso chão

Uma nova era despertou pro auxílio da navegação
Escravidando nos seus semelhantes
Os bandeirantes desbravaram o sertão
Brilhou um céu de encantos naturais
O ouro e pedras preciosas das gerais
Usando a força do animal
O homem alcançou seu ideal

Carreiro, ô, carreiro, o ouro negro trouxe a inovação
Fumaça no ar, veio a revolução, a imigração

A luz da liberdade clareou, reluziu a abolição
Atropelando as adversidades, eis que surge o caminhão
Cortando estradas pra não deixar essa nação
Mas a mão que incentivou
Hoje explora sem compaixão
Parabéns, és exemplo de grandeza
Distribuindo as riquezas deste meu país
O amanhã virá nos braços da tecnologia
Tal qual efeito de magia
Na velocidade da luz
Sinais de um novo tempo que seduz

Pegue carona nesta fantasia
É festa pro seu coração
Nesta avenida sou Vila Maria
Transportando emoção



Movido a cana

Scania acompanha a expansão do mercado sucro-alcooleiro e aumenta sua participação nas vendas para o setor

Levando em consideração a importância do setor sucro-alcooleiro, que hoje responde por 4% do PIB nacional, emprega cerca de 3,5 milhões de pessoas e apresentou um aumento superior a 60% em suas vendas nos últimos anos, a Scania vem realizando desde 2002 ações exclusivas para o mercado canavieiro por meio do Projeto Cana.

A mais recente aconteceu em fevereiro, quando a montadora reuniu, em eventos em Araçatuba (SP) e Ribeirão Preto (SP), mais de 150 clientes entre usineiros, empresários do setor de manutenção, transporte e colheita de cana-de-açúcar para fornecer informações sobre os produtos Scania e falar sobre as alterações técnicas neles realizadas para atender o setor.

Na ocasião, foram ministradas palestras e apresentações técnicas

sobre os produtos. Os convidados puderam conhecer também o SuperZero, programa de seminovos da montadora, os contratos de Reparo e Manutenção disponibilizados pela Scania e as condições de financiamento exclusivas para o segmento.

Acompanhando o cotidiano das usinas de cana-de-açúcar, o Projeto Cana tem procurado identificar demandas específicas. A análise das necessidades e das principais dificuldades enfrentadas torna-se subsídio para as áreas de Vendas de Caminhões e de Vendas de Motores Industriais e Marítimos da Scania no desenvolvimento de soluções para o segmento.

Tanto os caminhões da marca, que realizam o transporte da cana-de-açúcar, quanto os motores que

equipam colheitadeiras e barcas, receberam melhorias técnicas próprias à operação. O projeto também tem disponibilizado veículos para demonstrações e consolidado a marca Scania no segmento sucro-alcooleiro por meio da participação em feiras e eventos.

"O objetivo do Projeto Cana é oferecer ao empresário do mercado canavieiro a solução ideal, que proporcione rentabilidade, produtividade e segurança na operação, otimizando o uso da tecnologia de acordo com as necessidades específicas. Queremos confirmar a marca Scania como fornecedora de equipamentos para o segmento sucro-alcooleiro", afirma Eduardo Engel, da área de Engenharia de Vendas de Veículos da Scania no Brasil, um dos coordenadores do projeto.



Em 2003, a Scania disponibilizou pela primeira vez cinco caminhões da marca a usinas parceiras, que aceitaram testar a eficácia das melhorias efetuadas nos veículos. Elas puderam verificar que o caminhão Scania atendia bem às necessidades da operação do transporte de cana, uma das mais severas. No ano seguinte, 29 usinas já tinham participado do programa de demonstração e, em 2005, 31.

Aumento das vendas - O projeto acabou alavancando a participação da montadora no mercado de caminhões. Em 2003, a Scania comercializou no segmento canavieiro 59 unidades no setor, 22,5% a mais que em 2002; em 2004, 66 veículos foram negociados, percentual 20,4% maior que em 2003; e no ano de

2005, houve um salto de 143% nas vendas, com a comercialização de 155 caminhões.

Os motores industriais, utilizados em colheitadeiras, e os motores marítimos, usados em barcaças que operam no transporte da cana, também têm tido grande participação no mercado canavieiro. Além das alterações técnicas, a fácil manutenção, a disponibilidade de peças e um serviço de pós-venda ativo são fatores que têm influenciado o aumento da venda dos motores Scania.

“As máquinas equipadas com motores Scania, presentes no mercado canavieiro desde 1978, comprovam a eficácia e o menor custo operacional dos produtos da marca, confirmando nossos esforços para contribuir com o processo produtivo de álcool e açú-

car. Hoje, detemos cerca de 90% do mercado de motores do setor. Como a área plantada expande-se cada vez mais, esperamos que sejam vendidas cerca de 200 máquinas no Brasil em 2006”, afirma Adilson Casemiro, da área de Motores Industriais e Marítimos da Scania no Brasil.

Nos últimos anos, o aumento das vendas da Scania tem respondido ao crescimento do segmento. A previsão para este ano é que seja produzido um volume 7% maior de cana-de-açúcar em relação ao ano passado, com 345 milhões de toneladas. Isso deve-se principalmente ao crescimento do mercado de veículos bi-combustíveis, ao preço do petróleo em alta, à adoção do álcool por outros mercados e ao aumento da exportação de açúcar.

TN





Divulgação



José Lima

Foco na diversificação

Diante de um cenário econômico que sinaliza para a especialização, dois dos maiores provedores de soluções de movimentação de cargas no Brasil mostram que é possível uma mesma empresa prestar serviços para segmentos diversificados, mantendo o mesmo padrão de qualidade e eficiência em todas as frentes. Atuando do transporte fora-de-estrada à distribuição de bebidas, Binotto e Gafor dirigem cada uma de suas operações independentemente, mas garantem que a sinergia entre as unidades de negócios não só é possível, como essencial para que a opção por atuar em segmentos diferenciados gere os resultados esperados



Emmanuel A.P.



Arquivo Scania

Mesmo com as tendências econômicas apontando a especialização como o melhor caminho para o crescimento, algumas empresas apostam na vertente contrária e vêem seus negócios prosperarem. A Binotto e a Gafor são exemplos de transportadoras que optaram pela diversificação das operações, acreditando que a atuação em diversas frentes dá a elas a oportunidade de lidar melhor com as flutuações do mercado. Dúvidas não há de que a fórmula dá certo. Afinal, as duas estão hoje entre as maiores fornecedoras de soluções de transporte de cargas do País e não param de crescer.

