

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



Bem-vindos  
à nova era



Tecnologia Euro 5, presente em toda a linha 2012 de veículos Scania, é realidade nas estradas do Brasil



MEIO AMBIENTE  
**TRANSPORTES  
CAVALINHO  
INVESTI EM AÇÕES  
SUSTENTÁVEIS** pág. 14



SÉRIE ESPECIAL  
**MATO GROSSO,  
O GIGANTE  
DA SAFRA** pág. 26

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 151

---

**4** Espaço do Leitor

**5** Notícias da Scania

**6** Reportagem de Capa

Tecnologia Euro 5 é realidade nas estradas do Brasil.

**14** Transporte Verde

Causar o menor impacto ao meio ambiente é o tema da vez para a Transportes Cavalinho.

**18** Cliente I

Viação Garcia aposta em comodidades para o passageiro a fim de continuar crescendo.

**20** Cliente II

Morada Transportes destaca-se no transporte de suco de laranja.

**23** Soluções Financeiras

Scania Banco reforça carteira de ativos e registra crescimento em 2011.



## 26 Série Especial

Com safras recorde e exportações em alta, Mato Grosso firma-se como um dos Estados que mais crescem no País.

## 31 Na Web

## 32 Parcerias

## 34 Mundo Scania

## 35 Casas Scania



“Somos parceiros do transportador, não importa qual seja a carga ou a distância a ser percorrida”

## Caminhos promissores

O ano de 2012 chegou com algumas incertezas em relação à economia e ao mercado de veículos pesados no Brasil, trazidas pela crise internacional e pela implementação do Proconve P7 – ou Euro 5 –, respectivamente. No entanto, passados os primeiros quatro meses, as dúvidas começam a se dissipar, e já é possível avaliar com mais segurança o que nos aguarda nos próximos meses.

Em relação à transição para a tecnologia Euro 5, a Scania colhe os resultados de um “dever de casa” bem feito. Desde 2011, a montadora tem trabalhado para esclarecer e mostrar ao transportador as vantagens da tecnologia SCR (Redução Catalítica Seletiva), empregada nos veículos europeus há mais de quatro anos, testada e aprovada por milhares de clientes. Na Fenatran, em outubro, a Scania apresentou sua plataforma de motores para a Euro 5 e, até fevereiro deste ano, já havia superado a marca dos mil veículos comercializados.

Para facilitar a vida dos frotistas, a Scania ofereceu 120 mil quilômetros gratuitos de ARLA 32 (componente usado como catalisador no sistema SCR) para quem comprasse veículos Euro 5 até março de 2012. As concessionárias também tiveram papel decisivo na transição, deixando à disposição dos clientes os novos veículos para demonstração.

Em relação à crise internacional, temos que comemorar o fato de a economia interna brasileira já apresentar maturidade suficiente para se proteger das oscilações do mercado internacional.

Assim, apesar das turbulências lá fora, a Scania Brasil entrou em 2012 fortalecida pelos resultados de 2011. Pelo terceiro ano consecutivo, o País foi o principal mercado da montadora no mundo, com a venda de 13.011 caminhões pesados, 424 semipesados, 1.652 ônibus e 2.515 motores. Em 2012, a empresa trabalha para repetir o resultado e, para isso, a conta é simples: se há necessidade de transporte de passageiros ou carga, há demanda pelos chassis de ônibus e caminhões.

A chegada de novas marcas já é conhecida, mas não deverá mudar a rota da Scania, que está focada em se estabelecer como fornecedora de soluções, entendendo perfeitamente a necessidade de cada cliente e oferecendo produtos e serviços adaptados a diversas exigências. Outra aposta da marca para este ano é aumentar a participação no segmento de semipesados.

Os benefícios de ser Scania, tanto em pesados quanto em semipesados, são percebidos na estrada e no bolso do transportador ao longo de toda a vida útil dos veículos.

A grande meta para este ano é nos consolidarmos como grande parceira do transportador, não importa qual seja a carga ou a distância a ser percorrida.

