# REESTICA CA



Série especial é a primeira das novidades reservadas para o ano de 2007



# Um ano cheio de novidades

O ano de 2007 já começa bem. Depois de terminar 2006 em alto astral, participando junto com mais de 5 mil clientes dos cruzeiros do navio Costa Fortuna a maior e mais ousada promoção de marketing de relacionamento do setor de transporte rodoviário nacional-, realizada pelo Consórcio Scania Brasil ao final de dezembro, nem bem brindamos a chegada do novo ano e já estávamos de novo na ativa. Época de reunir nossas equipes de Vendas de Veículos e de Vendas de Serviços de todo o Brasil e reciclar conhecimentos. Tudo para começar 2007 afiados e prontos para um grande ano.

As expectativas gerais são de crescimento da economia, o que leva a um conseqüente crescimento do mercado de caminhões e de ônibus, bem como dos negócios de vendas de serviços. Para responder rapidamente a essa demanda de mercado, cada vez mais específica e profissionalizada, será preciso estar atento, oferecer novas soluções de transporte, entender o que o cliente necessita e agir em todo o território nacional com a mesma eficiência. São os desafios para 2007.

O foco tem de estar cada vez mais voltado para o aumento do portfólio de serviços oferecidos aos nossos clientes. É por isso que, durante o ano, mais e mais casas que compõem a Rede de Concessionárias Scania no Brasil estarão sendo certificadas com o padrão mundial de operação da Scania, que agora denominamos Compromisso Scania de Excelência.

Mas 2007 não trará apenas desafios. Teremos um ano repleto de comemorações. Será o ano do jubileu de ouro da Scania, quando comemoramos 50 anos de nossa chegada oficial ao Brasil. Diversas atividades marcarão esse fato histórico, principalmente por ocasião da data de constituição da Scania neste país, o dia 2 de julho.

Celebraremos também os 25 anos do Consórcio Scania Brasil, o primeiro consórcio brasileiro de veículos pesados. Uma modalidade de vendas de veículos a prazo que não apenas entrega os veículos como cria fortes laços de amizade e confiança entre os consorciados e a Scania, aumentando assim a grande e conhecida "Família Scania". Dentro de um ambiente de total transparência e

credibilidade, já foram entregues mais de 48 mil caminhões e 3 mil ônibus pelo Consórcio desde 1982.

Não haveria época melhor para, também, lançar mais uma série especial de caminhões, desta vez batizada de Silver Line. Limitada a 400 unidades, reúne itens exclusivos de prestígio, endereçados aos amantes da marca Scania. Serão caminhões que marcarão época, assim como o fizeram o Jubileum, em 1991, o Millenium, em 2000, e o Horizontes, em 2001. A Silver Line começa a ser vendida agora em janeiro e a primeira unidade foi adquirida pela Transportadora Contatto, de Limeira (SP), tradicional cliente Scania que tem em sua frota um L 75 histórico, adotado como um dos símbolos do jubileu da Scania.

Levaremos a cabo, ainda em 2007, a segunda edição da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", seguindo a grande repercussão que tivemos em 2005, ano da primeira edição. É, novamente, nossa intenção valorizar o motorista de caminhão que conduz com segurança e tem papel fundamental na redução dos acidentes nas estradas.

A Scania comemora 50 anos de Brasil em 2007, caminhando sempre na direção do futuro, já que tudo o que fizemos e fazemos nos qualifica como a preferência nacional no transporte pesado e nos impulsiona a seguir mais outros 50 anos adiante.



# 6 Originais da Estrada

O concurso "Originais da Estrada" procurou e encontrou os 50 caminhões Scania mais originais e bem conservados do Brasil





# Série especial de caminhões Silver Line abre as comemorações do jubileu de ouro da Scania no Brasil. Também em 2007, novas concessionárias serão certificadas pelo padrão mundial de atendimento da Scania e o Consórcio Scania Brasil celebra seus 25 anos de atividade



27

### Consórcio

5,8 mil clientes viajam pelo litoral paulista e fluminense a bordo do navio Costa Fortuna

### 4 Notícias da Scania

### 11 Ônibus

Após cinco anos, Expresso Gardênia adquire chassis de ônihus Scania

### 12 Aplicação

Caminhões Scania P 340, com tração 8x4, irão operar em obras de melhoria da infra-estrutura realizadas por batalhões do Exército Brasileiro

### 14 Vendas

Companhia Vale do Rio Doce fecha com a Scania contrato de exclusividade para fornecimento de caminhões em 2007

### **20** Meio ambiente

Empresa de transporte público sueca aposta nos ônibus movidos a etanol

### 22 Cliente

Viação São Luiz adquire novos ônibus Scania e participa do Projeto Siriema, uma iniciativa do governo do Mato Grosso do Sul para melhorar o transporte de passageiros no Estado

### 23 Lançamento

Novo caminhão rígido P 310 6x4 é ideal para o trabalho em condições severas, mas com cargas mais leves ou funções de apoio

### 24 Equador

Ônibus Scania operam na primeira parte do novo sistema de transporte urbano de Guayaquil

### **26** Motores

Scania reúne empresários do setor de aluguel de grupos geradores e apresenta novidades

### 28 Peru

Peru Rail, tradicional operadora ferroviária, ingressa no segmento de transporte rodoviário

### **29** Argentina

Transportes Messina cruza a Cordilheira para o Chile e viaja por todo o Mercosul com cargas gerais e refrigeradas

### **30** Vendas & Clientes

**Expediente** 



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: Camilla Cremácio - Redação: Helen Faquinetti, Thais Nunes, Tatiane Leonardo, Camilla Cremácio e Mauricio Jordão
Revisão: Vicente dos Anjos - Foto de capa: Mônica Zanon

Projeto Gráfico, Editoração e Produção: Technoart Propaganda Ltda.- e-mail: technoart@technoart.com.br Impressão: Margraf Edit. e Ind. Gráfica - Tiragem desta edição: 48.500 unidades

Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902 - Home page: www.scania.com.br



### De cara nova

As balsas da Dersa que operam nos trechos Bertioga — Guarujá, Santos — Guarujá e São Sebastião – Ilhabela, receberam uma nova identificação visual nesta temporada, fruto de uma parceria entre a Dersa e a Scania. Os adesivos "Scania Industrial and Marine Engines Power" indicam que as mais de 15 balsas são equipadas com motores Scania. Os motores presentes

nas embarcações são DN11 e DI12, esse último com 409 hp. Segundo a Dersa, os motores Scania foram escolhidos por seu desempenho. Além disso, a qualidade de atendimento de pós-venda, realizado pela concessionária Mecmarine Guarujá, garante a disponibilidade operacional das embarcações =



### Presente onde o caminhoneiro está



A Brasdiesel, concessionária Scania localizada no Rio Grande do Sul, marcou presença na XX Festa de São Cristóvão e dos Motoristas. promovida pela Associação dos Motoristas de Garibaldi, nos dias 23 e 24 de dezembro. Durante o tradicional evento da cidade de Garibaldi (RS), a concessionária, em parceria com a montadora, realizou mais uma edição do Feirão de Peças Genuínas Scania, que deu aos caminhoneiros da região a oportunidade de adquirir as peças da marca a preços bastante competitivos.

Quem participou da festa pôde, além de verificar as vantagens dos pacotes de pecas e servicos oferecidos pela Scania, receber informações sobre o sistema de troca de peças usadas da montadora e orientações para a conservação dos componentes dos veículos da marca

## Encontro de pescadores



Entre os dias 7 e 10 de dezembro, foi promovida a Exponaus 2006 – Exposição Náutica & Naval do Sul. A feira, que acontece em Itajaí (SC), reuniu nessa edição cerca de 50 expositores.

A Scania marcou presença apresentando ao setor pesqueiro local os

seus motores marítimos

DI 12M de 409 hp e DI 16M de 600 hp. Na ocasião, a IP Pescado adquiriu uma unidade

do DI 12 M, que deve equipar uma nova embarcação da empresa de 28 metros de

comprimento. A negociação foi feita pela Mevale, concessionária Scania na região.

A programação da Exponaus 2006 incluiu também o 1º Fórum de Crédito da Pesca Industrial e um bolsão náutico, para a comercialização de embarcações novas e seminovas

### **Segurança** em pauta

"No Brasil, os gastos com acidentes automobilísticos chegam a R\$ 28 bilhões ao ano, e a engenharia da mobilidade deve se esforçar para reduzir esse número em pelo menos 30%", afirmou José Henrique Senna, gerente executivo de Assuntos Institucionais do Produto



da Scania Latin America e presidente da SAE Brasil, durante o discurso de encerramento do XV Congresso e Exposição Internacionais de Tecnologia da Mobilidade SAE BRASIL, elegendo assim o debate sobre segurança veicular como meta da instituição para 2007.

O evento, que do dia 21 ao dia 23 de novembro, discutiu o tema Sustentabilidade e a Matriz Energética Mundial - A Contribuição da Engenharia Brasileira, reuniu cerca de 7,4 mil profissionais, que representaram 2,9 mil empresas da área da mobilidade. Ao todo, a edição 2006 da mostra de engenharia contou com 102 estandes, 24 fóruns de debates e mais de 170 apresentações técnicas

# Scania comemora Jubileu de Ouro

Em 1957, a Scania iniciou suas atividades na América Latina, com a criação da Scania-Vabis do Brasil S.A. -Motores Diesel. Naquele mesmo ano, foi fundada a primeira concessionária Scania no País, a Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora, em Caxias do Sul. Em 1962, a fábrica foi transferida para São Bernardo do Campo, onde está localizada até hoje. Estes e outros fatos fazem parte da história da Scania que, este ano, completará 50 anos no Brasil. Em comemoração, a Scania prepara várias atividades, das quais, as primeiras a serem apresentadas para o público são a identidade do projeto Scania 50 anos no Brasil, que engloba todas as ações, e o hot site, criado exclusivamente para celebrar este período.