Os números de renovação e ampliação de frota dessas empresas reforçam essa afirmação. Em 2003, a Binotto foi responsável pela maior venda de caminhões da história da Scania no Brasil, adquirindo 200 unidades da marca de uma só vez, em um audacioso plano de renovação

de frota, com os veículos já saindo da fábrica com o Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M). A Gafor, nos últimos 3 anos, vem também concretizando diversas negociações com a montadora, tendo adquirido ao longo desse período 140 unidades.

“Com uma gama de potências que vai dos 270 aos 580 cavalos, a Scania tem hoje o caminhão com a melhor performance operacional para cada um dos segmentos do transporte pesado no Brasil. Não é à toa que empresas como a Binotto e a Gafor, que fornecem soluções para diferentes segmentos, estejam nos últimos anos confiando em nós para renovar e ampliar suas frotas. Temos cooperado com elas, oferecendo a solução ideal de transporte para algumas de suas operações e possibilitando, assim, que seus clientes finais, independente do segmento em que atuam, adqui-

ram serviços totalmente eficientes”, afirma Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Sinergia entre operações - Tanto a Binotto quanto a Gafor prestam serviços de transporte a pelo menos quatro segmentos diferentes e possuem frotas de caminhões que chegam às mil unidades, isso sem contar com os transportadores agregados. Quando um segmento não vai bem, elas realocam equipamentos e pessoal para outro que vem apresentando melhor desempenho. Assim, os recursos técnicos e humanos dessas organizações nunca estão subutilizados. Outra vantagem de atuar em diversas frentes está nas áreas de apoio comuns, na centralização de informações e na padronização de atendimento, que permitem que todos os serviços sejam oferecidos nos mesmos moldes, trazendo ganhos em escala.

A Binotto presta serviços hoje para os segmentos de bebidas, papel e celulose, madeiras e derivados, alumínio, produtos siderúrgicos, almoxarifados e automotivo. Para cada um desses ramos de atividade a empresa mantém uma unidade de negócios independente, que garante que mesmo diante de tanta diversidade, cada operação seja atendida conforme suas características e necessidades. No segmento de alumínio, por exemplo, que representa 18% de seus negócios, ela atua como operadora logística, acompanhando toda a cadeia de produção do material. No de madeira e derivados, que responde por 8%, a empresa realiza desde o desenvolvimento de mudas até a distribuição do produto acabado.

Integrando todas as áreas de atuação da Binotto, um sistema de gestão logística assegura o padrão das operações da empresa. Esse sistema de apoio às unidades de negócios engloba um centro responsável pelo monitoramento de todas as operações, que garante também a rastreabilidade das cargas; um outro que gere a manutenção dos equipamentos; uma área que viabiliza a comunicação direta com os clientes; uma assessoria tributária; um departamento responsável por operações relacionadas ao mercado externo, como o desembaraço aduaneiro; e finalmente um outro de gerenciamento de riscos.

"Atuando em diversas frentes, além de conseguirmos minimizar o impacto das flutuações de alguns segmentos, permitindo a manutenção da saúde financeira da empresa, apresentamos uma curva de aprendizado muito rápida, já que nossos profissionais acabam inevitavelmente passando pelas diferentes operações. Para os nossos clientes, isso é uma vantagem já que muitas vezes

“ Com uma gama de potências que vai dos 270 aos 580 cavalos, a Scania tem hoje o caminhão com a melhor performance operacional para cada um dos segmentos do transporte pesado no Brasil. Não é à toa que empresas como a Binotto e a Gafor, que fornecem soluções para diferentes segmentos, estejam nos últimos anos confiando em nós para renovar e ampliar suas frotas. ”

Roberto Leoncini,
gerente executivo de Vendas de Caminhões da
Scania no Brasil

oferecemos soluções adaptadas de experiências em outras áreas, as quais eles dificilmente teriam acesso. A sinergia entre nossas operações não só é possível como é essencial para os bons resultados da empresa", garante Edilson Binotto, diretor operacional da Binotto.

Gerência segmentada - Com uma ampla gama de atividades, o Grupo Gafor baseou-se nos outros negócios da empresa e também mantém uma unidade independente para gerir cada um dos segmentos do seu setor de logística. Ele é capaz de oferecer soluções integradas para todos os pontos da cadeia de suprimentos: transporte, armazenagem, manuseio, distri-

buição, operações intermodais, gerenciamento de processos e análise de cadeias logísticas, nos segmentos de químicos e petroquímicos, gases do ar, alimentos e bebidas, e madeira e celulose. As atividades desses segmentos relacionam-se somente na parte corporativa e nas áreas de apoio ao negócio, como as de seleção e treinamento de pessoal, por exemplo.

"Por haver negócios totalmente diversificados dentro do Grupo Gafor, como o de revenda de produtos ou o de empreendimentos imobiliários, o fato de ter uma gerência administrando cada segmento do setor de logística vem da própria cultura da empresa. Com unidades de negócios diversificadas e centros de custos distintos é possível elaborar serviços totalmente especializados, oferecendo as melhores soluções para nossos clientes. A integração das operações é dada pela parte corporativa da Gafor, comum a todas as nossas unidades de negócios. É ela que possibilita, por exemplo, a mobilidade dos veículos de nossa frota conforme a sazonalidade de cada segmento", explica Sérgio Maggi, diretor de Logística da Gafor.

Segundo Roberto Leoncini, da Scania, com a atuação em diversos segmentos, além de ganhar na diversificação de investimentos e na sinergia das operações como já descrito, Gafor e Binotto também tornam-se extremamente competitivas nos diferentes mercados em que atuam. Há benefícios desde a compra de insumos e equipamentos até a execução do serviço em si. Sem falar que, em diversas oportunidades, o gerador de carga pode encontrar as soluções mais eficientes para diferentes necessidades de transporte em um mesmo fornecedor, o que traz, por si só, vantagens para ambos.