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

## Scania Rei da Estrada

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

**Scania Vendas e Serviços**  
Unidade de Negócios Brasil

**Telefone**  
11 4344-9666

**E-mail**  
marketing.br@scania.com

**Site**  
www.scania.com.br

**Jornalista Responsável**  
Renata Nascimento (Mtb 45640)

**Gerência de Marketing e Comunicação Comercial**  
Márcio Furlan

**Conselho Editorial**  
Roberto Leoncini, Sidney Basso e Eronildo de Barros Santos

**Edição**  
Maíra Zanutto e Renata Nascimento

**Redação**  
Gustavo Gomes e Sônia Crespo

**Estagiário**  
Felipe Vinícius Carlos

**Revisão**  
Vicente dos Anjos

**Capa**  
Foto de capa: Wagner Menezes

**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart

**Impressão / Tiragem**  
Intergraf / 41.000 unidades



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

## ESPAÇO DO LEITOR



Leonardo Campos Molina – São José do Rio Preto (SP)

“ Sempre fui um apaixonado pela Scania e já possuo dois cavalinhos. Nunca vou deixar de admirar esses belos caminhões. Desejo muito sucesso a todos da Scania!”

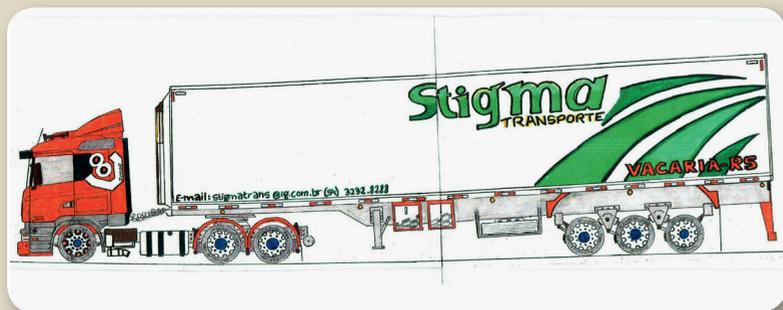
Gustavo de Jesus Veiga Amancio, Mirandópolis (SP)

“ Quero parabenizar todos da Scania pelo lançamento dos novos caminhões. São lindos, principalmente o R 620. A Scania está realmente de parabéns!”

Rogério Paupitz, Jaraguá do Sul (SC)

“ A Scania é a melhor marca do mundo. Sempre buscando a melhoria contínua com suas máquinas que estão em 1º lugar como referências de poder e força no Brasil!”

Adriano de Oliveira Correa, Itu (SP)



Júnior Ciotta – Vacaria (RS)



Luis Alberto da Silva – Atibaia (SP)



Bruno Sass Poppi – Piracicaba (SP)



Mariel Barbosa de Almeida – Barra do Pirai (RJ)

Participe do Espaço do Leitor enviando seus comentários ou desenhos para:  
Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 - Vila Euro - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).  
A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.



## FAMÍLIA SCANIA VAI A ROMA

Está de volta a Promoção Família Scania, que tem proporcionado a cotistas do Consórcio Scania momentos de descontração em viagens inesquecíveis. Desta vez, todos os clientes que adquirirem cotas do consórcio terão direito a uma viagem a Roma, na Itália, incluindo passagem aérea, hospedagem com café da manhã, passeios com guia turístico, seguro e um jantar de confraternização com o grupo.

Conhecida como a Cidade Eterna, Roma é célebre por seus locais históricos, como o Coliseu e o Panteão, além de oferecer excelentes restaurantes e animados cafés nas calçadas. Entre os passeios previstos estão o Vaticano, a Piazza San Pietro e a Fontana di Trevi. Conheça os detalhes da promoção no site [www.consorcioscania.com.br](http://www.consorcioscania.com.br).

## Mercado brasileiro segue como maior da Scania no mundo



Pelo terceiro ano seguido, a Scania Brasil é o maior mercado da montadora do mundo. Em 2011, foram vendidos no País 1.652 ônibus, 2.515 motores, 13.011 caminhões pesados e 424 semipesados, o que deixa o Brasil à frente da Rússia e da Alemanha.

Os ônibus se destacaram, com crescimento de 83% em relação a 2010. No mundo todo, a Scania comercializou 80.108 caminhões e ônibus, 26% a mais do que em 2010.

Em 2012, as apostas da montadora são os novos motores de 9 e 13 litros, a linha V8, o caminhão a etanol, as tecnologias Scania Opticruise e Scania Retarder e o crescimento no segmento de semipesados.