Identidade - A criação do logotipo que representa o projeto dos 50 anos partiu da idéia de eleger uma imagem que remeta à Scania, para que, além de ser comemorativo, o logotipo fosse facilmente associado à marca. O elemento escolhido foi a grade do caminhão L111, o Jacaré, por ser o veículo responsável pela popularização e consagração da marca Scania no Brasil. O resultado é uma imagem forte, com cores impactantes. O laranja foi adotado para que a associação com o caminhão ficasse clara, o azul é a cor padrão da marca Scania e o dourado representa o Jubileu de Ouro. O slogan da campanha é "Sempre na direção do futuro", com o objetivo de mostrar que esses 50 anos são, na verdade, a base para os próximos anos

### Começam as comemorac



A Scania reuniu, em dezembro, 100 jornalistas para seu tradicional almoço de confraternização de final de ano. O evento, que aconteceu no Jockey Clube de São Paulo, deu início publicamente às comemorações dos 50 anos da montadora no



Brasil, que acontecerão durante todo o ano de 2007.

Na ocasião, ícones de distintas épocas, cedidos pela Transportadora Contatto; pela Viação Garcia; pela Família Mascioli, ex-proprietária da Viação Cometa; e pelo programa de usados e seminovos da Scania, o SuperZerado, demonstraram um pouco da trajetória de sucesso dos produtos Scania, no País, nesse meio século de história

### anos.com.br

### **Hot Site**

Outra das ações de comemoração é o hot site www.scania50anos.com.br, que está sendo lançado neste início de ano. Lá, o internauta pode navegar



pelos fatos mais marcantes da história da Scania e do mundo, por meio de uma linha do tempo dividida por décadas. Também estão disponíveis para download pôsteres e papéis de parede. Além disso, é possível assistir a um vídeo histórico e ouvir o Hino Scania 50 anos no Brasil, canção criada para celebrar o jubileu de ouro. O hot site conta ainda com depoimentos de colaboradores. clientes e caminhoneiros, galeria de fotos e de propagandas antigas. Uma seção de notícias atualizada regularmente completa o conteúdo

### Rei da Estrada

Durante 2007, o leitor poderá conferir nas edições de Rei da Estrada as notícias relacionadas à comemoração do jubileu de ouro da Scania. Além disso, será produzida uma edição comemorativa da revista, falando sobre a história dos 50 anos da Scania no Brasil

# Protagonistas da história

Concurso "Originais da Estrada" chega ao fim, elegendo os 50 caminhões Scania mais originais e bem conservados do Brasil

Depois de sete meses de procura, a revista Rei da Estrada, por meio do concurso "Originais da Estrada", encontra os 50 caminhões que melhor representam a história da Scania em seus 50 anos de Brasil. Ao todo, foram escolhidos por uma comissão, constituída por profissionais de diversas áreas da Scania, 15 caminhões fabricados entre 1957 e 1966, 15 entre 1967 e 1976, dez entre 1977 e 1986, sete entre 1987 e 1996, e três entre 1997 e 2000.

As cinco fotos publicadas nesta edição ilustram o bom estado de conservação de um grande número de caminhões Scania que circulam há anos pelas estradas brasileiras. Selecionados em meio a mais de 300 inscrições, os 50 ganhadores do concurso "Originais da Estrada" receberão uma miniatura de um caminhão Scania. Todos os demais participantes receberam em suas residências bonés da marca.

### Conheça os 50 ganhadores do concurso "Originais da Estrada"

### 15 caminhões fabricados entre 1957 e 1966

| Clériston Félix Mariana             |      |
|-------------------------------------|------|
| Pinheiro Preto – SCL –              | 1957 |
| Reinaldo de Mello                   |      |
| Almirante Tamandaré – PR <b>L</b> – | 1958 |
| Mauro Schützky                      |      |
| Mafra – SC <b>L</b> –               | 1958 |
| Samir Jorge de Oliveira Evaristo    |      |
| Três Corações – MG L –              | 1958 |
| Nilson Ignotti Filho                |      |
| Catanduva – SP <b>L</b> –           | 1959 |
| Clarisse Baldin Kuze                |      |
| Vacaria – RS L –                    | 1960 |
| Everton Dalman Muller Ramos         |      |
| Sapiranga – RS <b>L</b> –           | 1961 |
|                                     |      |

| Mecânica Luadivi Ltda.<br>São Marcos – RSL – 1962                                |
|--|
| <b>Ariovaldo José Brocanéli de Carvalho</b><br>Alto Taquari – MT L – <b>1963</b> |
| Ione Adão Pegado de Souza<br>Rio de Janeiro – RJL – 1964                         |
| <b>Agenor Nardo</b><br>Santa Cruz do Rio Pardo – SP <b>L – 1965</b>              |
| Carazinho – RSL – 1966   |
| Wagner Inácio da Silva<br>Cuiabá – MTL – 1966                                    |
| Rogério de Souza Silva<br>Belo Horizonte – MGL – 1966                            |
|  |

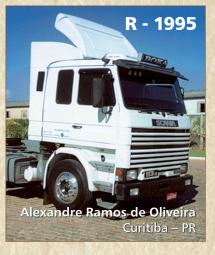


### 15 caminhões fabricados entre 1967 e 1976

| Rogério Pereira Nunes                   | Hai  |
|---|------|
| São Caetano do Sul – SP L – <b>1972</b> | São  |
| Rivaldo Aparecido Silva                 | Cle  |
| Registro – SP L – <b>1973</b>           | Bele |
| Laércio Gimenez                         | Viv  |
| Jundiaí – SP L – <b>1973</b>            | São  |
| Ubirajara Índio Bittencourt Júnior      | Mig  |
| Campo Grande – MS L – <b>1973</b>       | Bau  |
| Christian Antônio Sildatelli            | Car  |
| São Marcos – RS <b>LK – 1974</b>        | Can  |
| Vilmar Bender                           | Ade  |
| Giruá – RS <b>L – 1974</b>              | Ara  |
| Jean Carlos Correa                      | Eric |
| Jacupiranga – SP <b>L – 1975</b>        | São  |
|   |      |

L - 1975

| Haroldo Crepale                       |
|---------------------------------------|
| São Paulo – SP L – 1976               |
| 380   8010 - 31 L - 1370              |
| Cleber Nonato da Silva                |
| Belém – PA L – 1976                   |
|                                       |
| Viviane Regina Gianoto                |
| São Bernardo do Campo - SP. LK - 1976 |
|                                       |
| Miguel Antônio Machado Trize          |
| Bauru – SP L – <b>1976</b>            |
|                                       |
| Carlos Alberto Rodrigues              |
| Campinas – SP L – <b>1976</b>         |
|                                       |
| Ademir Mendonça                       |
| Araraquara – SP <b>L – 1976</b>       |
| Erick Spada                           |
|                                       |
| São Caetano do Sul L – 1976           |



### 7 caminhões fabricados entre 1987 e 1996

| R – 1989         |
|------------------|
| rrêa<br>R – 1991 |
|                  |
| T – 1995         |
|                  |
| T – 1995         |
|                  |
| R – 1996         |
|                  |
| T – 1996         |
|                  |



### 10 caminhões fabricados entre 1977 e 1986

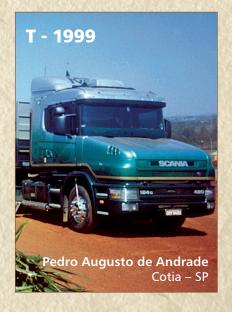
| <b>Iader Ghermandi</b> Santo Ângelo – RS L – <b>1977</b> |
|--|
| Fábio Raimundo dos Santos                                |
| Fernandes  |
| Nova Serrana – MGLK – 1978                               |
| Walter Felix dos Reis                                    |
| Loanda – PR L – 1978                                     |
| Auto Lanternagem Vitório                                 |
| Simioni  |
| Uberlândia – MG L – 1979                                 |

| Edvaldo Aparecido Bená         |      |      |
|--------------------------------|------|------|
| Mauá – SP                      | LK - | 1981 |
| <b>Antoninho Ceroni Soares</b> |      |      |
| Ouro Preto do Oeste – RO       | L-   | 1981 |
| Ignácio de Loyola Testa        |      |      |
| Governador Valadares – MG      | T -  | 1983 |
| Walter Antônio Ferri           |      |      |
| Farroupilha – RS               | T –  | 1986 |
| Manoel Aristides Farias        |      |      |
| São Bernardo do Campo – SP.    | L-   | 1981 |
|                                |      |      |

# I mante de la constitución de la Mirian de Menezes Cabreira São Gabriel – RS

### 3 caminhões fabricados entre 1997 e 2000

| Marco Antonio Mombach               |   |
|-------------------------------------|---|
| São José do Sul – RS <b>T – 199</b> | 7 |
| Airton Pereira da Silva             |   |
| Bom Repouso – MG <b>P – 199</b>     | 9 |







Maior obra de infra-estrutura rodoviária no Peru movimenta terra, caminhões, máquinas e pessoas, cruzando o país e ligando o Brasil ao oceano Pacífico

> A estrada, cujo traçado de dificílima construção envolve longos trechos rasgando a Cordilheira dos Andes e a inóspita selva amazônica, deverá abrir, até 2009, as fronteiras do Brasil para os produtos peruanos e os portos do país vizinho para as mercadorias brasileiras. Contudo, desde já, a Interoceânica emprega a população local em sua construção, traz ganhos econômicos às regiões nas quais as obras acontecem e beneficia empresas brasileiras e peruanas, responsáveis por fornecer os materiais para sua construção.

> Dividida em cinco trechos, a rodovia terá, até o término das obras, 2.5 mil quilômetros de estrada asfaltada. Antes do início dos trabalhos de construção, somente os trechos 1, que vai de San Juan de Marcona a Urcos, e 5, que vai de Matarani a Azángaro e de llo a Juliaca, eram asfaltados. Nos outros, ou faltava pavimentação ou não havia nem estradas, nem caminhos abertos. Buscando melhorar a infra-estrutura de transporte do país e a integração com o Brasil, o governo peruano concedeu ao setor privado, em 2005, a construção dos demais trechos.

**BRASIL PERU** Ů **BOLÍVIA** 

Com 703 quilômetros, os trechos 2 e 3 da rodovia estão agora sob a responsabilidade de um consórcio, formado pela construtora brasileira Odebrecht e outras três empresas peruanas, com o nome de Conirsa, Concesionaria da Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana Sur. Depois de firmar uma parceria público-privada com o governo peruano, ele tornou-se responsável pelas obras que farão a ligação de Urcos a Puente Inambari e de Iñapari, na fronteira do Estado brasileiro do Acre, à mesma Puente Inambari. O trecho 4 ficou a cargo de uma parceria que reúne as construtoras brasileiras Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa e a Queiroz Galvão.