HF

Com operações em diversos segmentos, Gafor e Binotto têm confiado nos caminhões Scania em diferentes aplicações, optando por modelos como o P 310, que teve a sua capacidade de carga aumentada de 43,6 toneladas para 47 toneladas, justamente para poder atuar em uma gama maior de atividades





Com o time em campo



Foto: Wallace Feitosa

Após a apresentação do projeto Time dos Sonhos em cinco grandes capitais brasileiras, os veículos da caravana percorrem o País em apresentações dinâmicas para clientes

De depois de cinco partidas, que reuniram três mil torcedores, os craques do Time dos Sonhos seguem agora para cinco meses de "corpo-a-corpo" com os clientes da Scania. Lançado em fevereiro, o projeto, que aproveita o ano de Copa do Mundo para fazer uma analogia entre a seleção brasileira de futebol e a linha de ônibus

rodoviários da montadora, levou às principais capitais do País os 15 veículos Scania caracterizados com as cores da bandeira do Brasil, e agora segue para comprovar na prática, em demonstrações dinâmicas, as vantagens técnicas de cada um junto aos clientes.

Uma lista de 230 frotistas de ônibus rodoviários receberão os

veículos do Time dos Sonhos para testes em suas empresas. Nessas demonstrações, a Scania propõe aos clientes e potenciais clientes testar os produtos da marca destinados a seu segmento, dando-lhes a oportunidade de avaliar a fundo um veículo projetado para a atividade que desenvolvem. Cada teste do projeto durará de uma semana a dez dias.



Foto: Mônica Zanoni

O pontapé inicial do Time dos Sonhos foi dado em São Paulo (SP), no dia 2 de fevereiro, em um evento que reuniu mais de mil pessoas no Espaço de Exposições Imigrantes. Depois disso, a linha de ônibus rodoviário mais completa da história da Scania foi recebida nas cidades de Caxias do Sul (RS), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ) e Salvador (BA), nos dias 9, 16 e 23 de fevereiro e 9 de março respectivamente. Cada um dos eventos reuniu cerca de 500 pessoas, entre clientes, autoridades, jornalistas e admiradores da Scania.

Equipe completa - Composto por um K 420 6x2, quatro K 340 4x2, quatro K 380 6x2, três K 310 4x2, dois K 270 4x2, e um K 420 8x2, o Time dos Sonhos da Scania foi exposto durante todos os eventos do projeto ao público, que teve oportunidade de entrar nos veículos e conhecê-los. Os convidados também puderam saber detalhes do projeto assistindo a um vídeo interativo do gerente executivo de Vendas de ônibus da Scania no Brasil, Wilson Pereira, que contou com a participação especial do técnico da seleção brasileira de futebol, Carlos Alberto Parreira.

Entre os craques escalados, o destaque foi o K 420 8x2, encarregado pela Marcopolo. Preparado para ser o transporte oficial da seleção brasileira de futebol em 2006, o ônibus foi equipado com bancos em couro nas cores verde e amarela, sistema de entretenimento, sala de reuniões, frigobar, televisor, videocassete e DVD. Também para o

“O Time dos Sonhos foi uma excelente ação de marketing de relacionamento, aproximando ainda mais os clientes do segmento de ônibus rodoviários à marca Scania”

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

conforto e segurança dos jogadores o ônibus está equipado com Scania Retarder, ABS, Controle de Tração, Optcruise (sistema automatizado de trocas de marcha) e IRIS (Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite).

A animação dos eventos foi garantida pela Companhia de Dança



Aline Bonfissel

Carlinhos de Jesus, em apresentações que levantaram o público, fazendo-o dançar e cantar ao som de samba, frevo e forró.

A bateria da escola de samba carioca Mocidade Independente de Padre Miguel também marcou presença, tocando antigos sambas-enredo conhecidos do público, como “Vira, Virou, a Mocidade Chegou” e “Aquarela Brasileira” e contagiando a todos com a batida da bateria e o show de samba de suas assistidas.

O público que participou do evento em Caxias do Sul contou ainda com uma surpresa: Carlinhos de Jesus desceu do palco, e em seu lugar uma das pessoas da platéia dançou a chula, ritmo típico da região Sul do Brasil. No Rio de Janeiro, o coreógrafo e sua companhia de dança realizaram com exclusividade uma apresentação que relembra a coreografia da comissão de frente da Mangueira de 2002 e a bateria da Mocidade contou com o reforço de sua madrinha, Viviane Araujo.

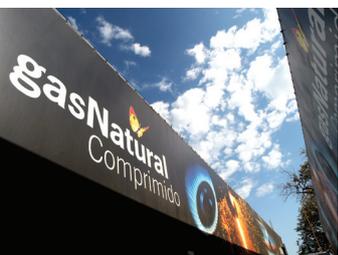
“O Time dos Sonhos foi uma excelente ação de marketing de relacionamento, aproximando ainda mais os clientes do segmento de ônibus rodoviários à marca Scania. Além disso, pudemos verificar já durante os eventos do projeto uma grande aceitação aos recém-lançados K 270, para curtas e médias distâncias, e K 340 e K 380, para aplicações de maior deslocamento”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

TN



Via alternativa

Com caminhões Scania, Ultracargo viabiliza o fornecimento de gás natural a empresas do interior de São Paulo



Levar gás natural a clientes que ainda estão afastados da

infra-estrutura de distribuição, os chamados gasodutos, é o que a Ultracargo tem feito pioneiramente. A transportadora e armazenadora de produtos químicos, petroquímicos e derivados do petróleo, de Santo André (SP), tornou-se parceira da Gás Natural São Paulo Sul, distribuidora do energético na região Sul do Estado de São Paulo, e entrega, desde outubro de 2004, o combustível diretamente a grandes indústrias localizadas no interior do Estado. Agora, as duas empresas disseminam essa prática também entre fábricas e prestadores de serviço de menor porte por meio de uma via secundária de distribuição, o "Gasoduto Virtual".

O novo projeto de distribuição foi criado para possibilitar à cidade de Avaré (SP), que ainda não possui demanda suficiente do combustível para justificar a construção de gasodutos, receber o energético, que é mais limpo e mais barato que os seus concorrentes.

A logística do "Gasoduto Virtual" engloba três fases. A compressão do gás natural em uma estação localizada no município de Cesário Lange (SP). O transporte dos cilindros de GNC (gás natural comprimido) em caminhões por 120 quilômetros até Avaré. E, finalmente a descompressão e posterior distribuição por um ramal de redes para os clientes finais.

Dois caminhões Scania, modelo R 400, equipados com freio auxiliar Scania Retarder, e suspensão a ar com controle de nível automático (ELC)

e IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, encarregam-se de transportar o GNC, realizando a ligação entre as estações de compressão e descompressão.

