

Rei da Estrada



O Brasil é um só

Em qualquer lugar do País há uma concessionária Scania pronta para oferecer, com a mesma qualidade e eficiência, produtos e serviços para o transportador

A caminho da excelência em serviços

Estamos passando por uma época de transformação na área de serviço de pós-vendas. A tecnologia de ponta, já dominada em maior ou menor escala pela maioria dos concorrentes, aos poucos deixa de ser o único fator decisivo na hora da compra. Diante dessa realidade, os fabricantes de veículos pesados, em busca da fidelização de seus clientes, começam a oferecer soluções que englobam, além de veículos, serviços que garantam a sua máxima disponibilidade.

Na Scania, um dos alicerces da construção dessa nova fase tem sido o DOS, Dealer Operating Standards. Um programa de padronização dos

processos operativos e das melhores práticas de atendimento, desenhado com base nas expectativas do cliente em relação aos serviços oferecidos pela Rede Scania, que visa a conscientizar cada um dos colaboradores de nossas 94 concessionárias da necessidade de atender o transportador com um padrão de qualidade, sempre da forma mais rápida e eficiente possível.

A implantação desse programa nas concessionárias brasileiras iniciou-se em 2004 e, passados dois anos, garantirá, até o fim de 2006, que cerca de 75% da frota de veículos Scania circulante no Brasil seja atendida por casas que possuem a certificação mundial de serviço padrão da Scania. Tal resultado demonstra o comprometimento da nossa Rede de Concessionárias com o programa e, conseqüentemente, com os nossos clientes.

Baseados em um dos princípios fundamentais da Scania, segundo o qual o cliente deve estar sempre em primeiro lugar, estão dois dos maiores objetivos da Scania no Brasil: maximizar a disponibilidade dos veículos de nossos clientes e, ao mesmo tempo, minimizar seus custos operacionais.

Paralelamente, estamos trabalhando o conceito de "One-Stop-Shop", que vai habilitar as concessionárias Scania a oferecer ao transportador de passageiros ou de cargas, em um único local, a solução para tudo que esteja relacionado à atividade de transporte. Desde as necessidades específicas do veículo, implementos e acessórios, até aquelas correlatas à sua atividade fim como transportador.

Como a oferta de serviços de qualidade parte de profissionais muito bem preparados, investimos continuamente em desenvolvimento, atualização e capacitação dos colaboradores de nossa Rede de Concessionárias. Para fazer frente a todas essas novas demandas e atividades, disponibilizaremos, novos cursos presenciais que buscarão o desenvolvimento das aptidões necessárias, introduzindo ainda, em futuro próximo, recursos de pré-capacitação on-line. Acreditamos que somente com foco no elemento humano de nossa organização iremos aumentar gradativamente a qualidade do nosso pós-vendas.

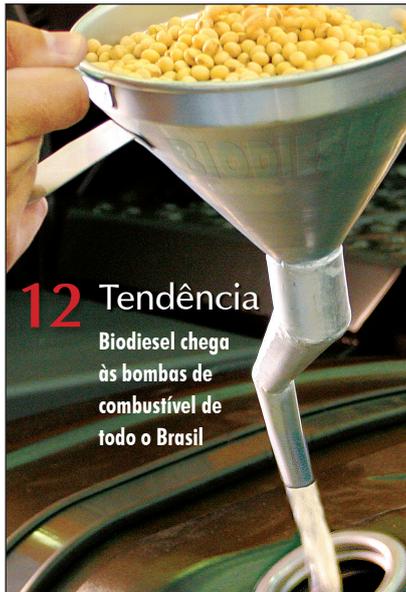
Todas essas ações, que partem com entusiasmo da Scania e de sua Rede, terminam em um único propósito, o de ter as nossas concessionárias cada vez mais capacitadas para exercer o desafio da gestão da frota de nossos clientes, liberando-os para a administração de seu negócio e atividade fim. Como sempre, a Scania parte na frente e começa a trilhar com pioneirismo e sucesso o caminho rumo a excelência em serviços.

Christopher Podgorski,
diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços
da Scania no Brasil



6 Treinamento

Botuverá dá exemplo para o ensino no setor de transportes



12 Tendência

Biodiesel chega às bombas de combustível de todo o Brasil

16 Reportagem de Capa

Rede de Concessionárias Scania opera de forma integrada e com um mesmo padrão de qualidade em qualquer lugar do Brasil



22 Segurança no Trânsito

Scania reúne especialistas para falar sobre o sono como fator de risco no trânsito



4 Notícias da Scania

8 Consórcio

Assembléias do Consórcio Scania passam a ser transmitidas pela TV aberta

9 Mercado

Mais uma empresa de fretamento e turismo fluminense renova frota com ônibus Scania

10 Groenlândia

Veículo Scania leva alimento à região isolada

11 Venda

Ibor adquire 10 caminhões Scania R 380 para o transporte de materiais siderúrgicos

14 Ônibus

Centro-Oeste tem primeiro Scania K420 8x2 piso duplo

15 Evento

Programa "Seu Negócio, Nossa Especialidade" tem objetivo superado em 200%

20 Costa Rica

Caminhões Scania P 310 começam a operar na coleta de lixo

21 Gestão

Da teoria à prática, Scania demonstra a importância das políticas organizacionais

24 México

Construccion Generales emprega caminhões P 400 8x4 na construção de estradas mexicanas

25 Peru

Mais de 160 caminhões Scania trabalham na construção da rodovia Interoceânica

26 Chile

Transportes Huasco elege a qualidade do Pós-vendas Scania como a garantia de sua rentabilidade

27 Argentina

Empresa de estocagem de grãos conta com frota Scania para o transporte de cereais

28 Vendas & Clientes

30 Concurso de Desenhos

Expediente

Rei da Estrada

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

Scania Latin America

Corporate Relations - Gerente: João Miguel Capussi - Editor-chefe: Mauricio Jordão (Mtb 28.568) - Editora: Helen Faquinetti (Mtb 39.138)

Repórter: Thais Nunes - Redação: Helen Faquinetti, Thais Nunes, Tatiane Leonardo e Camilla Cremácio

Revisão: Vicente dos Anjos - Montagem de capa: Technoart

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.

Convênio Exército/Scania/Cotrasa

Em parceria com o 5º Parque Regional de Manutenção do Exército da 5ª Região Militar, em Curitiba (PR), a Scania e a Cotrasa promovem um curso de Mecânica Diesel para jovens que fazem parte do contingente da instituição.

Montadora e concessionária

serão responsáveis pelos instrutores, materiais didáticos e ferramentas do curso. Algumas matérias, como metrologia e eletricidade veicular básica, serão ministradas por professores da Universidade Tecnológica do Paraná.

O curso tem duração de 500 horas e ao seu final alguns jovens poderão ser aproveitados como colaboradores nas oficinas da Cotrasa ■



Parque Regional de Manutenção 5



Rene Racci Peroni

Melhor Motorista na Europa

Marcos Antonio Simioni, vencedor da competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil”, e seu pai, Vital Simioni, tiveram a oportunidade de ver a seleção brasileira em campo em seu primeiro jogo na Copa do Mundo da Alemanha, contra a Croácia. A viagem foi o prêmio pela vitória de Simioni na competição promovida pela Scania em 2005.

Na oportunidade, pai e filho conheceram também as instalações da matriz da Scania, em Södertälje, e Estocolmo, na Suécia, e as cidades de Dresden e Potsdam, na Alemanha, e Helsinki, na Finlândia ■

Aniversários na América Latina

SCANIA ARGENTINA
30 AÑOS
1976-2006

A Scania Argentina completa 30 anos, contabilizando a produção de 230 mil caixas de câmbio e 120 mil diferenciais. Presente no país desde 1976, a marca conta hoje com instalações comerciais e corporativas, em Buenos Aires, instalações industriais, em Tucumán, além de 19 pontos de venda e pós-vendas. De janeiro a junho, foram comercializados 57 ônibus e 727 caminhões Scania na Argentina, com participações de mercado respectivas de 6,5% e 19%.

10 años
en Chile

No Chile, a Scania comemora seu aniversário de 10 anos. Com unidade comercial instalada em Santiago e sete pontos de vendas e pós-vendas distribuídos pelo país, a marca comercializou de 1996 até hoje 816 ônibus e 2.789 caminhões. Em 2006, a Scania vendeu no mercado chileno 46 ônibus e 318 caminhões, conquistando respectivamente 3,6% e 12,6% de participação.

Feira no Sul

A oitava edição da Transposul – Feira e Congresso de Transporte e Logística foi realizada entre os dias 7 e 8 de julho na cidade de Bento Gonçalves, na região da Serra Gaúcha, no Rio Grande do Sul (RS).

A Scania expôs em seu estande um ônibus K 310, encarroçado pela Marcopolo e um caminhão do modelo R 380. Na ocasião, o Centronor, Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul, exibiu também um Scania R 420, utilizado como Caminhão Escola nos cursos da instituição ■



Rodrigo Machado

Prêmio Marca Brasil 2006



Fernando Favoreto

A Scania recebeu o Prêmio Marca Brasil pela sétima vez consecutiva, na categoria “Melhor Marca de Caminhão Pesado” e, pela primeira vez, na categoria “Melhor Marca de Caminhão Extrapesado”, esta criada em 2004. A premiação é promovida anualmente e está na sua sétima edição. As empresas são eleitas com base nos votos dos leitores, por meio de cupons encontrados nas principais publicações de 23 setores econômicos, como a revista O Carreiro.

Última chamada para o "Originais da Estrada"

Essa é a última chance para quem deseja participar do concurso "Originais da Estrada", que está em busca dos 50 caminhões que melhor representem a história da Scania no Brasil, de 1957 a 2000. Na categoria de caminhões fabricados de 1957 a 1966, há ainda poucos concorrentes e nesta você tem mais chances! Não perca tempo e concorra a miniaturas de caminhões Scania. Preencha o formulário até 6 de outubro no site www.scania.com.br e ganhe um boné da marca ■



Festa de São Cristóvão



Foto: Edilson Freitas de Souza

Scania realiza seminário



A Scania promoveu, no dia 22 de agosto, a segunda edição do Seminário de Transporte e Segurança, evento

realizado em parceria com a NTC&Logística e, desta vez, com apoio da ABRAMET – Associação Brasileira de Medicina de Tráfego. Os efeitos da sonolência no desempenho dos motoristas e as implicações da nova versão da resolução 184 do Contran – Conselho Nacional de Trânsito –, que alterou a regulamentação de pesos e medidas no transporte rodoviário de cargas foram alguns dos temas discutidos.

O Seminário de Transporte e Segurança é uma das ações da Scania dentro de sua campanha "Educação para a Segurança", que teve início em 2005 e incluiu a competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", valorizando o motorista como agente fundamental para a melhoria da segurança nas estradas ■



Comemoração na Varella

No Dia do Caminhoneiro, comemorado em 25 de julho, a Varella, concessionária Scania em Aparecida de Goiânia (GO), ofereceu a motoristas de caminhões da região um café da manhã, com direito a exame médico, serviços de manicure e barbearia, show de música ao vivo e sorteio de diversos brindes. Uma vez por mês, a Varella oferece para os clientes Scania os serviços de manicure e de barbearia e a medição de pressão e de diabetes ■



Fotos: Alessandrina Albuquerque

Comprometimento com a educação

Botuverá Transportes colhe os frutos da sua dedicação ao ensino no setor de transportes no Centro-Oeste do País

Capacitar os motoristas de caminhão antes de colocá-los na estrada faz parte da cultura da Botuverá Transportes. Em sintonia com a crescente preocupação em adaptar os profissionais do volante às novas tecnologias dos veículos de transporte de carga, a empresa, com sede em Rondonópolis (MT) e 30 anos de experiência em transportes, acenou para a questão pela primeira vez em 1986, quando passou a oferecer 15 dias de instruções teóricas dentro de sua própria sede a cada motorista recém-contratado.