Em lugares de tão difícil acesso como os Andes, em um extremo da obra, ou a floresta amazônica, que se encontra na outra ponta, atuam desde abril de 2006, engenheiros, técnicos e operários da Conirsa. Ao todo, cerca de 60% da mão-de-obra empregada na construção dos trechos 2 e 3 da Interoceânica são das próprias regiões onde acontecem as obras. As contratações dos operários não qualificados

> ocorreram por sorteio e contemplaram com um emprego temporário cerca de 3 mil cidadãos peruanos, que se concentram nos acampamentos de Ccatcca, Ocongate, Mazuco e Iberia. O deslocamento de pessoal para as obras e a migração da população para as regiões diretamente afetadas pela rodovia movimen-









tam as economias locais. Muitas das pessoas que se mantinham à base da agricultura de subsistência, passaram a receber salários e estimulam a agricultura comercial e o comércio local.

Segundo estudo feito a pedido das construtoras, a estrada pode gerar um aumento de 1,5% do Produto Interno Bruto (PIB) peruano. Considerada uma das principais obras da Iniciativa para a Integração da Infra-estrutura Regional da América do Sul (IIRSA), a rodovia promoverá o desenvolvimento socioeconômico da região Sul do país, que representa 18% da população, hoje em torno de 5,7 milhões de habitantes, e 32% do território nacional.

"A Interoceânica são várias obras dentro de uma. No trecho da Cordilheira dos Andes, as dificuldades são o terreno acidentado, o frio e a altitude, que chega a 4,6 mil metros. Já no trecho da floresta Amazônica, enfrentamos problemas com a temperatura, que ultrapassa os 35 graus, o excesso de chuvas, que pode interromper o tráfego durante dias e a ausência de pedras para a construção da estrada", comenta Danilo Trinchão, gerente de logística da Conirsa e um dos oito brasileiros que atuam na obra.

A Conirsa trouxe as máquinas e equipamentos do Brasil, entre eles os 170 caminhões Scania que operam nas obras. Os insumos diários – cimento, cal, combustível – estão sendo comprados no Peru. Quando chegar ao pico da obra, a demanda diária será de 200 toneladas de cimento e 180 toneladas de cal. Para a fabricação do asfalto, durante dois meses e meio, uma usina foi transportada para o meio da Cordilheira dos Andes.

Conforme Vânio Araújo, gerente de produção da Conirsa, a capacidade técnica, a boa negociação comercial e, especialmente, o prazo de entrega foram os pré-requisitos para a escolha dos caminhões Scania. Os veículos dos modelos P 360 e P 420, a princípio,

deverão operar no Peru por quatro anos, prazo para o término da construção da Interoceânica. Atualmente, eles realizam o transporte dos insumos utilizados na obra e retiram a terra e as pedras que dão lugar à estrada que começa a surgir.

Para atender à demanda por peças de reposições dos caminhões, a Scania mantém oficinas móveis nos acampamentos da Conirsa localizados nas cidades de Ccaccta e Iberia. "O objetivo é evitar que os caminhões parem para não comprometer a obra", diz Luis Duthurburu Arellano, chefe de Serviços da Scania no Peru. A montadora conta com quatro profissionais em cada acampamento, responsáveis pela administração das garantias, qualificação do pessoal que opera e realiza a manutenção dos veículos e controle dos estoques de peças.

A participação do Peru nas vendas da Scania Latin America subiu de 2% de janeiro a setembro de 2005 para 6%, quando comparado a igual período de 2006. No total, a Scania vendeu 430 caminhões no país em 2006. De acordo com Mathias Carlbaum, diretor de Vendas e Marketing da Scania para a América Latina, a região está investindo bastante em infra-estrutura, graças à alta dos preços das commodities e à estabilidade política.

Hoje, a Interoceânica é a maior obra de infra-estrutura rodoviária da história do Peru e, por isso, uma das grandes responsáveis pelo incremento de vendas da Scania no Peru. Ao fim de sua construção, a rodovia contemplará dez regiões do País - Madre de Dios, Puno, Cusco, Tacna, Moquegua, Arequipa, Ica, Ayacucho, Apurímac e Huancavelica. Para sua construção, serão investidos 810 milhões de dólares. Só a construção dos trechos sob responsabilidade da Conirsa está avaliada em 570 milhões de dólares.

# Escolha consciente

Após cinco anos sem comprar veículos Scania, Expresso Gardênia testa todos os modelos do "Time dos Sonhos" e adquire 20 chassis

A história da Expresso Gardênia começa em dezembro de 1963, com o objetivo de transportar cargas e passageiros entre as cidades de Campinas (SP) e Ouro Fino (MG). As mudanças em 1983, ocasionadas pela troca de diretoria, e em 1994, com a incorporação de outra empresa de transportes, a Ensa, permitiram, além de um aumento da frota, que a Gardênia chegasse a um número maior de cidades.

Hoje, a transportadora, que tem sede em Belo Horizonte, atua em 150 municípios com o transporte de passageiros e chega a mais de 300 com sua divisão responsável pelo transporte de cargas, a Gardênia Express. Por mês, são transportados uma média de 450 mil passageiros e um volume de 30 mil encomendas. Para atender a essa demanda, a empresa conta com uma frota de 300 veículos.

modelo K 340 e dois K 310 para renovação de parte de sua frota de veículos rodoviários. "Antes de efetivar a compra, testamos os chassis K 270, K 310, K 340 e K 380, e escolhemos os que se adequaram mais ao perfil do nosso negócio", afirma Antonio Afonso da Silva, diretor presidente do Grupo Gardênia.

"Os veículos testados pela Gardênia faziam parte da campanha de Marketing "Time dos Sonhos", promovida pela Scania no início de 2006. Fizemos questão de acompanhar os testes e mostrar ao cliente o desempenho dos produtos", explica Sérgio Calixto, gerente de Vendas de Ônibus da Itaipu, concessionária Scania em Minas Gerais. Calixto foi um dos responsáveis pelas visitas regulares à empresa e pelas vendas realizadas.

A repercussão dos ônibus recém-adquiridos tem sido tão positiva que o preScania, o K 380. "O investimento na modernização dos chassis foi fator determinante para voltarmos a comprar a marca", declara Silva. "A Scania continuou a acreditar em empresários do transporte e não poupou esforços para lançar no mercado vários modelos e opções para o transporte de passageiros", completa.

Atenção ao pós-venda - Segundo Calixto, o processo de reaproximação com a Expresso Gardênia não terminou no momento da entrega dos chassis. "Sabemos que o cuidado com o pós-venda é tão importante quanto o trabalho feito antes da efetivação da compra. Por isso, oferecemos à Expresso Gardênia treinamento de manutenção básica e preventiva", afirma.

Um instrutor de Master Driver, enviado a Belo Horizonte, foi responsável pelo curso ministrado a todos os motoristas e mecânicos da empresa. "É imprescindível que todos se familiarizem com os veículos. Esse treinamento deve ser atualizado regularmente e nós cuidaremos para que essa reciclagem aconteça", afirma Calixto. Os funcionários alocados nas filiais distribuídas pelos Estados de Minas Gerais e São Paulo também foram treinados.





# obras

Adquiridos
pelo Exército
brasileiro,
caminhões
Scania P 340,
com tração 8x4,
irão operar na
melhoria da
infra-estrutura
nacional

A ampliação dos investimentos do governo federal em infra-estrutura nos últimos anos e a necessidade de execução urgente de obras prioritárias serviram para reativar uma atividade do Exército que, embora remonte aos tempos do Império, ainda é pouco conhecida da população brasileira: o trabalho de engenharia. Com 11 batalhões especializados e cerca de seis mil militares trabalhando na construção e recuperação de estradas, pontes, viadutos, portos e aeroportos, essa área do Exército vive hoje momento de destaque.

Os batalhões de engenharia brasileiros estão presentes em obras como a recuperação dos portos de Rio Grande (RS), São Francisco do Sul (SC) e Parintins (AM); na construção de aeroportos em Natal (RN) e Marabá (PA); na construção e recuperação de 15 rodovias nacionais e estaduais. Atuando com 550 militares, cerca de 50% do seu efetivo, o 2º Batalhão de Engenharia de Construção (BEC), localizado em Teresina (PI), aliado à força de trabalho dos 1º e 3º Batalhões de Engenharia de Construção trabalha, atualmente, na duplicação da BR-101 Nordeste – carrochefe da atuação do Exército Brasileiro na área de infra-estrutura.

"A duplicação da BR-101 é uma obra de relevância nacional, que além de promover a modernização da infra-estrutura permite que quadros de oficiais que compõem o 2º BEC sejam treinados nas mais diversas facetas da engenharia, servindo como base para a atuação em missões como a do Haiti, por exemplo, onde o Exército tem 150 homens da Arma de Engenharia

trabalhando na reconstrução do país", afirma o coronel Antonio César Alves Rocha, hoje no comando do 2º BEC e, a partir de maio de 2007, à frente da Companhia de Engenharia de Força de Paz no Haiti – uma missão da Organização das Nações Unidas (ONU).

Para a execução das obras na BR-101, o 2º BEC respalda-se em tecnologia de ponta. Muito utilizados nos Estados Unidos os pavimentos rígidos ou de concreto, que conferem mais durabilidade à estrada, foram escolhidos para a construção dessa rodovia. Seguindo criteriosamente as exigências dos órgãos nacionais de regulamentação ambiental, e empregando na construção somente equipamentos devidamente credenciados pelos órgãos nacionais de trânsito, o batalhão tem sido capaz de oferecer ao País um trabalho especializado, com alta produtividade a baixo custo.

Dentro desses critérios, foram adquiridos recentemente, por meio de licitação, dois caminhões Scania P 340,

com tração 8x4. Os veículos foram implementados com betoneiras da marca Schwing Stetter, com capacidade de carga de oito metros cúbicos, e terão a missão de realizar a distribuição do concreto que vai compor o pavimento rígido da segunda pista da rodovia e também nas obras de drenagem, passeios

e meios-fios. Além dos caminhões, o 2º BEC passou a contar recentemente com novas centrais de concreto semimóveis, além de pavimentadoras e extrusoras para concreto.