O processo é ininterrupto e três carretas participam da operação. Os caminhões, que partem de Cesário Lange, deixam a carreta carregada na base de descompressão em Avaré, atrelam a carreta vazia e retornam à base de compressão, onde a terceira carreta já aguarda abastecida. Todo o gerenciamento da operação é realizado pela Ultracargo.

"A operação 24 horas requer caminhões confiáveis e seguros. Como o conjunto cavalo e carreta descarregado pesa 43 toneladas e com o gás natural atinge o limite de peso, que é de 47 toneladas, optamos por um modelo potente e



Fotos: Rogério Montenegro

4 toneladas de gás: quando carregado, o veículo pesa 47 toneladas. Vazio, seu peso é de 43 toneladas



econômico. Além disso, somente os veículos Scania possuem de linha um sistema eletrônico de controle de nível da suspensão, que confere rapidez e segurança ao atrelamento e desatrelamento do conjunto cavalo e carreta, realizado em todas as viagens do Gasoduto Virtual”, explica Fábio Baldassin Jorge, coordenador de projetos da Ultracargo.

A Ultracargo já distribui GNC a indústrias, comércios e a um posto de GNV, gás natural veicular, em Avaré. O gás natural gera, entre ou-

tros benefícios, economia nos gastos com energia. No caso do GNV, por exemplo, a economia média é de até 65%. Por ser um combustível de queima total e constante, também aumenta a eficiência do processo produtivo, gerando economia e um produto melhor acabado. Sua queima isenta de resíduos aumenta a vida útil dos equipamentos, evitando gastos com manutenção.

Outro benefício proporcionado pelo gás natural é a colaboração ambiental, já que ele não emite

resíduos tóxicos. Por ser mais leve que o ar, dissipa-se rapidamente na atmosfera, e é também considerado um dos combustíveis mais seguros que existe. Além disso, o seu sistema de fornecimento, por meio de canalização, dispensa armazenamento, da mesma forma como trocas e o manuseio de recipientes pesados, o que confere mais segurança ao cliente e garante que o combustível não acabe quando é mais necessário.

HF

Treinamento essencial

Uma equipe de 29 motoristas é hoje responsável pela operacionalização do projeto “Gasoduto Virtual”, que viabiliza a distribuição do gás natural na cidade de Avaré, e também pelo transporte do energético para grandes indústrias instaladas nas cidades de Itapevi e de Engenheiro Coelho, localizadas no interior paulista. Como parte da instrução dessa equipe, a Scania realizou recentemente um treinamento de Master Driver nas instalações da Ultracargo. O curso serviu para aprofundar o conhecimento dos motoristas sobre questões referentes a direção segura e econômica.

“Com um conjunto que vazio pesa 43 toneladas e cheio atinge as 47 toneladas, carregado ou descarregado o caminhão está sempre sendo muito exigido. Logo, se queremos a eficácia do processo, o motorista precisa conhecer muito bem a ferramenta com a qual trabalha. Isso ficou mais claro ainda, depois que o curso de Master Driver oferecido pela Scania mostrou aos nossos motoristas como utilizar de forma inteligente os recursos do caminhão, ajudando a melhorar a performance dos veículos”, afirma Fábio Baldassin Jorge, coordenador de projetos da Ultracargo.

Dez anos de Caminhão Escola

Criado em 1995 pelo transportador Pedro Rogério Garcia na cidade de Concórdia (SC), o Programa Caminhão Escola completa 10 anos. Ao longo desse período, o curso pelo qual já passaram mais de 2 mil motoristas e que sempre contou com o apoio da Scania, incorporou novos ensinamentos e oferece uma grade de 22 disciplinas, em um período de 30 dias de aula, mais uma viagem prática de três mil quilômetros.

O programa, que inicialmente visava a qualificação de motoristas para o transporte rodoviário de cargas, deu origem a uma verdadeira revolução no ensino de motoristas. Dele surgiu a FABET – Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte em 1997,



que esboçou e idealizou o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, inspirado no modelo belga do Instituto Maria Dhuin.

Como reconhecimento ao trabalho desenvolvido durante a última década, em janeiro de 2005, o Centro foi elevado pelo Ministério da Educação à

categoria de Faculdade, dando origem à primeira Faculdade de Tecnologia no Transporte do Brasil e consolidando o projeto inicial da Fabet, que visava fornecer formação básica, técnica e tecnológica ao transporte rodoviário de cargas.

HF

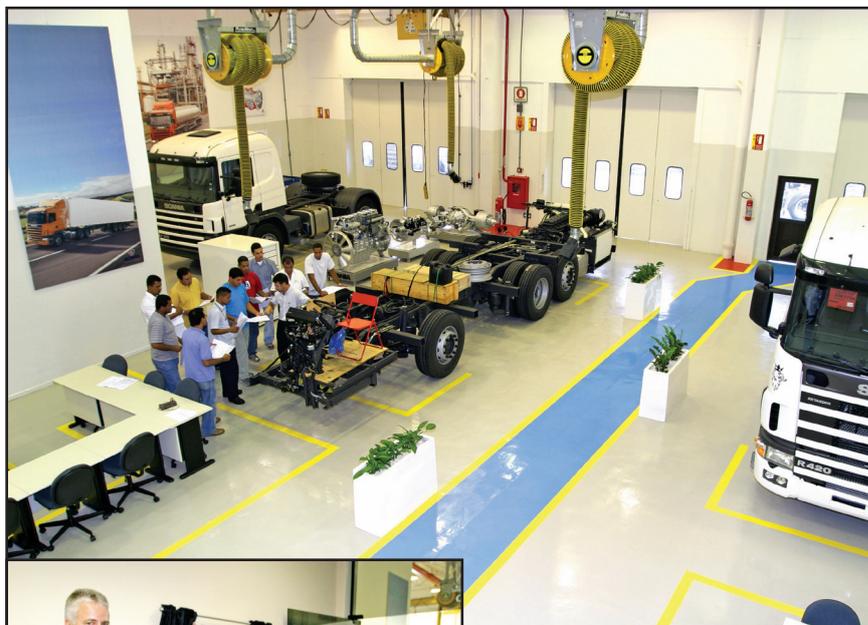
Espaço renovado

A Scania reinaugurou em março seu Centro de Treinamento, localizado em São Bernardo do Campo (SP). O espaço, que passou recentemente por reformas, ganhou ar-condicionado, pontos de rede para computadores, projetores multimídia, novo mobiliário, nova pintura e melhorias nos equipamentos.