Empenhada na busca de profissionais capacitados para atuar como motoristas de caminhão, a Botuverá não parou por aí. A empresa uniu-se a outros transportadores da região, integrantes da ATC, a Associação dos Transportadores de Cargas do Mato Grosso, para criar e patrocinar um curso com aulas práticas e teóricas, direcionadas aos caminhoneiros da região Centro-Oeste. Batizado de Guia Volante, o programa treinou, desde seu lançamento em 2003 até hoje, cerca de 1,3 mil profissionais.

Tal comprometimento da Botuverá com a educação tem trazido bons resultados à transportadora, que aponta em suas estatísticas a diminuição de 30% das ocorrências de acidentes e de 15% do consumo de combustível. Depois do Guia Volante, os caminhões que tinham uma média de consumo equivalente a 1,9 quilômetro rodado por litro de óleo diesel, passaram a rodar 2,18 quilômetros com cada litro do combustível. Como cada veículo da frota roda em média 13 mil quilômetros por mês, a empresa tem economizado mais de R\$ 1,6 mil por veículo, mensalmente.

Com uma frota total de 105 caminhões, dos quais 75 são Scania, a Botuverá baseia seu esquema de trabalho na atuação do motorista. É o profissional que se dirige ao encarregado de transportes para tomar



conhecimento de sua rota, recebendo a ordem de carregamento. Após carregar o veículo e chegar ao seu destino, é ele novamente que entra em contato com o setor de transportes e agiliza seu regresso a Rondonópolis. De volta à empresa, o acerto de notas e entrega de carta de frete também é por conta do caminhoneiro.

Postura pró-ativa – Nesse ambiente pró-ativo de trabalho, as melhorias na condução devem-se principalmente à postura dos caminhoneiros da Botuverá, que têm aplicado na prática os ensinamentos dos treinamentos que recebem. Dependem desses profissionais operar o caminhão na faixa ideal de economia e dirigir de forma consciente para garantir a segurança do trânsito. Um missão que vem sendo eficazmente cumprida.

“Além da economia financeira, notamos uma efetiva conscientização em relação a um fator ainda mais importante, o risco de acidentes. Aos poucos, nossos motoristas passam a conduzir de forma defensiva, garantindo tanto a própria segurança, como a segurança do trânsito. O Guia Volante está aprovado por todos os nossos 118

profissionais, tendo, inclusive, influenciado de maneira positiva a apresentação pessoal deles”, afirma Adelino Bissoni, sócio-proprietário da Botuverá Transportes e presidente do Conselho Consultivo da ATC.

Visando a formação profissional e pessoal do motorista de caminhão, o treinamento da ATC tem grade curricular teórica composta por português, matemática, ergonomia, interpretação de mapas rodoviários, relacionamento interpessoal no trabalho, noções básicas em freios e parte elétrica, uso racional dos pneus, direção econômica e defensiva, movimentação de produtos perigosos e palestras sobre prevenção de DST/AIDS, alcoolismo e drogas, legislação no trânsito e primeiros socorros.

Para a parte prática do treinamento, a ATC conta com um caminhão Scania, modelo R 420, cedido pela montadora. Os alunos realizam um percurso de mil quilômetros nesse veículo, acompanhados por um instrutor, treinado na fábrica da Scania. Nesse momento do curso, os caminhoneiros podem aplicar em uma situação real tudo aquilo que aprenderam em sala de aula. Entre teoria e prática, são 96 horas de treinamento.

HF



História de família

Fundada em 1975, na cidade de Brusque (SC), a Botuverá é fruto do trabalho da Família Bissoni. Na época, a empresa possuía um único caminhão, que fazia o transporte de telhas, tijolos e fumo. Todas as negociações aconteciam no âmbito familiar. Mais tarde, houve o aumento da frota e posterior diversificação dos serviços.

Em 2000, a Scania entregou à transportadora uma placa parabenizando-a pelos 25 anos da compra de seu primeiro caminhão Scania. Hoje, de uma frota de 105 unidades, 75 são Scania.

Transportando, atualmente, grãos, algodão, adubos, fertilizantes, calcário, produtos frigoríficos e óleo diesel, a Botuverá Transportes atua em rotas que percorrem os Estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso.

Fotos: Red Collor



Empenhados em aprender técnicas de direção defensiva e econômica, motoristas da Botuverá reduzem em 30% o número de acidentes e em 15% o consumo de combustível dos veículos da empresa

Na tela da TV

Assembléias do Consórcio Scania ganham espaço na televisão aberta

Agora, a primeira hora da assembléia mensal do Consórcio Scania é transmitida também por um canal aberto, a Rede Vida de Televisão. A transmissão via antena parabólica, pelo satélite Amazonas, continua em tempo integral, com duas horas de duração. O programa, que ganhou um formato mais jornalístico no início do ano, vai ao ar toda segunda quinta-feira do mês, a partir das 20 horas.

"A transmissão por um canal de TV aberta vai ampliar a audiência do programa. A Rede Vida de Televisão, além de ser uma nova alternativa para que os nossos tradicionais clientes possam acompanhar as assembléias do Consórcio Scania desde suas casas, dará a potenciais clientes a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre a Scania", comenta Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania.

Quem assiste ao programa da assembléia do Consórcio Scania pode acompanhar os sorteios das cotas e entregas de caminhões aos contemplados, informações e dicas sobre o setor de transportes. O programa, comandado pelo apresentador Cláudio Licciardi, traz ainda histórias de caminhoneiros, entrevistas com clientes Scania e a divulgação de eventos da marca.

O Consórcio Scania foi um dos primeiros a transmitir ao vivo suas assembléias, veiculando o primeiro programa do gênero em 1982. Desde



Luz, câmera, ação: os sorteios das cotas do Consórcio Scania e reportagens com dicas e informações sobre o setor de transportes agora também podem ser acompanhados pela Rede Vida

então, 289 assembléias foram transmitidas via antena parabólica para todo o País. Com a transmissão pela Rede Vida de Televisão mais de 29 milhões de domicílios com aparelhos de TV, ou 107 milhões de telespectadores, terão a oportunidade de acompanhar o programa em suas casas.

A Rede Vida de Televisão conta com a cobertura de 502 retransmis-

soras, em canal aberto VHF - UHF, distribuídas pelos 27 Estados brasileiros e tem a maior distribuição de TV por assinatura do Brasil. O canal atinge 1,5 mil municípios brasileiros, incluindo as 500 maiores cidades do País. Para saber como sintonizar o canal na sua cidade basta acessar o site www.redevida.com.br.

Fotos: Luciano Silva

HF

Tradição fluminense

Empresa de fretamento e turismo do Rio de Janeiro amplia frota de ônibus rodoviários com veículos do modelo Scania K 310

O Rio de Janeiro é tradicionalmente um mercado Scania para os ônibus rodoviários, tanto que algumas empresas do Estado têm 100% de suas frotas compostas por veículos da marca. Tal presença da montadora no mercado fluminense deve-se especialmente ao baixo custo operacional, à relação custo-benefício, ao alto torque dos motores e ao bom valor de revenda proporcionados pelos ônibus Scania nos segmentos de fretamento e turismo.

Um bom exemplo de que os frotistas do Estado têm procurado as vantagens oferecidas pelos produtos da marca sueca foi dado recentemente pela Solazer, da cidade de Belford Roxo. A empresa acaba de negociar 12 ônibus Scania K 310, que se somam às oito unidades do mesmo modelo adquiridas em 2005. Os veículos vão operar no segmento de fretamento no Estado do Rio de Janeiro e no de turismo por todo o Brasil.

“Reconquistamos a parceria com a Solazer, depois de nove anos sem negociações. A empresa é um importante cliente, já que é hoje o maior transportador a operar no fretamento de ônibus para

empresas no Rio de Janeiro. A região é o nosso melhor mercado neste segmento e destaca-se também no turismo receptivo e fretamento para condomínios de luxo”, declara Antonio Bruzzi, da área de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

A Solazer adquiriu o primeiro veículo Scania em 1989 e deixou de comprar ônibus da marca em 1997, pela falta de um modelo que atendessem às necessidades de sua operação. “Até hoje, 12 unidades do Scania K 113 fazem parte de nossa frota. Em 2005, o lançamento do K 310 nos motivou a voltar a adquirir ônibus da marca, já que o modelo conta com as características essenciais para o transporte rodoviário em distâncias variadas”, explica Manuel Vidinha, diretor executivo da empresa.

A Solazer procurava veículos que atendessem às suas duas operações e que fossem adaptáveis a diferentes percursos. “O K 310 tem um bom desempenho e menor consumo de combustível quando comparado aos seus concorrentes, proporcionando, ainda, um maior conforto ao passageiro. Ele vem para atender a todas as nossas

necessidades”, acrescenta Vidinha.

O K 310 é direcionado ao transporte de passageiros em curtas e médias distâncias, fretamento, turismo e receptivo de eventos. O modelo, que é sucessor do K 94, lançado em 2004, possui motor de 9 litros e 5 cilindros, potência de 310 cavalos e injeção eletrônica de combustível, apresentando o maior torque do seu segmento, com 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações.

A Solazer é uma empresa familiar dirigida por Constantino, Felipe, Jackeline e Manuel Vidinha. Fundada em 1986, começou a operar com apenas quatro ônibus e hoje conta com 120 veículos, entre ônibus, microônibus e vans. Ela possui oficina própria especializada e totalmente informatizada, para atender desde serviços de mecânica até funilaria e borracharia. Conta também com o apoio da Equipe, concessionária Scania no Rio de Janeiro, responsável pela venda dos veículos e serviços de Pós-Vendas.

TL



Entre icebergs

Veículo Scania abastece a cidade de Ittoqqortoormiit, na costa da Groenlândia, onde não existem estradas nem portos e 80% da área é coberta por gelo

A Apesar de a Groenlândia ser maior do que toda a Europa, não existem vias férreas e a região tem apenas 60 quilômetros de estrada asfaltada, que ligam as cidades de Ivittuut e Kangilinnguit, na costa oeste. Todas as outras localidades ficam isoladas e separadas pelo gelo maciço. Nessas regiões, o transporte marítimo de cabotagem é uma salvação no verão, e no inverno o meio de transporte é o trenó atrelado a cães.

Ao longo da costa leste estão localizadas algumas das mais isoladas populações do mundo. A população esquimó, que é chamada de "inuíta", vive da caça e da pesca, porém, depende de um tipo de transporte especial algumas vezes por ano. Em Ittoqqortoormiit, município do tama-

nho da Grã-Bretanha, com 80% de sua superfície coberta de gelo, moram cerca de 500 pessoas, cercadas por ursos, raposas polares e bisões.

A companhia de navegação dinamarquesa Royal Arctic desenvolveu uma forma de fazer a entrega de contêineres à população, que não tem nenhum porto por perto. São poucos os dias do ano que permitem atingir a terra firme, na maré alta. Quando os icebergs flutuam e os ventos e as correntes são fortes, desembarcar a carga torna-se uma aventura.