TEH CEL CESAR

"O setor de engenharia do exército assume uma nova postura diante do cenário atual. Porém, sabemos que além de acompanhar os avanços tecnológicos temos de nos enquadrar dentro de todas as normas nacionais de construção e de trânsito. Nossa escolha de equipamentos deve ser criteriosa. No caso dos veículos Scania, a



Exército em ação: batalhões de engenharia trabalham em portos, aeroportos e rodovias, como a duplicação da BR-101

aquisição baseou-se especialmente no comportamento dos equipamentos

adquiridos anteriormente e na configuração dos produtos, que se enquadra perfeitamente às exigências das obras realizadas", explica o coronel César.

Segundo ele, os caminhões Scania recém-adquiridos poderão participar de qualquer uma das obras realizadas pelo 2º BEC, inclusive a

de interligação das bacias do Rio São Francisco com as do Nordeste setentrional – uma missão que começa pela revitalização do rio e a recuperação das matas ciliares e se encerra com a construção de um canal que irá colher 1% da água do rio para alimentar os açudes do semi-árido nordestino, garantindo segurança hídrica para a região o ano todo.

"Para a Scania, o fornecimento de veículos ao Exército Brasileiro é uma prova de que somos qualificados para oferecer soluções de transporte com configurações ideais para cada tipo de operação. É nossa intenção manter a parceria tanto nesta licitação que acabamos de ganhar, quanto em oportunidades futuras. Estamos à disposição da Instituição para atendê-la sempre com produtos e serviços da mais alta qualidade", afirma Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Desde 2003, o Exército Brasileiro conta com o apoio da Scania para a realização do Getram, um curso de pós-graduação em Gerência Executiva de Transporte e Mobilização, criado pela Diretoria de Transporte e Mobilização, DTMob, e coordenada pelo Departamento Logístico da instituição. Desenvolvido em convênio com a Câmara Interamericana de Transporte, CIT, e em parceira com as Faculdades da Terra de Brasília, FTB, o curso tem o objetivo de capacitar profissionais do Exército e administradores civis a gerenciar áreas de logística, transporte e mobilização.

\_ HF

# VA ano inteiro

Companhia Vale
do Rio Doce
firma com a
Scania contrato
de exclusividade
para fornecimento
de caminhões
pesados em 2007

Em dezembro de 2006, a Scania entregou à Companhia Vale do Rio Doce - CVRD, um lote de 120 caminhões P 420 8x4, como cumprimento de parte de um contrato firmado entre as duas empresas para fornecimento de caminhões pesados durante o ano de 2007. O montante de caminhões negociados entre a Scania e a CVRD, por intermédio da concessionária Itaipu Máquinas e Veículos, de Minas Gerais, pode ultrapassar, até o final deste ano, as 300 unidades, transformando esta em uma das maiores vendas de caminhões do Brasil. Os veículos contam com motor eletrônico de 420 cavalos de potência e freio auxiliar hidráulico Scania Retarder.

Estes caminhões receberão caçambas de 18 metros cúbicos e serão utilizados nas minas de ferro dos eixos "Ferrosos Sul" e "Ferrosos Sudeste", em Minas Gerais, no transporte de boa parte da produção da Vale, que deve chegar a 300 milhões de toneladas este ano. O aquecimento da demanda por minério de ferro nos últimos dois anos fez aumentar a procura por equipamentos utilizados no setor. O número de caminhões Scania 8x4 presentes nas mineradoras do Estado de Minas Gerais confirma essa informação.

Em 2005 eram 350 e hoje são mais de 700. A Scania foi a primeira a importar para o Brasil, em 1999,



Atendimento na própria mina: técnicos da Scania prestam assistência no canteiro de mineração e em postos de serviço localizados nas oficinas dos clientes

a tecnologia 8x4, com dois eixos de tração traseiros e dois eixos direcionais dianteiros. Em 2001, passou a produzir esses veículos na fábrica de São Bernardo do Campo (SP). A major parte das vendas destes caminhões está concentrada, hoje, na mineração.

Porém, o motivo da maior utilização destes veículos em mineradoras vai muito além do aquecimento do setor. "Os caminhões 8x4 são alternativas eficientes quando comparados aos típicos fora-de-estrada em custos operacionais, manobrabilidade e velocidade média de percurso. O segmento percebeu essa inovação e tem dado preferência para modernizar suas frotas com produtos que possuem assistência técnica em todo o País", comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

A Itaipu será responsável por toda a manutenção do lote negociado com a CVRD, já que os veículos possuem contrato de reparo e manutenção. "Para suprir essa demanda, fizemos investimento em estrutura. Além dos postos de serviço avançados instalados dentro das minas, o atendimento aos caminhões poderá ser realizado também em nossas filiais que estão sendo estabelecidas em Barão de Cocais e Nova Lima. No total, serão dedicados 250 técnicos", explica Fernando Guimarães, diretor geral da Itaipu.

A concessionária atende, atualmente, uma carteira de 600 caminhões 8x4 com contratos de Reparo e Manutenção. A segmentação das vendas levou a concessionária a dividir suas estruturas comerciais e técnicas. Uma unidade em Betim responde pelas vendas e manutenção de caminhões fora-de-estrada e a



sede, em Contagem, atende ao setor de rodoviários.

Um cliente de peso - Em 2005, a Companhia Vale do Rio Doce produziu mais de 255 milhões de toneladas apenas de minérios de ferro e pelotas. Neste mesmo ano, sua receita bruta foi de 13,4 bilhões de dólares.

Além de ser líder nacional na produção e exportação de minério de ferro e pelotas, a Vale também produz globalmente concentrado de cobre, bauxita, alumina, alumínio, potássio, caulim, manganês e ferroligas, e prepara-se para iniciar a produção de níquel. Opera mais de nove mil quilômetros de malha ferroviária e 10 terminais portuários próprios. É também a maior operadora brasileira de serviços logísticos, além de importante produtora de energia elétrica para consumo próprio.

Considerada uma das maiores empresas de mineração e metais do mundo, a CVRD possui atualmente operações em 14 Estados brasileiros: Pará, Maranhão, Tocantins, Sergipe, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Amazonas. No exterior, está presente em 16 países: África do Sul, Angola, Argentina, Austrália, Chile, China, EUA, França, Gabão, Índia, Japão, Moçambique, Mongólia, Noruega, Peru e Suíça.

### Tamanho X Eficiência

### **Scania P 420 8x4**



| Capacidade38 ton                    |
|-------------------------------------|
| Comprimento8,34 m                   |
| Largura2,51 m                       |
| Largura da pista de rolamento4,00 m |
| Consumo aproximado 15 l/h           |
| Velocidade média40 km/h             |



### Caminhão típico para mineração



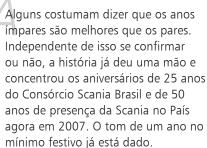
| Capacidade150 ton                    |
|--------------------------------------|
| Comprimento 11,38 m                  |
| Largura6,40 m                        |
| Largura da pista de rolamento 9,00 m |
| Consumo aproximado98 l/h             |
| Velocidade média23 km/h              |





Série especial de caminhões Silver Line, novas concessionárias certificadas pelo padrão mundial de atendimento da Scania e as celebrações de 25 anos do

Consórcio Scania Brasil começam a marcar o jubileu de ouro da Scania



Some-se a isso o lançamento em janeiro da série especial de caminhões Silver Line, que reúne diversos itens de prestígio e exclusividade, com destino certo aos amantes da marca Scania. E, ainda, o compromisso de estender a certificação de padrão mundial de atendimento Scania das atuais 34 para 50 concessionárias também este ano.

"São ações de impacto, anunciadas logo de início. Os capítulos finais do cinquentenário da Scania ganham assim fatos novos, de uma história que cresce a cada dia, com lançamento de produtos, mais serviços padronizados e o estreitamento do relacionamento entre a Scania e o cliente". comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

A comercialização da Silver Line, a partir de janeiro, quebra o paradigma de que não se costuma lançar produtos no começo de ano. Limitada a 400 unidades, tem como público-alvo os motoristas autônomos e empresários que procuram dar maior prestígio e identidade a suas frotas.

Imediatamente após a sua apresentação para a equipe de Vendas nacional da Scania, a primeira unidade já foi vendida para a transportadora Contatto, de Limeira (SP). Prova de que paradigmas existem para ser quebrados. A Contatto passa a ter em sua frota, este ano, o primeiro Silver Line ao lado de um caminhão Scania L 75, na cor original azul, de 1960, totalmente restaurado e adotado como um dos personagens principais das comemorações do cinqüentenário da Scania.

"Esta é uma série limitada feita pela Scania para quem ama a Scania. Reunimos nesses veículos itens diferenciados, que conferem exclusividade, prestígio e personalidade, combinados com a robustez, alta performance e qualidade, características dos produtos Scania. A rapidez



Itens exclusivos: buzina a ar cromada no teto, bancos de couro e iluminação para a quinta roda são destaques na Silver Line, série disponível nas cores preto, vermelho e azul

Responsabilidade: as concessionárias certificadas, como a Quinta Roda, de Sumaré (SP), que foi a primeira, em 2004, assumem o compromisso de oferecer elevada qualidade em todos os seus servicos



das primeiras vendas da Silver Line confirma o êxito dessa combinação", afirma Podgorski, que foi pessoalmente entregar o primeiro Silver Line a Marcelo e Attílio Contatto.

Faixas decorativas e três cores exclusivas personalizam os veículos Silver Line, todos cavalos-mecânicos R 420. Bancos de couro, friso prateado na grade frontal, plataforma dupla e iluminação para a quinta-roda, calota em aco inoxidável, buzina a ar cromada no teto, retrovisor com ajuste elétrico, hodômetro digital e quebra-sol lateral são itens montados somente nessa série.

Os cavalos-mecânicos R 420 Silver Line estarão disponíveis nas versões 4x2 com suspensão a ar ou mola, 6x2 com suspensão a ar ou mola e 6x4 com suspensão por molas.