O centro, que conta com área de 1.000 m² e completa infra-estrutura para capacitação técnica, atende os colaboradores das 94 concessionárias Scania instaladas no Brasil, bem como os clientes da marca que buscam melhor utilização dos recursos do produto Scania por meio do aperfeiçoamento profissional.

Só em 2005, foram realizados aproximadamente 280 cursos para 2.690 participantes, em cerca de 7.800 horas de treinamento. Além da unidade de São Bernardo do Campo, a Scania mantém centros de treinamento nas concessionárias Suvesa, em Canoas (RS) e Novepe, em Recife (PE).

HF



Diretorias da Scania no Brasil e da Assobrasc representados por Christopher Podgorski e Oberdan Costa reinauguram Centro de Treinamento em São Bernardo do Campo (SP)

Fotos: Renato Merlini

Metrobus com Scania

Projeto de transporte coletivo da Cidade do México passa a contar com dez novos ônibus articulados Scania



Fotos: MHTG

O corredor de ônibus Insurgentes, localizado na região metropolitana da Cidade do México, passa a contar com dez novos ônibus articulados Scania. Adquiridos para se somarem aos outros 20 veículos da marca que iniciaram operações em junho do ano passado, os novos articulados integram-se ao projeto Metrobus, o mais importante da Cidade do México para o transporte coletivo.

Assim como os que já estão em operação, os novos veículos foram projetados conforme os requisitos da Red de Transporte de Pasajeros (RTP), o que incluiu o desenvolvimento de soluções que atendam às necessidades do corredor exclusivo, planejado para funcionar como a coluna vertebral do transporte da cidade dentro dos próximos anos.

Modelo K 310, com tração 6x2, os ônibus articulados Scania contam com motor de 310 cavalos, que tem demonstrado ser uma das mais competitivas. Os veículos, montados no México com peças vindas de diferentes partes do mundo, receberam carroceria San Marino.

"A incorporação dos ônibus Scania proporciona maior agilidade ao sistema viário do corredor de Insurgentes. Com a tecnologia de

ossos veículos, estamos colaborando para incorporar a modernidade e a competitividade no transporte urbano de passageiros e, ao mesmo tempo, reiterando nosso compromisso de contribuir para o bem-estar e desenvolvimento da sociedade mexicana", explica Raúl Hernández Kim, diretor corporativo de Vendas da Scania no México e responsável pela venda dessas unidades.

Kim acrescenta que os ônibus Scania vêm marcando a modernização do transporte urbano de passageiros em diferentes cidades do mundo, como Bogotá, na Colômbia, e Porto Alegre (RS) e São Paulo (SP), no Brasil, bem como em várias cidades européias. "Agora, estamos realizando o mesmo na Cidade do México e em Monterrey".

O tráfego pelo corredor Insurgentes já é alto e as mudanças no sistema viário da Cidade do México começam a ser notadas. Alguns especialistas entendem que essa é a solução ideal para acabar com a desorganização que existia em uma das artérias mais importantes do país e, que, portanto, o governo deve expandir a utilização de corredores expressos para algumas outras regiões da cidade.

Por Marco Hernandez G., do México



À prova de riscos



Repsol YPF confia na qualidade técnica dos veículos Scania e adquire dez novas unidades para ampliar sua frota de caminhões que opera no transporte de cargas perigosas

Após uma extensa pesquisa, os responsáveis pela empresa petrolífera Repsol YPF na Argentina apoiaram-se na alta tecnologia e na confiabilidade proporcionada pelos caminhões Scania para concretizar a compra de dez veículos da marca. Os modelos escolhidos foram o P 340, com tração 6x2, e o P 310, com tração 4x2, especialmente equipados para o transporte de cargas perigosas.

Todas as unidades – destinadas à base de La Matanza, localizada na província de Buenos Aires – possuem motor eletrônico e cumprem as normas de emissão de poluentes Euro 3, que entrarão em vigência na Argentina apenas em 2007. Elas contam com freios ABS, controle de tração, suspensão pneumática de controle eletrônico, piloto automático e computador de bordo.

“Consideramos que estas são as unidades ideais para o transporte de combustível”, afirmou Jorge Ortiz, responsável pela frota da Repsol YPF. Depois de passar no teste, Guillermo Hughes, chefe da Engenharia de Vendas da Scania na Argentina, destacou que atender à petrolífera foi extremamente interessante, porque a operação tem uma série de peculiaridades técnicas.

Os semi-reboques utilizados pela Repsol YPF são equipamentos bastante modernos, fabricados em alumínio. Eles efetuam trabalhos de carga e descarga central e, portanto, contam com uma série de tubulações, válvulas e peças de segurança sob os reservatórios. Isso faz com que possuam algumas características especiais, como um balanço traseiro muito reduzido, uma suavidade no sistema de suspensão e um tipo de engate e localização da quinta-roda diferenciados.

“Fizemos inúmeras experiências bastante amplas para determinar o tipo de caminhão que melhor se adaptaria às necessidades da Repsol YPF. Nossos estudos estiveram sempre direcionados a encontrar a melhor maneira dos veículos virarem, descerem de calçadas e realizarem outros deslocamentos e manobras ao entrar em um posto para descarregar combustíveis. Os caminhões recém-adquiridos irão fazer parte da prestigiosa frota da empresa e, de certa forma, criarão um precedente para os transportadores privados”, explicou Hughes.

Todos os novos caminhões contam também com o Contrato de Reparo e Manutenção, que a um custo fixo por quilômetro rodado transfere a responsabilidade da manutenção para a concessionária Scania.

“Para nós é imprescindível que os caminhões permaneçam parados o menor tempo possível, por isso é importante contar com um bom respaldo na hora de efetuar a manutenção. Sabemos que ao confiar essa missão à Scania passamos a contar com uma prestação de serviço eficiente e rápida em todo o país”, afirma Ortiz.

Por Daniel Jatimiliansky, da Argentina

Fidelidade garantida

Diversificação determina ampliação de frota da Transportes Vitores, pioneira no Chile no setor de transporte internacional

A Transportes Vitores, localizada às margens da rodovia Pan-americana Norte, no Chile, é uma empresa pioneira no transporte terrestre internacional. Atualmente, conta com uma frota de 70 caminhões, todos da marca Scania, que operam entre o Brasil, a Argentina e o Chile, desenvolvendo programas de longo alcance para otimizar os recursos dos clientes que optam pelos seus serviços.