O Aalborg, barco fabricado para a Royal Arctic, ao chegar carregado com suprimentos para quase meio ano, traz também uma plataforma flutuante e um caminhão Scania para operações fora-de-estrada, especialmente construído para esse traba-

lho. Ao chegar nas águas costeiras de Ittoqqortoormiit, a plataforma é lançada ao mar.

Depois, é carregada com os contêineres e com o Scania, para então, navegar entre os icebergs à procura de um local acessível para encostar. Ao atingindo a costa, os contêineres, que pesam cerca de 25 toneladas, são colocados no caminhão. Começa então uma viagem pelas regiões sem estradas, para o transporte da carga até os povoados.

Para os habitantes locais, a chegada do caminhão com suprimentos para quase seis meses é um dos grandes momentos do ano. Após a entrega, o veículo volta para a plataforma e é embarcado no Aalborg, para voltar à Dinamarca.

"Com a grande experiência que adquirimos na Groenlândia podemos especificar caminhões para climas e condições desconhecidas na parte do mundo em que vivemos", afirma Carsten Precht-Jensen, da Stiholt, representante Scania na Dinamarca. Atualmente, mais de 50% dos caminhões que transitam nas principais regiões da costa oeste da Groenlândia são Scania.

Por Conny Hetting



Mais potência na siderurgia

Ibor Transporte Rodoviário adquire 10 Scania R 380 para o transporte de produtos siderúrgicos e sucatas

A Scania passou a fazer parte da história da Ibor Transporte Rodoviário há bastante tempo, quando, em 1980, a transportadora, na época com apenas seis anos de existência, comprou seu primeiro veículo da marca: um L 111. Recentemente, a empresa adquiriu 10 unidades do modelo R 380, como parte de seu programa de ampliação e renovação, que incorpora, a cada ano, 20 novas unidades à frota da transportadora.

“Os veículos da marca, desde os primeiros tempos da Ibor, apresentam o melhor custo por quilômetro percorrido, superando seus principais concorrentes, além de proporcionar um alto valor na hora da revenda”, afirma Luiz Antônio Bordim Júnior, gerente de Logística da Ibor Transporte Rodoviário.

Atualmente, a frota da empresa, que é composta por 196 veículos, entre leves e pesados, conta com 92 caminhões Scania, dos modelos R 380, R 400 e T 124, todos implementados com caçamba ou graneleiro. As unidades atendem às regiões Sudeste e Centro-Oeste do País.

“Já são quase 30 anos de parceria contínua com a Scania. Em todo esse tempo, sempre mantivemos um relacionamento estreito com a montadora, que nos oferece, além de veículos com a mais alta qualidade e tecnologia, um excelente serviço de pós-venda, que sempre se antecipa às nossas necessidades”, completa Bordim.

Quando foi fundada, com o nome de Cerealista Ibor, os caminhões atuavam no comércio ambulante de

cereais e no transporte de cargas secas. Atualmente, a Ibor, que passou por diversas mudanças em sua estrutura, mantém o foco no transporte de sucatas, derivados e produtos acabados do ramo de siderurgia e cal virgem.

Parceira de grandes empresas, como a Companhia Siderúrgica Belgo Mineira, que integra o Grupo Arcelor, a Cosipa Usiminas e o Grupo Gerdau, a Ibor exerce importante papel nos setores de siderurgia e trefilados, sendo responsável pelas operações desde o abastecimento das usinas com sucata, até o escoamento da produção.

Com sede e uma de suas filiais em Juiz de Fora (MG), a Ibor possui instalações também nas cidades de Belo Horizonte (MG), Pouso Alegre (MG), São Paulo (SP), Piracicaba (SP), Mesquita (RJ), Volta Redonda (RJ) e Vitória (ES). A empresa conta com cerca de 300 funcionários, especializados e treinados na própria empresa.

TN



Fundadores em ação: os irmãos Luiz Antonio e Pedro Paulo Bordim mudaram a estrutura da empresa para voltar o foco ao transporte de produtos siderúrgicos e sucatas



Ele veio para ficar

A mistura de 2% de biodiesel já é alternativa e deverá ser combustível obrigatório em todo o País a partir de 2008

O combustível formado a partir da mistura de 2% de biodiesel, fonte de energia obtida de plantas oleaginosas, ao óleo diesel já é uma realidade. Com previsão de ser comercializado em 4.010 postos até dezembro deste ano, o B2, como é conhecida a mistura, é hoje uma opção que deverá ser obrigatória, a partir de 2008, nas bombas de todo o Brasil.

Os investimentos na pesquisa do biodiesel foram iniciados em março de 2003, com a criação do Programa Biodiesel – O Combustível Verde, programa interministerial do Governo Federal. O objetivo é a implementação de forma sustentável, tanto técnica como economicamente, da produção e uso do biodiesel, com enfoque na inclusão social e no desenvolvimento regional, via geração de emprego e renda.

Na época, um decreto assinado pelo Presidente da República designou um grupo interministerial com a missão de apresentar estudos sobre a viabilidade do uso do biocombustível como fonte alternativa de energia e consolidar as diversas iniciativas em curso no Brasil.

Em dezembro de 2003, esse grupo entregou à Câmara de Política de Infra-estrutura do governo federal um relatório que recomendava a autorização do uso do biodiesel no Brasil. O governo editou, então, o Decreto

Presidencial para o desenvolvimento de ações que propiciassem a produção e o uso do combustível.

A Lei 11.097/2005 – também conhecida como Lei do Biodiesel – liberou a adição voluntária de 2% de biodiesel (B2) ao diesel distribuído em todo Brasil. Também de acordo com a lei, a ANP passava a se chamar Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis, tendo atuação reguladora sobre o setor de combustíveis de fontes renováveis.

Atualmente, existem oito usinas de biodiesel credenciadas pela ANP, com capacidade total de produção de aproximadamente 85 milhões de litros por ano. Após a realização de dois leilões, foram vendidos à Petrobras 240 milhões de litros, com preço médio de R\$ 1,86 por litro, para serem fornecidos até junho de 2007, o que representa aproximadamente 30% da demanda nacional para a mistura B2.

Apoio da indústria - “Toda a indústria automotiva concordou com a mistura de 2%, que não afeta o desempenho dos motores. Concordou também em manter o mesmo tempo de garantia para veículos que utilizarem o B2”, conta Henrique Senna, gerente executivo de Assuntos Institucionais do Produto da Scania na América Latina.

A Scania segue as resoluções da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores do

Brasil, que apóia o programa brasileiro de biodiesel desde 2004. Segundo Senna, o combustível utilizado deve estar de acordo com a Portaria nº 42/04 da ANP, que contém a especificação do biodiesel nacional.

Conforme especialistas do governo, com a obrigatoriedade a partir de 2008, a demanda pelo combustível será da ordem de 800 milhões de litros do combustível por ano. Esse número equivale a 1,5 milhão de hectares de área plantada de oleaginosas, como soja, mamona, dendê e palma.

Está previsto, inicialmente, para 2013 o aumento obrigatório da mistura para 5%, o equivalente à produção de dois bilhões de litros de biodiesel por ano. No entanto, o governo federal admite estudar a antecipação desta meta. A Associação Brasileira das Indústrias de Biodiesel e a própria ANP defendem a antecipação até mesmo da etapa prevista para 2008.

Investimentos - A possível antecipação da meta do governo levou as empresas do setor a investir pesado em novas usinas de biodiesel. Segundo a Abimaq – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, a compra de bens de capital, máquinas, equipamentos, peças e componentes para a instalação de usinas alcançará R\$ 4 bilhões nos próximos três anos, caso se concretizem os projetos para a produção de 2,4 bilhões de litros de biodiesel ao ano.

Segundo o Ministério de Minas e Energia, os investimentos feitos em novas usinas já somam cerca de R\$ 600 milhões. No Brasil, entidades como o Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e de Lubrificantes já estão mobilizadas para desenvolver regras para o biodiesel que valem para todo o processo, desde o início da produção até a chegada do produto final nos postos.

Para atender já ao próximo passo do programa, está sendo desenvolvido, com o apoio da Anfavea e da AEA – Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, um programa nacional, envolvendo todas as montadoras, de testes práticos para misturas B5, utilizando biodiesel de soja e mamona.

CC

Passageiro nas alturas

Região Centro-Oeste tem primeiro ônibus Scania K 420 8x2 piso duplo para fretamento e turismo

A Charles Transporte e Turismo – Charlestur – empresa de turismo e fretamento de Goiânia (GO), acaba de adquirir o primeiro K 420 8x2 de piso duplo da região Centro-Oeste. A aquisição foi realizada para a renovação da frota da empresa, que tem 18 anos de experiência no ramo e conta hoje com 100% de ônibus rodoviários Scania.

Com operações nos segmentos de turismo nacional e internacional e no de fretamento na cidade de Goiânia, a Charlestur renova anualmente sua frota e a mantém com uma idade média de três anos. Pensando não somente no conforto, mas também na segurança e qualidade do serviço prestado, a empresa dedica à fidelidade de seus clientes a viabilidade dessa estratégia de renovação.

“Apostamos nos segmentos de turismo e de fretamento e acreditamos firmemente na evolução do nosso negócio. Começamos com veículos Scania e, hoje, nossa frota é totalmente composta por veículos da marca, com tração 6x2 e pelo 8x2 recentemente adquirido”, afirma Alcides Alves Sousa, que dirige a empresa ao lado da esposa Elionor e do filho Charles Cordeiro Sousa, que dá o nome à empresa.

A Varella, concessionária Scania da região, foi a responsável pela venda do K 420 8x2, implementado com carroceria Busscar de dois andares. “Com Comfort Shift, Retarder, ABS, Controle de Tração, entre outros dispositivos, o veículo adquirido pela Charlestur é o modelo mais completo da nossa linha de produtos”, conta Ciro Pastore, da área de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

O modelo K 420, nas versões 6x2 e 8x2, atende ao segmento rodoviário de longa distância. Na tração 8x2, é próprio para aplicações com alta demanda de passageiros, especialmente no segmento de turismo, podendo contar com carroceria de até 4,1 metros de altura.

“O K 420 8x2 está sendo muito elogiado pela sua estabilidade, dirigibilidade e suavidade da suspensão. Além disso, ele chama a atenção de todos por onde passa, devido à sua robustez. Pretendo comprar mais veículos desse modelo no futuro”, afirma Alcides.

Toda a manutenção da frota da Charlestur também é de responsabilidade da Varella. “O nosso longo relacionamento com a Scania e a compra do primeiro K 420 8x2 do Centro-Oeste ocorreu principalmente graças a essa facilidade de negociação que temos com a Varella”, explica Charles.

TL



Especialista em transporte pesado

Scania abre suas portas para transportadores de todo o País, mostra que tem a melhor solução para cada aplicação e fecha negócios dentro da própria fábrica

O programa "Seu Negócio, Nossa Especialidade", realizado entre os dias 22 de maio e 12 de julho, reuniu, em oito eventos, cerca de 400 empresários do setor de transportes na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). O objetivo foi informar clientes e potenciais clientes sobre as opções que a marca oferece para cada segmento e conhecer um pouco mais das necessidades de cada um deles.