A Silver Line é a seqüência das séries especiais lançadas na história da Scania e chega ao mercado no momento em que a empresa comemora seus 50 anos de atividade no Brasil. Anteriormente, a Scania comercializou as séries Jubileum, em 1991, época de centenário mundial da Scania; Millenium, em 2000, com a chegada do novo milênio; e Horizontes, em 2001, no resgate da tradicional cor laranja dos caminhões Scania.

Padrão de atendimento - O programa mundial de padronização do atendimento das concessionárias Scania também ganha reforço em 2007. Introduzido no Brasil há três anos, vai ampliar de 34 para 50 o número de concessionárias certificadas, o que corresponderá a uma cobertura de 80% do volume anual de vendas.

Hoje, o número de concessionárias Scania no Brasil chega a 95, total este que deverá estar certificado até 2009.



"A Scania realiza anualmente uma pesquisa para aferir a percepção dos clientes quanto aos produtos, serviços, instalações e atendimento oferecidos por nossa rede de concessionárias. A certificação é um conjunto de regras, diretrizes, políticas e procedimentos operacionais para garantir o cumprimento das exigências do cliente quanto a uma padronização da alta qualidade do atendimento em todas as

concessionárias", explica Guilherme Cajado, diretor de Vendas de Serviços da Scania no Brasil.

A certificação do padrão de atendimento corresponde, no programa mundial da Scania, a compromissos assumidos pelo concessionário para atingir elevada qualidade em cinco diferentes atividades: facilidade de acesso e bom atendimento do cliente, venda e entrega do veículo, venda de serviços, eficiência no tratamento das reclamações, e preocupação com o meio ambiente.

Para a certificação das atuais 34 casas, já foram investidos R\$ 25 milhões, vindos de recursos da Scania e das próprias concessionárias. O valor foi destinado ao treinamento de mais de 3 mil funcionários, em um total superior a 48 mil horas, à aquisição de 60 veículos para o atendimento de emergência Scania Plus 24, compra de ferramentas especiais para as oficinas, reforma e adequação das instalações das concessionárias e à compra e instalação de máquinas especiais para a lavagem de peças, que evitam o descarte de água contaminada no meio ambiente.

"Em um intervalo de apenas três anos, de 2004 a 2007, teremos garantido que 80% das nossas vendas de veículos e serviços são realizados conforme a padrão mundial da Scania. Até 2009, planejamos atingir 100%. Esse compromisso com a excelência no atendimento demonstra o empenho de nossa rede de concessionários em

satisfazer as exigências dos clientes com alta qualidade em

todo o território nacional",

comenta Cajado.

Com o objetivo de ampliar a identidade visual do programa de padronização de atendimento, denominado mun-

dialmente como DOS – Dealer Operating Standards, a Scania introduz este ano um selo de "Compromisso de Excelência Scania", que acompanhará a certificação das casas.

uardo Pesta

E no mesmo ano em que a Scania comemora 50 anos de sua chegada oficial ao Brasil, o Consórcio Scania Brasil, o primeiro consórcio brasileiro de caminhões pesados, celebra seus 25 anos de atividades. Responsável em 2006 por cerca de 20% das vendas de veículos novos da Scania, o Consórcio também tem a função de fidelizar os clientes da marca e mantém, desde 2002, a Família Scania, reunindo os consorciados em eventos de marketing de relacionamento e impulsionando as vendas de cotas.

"Muitos de nossos clientes já estão perguntando qual será a novidade para 2007. Neste ano, por completarmos 25 anos, vamos realizar diversos eventos, começando com um show exclusivo do cantor Leonardo, em maio. Até o final do ano, teremos vários outros acontecimentos, sempre com o padrão de qualidade a que nossos clientes estão acostumados", declara Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania.

**Tradição em eventos -** As ações de relacionamento do Consórcio já contaram com a participação de mais de 18 mil pessoas, entre clientes, familiares e profissionais do setor de transporte. O primeiro, realizado em 2002, foi um show do cantor **Leonardo**, em São Paulo (SP). Depois, vieram o cantor Daniel, na Costa do Sauípe (BA) e no Costão do Santinho (SC), um cruzeiro no transatlântico Costa Vitória, viagens para a Argentina e o Chile, e um show da cantora Ivete Sangalo, na Costa do Sauípe.

O mais recente reuniu, no final de 2006, mais de 5,8 mil pessoas em dois cruzeiros de três noites no navio Costa Fortuna, pelo litoral paulista e fluminense. O expressivo número de participantes transformou esse evento no maior já realizado para o setor de transportes no Brasil (veja matéria nesta edição).

"Com as promoções, o Consórcio Scania reforça a estratégia da empresa, de estreitar o relacionamento com seus clientes, realizando eventos que já são uma tradição. Além do lazer,



Parte da história da Scania: Marcelo e Attílio Contatto recebem de Roberto Motta, diretor da concessionária Quinta Roda, de Sumaré (SP), e de Christopher Podgorski, diretor de Vendas e Serviços da Scania, as chaves da primeira Silver Line

esses encontros servem para uma saudável troca de idéias e experiências entre os operadores de transportes, que dificilmente têm outras oportunidades para se encontrar", afirma Rocha.



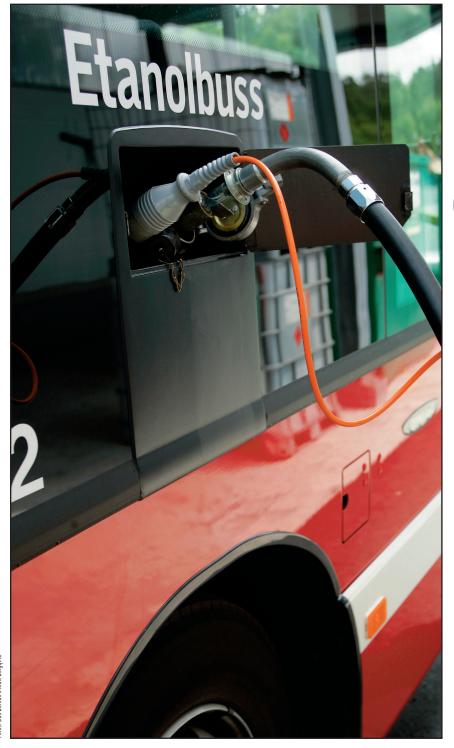
O Consórcio Scania Brasil já comercializou mais de 60 mil cotas de produtos Scania e contemplou mais de 48 mil caminhões, 3 mil ônibus e 11 mil semi-reboques ao longo desses 25 anos. Tem sido, historicamente, uma excelente opção de financiamento de um veículo novo, apresentando taxas de juros muito abaixo das praticadas pelo mercado. Diluída ao longo do plano, a taxa do consórcio gira em

torno de 0,11% ao mês, enquanto os outros financiamentos passam de 1% ao mês.

"As comemorações dos 25 anos do Consórcio, junto com os 50 anos da Scania no Brasil, são provas da parceria de longa data que a Scania tem com seus clientes no Brasil. A rapidez com que negociamos as primeiras unidades da Silver Line também atesta o lugar de destaque que ocupamos na preferência do transportador brasileiro. Quando afirmamos que teremos, ao final de 2007, cerca de 80% de nosso volume anual de vendas de veículos e servicos realizados dentro dos padrões mundiais da marca Scania, estamos respondendo com um compromisso de atender nosso cliente com a mais elevada qualidade em qualquer lugar do País", resume Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços.

E é preciso guardar fôlego para o restante do ano, pois 2007 ainda acolherá mais uma edição da Fenatran – o maior salão de novidades do transporte de cargas da América Latina, a ser realizada em outubro, e a segunda edição da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", iniciativa da Scania para valorizar os profissionais que conduzem com segurança e têm papel fundamental na redução dos acidentes nas estradas.

# Por um ar mais **puro**



Empresa de transporte público sueca aposta nos ônibus movidos a etanol na luta pela preservação do meio ambiente

O resultado da utilização de etanol nos veículos que realizam o transporte público em Estocolmo, na Suécia, nos últimos quinze anos pode ser contabilizado em 140 mil toneladas de dióxido de carbono a menos no ar. Atualmente, mais de 400 ônibus movidos a etanol circulam na capital sueca e a empresa SL, pioneira no uso desse combustível, trabalha para que um maior número de cidades européias optem por ele.

Per Ekberg, responsável pela área de planejamento da SL, diz que a técnica de combustão por meio do etanol está comprovada, é adequada ao trânsito urbano e proporciona bons resultados comerciais. "É por essas razões que temos optado por ônibus movidos a etanol. Graças a elas, é possível que um maior número de veículos da nossa frota circule com combustível renovável", complementa.

Os resultados positivos com os ônibus movidos a etanol são atribuídos pela SL especialmente à consciência ambiental da empresa, à inovação de seus colaboradores, ao apoio político e à competência da Scania.

Ekberg revela que, na década de 1980, alguns técnicos "curiosos" da SL deram início às pesquisas de motores alternativos para ônibus a fim de encontrar soluções que agredissem menos o meio ambiente.



Lars Celsing, Swebus, Per Ekberg, SL, Hans Hällström, responsável por serviços na Swebus, e Maria Ljung, da SL, acreditam que os ônibus a etanol são uma solução funcional para o tráfego urbano.



No final dessa mesma década, a empresa entrou em contato com a Scania, que colocaria à disposição sua competência no uso de etanol como combustível para caminhões pesados, adquirida durante a crise do petróleo, entre 1979 e1980, quando a montadora avançara bastante no domínio dessa tecnologia.

Maria Ljung, que coordena os trabalhos ambientais na SL e acompanha os resultados ocasionados pelo aumento da frota de ônibus que utiliza etanol como combustível, afirma que sob muitos aspectos as normas de emissões Euro 4 e Euro 5 determinam a aquisição de ônibus independente do tipo de combustível. "Contudo, nós nos concentramos no impacto ambiental global. O etanol é renovável e não causa efeito estufa. Por isso ele tem sido nossa opção", explica ela.

Anualmente, a redução de emissões da SL corresponde ao dióxido de carbono emitido por 5 mil carros de passeio. "A emissão de partículas baixou em 30 toneladas. Nossa intenção é satisfazer a crescente necessidade de transporte urbano de maneira eficiente, limitando o impacto ambiental", acentua Ekberg.