A história da transportadora está diretamente vinculada ao compromisso comercial com empresas internacionais, como a Dau Química, a GoldenFrost, a Viconto e a Paper, para a qual distribuem papel proveniente do Brasil, tanto para as indústrias gráficas, quanto para as de tabaco no Chile. Nacionalmente, ela atende à Companhia Chilena de Tabacos, a Johnsons, o Frigorífico Lo Valledor e a Watts, um novo cliente para o qual foram adquiridos recentemente sete caminhões Scania modelo R 400.

Fundada em 1969, a Transportes Vitores foi criada com o objetivo de cumprir um contrato de abastecimento de combustível firmado com a mina El Teniente, quando adquiriu seu primeiro caminhão. Alguns anos depois, um novo contrato previa o transporte de um item completamente diferente. Era iniciada a distribuição de cigarros para a Companhia Chilena de Tabacos.

“Nessa época meu pai tinha cinco veículos, quatro deles destinados à distribuição de cigarros. Mas ocorreram mudanças na administra-



Foto: Pedro Garcia / Rodrigo Troncoso

Investimento de longo prazo: irmãos Remigio e Soledad Vitores preferem os caminhões Scania também pelo seu valor de revenda

ção da Chile Tabacos e o contrato acabou sendo encerrado e retomado somente anos mais tarde. Em 1982, ele decidiu voltar as atividades da empresa ao exterior, principalmente ao mercado brasileiro, atingindo cidades como São Paulo (SP), Curitiba (PR), Rio de Janeiro (RJ) e Porto Alegre (RS)”, lembra Soledad Vitores, filha do fundador da empresa, Remigio Vitores, que se encarrega de administrar junto com seu irmão o negócio herdado do pai.

Soledad conta que foi nos anos 80 que seu pai adquiriu o primeiro caminhão Scania. Daí em diante, a transportadora de sua família tornou-se consumidora exclusiva da marca, especialmente devido à boa qualidade, ao custo de manutenção e ao valor de revenda dos modelos. Soledad frisa que a opção pela Scania reflete a preferência por efetuar investimentos de longo prazo.

Atualmente, o negócio internacional de transportes vem

encontrando obstáculos no Chile. A concorrência torna-se mais acirrada. Os chilenos pagam pedágios e combustíveis mais caros que os brasileiros, por exemplo. Diante desse cenário, a Transportes Vitores vem optando por diversificar suas atividades, com a criação de uma nova empresa, a Transporte del Sol, especializada no transporte de cargas em rotas nacionais.

A idéia de abrir uma nova transportadora surgiu com a existência de um grande potencial a ser explorado no mercado chileno. Especificamente no campo de distribuição e logística, que, há tempos, empresas nacionais encarregaram-se de exteriorizar. Como parte desse desafio, a Transportes Vitores já incorporou em sua carteira novos clientes, o que a levou a novos contratos, exigências e conseqüente ampliação de frota.

Por Constanza Ponce e Rodrigo Troncoso, do Chile



Divulgação

Padronização

A Codil Alimentos, empresa que atua no transporte de arroz e feijão entre os Estados do Rio Grande do Sul e Minas Gerais, adquiriu recentemente 10 unidades Scania do modelo R 380. Os caminhões fazem parte da estratégia de padronizar sua frota com veículos da marca.

“A confiabilidade, o alto valor de revenda, a economia de combustível e a robustez dos veículos são os principais fatores que nos levaram a optar pela

marca. Dentro de algum tempo, nossa frota será composta inteiramente por caminhões Scania”, afirma José Geraldo Martins, diretor da Codil Alimentos. Fundada em 1970, a empresa, localizada em Divinópolis (MG), possui 50 conjuntos de cavalo e carreta, dos quais 32 são compostos por caminhões Scania. Ela compra arroz no Rio Grande do Sul, e no Uruguai – e quando necessário, importa de outros países –, e o comercializa em 290 cidades de Minas Gerais.



Fotos: Divulgação

Transporte de esperança

Oito caminhões Scania partiram, em dezembro, com destino a Pernambuco, Alagoas e Ceará levando alimentos, roupas, calçados, brinquedos, cadeiras de rodas, colchões, materiais de construção, remédios e equipamentos que beneficiaram famílias menos favorecidas da região.

Os veículos saíram da Central do Bem, local onde ocorrem recepção e logística das doações recebidas pela Instituição Amigos do Bem, em São Paulo (SP). Nos últimos cinco anos, a Scania tem colaborado fornecendo os veículos para a distribuição dos suprimentos captados pela instituição. “Essa parceria é de grande importância, pois se não fosse a doação do transporte precisaríamos arcar com custos altíssimos de frete, deixando de direcionar recursos a outros projetos”, diz Rosimar Moraes, da área de captação de recursos do Amigos do Bem.

Atualmente, os Amigos do Bem atendem regularmente mais de 5 mil famílias cadastradas em seus projetos, levando ainda atendimento médico e odontológico a povoados carentes. No período do Natal e do Ano Novo, o número de famílias beneficiadas cresce para mais de 30 mil.

Mais de 30 mil famílias recebem alimentos e remédios que chegam ao Nordeste em Caminhões Scania



Marcelo Mascardi

Parceria duradoura

A Transbahia Transportes comprovou a força de sua parceria com a Scania. A empresa finalizou uma importante negociação, na qual foram adquiridos 15 novos veículos, sendo nove R 420, quatro P 270 e dois P 340.

O trabalho conjunto entre a Transbahia e a Scania vem sendo mantido desde 1990, quando Renato Mottin, diretor da Movesa, concessionária da marca em Salvador, propôs e concretizou uma aproximação importante.

Ele cedeu duas cotas de consórcio premiadas que eram de sua propriedade para viabilizar um serviço da transportadora. A empresa ficou tão satisfeita que, desde então, vem aperfeiçoando e ampliando a parceria.

Diretores e gerentes da Scania Brasil e da concessionária Movesa comemoram com a Transbahia a negociação de novos caminhões



Renato Merlini

Treinamento campeão

Os finalistas da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2005, realizada no ano passado, estiveram na fábrica da Scania para participar de um curso Master Driver Scania, cujo objetivo é aperfeiçoar a capacidade de direção dos motoristas para que obtenham o melhor resultado nas estradas.