"Tivemos a oportunidade de conhecer a fundo como funciona o negócio de cada cliente e, com essa amostragem, verificar quais são realmente as necessidades do transportador brasileiro. Mais uma vez mostramos que oferecemos a solução apropriada para cada aplicação, tanto em oferta de produtos quanto de serviços", afirma Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Os eventos resultaram na venda de aproximadamente 300 caminhões, contratos de manutenção preventiva, contratos de reparo e manutenção, IRIS (Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, na versão Híbrido – Satélite e Celular), cotas do Consórcio Scania e caminhões SuperZero. O programa impulsionou, ainda, outras negociações que estão em andamento.

Os modelos P 310, para aplicações em curtas e médias distâncias, e o R 380 4x2 com terceiro eixo, destinado

à utilização em semi-reboques de três eixos como frigoríficos, sidlers, baús e tanques, foram os mais vendidos durante o "Seu Negócio, Nossa Especialidade", com 26% e 20% de participação, respectivamente.

"Para a Scania, foi uma ótima chance para conhecer um pouco mais sobre o segmento, desde o pequeno transportador até os grandes frotistas. Captamos novos clientes, consolidamos ainda mais a marca e ainda superamos em mais de 200% nossas expectativas de vendas", comenta Leoncini.

A iniciativa da Scania, realizada em parceria com toda a sua rede de concessionárias, teve grande aceitação e pôde aproximar os clientes à fábrica e à área comercial, proporcionando a eles a oportunidade de conhecer os processos de produção, veículos e serviços.

"Conhecer como e onde os caminhões são fabricados, além de poder testá-los, foi uma experiência muito proveitosa. Além disso, o que realmente nos motivou a adquirir um veículo Scania foram a alta qualidade do caminhão e as constantes visitas dos vendedores e gerentes da Brasdieisel, representante Scania em Lajeado", afirma Luis Antunes, proprietário da Transportes Marfril.

A Transportes Marfril, de Lajeado (RS), há mais de 20 anos afastada da Scania, fechou, durante o "Seu Negócio, Nossa Especialidade", a compra de um P 340. O veículo irá atuar no transporte de cargas frigorificadas por todo o País.

Além dos clientes, integrantes de dois grupos organizados pelo Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região), o COMJOVEM (Comissão de Jovens Empresários Executivos) e o COMFROTA (Comissão de Frotas), também participaram do programa "Seu Negócio, Nossa Especialidade".

Esta foi a segunda vez que a Scania abriu suas portas em ações que possibilitam a aproximação com clientes, mas, em toda a sua história, foi a primeira oportunidade em que a montadora, em conjunto com a rede de concessionárias, concluiu e encaiminhou negócios dentro da própria fábrica. A próxima iniciativa da marca será levar os transportadores para dentro das concessionárias e mostrar as inovações que a Scania oferece na área de serviços.

TN



Um país em rede

Presente do Norte ao Sul do Brasil, a Rede de Concessionárias Scania opera de forma integrada para oferecer veículos, peças e serviços com um mesmo padrão de qualidade, independente da região ou do segmento de operação do cliente

A Rede de Concessionárias Scania viu, nos últimos anos, grande parte de suas atividades convergirem por meio de soluções de negócios e programas de treinamento nacionais. O objetivo da Scania, com a padronização dos serviços da marca, vai além de oferecer uma cobertura com qualidade garantida a uma média de 50 mil caminhões e 9 mil ônibus da marca que freqüentam as suas casas. A idéia, na realidade, é transformar cada uma das concessionárias na gerenciadora de frota

de seus clientes, auxiliando-os desde a compra até a substituição de cada veículo.

“Em uma época de constante transformação nas atividades comerciais, quando a tecnologia de ponta dos veículos deixa aos poucos de ser o único fator decisivo na hora da compra, passa a ser da força de vendas e serviços a missão de comprovar no dia-a-dia o valor de uma marca. A Rede de Concessionárias Scania, por meio de um abrangente trabalho de capacitação e padroni-

zação, com o objetivo de maximizar a disponibilidade dos veículos do transportador e minimizar seus custos operacionais, está no caminho certo e já é um dos principais diferenciais da nossa marca”, declara Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

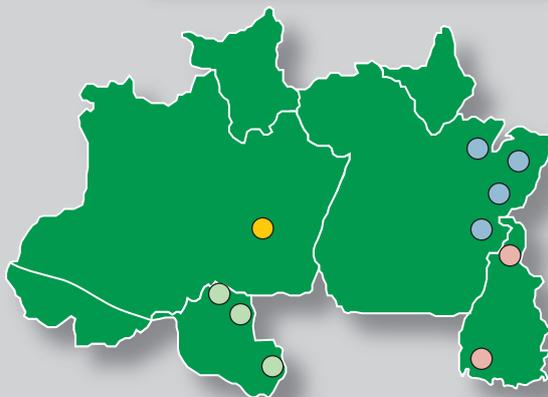
Composta por 26 grupos econômicos, a Rede Scania cobre todos os Estados brasileiros, com 93 pontos de atendimento e uma força de trabalho formada por mais de 3,7 mil profissionais. Toda essa estrutura está perfeitamente integrada, o que possibilita a operacionalização de soluções de negócios nacionais. Juntos, o SuperZeroado - programa de seminovos e usados, o IRIS - Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, os Acordos de Manutenção e os Contratos de Reparo & Manutenção, oferecem ao transportador brasileiro ferramentas que o liberam para



Com oficinas padronizadas, como a da Brasidiesel, em Caxias do Sul (RS), a Scania oferece serviços com a mesma qualidade em qualquer lugar do País

Distribuição da Rede de Concessionárias Scania no Brasil

NORTE



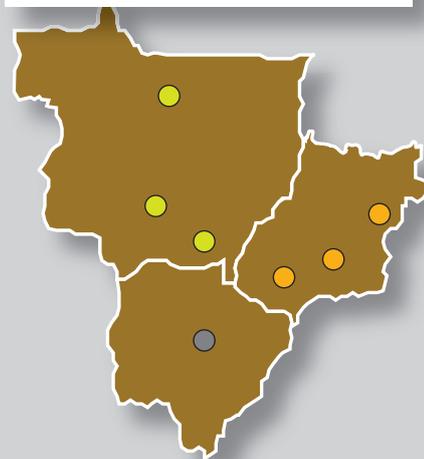
- SUPERMAC (Amazonas e Roraima)**
 - Nº Boxes: 10
 - Nº de colaboradores: 34
- ITAIPU NORTE (Pará e Amapá)**
 - Nº Boxes: 30
 - Nº de colaboradores: 98
- ROVEMA (Acre e Rondônia)**
 - Nº Boxes: 34
 - Nº de colaboradores: 64
- MCM (Tocantins)**
 - Nº Boxes: 14
 - Nº de colaboradores: 21

NORDESTE



- ALPHA (Maranhão e Piauí)**
 - Nº Boxes: 33
 - Nº de colaboradores: 133
- CONTERRÂNEA (Ceará e R. G. do Norte)**
 - Nº Boxes: 18
 - Nº de colaboradores: 31
- MOVESA (Bahia e Sergipe)**
 - Nº Boxes: 80
 - Nº de colaboradores: 233
- NOVEPA (Paraíba)**
 - Nº Boxes: 18
 - Nº de colaboradores: 23
- NOVEPE (Pernambuco)**
 - Nº Boxes: 38
 - Nº de colaboradores: 70
- NOVEPE (Alagoas)**
 - Nº Boxes: 10
 - Nº de colaboradores: 21

CENTRO-OESTE



- ROTA-OESTE (Mato Grosso)**
 - Nº Boxes: 50
 - Nº de colaboradores: 141
- P. B. LOPES (Mato Grosso do Sul)**
 - Nº Boxes: 17
 - Nº de colaboradores: 64
- VARELLA (Goiás)**
 - Nº Boxes: 75
 - Nº de colaboradores: 381

a administração de sua atividade principal, que é a movimentação de passageiros e cargas. Esses produtos e serviços são rigorosamente os mesmos em qualquer casa da Rede Scania.

Soluções de negócio – Com o objetivo de facilitar a troca de veículos usados por modelos zero-quilômetro, com os mesmos critérios de avaliação em todo o País, o SuperZeroado, por exemplo, é totalmente coordenado pela montadora, desde sua sede em São Bernardo do Campo (SP), dependendo necessariamente da atuação de cada concessionária para o seu funcionamento. Os veículos usados são adquiridos pela Scania e mantidos em um estoque nacional de caminhões, que é alimentado pelas concessionárias e serve como fonte para negociações em toda a rede.

Já o IRIS, um sistema de rastreamento e monitoramento de frota também centralizado na Unidade de Vendas e Serviços da Scania em São Bernardo do Campo, possibilita

a qualquer cliente o monitoramento em tempo real da operação de seus veículos. Ele ajuda a corrigir desvios e funciona como um treinamento em tempo real para os motoristas.

Por fim, disponibilizados ao transportador em todo o Brasil, os Acordos de Manutenção e os Contratos de Reparo & Manutenção (R&M) nacionais garantem o atendimento padrão em qualquer concessionária localizada ao longo de sua rota, sem necessidade de cadastro mesmo que seja a primeira vez em uma determinada concessionária.

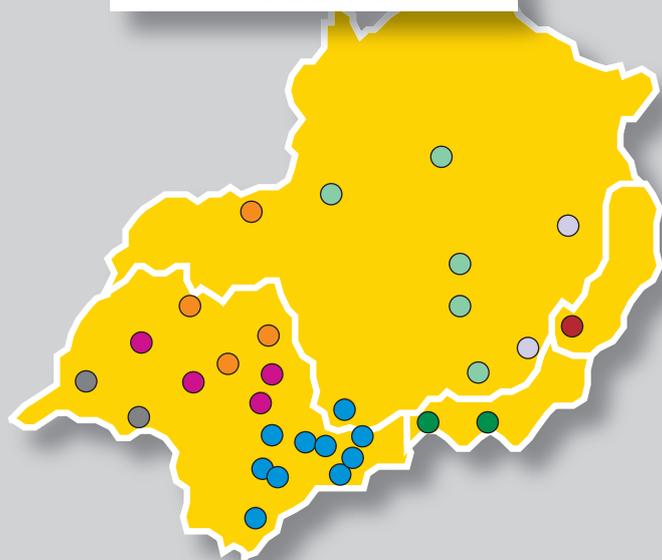
A Golden Cargo, transportadora de defensivos agrícolas, localizada em São Paulo (SP), validou, recentemente, a sua satisfação em relação ao Contrato de Reparo & Manutenção. A empresa, que não tem oficina própria e havia assinado o contrato com a montadora em 2004, renovou, em agosto deste ano, a cobertura aos 10 caminhões Scania que integram a sua frota. Os veículos, que rodam todo o Brasil, são atendidos por várias concessio-

nárias diferentes, como Codema, em São Paulo (SP) e em Jundiá (SP), Varella, em Brasília (DF), Conterrânea, em Fortaleza (CE), Escandinávia, em Uberlândia (MG) e Movesa, em Feira de Santana (BA).

“O que nos incentivou a ter o Contrato de Reparo & Manutenção da Scania foi exatamente a distribuição estratégica da Rede de Concessionárias Scania, já que podemos contar com serviços em todas as nossas rotas. Somos atendidos por várias delas e em todas o atendimento tem exatamente a mesma qualidade. A integração das informações referentes aos serviços executados em nossa frota e o atendimento do Plus 24, que nos dá soluções antes mesmo que as manutenções ocasionem atrasos de nossos fretes, foram o que nos motivou a estender por mais um ano a cobertura do contrato”, conta Laércio Rodrigues, gerente de frota da Golden Cargo.