A SL foi a primeira empresa de transporte coletivo na Suécia a receber a certificação ISO 14001, referente a preservação do meio ambiente. Desde então, as metas ambientais da empresa continuam aumentando. Em 2011, 50% de sua frota de cerca de 2 mil ônibus deverá usar combustível renovável. Uma meta apoiada pelo Conselho Provincial de Estocolmo, que é proprietário da empresa.

Atualmente, Estocolmo tem a maior frota de ônibus movidos a etanol do mundo. A reação dos passageiros é positiva diante da iniciativa da SL de reduzir o impacto ambiental. "Muitos municípios vizinhos querem ter ônibus movidos a etanol nas suas linhas porque isso demonstra uma visão de desenvolvimento sustentável", esclarece Ekberg.

Com o apoio da União Européia, a SL criou recentemente o projeto BEST BioEthanol for Sustainable Transport (BioEtanol para o Transporte Sustentável), que tem o objetivo de preparar o terreno para que o etanol seja a grande alternativa de combustível. "Assim como as questões ambientais crescem na Europa, o interesse pelo etanol aumenta também. Temos recebido regularmente visitantes de outros países e já há experiências com o combustível, por exemplo, na Polônia e na Itália", revela Ljung.

Sem revolução na oficina - Além de contar com frota própria, a SL utiliza o serviço de várias outras empresas. Uma delas é a Swebus, que este ano colocou em operação 50 novos ônibus Scania, do modelo OmniLink, equipados com motores movidos a etanol. "Fala-se mais agora do etanol do que há um ano e meio", diz Lars Celsing, responsável pela área de Marketing da Swebus.

Ele esclarece que o encarecimento do combustível e a redução dos impostos favorecem o etanol. Os passageiros e as empresas de transporte coletivo

exigem a diminuição do impacto ambiental e isso prepara o caminho para o aumento da circulação de ônibus equipados com motores a etanol.

"Os ônibus movidos a etanol não significam uma revolução nas oficinas, embora os serviços sejam mais freqüentes. Os motoristas gostam desses veículos e precisam apenas de um pequeno treinamento sobre o sistema de combate a incêndios e também sobre o sistema de partida do motor", explica Celsing.

Celsing afirma que o alto consumo dos motores a etanol exige reabastecimento fregüente. Isso requer planejamento, especialmente para os veículos que operam em bairros mais distantes, evitando assim que a operação dos ônibus seja interrompida por falta de combustível.

O responsável por Marketing da Swebus assinala que a competitividade dos ônibus movidos a etanol depende de uma política de incentivo a longo prazo. "Um ônibus é um investimento que tem uma vida útil superior a dez anos. São necessárias regras de jogo estáveis, na Suécia e na União Européia, em relação à porcentagem de imposto sobre o veículo e sobre o combustível", Celsing considera que, nos próximos cinco ou sete anos, o etanol será a única alternativa de combustível renovável. "É claro que outras técnicas podem ser testadas, porém até que elas sejam comercializadas efetivamente o caminho será longo", finaliza ele.



Inseridos no Projeto Siriema, uma iniciativa do governo estadual do Mato Grosso do Sul, ônibus Scania adquiridos pela Viação São Luiz entram em operação

Maior empresa do transporte rodoviário de passageiros da região Oeste do Mato Grosso do Sul e uma das maiores do Estado, a Viação São Luiz, da cidade de Três Lagoas, acaba de colocar em operação 13 novos ônibus Scania. Os veículos, 11 do modelo K 380 6x2 e outros dois do K 340 4x2, irão operar nas linhas intermunicipais e interestaduais entre São Paulo, Mato Grosso do Sul, Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais e o Distrito Federal.

"O ótimo desempenho e a maior durabilidade dos veículos Scania foram fatores chave na hora da escolha. Além disso, contou muito a estreita relação que mantemos com a montadora", afirma Ângelo Possari, diretor operacional da Viação São Luiz.

A compra faz parte do processo de ampliação e renovação da frota

da São Luiz, que é 90% composta por veículos da Scania. Os ônibus estão inseridos no Projeto Siriema, desenvolvido pelo Governo do Estado do Mato Grosso do Sul para subsidiar a gestão do Sistema de Transporte Rodoviário Intermunicipal de Passageiros. O projeto envolve pesquisas de campo, análise de desempenho econômico dos veículos, um modelo de gestão e a padronização visual da frota, que deverá ter um layout comum sem suprimir a marca individual de cada empresa operadora do serviço.

Nas pesquisas, foram avaliadas as estruturas dos terminais rodoviários e pontos de embarque e desembarque em municípios-pólo em todas as regiões do Estado do Mato Grosso do Sul. Além disso, dados sobre a situação das estradas, traçado e pontos de pa-

rada foram identificados. As informações coletadas permitirão que sejam avaliados os custos operacionais do sistema, que compõem a planilha de cálculo das tarifas cobradas.

"Com a aquisição da São Luiz reforçamos ainda mais nossa parceria. A escolha da Scania como fornecedor para esse importante projeto é prova da confiança e do reconhecimento do nosso trabalho, que busca sempre oferecer os melhores produtos e serviços. A assistência aos veículos e o excelente resultado operacional, principalmente na economia de combustível, são diferenciais muito valorizados na São Luiz", explica Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Os novos veículos da Viação São Luiz desfilaram em carreata pelas ruas de Três Lagoas em evento que contou com a presença do vice-prefeito, Luiz Akira, de deputados, empresários, fornecedores, colaboradores da São Luiz e de representantes da Scania.

TN

# O caçula dos **"fora-de-estrada"**

Para o trabalho em condições severas, mas com cargas mais leves ou funções de apoio, chega ao mercado nacional o caminhão rígido P 310 6x4, com suspensão reforçada e motorização otimizada

Em resposta à dinamização das atividades de movimentação de carga em setores como a construção civil e a exploração florestal e canavieira, a Scania complementa sua linha de caminhões pesados "fora-de-estra-da" com a introdução do P 310 6x4, um irmão caçula dos P 420 e R 480, indicado para o peso bruto total (PBT) de até 28,5 toneladas.

"A Scania já tem seus produtos para aplicações severas muito bem posicionados nos segmentos que transportam elevadas cargas, como minas, grandes obras de infra-estrutura, áreas florestais e agricultura. Faltava uma opção para atender obras em canteiros urbanos, movimentação de cana-deaçúcar em composições veiculares mais leves e serviços de apoio, como guindastes e lubrificação. São veículos que não transportam tanta carga, mas trafegam igualmente em topografias acentuadas", explica Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania.

O novo veículo possui motor de 9 litros, com 310 cavalos de potência e torque de 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rpm, o maior de sua categoria. Além da capacidade de 28,5 toneladas de carga, o veículo pode tracionar configurações do tipo Romeu e Julieta, que superam 50 toneladas, característica herdada dos caminhões maiores da Scania, graças à suspensão traseira por molas trapezoidais, dois eixos de tração e chassi reforçado. Completam a especificação escapamento vertical, entrada de ar alta para o motor - opcional ideal para operação sujeita a muita poeira, e páralamas em peças únicas, para maior

O preço do P 310 6x4, em sua configuração básica, é de R\$ 265 mil. Há opção de cabina simples ou com leito, tomada de força para a caixa de mudanças, ar-condicionado e diferentes níveis de acabamento interno.

A gama de produtos Scania para aplicações severas, tipo "fora-de-estrada", é agora formada pelo P 310 6x4 e pelos P 420 6x4, R 480 6x4 e P 420 8x4, estes três com capacidades de carga (PBT) de 38,5 toneladas

na versão 6x4 e 47 toneladas na versão 8x4. Para a tração, mesmo em topografias adversas, os veículos P 420 e R 480 podem chegar a até 150 toneladas, em composições de várias carretas.

MJ



Ônibus Scania operam na primeira parte da Metrovía, o novo sistema de transporte urbano de Guayaquil, no Equador Os ônibus chegaram ao Equador no mês de junho do ano passado. Ao todo, 40 articulados Scania, com motor eletrônico de 310 cavalos de potência, caixa de câmbio automática, freios a disco em todos os eixos, Retarder incorporado e capacidade para transportar até 170 passageiros, inauguraram a troncal 1 – a primeira das sete que farão da Metrovia um moderno sistema de transporte de massa para a população da cidade de Guayaquil.

Operados pela Metroquil e pela Metrobastión, os ônibus Scania circulam atualmente por corredores exclusivos, em uma rota de 31 quilômetros de extensão, com dois terminais e 32 paradas. Completam o sistema da troncal 1 outros 40 ônibus alimentadores, que trafegam pelas ruas vizinhas até os terminais. A nova troncal atravessa Guayaquil saindo do terminal do Guasmo, no setor de Las Exclusas, e chegando

ao terminal do Norte. Nesse trajeto, embarcam diariamente 140 mil passageiros.

"Os veículos Scania são modernos e com grande capacidade de transporte. Isso diminui os gastos da operação e garante um melhor atendimento ao passageiro. Guayaquil contará com o mesmo sistema de transporte ágil e eficiente de cidades como Quito, no próprio país, Curitiba, no Brasil, Cidade do México, e Bogotá, na Colômbia, que estão investindo no aperfeiçoamento do transporte de massas e onde a Scania também está presente", comenta Edson Mattos, gerente de Vendas da Scania Latin America para os Países Andinos.

Os ônibus articulados, com carroceria Busscar, e um comprimento total de 18,30 metros, têm quatro portas para embarque e desembarque dos passageiros, do lado esquerdo, que estão a uma altura de



90 centímetros do nível do chão e servem exclusivamente às plataformas dos terminais e paradas.

Para segurança e conforto dos passageiros e proteção do veículo, a articulação dos ônibus possui um controle eletrônico de ângulo nas curvas. O sistema computadorizado monitora o ângulo entre as duas partes do veículo e atua suavemente tanto no motor quanto nos freios para que a curva seja contornada de forma harmoniosa, sem solavancos.

A capacidade de 170 passageiros é dividida em 37 sentados e 133 em pé. Há uma área exclusiva para deficientes, com cinto de segurança e rampa de acesso. Um dispositivo de segurança garante que o veículo só possa se deslocar com as portas totalmente fechadas.