O treinamento, realizado entre os dias 6 e 10 de fevereiro, faz parte do prêmio recebido pelo desempenho dos participantes na competição. Foram cinco dias de aulas práticas e teóricas sobre os produtos da Scania, direção segura e condução econômica e eficaz.

"Participar do curso na fábrica da Scania foi uma experiência inesquecível. Pude renovar meus conhecimentos e ver de perto a linha de produção, que chamou minha atenção por sua organização e limpeza", afirma Luiz Fabiano de Carvalho, finalista da cidade de Curitiba (PR).

Como parte da programação, os motoristas também visitaram a Bridgestone, em Santo André (SP), empresa fabricante de pneus que foi uma das patrocinadoras da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2005.



Paulo Celso Oliveira

Troca de experiências

A Movesa, concessionária Scania em Feira de Santana, formou sua primeira turma do treinamento de informática "Inclusão Digital", desenvolvido por um dos auxiliares de mecânica da casa.

Segundo a Movesa, a vasta experiência na área de informática foi o que motivou a contratação de Franklin Moreira Lima, de 25 anos, que a princípio atuaria somente como auxiliar mecânico.

"A troca de experiências entre Franklin e os outros mecânicos da casa começou naturalmente. Logo nos primeiros dias de trabalho, ele recebeu orientações sobre mecânica e repassou ao restante do grupo conhecimentos sobre informática", afirma Paulo Celso de Oliveira, gerente da Movesa Feira de Santana.

Aproveitando a situação, a concessionária lançou a Lima o desafio de desenvolver um treinamento básico em informática destinado à equipe de mecânicos da casa.

"A repercussão do projeto está sendo tão positiva que iremos formar novas turmas, incluindo os outros funcionários da casa no treinamento", afirma Oliveira.

Novo começo para uma antiga história

Depois de um trabalho de reaproximação da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil, a Viação Garcia, longe da Scania há cerca de sete anos, voltou a adquirir veículos da marca. Foram negociados 18 chassis de ônibus, sendo dez unidades do modelo K 310, com tração 4x2, sete do K 380 6x2 e uma do K 420 8x2.

A Viação Garcia participou do programa de demonstração da Scania em 2004, quando a montadora ofereceu para testes um chassi K 360, com tração 6x2, equipado com Comfort Shift, ar-condicionado e encarroçado pela Marcopolo, preparado para atender a todas as necessidades da operação da empresa.

"As constantes visitas dos representantes das áreas de Vendas, Pós-vendas e Vendas de Peças da Scania, aliadas a um bom relacionamento com a concessionária local, a P.B. Lopes, proporcionaram a reaproximação com a Viação Garcia", afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.



Divulgação



Foto: Valdir Merini

Codema em Jundiaí

A Codema, inaugurou em Jundiaí (SP), no início de fevereiro, uma nova filial para atender os clientes da região. Com esta, o grupo já contabiliza dez casas.

Em uma área de 7.500 metros quadrados, a Codema Jundiaí responderá por cerca de 10% dos clientes atendidos pelo grupo, comercializando veículos e peças e prestando serviços de revisão e manutenção.

O evento de inauguração contou com a presença do presidente da Scania Latin America, Michel de Lambert, do diretor geral da Unidade Vendas e Serviços da Scania no Brasil, Christopher Podgorski, secretário de Desenvolvimento Econômico de Jundiaí, Jorge Yatim, e de representantes da Codema. O endereço da concessionária é Rua Paraná, 100, Vila Maringá, Jundiaí (SP).



De virada

A Rodorápido Transportes, que possuía 18 veículos de outra marca, fechou com a Scania uma negociação de 19 caminhões, para ampliação de sua frota.

“Optamos pelos veículos Scania principalmente pela diferença de custo operacional em relação às outras marcas”, afirma Geraldo Camilotti, sócio da Rodorápido e responsável pela manutenção dos veículos

Todas as unidades foram adquiridas com Acordo de Reparo e Manutenção negociado pela Rota Oeste, representante da Scania em Rondonópolis, no Mato Grosso.

Fundada em 2003, a Rodorápido atua no agenciamento de cargas, tanto com veículos próprios, como de terceiros, e movimentação por ano cerca de 2 milhões de toneladas de carga.

Campeão em dobro

Mais uma vez, a Scania marcou presença na cerimônia de entrega do Prêmio Lótus, que é promovido pela Editora Frota. A montadora recebeu pela sexta vez o troféu na categoria Marca do Ano em Caminhões Pesados e comemorou o primeiro título na categoria Chassi Rodoviário do Ano, com o K 310.

A premiação é dedicada ao segmento de veículos comerciais e revela os produtos e marcas líderes em vendas no mercado interno, com base em dados oficiais da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores.

Com 5.217 unidades comercializadas, a Scania manteve a liderança em caminhões pesados, alcançando o índice de 25,8% de participação em 2005. No mercado de ônibus rodoviários, a montadora conquistou a liderança em curtas e médias distâncias, com a comercialização de 335 unidades K 310.



Marcelo Vigneron

Wilson Pereira (Ônibus) e Roberto Leoncini (Caminhões) recebem os prêmios Lótus da editora Valdir dos Santos e do publisher José Augusto, ambos da revista Frota & Cia

Trabalho em equipe

A Ferticentro, empresa de Jardinópolis (SP) que atua no transporte de sólidos a granel, contou com a contribuição da Escandinávia, representante Scania em Ribeirão Preto (SP), para obter a certificação de qualidade ISO 9000.

Como todos os 46 veículos Scania da Ferticentro possuem contrato de Manutenção Preventiva e Corretiva, sendo reparados na própria concessionária, os auditores da Organização Internacional de Padronização foram até a Escandinávia para verificar itens relacionados a serviços e concluíram que a casa atendia plenamente todas as exigências para que a Ferticentro obtivesse a certificação.

A Escandinávia é uma das 23 concessionárias Scania que já implantaram o programa mundial de padronização de operações. A ferramenta tem função de adequar ao padrão global da montadora itens como identificação visual, tempo de atendimento e disponibilidade de peças e serviços.