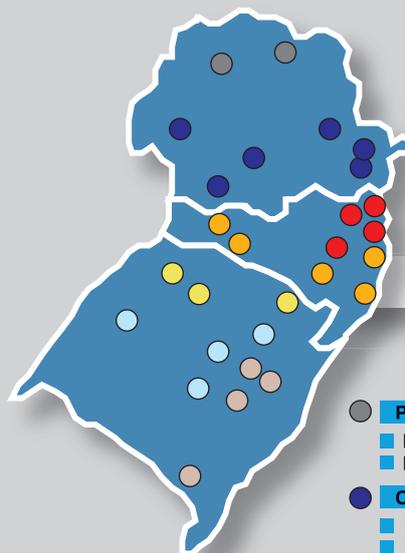
Baseando-se nessa tendência futura de passar a oferecer ao transportador, em um único local,

SUDESTE



● ITAIPU (Minas Gerais) ■ Nº Boxes: 80 ■ Nº de colaboradores: 284	● QUINTA-RODA (São Paulo) ■ Nº Boxes: 73 ■ Nº de colaboradores: 164
○ COVEPE (Minas Gerais) ■ Nº Boxes: 48 ■ Nº de colaboradores: 114	● CODEMA (São Paulo e M. Gerais) ■ Nº Boxes: 177 ■ Nº de colaboradores: 292
● EQUIPO (Rio de Janeiro) ■ Nº Boxes: 70 ■ Nº de colaboradores: 106	● ESCANDINÁVIA (São Paulo e M. Gerais) ■ Nº Boxes: 133 ■ Nº de colaboradores: 292
● VENAC (Espírito Santo) ■ Nº Boxes: 44 ■ Nº de colaboradores: 97	● P. B. Lopes (São Paulo) ■ Nº Boxes: 21 ■ Nº de colaboradores: 40

SUL



● P. B. LOPES (Paraná) ■ Nº Boxes: 66 ■ Nº de colaboradores: 130
● COTRASA (Paraná) ■ Nº Boxes: 142 ■ Nº de colaboradores: 304
● EDIBA (Santa Catarina) ■ Nº Boxes: 72 ■ Nº de colaboradores: 236
● MEVEPI (Santa Catarina) ■ Nº Boxes: 49 ■ Nº de colaboradores: 125
● MECÂNICA (Rio Grande do Sul) ■ Nº Boxes: 37 ■ Nº de colaboradores: 102
○ BRASDIESEL (Rio Grande do Sul) ■ Nº Boxes: 139 ■ Nº de colaboradores: 208
● SUVESA (Rio Grande do Sul) ■ Nº Boxes: 153 ■ Nº de colaboradores: 103

a solução para tudo que esteja relacionado à atividade de transporte e, em última estância, gerenciar sua frota, a Scania começou a implantar um programa mundial de padronização de serviços nas concessionárias brasileiras em 2004, como alicerce dessa transformação. Com o nome de DOS (Dealer Operating Standards), ele tem a missão de garantir ao cliente Scania um mesmo padrão de atendimento independente do lugar em que ele esteja.

Serviços padronizados – O processo de implantação do DOS está baseado na participação e no comprometimento de todos os funcionários da Rede de Concessionárias. Idealizado pela matriz da Scania na Suécia, com base em dados de pesquisas sobre as expectativas do cliente em relação aos serviços oferecidos pela marca, o programa incentiva as lideranças e os colaboradores das concessionárias a estabelecer como padrão as melho-

res práticas de atendimento, tanto em suas áreas de vendas, como nas de pós-vendas. O envolvimento da Rede no programa vem sendo tão efetivo que, até o fim de 2006, um total de 40 concessionárias, que atendem cerca de 75% da frota de veículos Scania circulante no Brasil, deverá possuir a certificação mundial de serviço padrão da Scania.

“A participação de cada colaborador da rede no processo de implantação do DOS é de fundamental importância. De nada adianta promover melhorias nas instalações, rotinas e procedimentos, ter ferramentas e equipamentos apropriados e capacitá-los se eles não utilizarem os recursos adequadamente. É fundamental que os transportadores percebam as melhorias no atendimento e passem cada vez mais a confiar suas necessidades de transporte às nossas concessionárias. Mas sabemos que somente com colaboradores motivados e comprometidos conseguiremos transmitir que somos capazes de ge-

renciar as frotas de nossos clientes”, afirma Guilherme Cajado, Diretor de Pós-Vendas da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

No final, o objetivo maior da Rede de Concessionárias Scania é oferecer um atendimento de qualidade ao cliente onde quer que ele esteja, a custos vantajosos para ambas as partes. “No futuro, com uma rede amplamente padronizada, será possível que os transportadores entreguem às nossas concessionárias a gestão de suas frotas e essa operação será facilitada exatamente por essas soluções de negócios, que já estão disponíveis e contemplam todo o ciclo de vida útil do veículo. A importância da cobertura nacional é gerar escala para a viabilidade dessas soluções, tanto para a Scania como para nossos clientes”, complementa Humberto Marin, gerente da área de Soluções de Negócios da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

HF



Uma cidade mais limpa

Dois caminhões Scania P 310 começam a operar em Vásquez de Coronado, Costa Rica, recolhendo lixo e beneficiando mais de 1,7 mil famílias

Vásquez de Coronado é um distrito de San José, capital da Costa Rica. A agropecuária é sua principal atividade econômica. A cidade já demonstra um grande desenvolvimento residencial e comercial e isso, inevitavelmente, traz consigo uma grande quantidade de lixo e a necessidade crescente de sua coleta.

Este ano, depois de uma licitação pública, dois caminhões Scania P 310, com tração 6x4, iniciaram o trabalho como coletores de lixo. Os veículos são os primeiros Scania com motor de 9 litros e potência de 310 cavalos a ser vendidos no país. Com uma capacidade de 14 toneladas de carga de lixo cada um, eles vêm sendo responsáveis por aumentar a produtividade da operação.

“Esses dois caminhões possuem motores com torque de 1.550 Nm a 1.200 rpm, o que lhes permite operar com baixo consumo de combustível, em uma operação que anda e pára a todo momento”, explica Ricardo Gómez, diretor comercial de Eurobus S.A., distribuidor Scania para a Costa Rica e

o Panamá. Juntos, os dois caminhões beneficiam, todos os dias, 1,7 mil famílias. Em Vásquez de Coronado há uma população de 70 mil habitantes distribuídos por uma extensão de 222 quilômetros quadrados. De acordo com informações do município, a operação está indo muito bem e os motoristas estão bastante satisfeitos com a suavidade e conforto dos caminhões.

“Este importante e próspero distrito de Vásquez de Coronado é muito querido na Costa Rica. O time de futebol da cidade, o Club Sport Uruguay de Coronado, que atualmente joga na segunda divisão do futebol profissional do país, foi campeão da primeira divisão em 1963. Sabemos que uma boa operação desses caminhões ali é fundamental para futuras vendas em outras partes da Costa Rica”, comenta Gómez, que já foi jogador do Club Sport Uruguay no passado.

Para a Scania, a Costa Rica é um mercado especialmente bom para ônibus, mas nem tanto para caminhões.

Até hoje, mais de 350 ônibus Scania chegaram ao país, onde os sete primeiros foram vendidos em 1989. A história dos caminhões começa antes, em 1978, com quatro unidades vendidas. Entretanto, o número total até hoje supera pouco mais de dez unidades.

“Para caminhões, é permitido importar veículos usados. Isso não é válido para ônibus. Dessa forma, a concorrência se processa de uma maneira desigual para caminhões. Nossos ônibus são reconhecidos como muito bons em uma geografia como a que existe na Costa Rica, onde predominam as encostas e, portanto, há uma necessidade de veículos com alto torque que proporcionem segurança e baixo consumo de combustível. Essa imagem certamente será transferida para os caminhões, principalmente depois do bom resultado dos veículos de Coronado”, acrescenta Fernando Garrafa, responsável da Scania na América Latina pelas vendas de veículos no México e no Caribe.

Do papel à ação

Expressos em suas políticas, compromissos da Scania com a qualidade dos produtos, o respeito pelo meio ambiente e o bem-estar dos colaboradores Scania refletem-se no dia-a-dia da organização

Comprometida em manter a satisfação e a rentabilidade do cliente, a Scania procura, além de oferecer produtos de alta qualidade, assegurar que seus veículos sejam fabricados sob condições que não comprometam o meio ambiente e a saúde de seus colaboradores. Para que isso aconteça, todos dentro da organização são orientados a seguir os compromissos das Políticas de Qualidade, Meio Ambiente, Segurança e Saúde Ocupacional da montadora.

“As políticas de uma empresa são ferramentas de comunicação que indicam uma direção a seguir e ajudam a promover o comprometimento dos colaboradores. Por isso, não podem ser um papel colado na parede, têm de ser postas em prática por meio de ações concretas”, afirma Vera Lucia Tavares, chefe de Sistemas de Gestão da Scania no Brasil.

Recentemente atualizada, a Política de Qualidade da Scania, por exemplo, passou a propor uma postura ainda mais pró-ativa dos colaboradores, no sentido de melhorar continuamente os processos de produção e a qualidade dos caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos, com base no conhecimento profundo das necessidades do cliente, identificadas por meio de visitas e análise de avaliações realizadas pelo próprio cliente.

Na Política Ambiental, a Scania estabelece seus compromissos de maneira a atender a legislação, a prevenção à poluição e a melhoria contínua em relação a seus produtos e processos. Toda legislação ambiental

é continuamente identificada, analisada, comunicada às áreas envolvidas dentro da montadora e monitorada. O objetivo é que o seu cumprimento seja sempre assegurado.

“A Scania leva o meio ambiente em conta desde o estágio de desenvolvimento até o final da vida útil de seus produtos, contemplando todo o ciclo. A preocupação vai desde a busca de tecnologias que foquem o baixo consumo de combustíveis e, conseqüentemente, a menor emissão de poluentes, até o processo de produção, no qual se busca reduzir o consumo de recursos e gerar o mínimo de resíduos”, comenta Tavares.

Na hora da venda, a área comercial da Scania também ajuda o cliente a escolher o veículo certo para sua aplicação, o que reduz o consumo de combustível e o desgaste do veículo. Já no mercado, a manutenção realizada de forma adequada ajuda a preservar as características ambientais

do produto. Informações detalhadas sobre desmontagem são fornecidas e os componentes e materiais são claramente identificados para facilitar a reciclagem.

Para garantir o bem-estar dos colaboradores, a Scania tem o respaldo de sua Política de Segurança e Saúde Ocupacional. Por meio dela, a empresa incentiva a responsabilidade pela segurança individualmente, melhorando o ambiente de trabalho com prevenção de doenças e de acidentes ocupacionais.

A Política de Segurança e Saúde Ocupacional da Scania tem motivado ações preventivas de antecipação, reconhecimento, avaliação e controle de riscos, utilizando sistemas de identificação que envolvem as chefias e seus colaboradores, bem como prestadores de serviços. Os compromissos com a prevenção de acidentes e doenças ocupacionais são estabelecidos naturalmente.

TN





Arquivo Scania

Combinação perigosa



Sono e direção, quando juntos, representam fatores de risco na segurança no trânsito

O sono representa um estado de desligamento da percepção do ambiente, com modificação do nível de consciência e da resposta a estímulos internos e externos. Um dos problemas é a sonolência excessiva sentida durante o dia que, certamente, interfere no desempenho do indivíduo, seja ele motorista ou não.