"Todos os veículos Scania da

Metrovía recebem assistência dos representantes Scania locais, Tymsac de Guayaquil e Scaneq de Quito. Os motoristas foram capacitados por técnicos da Scania para operar os articulados e há um amplo estoque de peças de reposição, além de uma estrutura de serviço para garantir a operação continua dos veículos", acrescenta Mattos.

Para viabilizar o novo sistema de transporte coletivo, os empresários que tradicionalmente prestavam esse serviço à cidade uniram-se em cooperativas e se tornaram investidores do projeto, contribuindo com o capital para a compra dos veículos. Os bancos nacionais do Equador implementaram sistemas de crédito e de arrecadação exclusivos para as cooperativas, tornando possível o início do processo de transformação

do transporte público em Guayaquil.

Entre os objetivos do Metrovía estão planejamento, ordenamento e regulamentação do transporte público da cidade, sempre a um custo social aceitável. Para garantir o funcionamento do sistema, foi criado um agente regulador denominado Fundação del Transporte Urbano de Guayaquil, composto pelos transportadores que financiam o projeto.

A expectativa é que o novo sistema de transporte de Guayaquil esteja concluído até o ano de 2010, cobrindo mais de 100 quilômetros com as sete troncais previstas. Estão nos planos outras aquisições de ônibus, que podem totalizar, até o final do projeto, 210 veículos articulados.

\_MJ





Scania reúne empresários do setor de aluguel de grupos geradores em sua fábrica



Com a intenção de se aproximar de um dos principais consumidores finais de seus motores industriais, a Scania reuniu em dezembro empresários do setor de aluguel de grupos geradores. Na ocasião, 30 convidados conheceram o GMG 1000E1, o novo grupo gerador da Atlas GMG. Equipado com dois motores Scania DC12 53A ligados em paralelo, ele desenvolve até 1.000 kVA de potência em stand by e chega como opção para quem costuma adquirir equipamentos com um único motor importado, de mesma potência, porém mais caro e de maiores custos operacionais.

"Enquanto um gerador de 1000 kVA com apenas um motor consome 240

litros de diesel por hora, dois motores Scania, que geram 500 kVA cada, consomem juntos 180 litros. Isso representa uma economia de 25%. Tal vantagem somada à tecnologia desenvolvida pela Atlas GMG, que permite a operação do equipamento com duas células em plena carga, apenas uma célula ou com as duas células em paralelo com baixa carga, deve aumentar as vantagens competitivas das empresas de aluguel de geradores", afirma Mauro Costenaro, responsável pela área de Marketing da Unidade de Motores Industriais e Marítimos da Scania na América Latina.

Segundo ele, outra vantagem competitiva é que, com motores nacionais, é possível utilizar linhas de crédito como o Finame, do BNDES, para a compra dos grupos geradores.

Presentes no evento, representantes da PolePower, GeraForça, Guascor, Poit Energia, A Geradora, Aluga Força, GeraCenter e Celg assistiram a uma demonstração do acionamento remoto do GMG 1000E1 e a simulações de suas mais diversas faixas de carga. A Deif, empresa especializada em comandos eletrônicos para geração de energia, aproveitou a oportunidade para tam-

bém apresentar o funcionamento de seu novo controlador eletrônico para grupos geradores, que equipa o modelo da Atlas GMG.

Os representantes das empresas, que reunidas possuem mais de 4 mil grupos geradores alugados para os segmentos industriais, comerciais e de prestação de serviços, também puderam saber um pouco mais sobre a nova tecnologia da Scania, o EMS (Engine Management System) para motores eletrônicos, como o DC12 53A, que possibilita a integração da partida do motor via CAN (Controller Area Network) e proporciona a interligação de uma série de motores por meio de uma simples unidade central.

O grupo também participou de uma palestra sobre o futuro do mercado de energia elétrica no Brasil e conheceu os Contratos de Manutenção da Scania, também disponíveis para motores industriais. "Tal serviço foi apresentado como uma solução interessante para o setor, que costuma enfrentar problemas logísticos para a manutenção de seus equipamentos, em grande parte ocasionados pela quantidade de deslocamentos a que são submetidos", comenta Alessandro Puglia, da área de Soluções de Negócios da Scania no Brasil.

# Bem-afortunados os consorcia

Consórcio Scania Brasil inaugura temporada do navio Costa Fortuna em águas brasileiras levando 5,8 mil clientes em viagem pelo litoral paulista e fluminense

O Consórcio Scania Brasil realizou a maior ação de marketing de relacionamento dirigido para o setor de transporte rodoviário nacional. Seguindo a tradição da Família Scania, estratégia adotada pelo consórcio desde 2002, os clientes participantes foram presenteados com uma cabine no navio Costa Fortuna, com passagens aéreas e traslados inclusos.

A exemplo de outros eventos do Consórcio, o objetivo da promoção era reunir empresários dos setores de transporte e outras pessoas que atuam nesse segmento, além de seus familiares. No período da promoção Família Scania Costa Fortuna, foram vendidas 2,3 mil novas cotas de consórcio, totalizando um crescimento de 15% na carteira de clientes. No ano de 2006. o Consórcio Scania Brasil contemplou cerca de 2 mil clientes

"O resultado é fruto do investimento em marketing realizado pela Scania. Esses eventos têm se tornado um



e diversão", declara Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania Brasil.

O navio Costa Fortuna foi alugado para dois cruzeiros de três noites entre Santos (SP) e Búzios (RJ), passando pelas cidades do Rio de Janeiro (RJ) e Ilhabela (SP). Cerca de três mil pessoas participaram de cada evento, com direito a festas, shows, brincadeiras nas piscinas e jantares. As saídas ocorreram nos dias 17 e 20 de dezembro.

Uma grande operação foi montada para trazer os convidados de suas cidades de origem até o Porto de Santos. Foram emitidas mais de 4,5 mil passagens aéreas para cerca de 260 vôos. Em três cidades, o número de passageiros foi tão grande que aviões tiveram que ser fretados exclusivamente para atender ao evento. Além disso, 150 ônibus Scania fizeram o transporte dos passageiros entre os aeroportos de São Paulo (Congonhas e Cumbica) e o Porto de Santos.

"Em 2007, o investimento continua e novas promoções serão lançadas em breve. O resultado da promoção Família Scania Costa Fortuna foi muito bom, tanto que vários clientes já nos ligaram confirmando a presença nos próximos eventos. Isso mostra que nossa estratégia está no caminho certo. A melhor maneira que encontramos de agradecer aos clientes foi continuar investindo no relacionamento com eles", comemora Rocha.

Desde 2002, o Consórcio Scania Brasil já promoveu o encontro de clientes em diversos eventos que reforçam a experiência com marca Scania. Nesse período foram realizados shows com os cantores Leonardo, Daniel e Ivete Sangalo, em locais como o Costão do Santinho (SC) e Costa do Sauípe (BA), além de viagens para Argentina e Chile e um cruzeiro marítimo com o navio Costa Vitória.

CC



# A todo vapor, também na rodovia

Peru Rail, tradicional operadora ferroviária peruana, ingressa no segmento de transporte rodoviário contando em sua frota com 21 caminhões Scania R 480

Ao ouvir o nome Peru Rail o que geralmente vem à mente é uma confortável viagem pela ferrovia Orient Express por meio do Vale Sagrado dos Incas até a imponente cidadela de Machu Picchu ou ainda tendo como destino a cidade de Puno, desfrutando previamente da vista do Lago Titicaca. Entretanto, a Peru Rail é muito mais do que uma empresa responsável por conduzir os turistas a seus respectivos destinos. Embora muitos não saibam, ela destaca-se também no transporte de cargas.

Movimentando principalmente combustível, cimento e carvão a granel, a Peru Rail começou no setor de cargas enfrentando uma grande concorrência do transporte rodoviário. Há uma estrada asfaltada paralela à linha férrea. Entre os anos de 2000 e 2002, este sistema viário não contava com um adequado sistema de pedágios e nem controle do peso rodoviário e, além disso, existia um excesso de oferta de caminhões e pouca carga na região.

Naquela época, a Peru Rail transportava, em média, 650 mil toneladas anuais de carga. Mas após um estudo de custos, a empresa concluiu que seus serviços de transporte eram pouco rentáveis e que sob essas condições era muito difícil competir com o setor rodoviário. Tal situação resultou, em 2003, em um ajuste dos volumes de carga e do número de clientes e acabou por impulsionar a procura por projetos que mantivessem a rentabilidade do negócio.

Após um ano e nove meses de negociações, a operadora fechava um acordo de dez anos com a mineradora Cerro Verde, com um esquema bimodal de transporte. Tal sistema implicava na movimentação de aproximadamente 900 mil toneladas anuais de concentrado de cobre entre a mina Cerro Verde e o Porto de Matarani. Com a nova parceria, o trem teria de fazer o serviço de estação a estação e o caminhão o de porta-a-porta.

Sob esse novo contexto, a empresa decidiu investir em uma frota de veículos rodoviários própria para transporte pesado, adquirindo 21 caminhões Scania R 480 e dando uma virada nas condições de operação de carga à qual se dedicava há sete anos.



Instalação de caçambas de carregamento de mineral na carreta do R 480

"Decidimos pela Scania logo após uma concorrência da qual participaram as principais marcas de caminhões que competem no mercado peruano. A

> presença da Scania no Peru, não como revendedora mas com uma estrutura própria devidamente estabelecida, tanto no plano comercial quanto na área de Serviços, foi fundamental para essa escolha", disse Rómulo Guidino, diretor comercial da Peru Rail.

Agora, os novos Scania R 480 realizam o transporte do concentrado de cobre em

um percurso de 60 quilômetros até a Mina Cerro Verde de la Joya, de onde a carga é transferida para a ferrovia, prosseguindo até seu destino final. Equipados com motor V8, os veículos tracionam duas carretas sobre as quais são colocadas duas panelas com capacidade de carga útil de 30 toneladas.

Para manter os novos veículos em perfeitas condições operacionais, a Peru Rail firmou com a Scania Peru contratos de Reparo e Manutenção. A empresa conta ainda com o suporte permanente da Scania Arequipa, concessionária da marca naquela região.