Divulgação

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepe - Tel. (82) 3262-1414
E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

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

BAHIA

- Barreiras
Movesa - Tel. (77) 3611-4831
E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br

- Feira de Santana
Movesa - Tel. (75) 3602-9400
E-mail: administracaofeira@movesa.com.br

- Salvador
Movesa - Tel. (71) 3281-9100
E-mail: ssageral@movesa.com.br

- Teixeira de Freitas
Movesa - Tel. (73) 3292-5200
E-mail: txfgeral@movesa.com.br

- Vitória da Conquista
Movesa - Tel. (77) 3423-5135
E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
Conterrânea - Tel. (85) 3279-2222
E-mail: lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varella - Tel. (61) 2104-5000
E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPIRITO SANTO

- Viana
Venac - Tel. (27) 2123-7900
E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varella - Tel. (62) 4006-4000
E-mail: varella@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varella - Tel. (64) 3611-5500
E-mail: varella@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 3542-9494
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 3253-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luís
Alpha - Tel. (98) 3214-1919
E-mail: alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
E-mail: rondonopolis@rotaoeste.com.br

- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
E-mail: comerciaisnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes - Tel. (67) 3393-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- Betim
Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
E-mail: itaipube@itaipumg.com.br

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
E-mail: itaipu@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
Covepe - Tel. (33) 3279-9000
E-mail: covepe@covepegv.com.br

- Juiz de Fora
Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br

- Montes Claros
Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br

- Muriae
Covepe - Tel. (32) 3729-3444
E-mail: veiculos@covepe.com.br

- Patos de Minas
Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br

- Pouso Alegre
Codema - Tel. (35) 3422-5600
E-mail: pousoalegre@codema.com.br

- Uberlândia
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- Belém
Guataparã - Tel. (91) 3242-0211

- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 3322-6206
E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br

- Marituba
Guataparã - Tel. (91) 4005-2222
E-mail: vendas.veiculos@guatapara-pa.com.br

- Santarém
Motomap (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (93) 3523-1109
E-mail: motomapsz@netsan.com.br

PARAÍBA

- Bayeux
Novepa - Tel. (83) 3232-1686
E-mail: novepa@novepa.com.br

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 3335-6633
E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br

- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 3361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 3346-0202
E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br

- Guarapuava
Cotrasa - Tel. (42) 3624-2188
E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.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
Cotrasa - Tel. (46) 3224-8080
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

- Ponta Grossa
Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (87) 3864-5000
E-mail: noveppet@uol.com.br

- Recife
Novepe - Tel. (81) 3253-8228
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUI

- Teresina
Alpha - Tel. (86) 220-6700
E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- Barra Mansa
Equipo - Tel. (24) 3348-3332
www.equipo.rj.com.br

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
www.equipo.rj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró
Conterrânea - Tel. (84) 3315-0350
E-mail: conterranea@conterranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 238-0900
E-mail: brasdiezel@brasdiezel.com.br

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- Garibaldi
Brasdiezel - Tel. (54) 463-8800
E-mail: brasdiezel.pecas.gb@brasdiezel.com.br

- Ijuí
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
E-mail: brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
E-mail: brasdiezel.lj@brasdiezel.com.br

- Palmeira das Missões
Mepal - Tel. (55) 3742-1770
E-mail: mepal@mksnet.com.br

- Passo Fundo
Mevepas - Tel. (54) 317-9600
E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br

- Pelotas
Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- Portão
Suvesa - Tel. (51) 3562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

- Porto Alegre
Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (51) 2131-5100
E-mail: werner@orbid.com.br

- Uruguiana
Mariani - Tel. (55) 3413-2013
E-mail: eletricamariani@uol.com.br

- Vacaria
Mecacil - Tel. (54) 232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
Rovema - Tel. (69) 3421-5696
E-mail: rovemaji-parana@rovema.com.br

- Porto Velho
Rovema - Tel. (69) 3222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 3322-3715
E-mail: rovemavilhena@rovema.com

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba - Tel. (48) 296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

- Concórdia
Ediba - Tel. (49) 3442-5011
E-mail: concordia@ediba.com.br

- Cordilheira Alta
Ediba - Tel. (49) 3328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- Itajaí
Mevale - Tel. (47) 341-0800
E-mail: mevale@mevepi.com.br

- Joinville
Meville - Tel. (47) 473-7597
E-mail: meville@mevepi.com.br

- Lages
Ediba - Tel. (49) 3226-0411
E-mail: lages@ediba.com.br

- Piçarras
Mevepi - Tel. (47) 345-0577
E-mail: mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul
Mevesul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevesul@mevepi.com.br

- Tubarão
Ediba - Tel. (48) 628-0511
E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br

- Araraquara
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
E-mail: escandinavia@sunrise.com.br

- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 3653-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br

- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 6461-8500
E-mail: guarulhos@codema.com.br

- Jundiaí
Codema - Tel. (11) 4817-0900

- Porto Ferreira
Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Codema - Tel. (13) 3821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

- Ribeirão Preto
Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
E-mail: escandinavia@convex.com.br

- Salto Grande
P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
Codema - Tel. (11) 4472-8822
E-mail: santoandre@codema.com.br

- Santos
Codema - Tel. (13) 3203-2980
E-mail: santos@codema.com.br

- São José do Rio Preto
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
E-mail: escandinavia@riopreto.com.br

- São Bernardo do Campo
Codema - Tel. (11) 4396-6336
E-mail: saobernardo@codema.com.br

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 3221-2838
E-mail: sorocaba@codema.com.br

- Sumaré
Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
Movesa - Tel. (79) 3253-1204
E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3311-4000
E-mail: mcm@mcmtocontins.com.br

- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-2447
E-mail: mcm@mcmtocontins.com.br

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra
Tel. (005913) 349-2828

- CHILE - Santiago
Tel. (00562) 3940-0400

- COLÔMBIA - Santafé de Bogotá
Tel. (00571) 268-3200

- COSTA RICA - San Jose
Tel. (00506) 290-2255

- EQUADOR - Quito
Tel. (00593) 22440-765

- GUATEMALA - Guatemala
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

- MÉXICO - México D. F.
Tel. (005255) 5078-0300

- NICARÁGUA - Manágua
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

- PARAGUAI - Asunción
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

- PERU - Lima
Tel. (00511) 241-3016

- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo
Tel. (001809) 530-2850

- URUGUAI - Montevideu
Tel. (005982) 924-0433/0435

- VENEZUELA - Valencia
Tel. (0058241) 871-8090



O serviço que cuida do seu Scania
24 horas, 365 dias por ano

0800 019 4224

**Mais que uma marca,
uma referência.**



Qualidade superior em todos os seus produtos. Obsessão Scania.
www.scania.com.br