Para falar sobre esse tema, a Scania reuniu cinco especialistas no 2º Seminário de Transporte e Segurança, promovido pela montadora em agosto, em parceria com a NTC&Logística e, desta

vez, com apoio da Abramet – Associação Brasileira de Medicina do Tráfego, realizado na sede na NTC&Logística, em São Paulo (SP).

A sonolência pode ser reflexo da privação do sono, observada quando a pessoa dorme menos que o necessário, ou de algum distúrbio como a apnéia do sono, caracterizada por paradas repetidas e temporárias da respiração durante o sono; a narcolepsia, na qual a pessoa sofre de ataques de sono; a hipersonia, em que o indivíduo necessita de 24 horas de sono; entre outros.

“Atualmente, estão catalogadas cerca de 100 das chamadas doenças do sono. A privação do sono é um dos problemas mais comuns e atinge cerca de 43% da população brasileira. No

Estado de São Paulo, que possui centros especializados em tratamento gratuito de distúrbios do sono, existem em torno de 14 mil narcolépticos e entre 6 e 7 mil hiper-sônicos”, explica **Ademir Baptista Silva**, doutor em distúrbios do sono e chefe do Departamento de Sono da Abramet.



Fatores como a direção por longas distâncias sem paradas para descanso apropriadas, a direção durante a noite, após o almoço ou no horário habitual de sono, uma jornada de trabalho de mais de 60 horas semanais, a ingestão de álcool, mesmo que em pequenas quantidades, e o uso de alguns medicamentos requerem atenção dos motoristas.

“Dirigir sonolento é um grave problema de saúde pública, pois, além de comprometer o indivíduo em si, traz danos também à sociedade”, afirma Silva.

Estatísticas mostram que problemas com sonolência causam inúmeros acidentes, tanto no Brasil, quanto em outros países, porém, apenas metade são relatados. Desses acidentes, a maioria ocorre com boas condições climáticas e de visibilidade, entre a meia-noite e seis da manhã ou então no meio da tarde.

“A incidência de acidentes de tráfego à noite é de três a quatro vezes mais alta do que durante o dia. Estudos mostram que ao mudar de um

ambiente claro para um escuro, o olho humano demora 60 minutos para se adaptar 100% ao ambiente. Durante esse tempo, o motorista pode ficar temporariamente cego”, declara a doutora **Rita Cristina Mainieri Ramos de Moura**, 2ª diretora científica da Abramet.



Fotos: Mônica Zanoni

Existem também substâncias que podem provocar comprometimento no desempenho do motorista. O álcool é a mais consumida e causa 50% das mortes no trânsito. Medicamen-

tos antidepressivos, tranqüilizantes, neurólépticos, hipnóticos, analgésicos, antialérgicos, antiespasmódicos e hipoglicemiantes e as drogas ilícitas – a maconha, a cocaína e o ecstasy – também têm

um alto consumo.

“Muitas substâncias, que são encontradas em um simples remédio para gripe ou dor nas costas, podem provocar sintomas como

a sonolência, dilatação da pupila, aumento do tempo de reação e sedação. Por isso, o motorista, sempre que precisar tomar algum medicamento, deve apresentar a receita ao departamento médico da empresa em que trabalha”, explica o doutor **Moise Edmond Seid**, diretor de Assuntos Internacionais da Abramet.

Experiências demonstram que o

sono nos seres humanos é essencial para o equilíbrio da parte emocional, a recomposição do sistema imunológico, a reestruturação dos neurotransmissores, para que o cérebro processe informações e armazene memórias.

O chefe do Departamento de Medicina

Ocupacional da Abramet, doutor **Dirceu Rodrigues Alves Júnior**, ressalta a falta de uma legislação com normas regulamentadoras que exija que o motorista durma as horas necessárias, mesmo porque não existe uma maneira eficaz de fiscalização.

“O tempo de direção ideal para um motorista de caminhão é de seis horas com paradas a cada 120 minutos. Se, sem intervalos, a jornada for de quatro horas de trabalho, a pessoa fica sujeita a lapsos de atenção; de oito horas, ela sofre de déficit de atenção; e, acima de oito horas, o risco de acontecer algum acidente

dobra”, comenta Alves.

O coordenador do Programa de

Medicina do Sono do Grupo Águia Branca, doutor **Sérgio Barros Vieira**, apresentou um estudo de caso sobre os trabalhos desenvolvidos pelo grupo, um dos maiores do País no transporte de passageiros, para prevenir e tratar os distúrbios que atingem os motoristas e entender de que

maneira eles influenciam na condução dos veículos.

“Nosso objetivo é utilizar a medicina do sono de maneira preventiva, conhecendo o organismo do ser humano enquanto ele dorme, para então criar ações que possam interferir e reduzir o número de acidentes que envolvam os motoristas da Águia Branca”, comenta Vieira.

A Águia Branca, com sede no Espírito Santo (ES), possui três laboratórios dentro da própria empresa com estrutura para a realização da polissonografia, exame que monitora vários parâmetros biofisiológicos de um paciente enquanto dorme, e para o tratamento dos motoristas, oferecido pela empresa.

Resistência comprovada

Caminhões Scania passam por prova de fogo na construção de rodovias

Com mais de cinco anos de experiência na construção de rodovias no México, a Construcciones Generales tem investido para desenvolver uma melhor infraestrutura viária para o país. A empresa adquiriu recentemente seis veículos Scania do modelo P 400, com tração 8x4, equipados com implemento basculante. Os novos caminhões passam diariamente por uma prova de fogo encarando temperaturas ambientes de 35°C e carregando a pavimentação asfáltica a mais de 120°C de temperatura.

“Os caminhões Scania tornaram nossas operações mais produtivas e rentáveis. Conseguimos desenvolver, em parceria com a montadora e com a implementadora Carmex, veículos basculantes com capacidade para 23,5 metros cúbicos, o que equivale a mais de 37 toneladas de massa asfáltica”, afirma Ángel Macías Garza, gerente da Construcciones Generales.

Os veículos adquiridos pela construtora foram projetados exclusivamente

para o mercado mexicano e contam, por um lado, com a tecnologia dos veículos Scania e, por outro, com um projeto basculante ideal para o abastecimento de pavimento a ser aplicado sobre o piso.

O desempenho dos caminhões foi observado durante quatro semanas e, ao final desse período, o resultado proporcionado correspondeu às expectativas da Construcciones Generales. Em resumo, o P 400 8x4 demonstrou-se um veículo mais produtivo, graças, especialmente, à sua tração.

Os primeiros contatos da Construcciones Generales com a Scania foram feitos por meio de recomendações de outros frotistas, que comentavam sobre os benefícios oferecidos pelos caminhões da marca. “Nossas exigências eram simples: produzir mais com um mesmo caminhão. E foi exatamente isso que a Scania nos ofereceu. Um veículo versátil, com excelente manobrabilidade e visibilidade, que nos proporciona maior produtividade”, diz Garza.

Além disso, em aplicações como a realizada pela Construcciones Generales é necessário contar com veículos que tenham grande

respaldo tecnológico, uma vez que para a construção de estradas há um tempo específico necessário para realizar as descargas de massa asfáltica.

“O produto não pode ficar a temperaturas abaixo de 120 graus centígrados. Se a temperatura cai, a massa já não serve e temos que descartá-la. Outra exigência deste negócio é que se tenha um excelente serviço de pós-venda para os veículos em operação”, acrescenta ele.

As operações da Construcciones Generales são atendidas pelo Grupo Garco, representante da Scania no México. A empresa conta com um pacote de serviços que permite que os veículos recebam manutenção no mesmo local onde realizam suas operações.

“O serviço de pós-vendas oferecido pela Scania nos surpreendeu positivamente. Além disso, a operação com os caminhões Scania já nos fornece parâmetros reais de comparação com outras marcas. Agora sabemos do que a Scania é capaz e vamos gradualmente realizar a troca das unidades”.

A construtora, com sede na cidade de Monterrey, Nuevo León, conta com uma frota de 50 unidades basculantes e atua em quase toda a região norte do México. Entre seus principais clientes estão o Governo do Estado de Nuevo León, a Secretaria de Comunicações e Transportes (SCT) e o Sistema de Camiños de Nuevo León.

Por Marco Hernández G., do México



Foto: MHC



Desafio aceito

Mais de 160 caminhões Scania trabalham na construção da Interoceânica, rodovia que ligará o Brasil ao Peru

Com o objetivo de impulsionar o processo de integração política, social e econômica da América do Sul, a Rodovia Interoceânica Peru-Brasil vai ligar os portos do Pacífico na costa peruana aos portos do Atlântico no território brasileiro. A construção iniciada em 2005 deve colaborar também no desenvolvimento de regiões isoladas.

A rodovia terá 2,6 mil quilômetros de extensão no lado peruano e se ligará, no lado brasileiro, a uma estrada já construída, de 4.345 quilômetros, que vai da fronteira Acre-Peru ao Porto de Santos.

Envolvidas nessa obra estão as empresas brasileiras Norberto Odebrecht e Andrade Gutierrez e as peruanas Graña y Montero, JJC Contratistas Generales e ICCGSA, que, por meio dos respectivos consórcios, têm em suas mãos a responsabilidade para a implementação do projeto.

Para cumprir parte da missão, os operadores contam com mais de 160 veículos Scania dos modelos P 360 e P 420, implementados com basculantes,

guindastes e reboques. Os veículos operam na área andina, a 4,7 mil metros de altitude, com temperaturas abaixo de zero, e também em altitudes menores com chuvas permanentes e temperaturas que superam 40°C.

“Estamos muito satisfeitos com os caminhões Scania que operam em diferentes trechos da obra. Tive a oportunidade de observar o desempenho de alguns deles em diversas condições de tempo e terreno e vi que os veículos se adaptaram sem dificuldades”, informa Osvaldo Alves, responsável pela programação dos equipamentos do Trecho 3 da obra.

As exigências do trabalho na Rodovia Interoceânica Peru-Brasil requerem suporte técnico adequado e disponibilidade imediata de equipamentos, para garantir a máxima operabilidade e, conseqüentemente, a rentabilidade dos caminhões.

“A Scania nos oferece total apoio de pós-venda e estoque de peças de reposição na medida certa para cada um dos trechos e diferentes

áreas de operação, o que garante um atendimento adequado às nossas necessidades”, afirma Claudio Arbaiza, do programa de subcontratação de equipamentos para a obra.

A construção da Interoceânica contribuirá para ampliar de maneira substancial o intercâmbio comercial entre o Peru e o Brasil, melhorando a economia dos dois países e proporcionando aos povoados localizados próximo à estrada um maior desenvolvimento econômico. O turismo também será beneficiado, já que a infra-estrutura das estradas favorecerá tanto às viagens nacionais como as internacionais.

Como conseqüência, o projeto proporcionará a melhoria das condições de vida da população e aumentará consideravelmente os postos de trabalho na região. Somente na construção da estrada, em quatro anos, serão gerados 14 mil postos de trabalho diretos e indiretos.