Por Desirée Lustig, do Peru



Fotos: Desirée Lustig / Arquivo: Peru

# Rotas sem frunteiras

Com uma frota de 100 caminhões na Argentina, Transportes Messina cruza a Cordilheira para o Chile e viaja por todo o Mercosul com cargas gerais e refrigeradas

A Cordilheira dos Andes é imponente e formosa. Apesar de a maioria das rotas que a atravessam estar em um bom estado, cada cruzamento é uma aventura. Quando não ocorrem deslizamentos de rochas, geadas repentinas ou outros inconvenientes da natureza, as numerosas ladeiras e trâmites alfandegários – quatro para uma viagem de ida e volta – transformam-se nas principais dificuldades. A Transportes Messina, cuja central está localizada em Guaymallén, Mendoza, frequenta esses caminhos levando cargas gerais e refrigeradas. "Os caminhões que viajam para o Chile não percorrem muitos quilômetros porque ficam várias horas parados nas alfândegas, mas o desgaste do veículo nesses caminhos é três vezes superior ao de um percurso de planície", garante Carlos Messina, sócio da empresa, junto com seus irmãos Fernando, Alejandra e seu pai, Roberto, que, com um só veículo, foi responsável pela fundação da empresa em junho de 1956.

Na época de sua fundação, a Messina transportava comestíveis e conservas para Tucumã. Em 1976, a empresa incorporou as viagens ao Chile, quando a passagem que une a Argentina com esse país apresentava mais dificuldades do que agora: "Para cruzar a fronteira existia somente o túnel ferroviário, por isso devíamos colocar os caminhões sobre os trilhos e circular sobre eles; além disso, a partir de Punta de Vacas o caminho era de terra", lembra Carlos, que por aqueles tempos tinha 16 anos.

Hoje, além do Chile, os principais destinos da Transportes Messina na Argentina são Tucumã, Salta, Jujuy, Santiago

SCANIA

del Estero, Catamarca, La Rioja e Buenos Aires. Para o exterior, também viajam à Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai.

A Messina possui cerca de 100 caminhões, dos quais 75% são Scania, todos com cabine avançada. "A opção da empresa sempre foi ter caminhões com esse tipo de cabina", explica Carlos. Por isso, o primeiro veículo Scania foi adquirido pela transportadora em 1984, depois do surgimento dos 112 com tal configuração. Nove anos mais tarde, a empresa passou a incorporar somente veículos Scania, já que dentre os modelos disponíveis no mercado eram eles que melhor se adaptavam a sua operação.

"Embora tenhamos veículos de outras marcas, a maior parte de nossa frota é composta por caminhões Scania. Para a manutenção dessa parceria têm sido fundamentais a boa disposição, o atendimento e o serviço de pós-venda da concessionária AVC, de Mendoza", destaca Carlos, que também elogiou o trabalho das demais concessionárias Scania localizadas tanto na Argentina como no Chile. "Sempre tivemos apoio e resposta positivas da área de Serviços da Scania. Isso certamente influencia muito na hora da decisão de compra".

Por Daniel Jatimliansky, da Argentina

### Meio século



# de história

A Auto Viação ABC completou em dezembro 50 anos. A empresa de transporte rodoviário, fundada em São Bernardo do Campo (SP), em 1956,

cresceu, qualificou-se,

modernizou-se e é hoje sinônimo de excelência em transporte urbano no Brasil.

Com uma frota total de 79 veículos, dos quais 22 são Scania, a Auto Viação ABC comemorou, há seis anos, a conquista da ISO 9001. Seus resultados positivos ao longo dos anos são conferidos a escolha de parceiros e colaboradores dentro de critérios que respeitam o conceito de qualidade contínua



### Cidadão paulistano

Natural de Uberlândia (MG), o diretorpresidente da Braspress, Urubatan Helou, é agora cidadão paulistano. A iniciativa foi do vereador paulista Wadih Mutran, que resolveu homenagear o empresário que



escolheu São Paulo para viver, trabalhar e construir suas empresas.

Na cerimônia de entrega do título, realizada na Câmara Municipal, Helou agradeceu aos familiares e a todas as pessoas que desde 1969, quando veio para São Paulo, foram importantes na construção de sua trajetória de vida pessoal e profissional

# **Uma das melhores** do setor de **transporte**



A Coopercarga conquistou, em 2006, a terceira posição no ranking das melhores empresas do Brasil no setor de transporte, de acordo com a edição das Melhores e Maiores da Revista IstoÉ Dinheiro. A cooperativa ficou também com a terceira posição na categoria Gestão em Inovação Tecnológica.

Outra conquista foi a primeira colocação na categoria Gestão Financeira. O faturamento da cooperativa no ano de 2005 foi de R\$ 258 milhões e, de setembro a janeiro de 2006, a empresa registrou um crescimento de 20% no faturamento bruto sobre o mesmo período de 2005. Em setembro de 2006, a Coopercarga inaugurou seu terceiro terminal para contêineres, agora no Guarujá (SP), próximo ao Porto de Santos (foto), com capacidade para 7.000 contêineres. Em janeiro, 70% dessa capacidade já havia sido ocupada.

### Mérito de Mauá

O empresário Abílio Pinto Gontijo, fundador e presidente do Grupo Gontijo, recebeu do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, e do Ministro dos Transportes. Paulo Sérgio Passos, a Medalha do Mérito de



Mauá, em solenidade realizada em Brasília (DF) no dia 5 de dezembro. Essa medalha é destinada a homenagear todos aqueles que, de forma determinante, tenham contribuído para o desenvolvimento e progresso do setor de transportes

### Mensagem de **boas festas**

Como cartão de Natal eletrônico, a Rodocell Transporte e Logística, de São Marcos (RS), escolheu a foto de João Pedro, filho do proprietário da empresa, Rodrigo Michelon, brincando com caminhões Scania. A ternura da infância feliz serviu de motivo natalino e foi enviada a todos os parceiros da Rodocell, entre eles a Scania e a concessionária Brasdiesel, de quem a família é cliente há mais de 30 anos.

No final de 2006, pai e filho retiraram na mais um caminhão Scania zero-quilômetro, desta vez um R 380 6x2, que vai puxar carretas tipo sider pelo Estado da Bahia



### Rede de Concessionárias Scania

### ALAGOAS

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

### AMAZONAS

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

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: conggeral@movesa.com.br

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

### DISTRITO FEDERAL

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

### ESPÍRITO SANTO

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

-Aparecida de Goiânia Varella - Tel. (62) 4006

Varella - Tel. (62) 4006-4000 E-mail: varella@varellapesados.com.bi

-Rio Verde Varella - Tel. (64) 3611-5500 E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

### MARANHÃO

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

Imperatriz

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

São Luís

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

### MATO GROSSO

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: sinop@rotaoeste.com.br

### MATO GROSSO DO SUL

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

Dourados P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015

E-mail: pbldos@pblopes.com.br

### MINAS GERAIS

- 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: covepegv@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

Covepe - Tel. (32) 3729-3444

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

Pouso Alegre Codema - Tel. (35) 2102-5600 E-mail: pousoalegre@codema.com.br Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000

E-mail: escandinavia@nanet.com.br

Itaipu Norte - Tel. (91) 3242-0304 E-mail: belem@itaipunorte.com.br

Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262

E-mail: maraba@itaipunorte.com.br

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

- Baveux

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

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

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

Novepe - Tel. (81) 2128-8228 E-mail: novepe@novepe.com.br

### PIAUÍ

Teresina

Alpha - Tel. (86) 3220-6700 E-mail: eva@alphamaquinas.com.br

### RIO DE JANEIRO

- Rarra Mansa

Equipo - Tel. (24) 3348-3332

E-mail: equipobm@equiporj.com.br

Rio de Janeiro

Equipo - Tel. (21) 3452-9600 E-mail: equipo@equiporj.com.br

### RIO GRANDE DO NORTE

Mossoró

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

### RIO GRANDE DO SUI

- 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

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

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

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

Porto Alegre Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos) Tel. (51) 2131-5100

F-mail: werner@orbid.com.br

Mariani - Tel. (55) 3413-2013

E-mail: eletricamariani@uol.com.br

Mecacil - Tel. (54) 3232-1433

### 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) 3296-0011 E-mail: biguacu@ediba.com.br

- Concórdia

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

Ediba - Tel. (49) 3328-0111

E-mail: cordilheira@ediba.com.br - Itajaí

Mévale - Tel. (47) 3341-0800

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

Lages Ediba - Tel. (49) 3221-3411

E-mail: lages@ediba.com.br

Mevepi - Tel. (47) 3345-0577

E-mail: mevepi@mevepi.com.br Rio do Sul

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

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

- Videira Ediba - Tel. (49) 3551-3211

### E-mail: videira@ediba.com.bi

SÃO PAULO

Araçatuba Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010

E-mail: grodaar@guintaroda.com.br

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

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) 2199-5000

E-mail: guarulhos@codema.com.br

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.b

- Registro Codema - Tel. (13) 3821-6711

E-mail: registro@codema.com.bi

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.b

-Santo André Codema - Tel. (11) 2179-0000

E-mail: santoandre@codema.com.bi

Codema - Tel. (13) 2102-2980

E-mail: santos@codema.com.br - São José do Rio Preto

Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770 E-mail: pitter@escandinavia.com.br

- São Bernardo do Campo Codema - Tel. (11) 4396-6336

E-mail: saobernardo@codema.com.br

Sorocaba Codema - Tel. (15) 2102-7850

F-mail: sorocaba@codema.com.br Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900

### E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

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@mcmtocantins.com.br

### - Tel. (63) 3421-2088 E-mail: mcm@mcmtocantins.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 Bogota 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. E 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

Tel. (001809) 530-2850 - URUGUAI - Montevidéu Tel. (005982) 924-0433/0435

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

- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo

O serviço que cuida do seu **Scania** 24

horas, 365 dias por ano

0800 019 4224

www.scania.com.br





Scania é referência de qualidade em transportes no mundo. Um nome que ganha dimensão ainda maior quando esse mundo se chama Brasil. É por isso que onde tem Brasil, tem Scania. Tem desenvolvimento, história e marca. Uma marca que se escreve com a determinação e o compromisso de oferecer produtos e serviços com excelência, para colocar você em primeiro lugar.

Sempre na direção do futuro.