Por Desirée Lustig, do Peru

Manutenção insuperável

Transportes Huasco reconhece a importância do pós-venda para oferecer o melhor serviço de transporte

No coração da cidade empresarial, no setor noroeste de Santiago, no Chile, encontram-se os escritórios da Transportes Huasco. Ali, o dono e gerente geral Claudio Callejas administra todas as operações que ocorrem em Calama, no norte do Chile, onde a empresa está estrategicamente situada para prestar serviços às mais importantes mineradoras de cobre do país. São mais de 30 anos que validam a experiência dessa empresa de transportes, nos quais seu principal lema tem sido diferenciar-se dos concorrentes com eficiência e tecnologia.

Atualmente, a Transportes Huasco conta com uma frota de 50 caminhões, dos quais 30 Scania. Utilizando o máximo de sua capacidade de serviço, ela firmou significativos contratos com importantes mineradoras chilenas, entre elas a Codelco, a Radimix e a Cerro Denominador. Esse fator ajudou a empresa a ampliar sua frota recentemente com 17 caminhões Scania R 400, que também melhoraram sua capacidade tecnológica em transportes de cargas.

A Transportes Huasco foi fundada pelo pai de Claudio, Homero Callejas, um contador geral da República, que insatisfeito com seu trabalho e desorientado pela morte de seu pai decidiu mudar o rumo de sua vida, adquirindo

na década de 1970 um caminhão para transportar vidros e papéis. Na década de 1990, Cláudio assumiu a empresa e decidiu adquirir o primeiro caminhão Scania. Era um caminhão Série 4 usado.

De lá para cá, a confiança na Scania só aumentou. A Transportes Huasco realizou uma análise na qual ficou demonstrado que utilizando caminhões da marca era possível diminuir os custos de manutenção pela metade, quando comparados aos de marcas concorrentes. "Isso torna a Scania inigualável em serviços de pós-venda e na relação preço-qualidade", afirma Cláudio Callejas.

O gerente conta que fechou com a Scania, há um ano e meio, um acordo de manutenção, devido especialmente a conveniência dos preços e às condições favoráveis em que a marca realiza os serviços. "Sempre há horários disponíveis para a prestação de serviços e, assim, nenhum caminhão deixa de trabalhar, economizando tempo e dinheiro. Eu pago a manutenção e se ocorre algo ao

caminhão já não me preocupo. A Scania se encarrega do problema", garante.

Apesar do acordo de manutenção com Scania no Chile ter geralmente validade de dez anos, a Transportes Huasco optou por estendê-lo por tempo indeterminado. O setor de cobre chileno passa por um bom momento, mas lamentavelmente isso não se reflete nas tarifas dos transportes de minérios, que são afetados por outros tipos de variáveis, como o petróleo ou o dólar. Por isso, a transportadora tem como prioridade a análise dos custos de manutenção de cada um dos caminhões de sua frota.

Hoje, o principal cliente da Transportes Huasco é a Cerro Denominador, empresa mineradora ligada à família Callejas. As principais rotas da transportadora estão no norte do Chile, por onde transporta material das minas, concentrado de cobre (cátodo) e minerais em geral, entre Chuquicamata e Antofagasta ou Potrerillos.

Por Rodrigo Troncoso, do Chile



Fotos: Anders Nordström



○ cereal em um porto seguro

Maior companhia de armazenamento de grãos da zona do porto de Quequén, na Argentina, a Campoamor conta com uma frota exclusiva de caminhões Scania

Dedicada ao trabalho no campo há 55 anos, a Campoamor é uma empresa familiar argentina que tem como principal atividade o armazenamento de grãos. Uma das maiores na zona do Porto de Quequén, com uma capacidade de armazenamento de 110 mil toneladas, a empresa possui uma frota de 10 caminhões Scania que se somam a outras 40 unidades contratadas no traslado e coleta de mercadorias.

A história da Campoamor teve início quando os irmãos Abel e Juan José Campoamor adquiriram um armazém de secos e molhados na localidade de López, a 20 quilômetros de onde se encontra atualmente a planta principal da empresa. A aquisição do estabelecimento comercial incluiu também um pequeno caminhão, com o qual transportavam os artigos comercializados.

Dois anos depois, os irmãos deram início ao armazenamento de grãos ensacados. Em 1962, construíram sua

primeira área de armazenagem de cereais, em López, preparada para receber 6 mil toneladas. Nesse mesmo ano, venderam o único caminhão que possuíam para adquirir seu primeiro Scania, marca que não abandonaram mais.

Na época, também mudaram as instalações para Benito Juarez, onde já tinham sido instaladas as redes telefônicas, ainda ausentes em seu lugar de origem. Depois de alguns anos, já contavam com três veículos pesados, todos da marca sueca. Foi nesse tempo, que os irmãos adquiriram um L 111 que, segundo Guillermo Campoamor, filho de Abel, foi um dos primeiros fabricados em Tucumán.

“Os caminhões Scania sempre deram grande resultado, têm um rendimento muito alto, baixa manutenção e são muito confiáveis. Os veículos nunca estão parados e quando a gente possui um com toda essa categoria é

muito difícil trocá-lo por outra marca”, afirma Guillermo.

Os caminhões da Campoamor percorrem em média 130 mil quilômetros por ano em suas viagens para os portos de Bahía Blanca, Buenos Aires e Quequén -como destinos mais usuais. Para a manutenção, utilizam os serviços da concessionária Scania Automotores del Atlántico, tanto em Mar del Plata, para onde se dirigem com maior frequência, como em Bahía Blanca.

“Toda a manutenção dos caminhões, com exceção da troca de óleo e dos filtros, é feita na concessionária. Com relação ao atendimento de pós-vendas estamos muito satisfeitos. Além disso, os nossos motoristas têm um relacionamento muito próximo aos mecânicos da Automotores del Atlántico e efetuam cursos de direção constantemente com o pessoal da Scania”, conta Guillermo.

Por Daniel Jatimilansky, da Argentina

Mais 46 ônibus urbanos para Curitiba

A Scania entrega em setembro 46 ônibus urbanos para Curitiba (PR). A venda faz parte da primeira grande renovação da frota local após um período de cinco anos. Os novos veículos foram adquiridos pelas empresas Campo Largo, Redentor, Santo Antonio e Tamandaré.

Entre as principais características dos chassis estão a suspensão pneumática integral, a caixa de mudanças automática e o freio auxiliar hidráulico. O lote é composto por 42 unidades do modelo K 230 4x2, destinadas à alimentação das linhas troncais, três K 310 articulados e um K 270, com 15 metros de comprimento e terceiro eixo direcional, para circulação em corredores exclusivos ■



Joel Rocha

65 anos da TA



Arquivo Scania

A Transportadora Americana, TA, completa 65 anos em 2006. A empresa, com sede em Americana (SP) e 22 filiais distribuídas pelos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, atua no segmento de cargas fracionadas e baú. Cliente da Scania desde 1997, a TA possui 86 caminhões pesados, dos quais 68 são da marca sueca ■



Divulgação

Transpesminas 40 anos

Em 2006, a Transpesminas completa 40 anos de história. Os veículos da empresa, que percorrem anualmente mais de 12 milhões de quilômetros, atuam no transporte rodoviário de cargas especiais e indivisíveis até 150 toneladas em todo o Brasil e nos países do Mercosul. Parceira da Scania desde 1973, a transportadora possui hoje 60 caminhões da marca, que representam mais de 70% de sua frota ■

Empresa chinesa adquire caminhões Scania **brasileiros**

A XinAo Gas, empresa de transporte de gás na China, adquiriu 50 caminhões Scania modelo P 380, com tração 6x4, para ampliação de frota. Essa é a primeira vez que a transportadora, que conta com outras 100 unidades, adquire caminhões da marca. Os veículos estão sendo produzidos na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP).

Em agosto, representantes da XinAo e da Scania China estiveram no Brasil. Eles conheceram o processo produtivo da montadora e visitaram empresas do grupo Ultra – a Ultragas em Santo André (SP) e a Transultra em Santos (SP) – que têm larga experiência nos segmentos de gás e produtos químicos. Os visitantes tiveram também a oportunidade de conhecer a cidade do Rio de Janeiro (RJ) ■



Renato Merlini



Comy Heiting

Perda inestimável

Faleceu, no dia 6 de agosto, Jelson da Costa Antunes. O empresário, presidente do grupo JCA – que controla, entre outras empresas, a Auto Viação 1001 e a Viação Cometa, era o maior proprietário de ônibus Scania no mundo, contando com uma frota de 1,5 mil veículos da marca. Antunes, nascido em Itaboraí (RJ), foi enterrado no cemitério de Parque da Colina, em Pendotiba (RJ) ■

Benfica opta por ônibus de **15 metros**

A Benfica, empresa de transporte urbano de passageiros que opera na Cidade de Barueri, na Grande São Paulo, acaba de adquirir pela primeira vez veículos Scania.

Os cinco ônibus do modelo K 270 IB 6x2*4, com 15 metros de comprimento, enfrentarão características típicas das operações urbanas fora das grandes capitais brasileiras: ruas mais estreitas, terminais menores e pequenos espaços para manobras – condições nas quais o modelo, que conta com terceiro eixo direcional, destaca-se ■



Renato Merlini

ITAPEMIRIM

**Direito
conquistado**

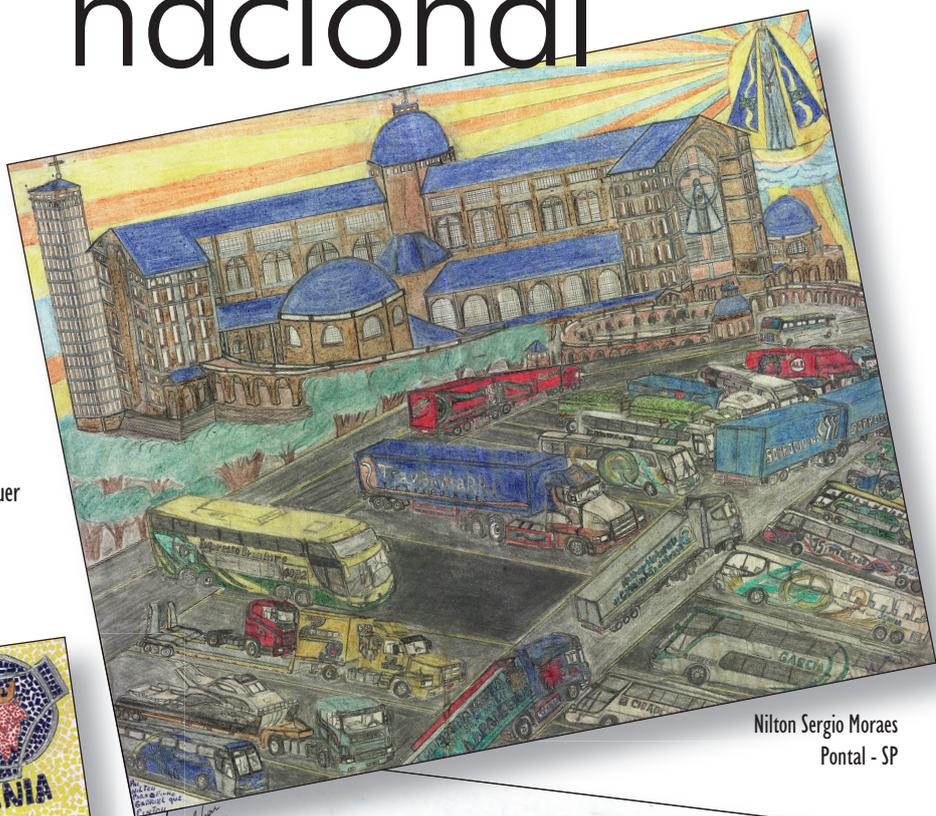
O grupo Itapemirim, de São Paulo (SP), conquistou o direito exclusivo de sua marca para comercialização no Brasil em qualquer ramo de atividade. Ao lado de apenas três outras marcas brasileiras – Natura, Perdigão e Aymoré –, o grupo tem a proteção especial de marca de “alto renome”, concedida pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). O Itapemirim é um dos maiores grupos empresariais do Brasil e atua há mais de 50 anos no setor de transporte rodoviário ■

Uma paixão nacional

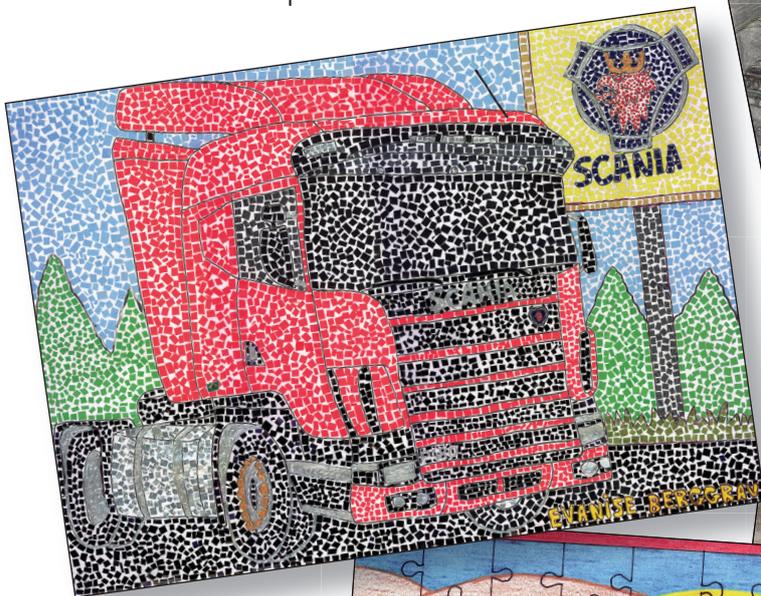
Os fãs não têm limites para demonstrar a importância da Scania no Brasil. Nilton Sérgio Moraes, por exemplo, desenhou caminhões, ônibus e lanchas equipadas com motores da marca ao lado da Basílica Nacional de Nossa Senhora Aparecida, a padroeira do País, para que seu filho Gabriel pintasse a paixão que existe pela marca aqui.

Mais uma vez, entre as centenas de desenhos enviados por pessoas de todo o País para a revista Rei da Estrada, a comissão julgadora elegeu os vencedores, selecionando os quatro trabalhos mais criativos e originais.

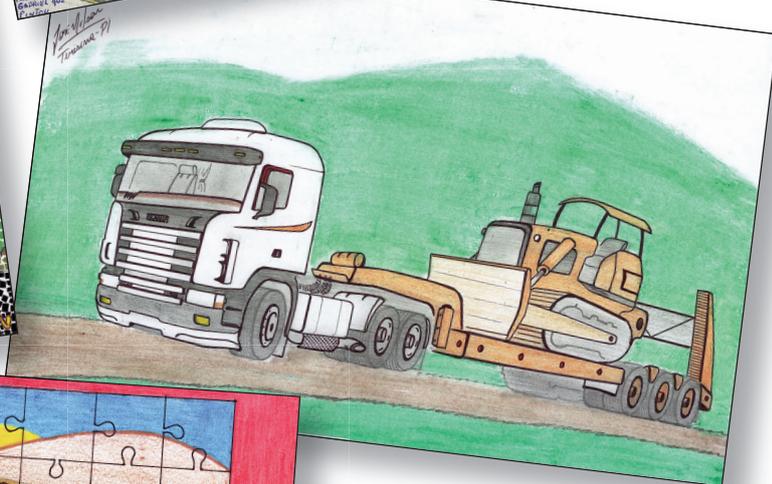
Para participar do concurso basta enviar seu desenho sobre qualquer produto ou situação que envolva a Scania para:
Scania Latin America – Corporate Relations
Av. José Odorizzi, 151 – Bairro Vila Euro – CEP 09810-902
São Bernardo do Campo – SP



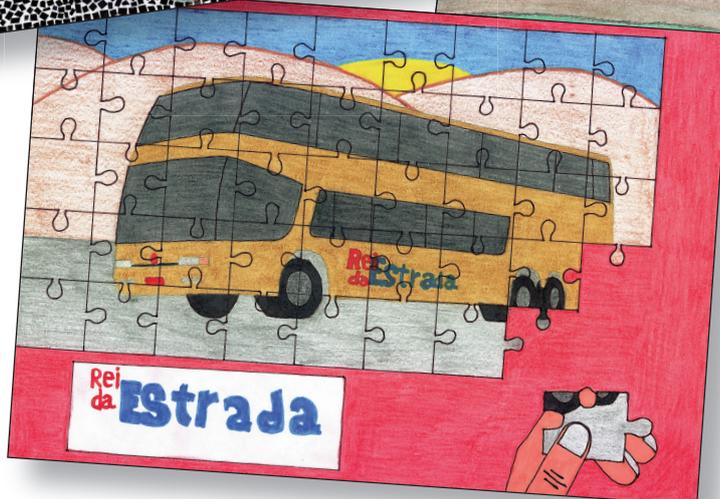
Nilton Sérgio Moraes
Pontal - SP



Evanise Berggrav
Porto Xavier - RS



José Nilson L. Monteiro
Teresina - PI



Ramon Renner
Lajeado - RS

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- **Rio Largo**
 Movepa - 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**
 Movepa - Tel. (77) 3611-4831
 E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br

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

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

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

- **Vitória da Conquista**
 Movepa - 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: veiculosdf@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.bl@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) 2101-9700
 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**
 Itaipu Norte - Tel. (91) 3242-0304
 E-mail: belem@itaipunorte.com.br

- **Marabá**
 Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262
 E-mail: maraba@itaipunorte.com.br

- **Marituba**
 Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
 E-mail: itaipunorte@itaipunorte.com.br

- **Paragominas**
 Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
 E-mail: paragominas@itaipunorte.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 - 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

- **São José dos Pinhais**
 Cotrasa - Tel. (41) 3299-7272
 E-mail: cotrasa-spj@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) 3220-6700
 E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
 Equipu - Tel. (24) 3348-3332
 www.equiporj.com.br

- **Rio de Janeiro**
 Equipu - Tel. (21) 3452-9600
 www.equiporj.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**
 Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900
 E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br

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

- **Garibaldi**
 Brasdiesel - Tel. (54) 3463-8800
 E-mail: brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br

- **Ijuí**
 Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
 E-mail: brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br

- **Lajeado**
 Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
 E-mail: brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br

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

- Passo Fundo

Mevepas - Tel. (54) 3317-9600
 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

- Uruguaiana

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

- Vacaria

Mecacil - Tel. (54) 3232-1433
 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.br

SANTA CATARINA

- **Biguaçu**
 Ediba - Tel. (48) 3296-0011
 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) 3341-0800
 E-mail: mevale@mevepi.com.br

- Joinville

Meville - Tel. (47) 3473-7597
 E-mail: meville@mevepi.com.br

- Lages

Ediba - Tel. (49) 3221-3411
 E-mail: lages@ediba.com.br

- Piçarras

Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
 E-mail: mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul

Mevesul - Tel. (47) 3525-3575
 E-mail: mevesul@mevepi.com.br

- Tubarão

Ediba - Tel. (48) 3628-0511
 E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
 Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
 E-mail: qrodapf@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

- Guarujá

Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
 Tel. (13) 3355-5424
 E-mail: mecmarine@mecmarine.com.br

- Guarulhos

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

- Itaquaquecetuba

Codema - **Seminovos** - Tel. (11) 2148-1400
 E-mail: seminovos@codema.com.br

- Jundiaí

Codema - Tel. (11) 4817-0900
 E-mail: jundiai@codema.com.br

- Porto Ferreira

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

- Presidente Prudente

P. B. Lopes - Tel. (18) 3908-7090
 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) 3378-4115
 Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André

Codema - Tel. (11) 2179-0000
 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

SERGEPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
 Movepa - 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 - Montevideú**
 Tel. (005982) 924-0433/0435

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



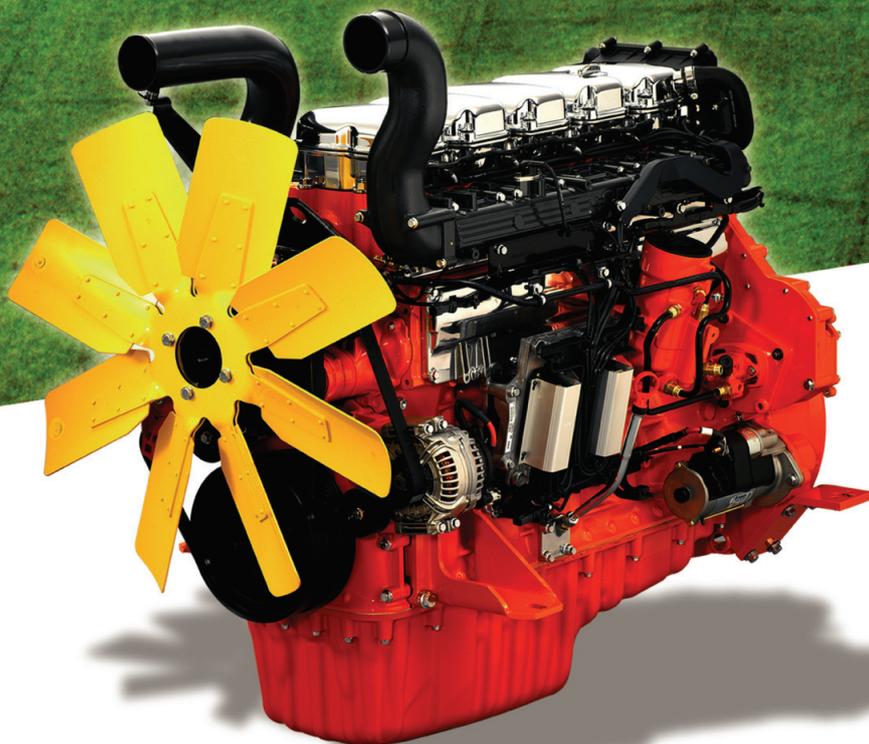
O serviço que cuida do seu Scania
 24 horas, 365 dias por ano

0800 019 4224

Novo motor
industrial Scania

DC9

Potência para o seu trabalho,
economia para o seu bolso.



Motor
eletrônico



Fácil
manutenção



Filtro
centrífugo
de óleo

O novo motor DC9 da Scania surge como uma solução inteligente e rentável para o seu negócio.

Compacto e de fácil manutenção, o DC9 da Scania tem capacidade de 270 a 330 HP de potência e o exclusivo filtro centrífugo de óleo, que elimina as partículas proporcionando maior durabilidade de seus componentes.

Dentre sua ampla gama de aplicações estão desde motobombas até colheitadeiras e pode ser utilizado também para caminhões fora de estrada.

Além de todas essas vantagens, você pode contar com o suporte de uma das maiores redes de autorizadas do país.

Afinal, só a marca que você quer pode proporcionar a economia que você precisa.



SCANIA

Av. José Odorizzi, 151 - S. B. Campo - SP
www.scania.com.br