## Rápidas

■ **Preferência nacional** – A Scania foi a grande vencedora do Prêmio Preferência Nacional 2011. A montadora foi premiada em três categorias Top of Mind: Caminhões Pesados, Semipesados e Motores Diesel.

■ **Codema tem nova reformadora** – A Codema de Guarulhos apresentou em dezembro sua nova reformadora, que já está oferecendo serviços, como alinhamento de chassis e de cabine, entre outros.

■ **P.B. Lopes homenageia mulheres** – No dia 8 de março, o Grupo P. B. Lopes realizou em suas Casas atividades pelo Dia Internacional da Mulher, incluindo palestras, café da manhã e visita de consultoras de estética.

■ **Viação sertaneja** – Uma das viações mais tradicionais do Brasil, a Sertaneja completou 56 anos em 2011. Fundada em Abaeté (MG), a companhia é dirigida desde 1971 pelo senhor Waldomir de Andrade.

# NOVA REALIDADE NAS ESTRADAS

2012 marca a chegada de uma nova tecnologia, menos poluente, aos motores de veículos pesados. Veja como as transportadoras estão se adaptando às mudanças e quais as perspectivas do mercado para este ano

**D**ESDE 1º JANEIRO, está em vigor no Brasil a fase 7 do Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), regulamentação que vai reduzir significativamente as emissões de poluentes por veículos pesados no País. A norma do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) é equivalente à legislação Euro 5, adotada na Europa desde 2009, que estipula reduções de até 80% nas emissões de material particulado e de 60% nas de óxido de nitrogênio.

As reduções se dão por meio da tecnologia SCR (Selective Catalytic Reduction, ou Redução Catalítica Seletiva), sistema dominado pela Scania e utilizado em milhares de caminhões da montadora em todo o mundo. O SCR consiste na utilização do ARLA 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo), uma solução com 32% de ureia em água desmineralizada que reduz as emissões dos gases poluentes. O ARLA é colocado em tanques separados no chassi, de 50 ou 75 litros, e injetado diretamente no catalisador do caminhão. Em contato com os gases liberados pelo motor, provoca neles uma reação química, tornando-os menos poluentes antes de serem liberados na atmosfera.

Para diminuir as emissões, o ARLA 32 deve ser utilizado com o diesel S 50 (com 50 partes de enxofre por milhão, dez vezes menos poluentes que o diesel mais usado hoje, o S 500), também chamado

de DBTE (Diesel com Baixo Teor de Enxofre), que passou a ser obrigatório para veículos fabricados a partir do início deste ano. Caminhões fabricados antes de 2012 também podem utilizar o novo combustível, que, segundo a ANP (Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), tem custo de produção em média R\$ 0,06 mais alto do que o diesel comum. Os postos continuarão vendendo o diesel S 500 e o S 1800 (no interior do País), e a partir de 2013 chegará ao mercado o S 10 (com dez partes de enxofre por milhão), ainda menos poluente, que também será adequado para o sistema SCR.

Nos novos caminhões, o ARLA 32 será usado na proporção de 5%, ou seja, 5 litros de ARLA a cada 100 litros de diesel S 50.

“Essa tecnologia vem sendo usada na Europa há anos, com excelentes resultados. Os transportadores podem ficar tranquilos”, afirma Marcel Prado, responsável pelo portfólio de produtos da Scania no Brasil.

Alarico Assumpção Júnior, presidente executivo da Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), defende a conscientização e a difusão do uso da nova tecnologia como essencial neste momento de transição. “Apesar de algum transtorno causado pelas mudanças, este é um avanço tecnológico mais do que necessário. Temos falado bastante com as concessionárias sobre a importância de elucidar todas as dúvidas neste momento”, afirma.



**“ Este é um avanço  
tecnológico mais do  
que necessário”**

*Alarico Assumpção Júnior, presidente executivo  
da Fenabrave*





**NA INTERNET:**

**Listas de Postos:**

- Consulte a lista de postos que já estão vendendo ARLA 32 e Diesel S 50 e veja qual a unidade mais próxima de você: <http://bit.ly/xEbmmK>

**Rede Scania na TV:**

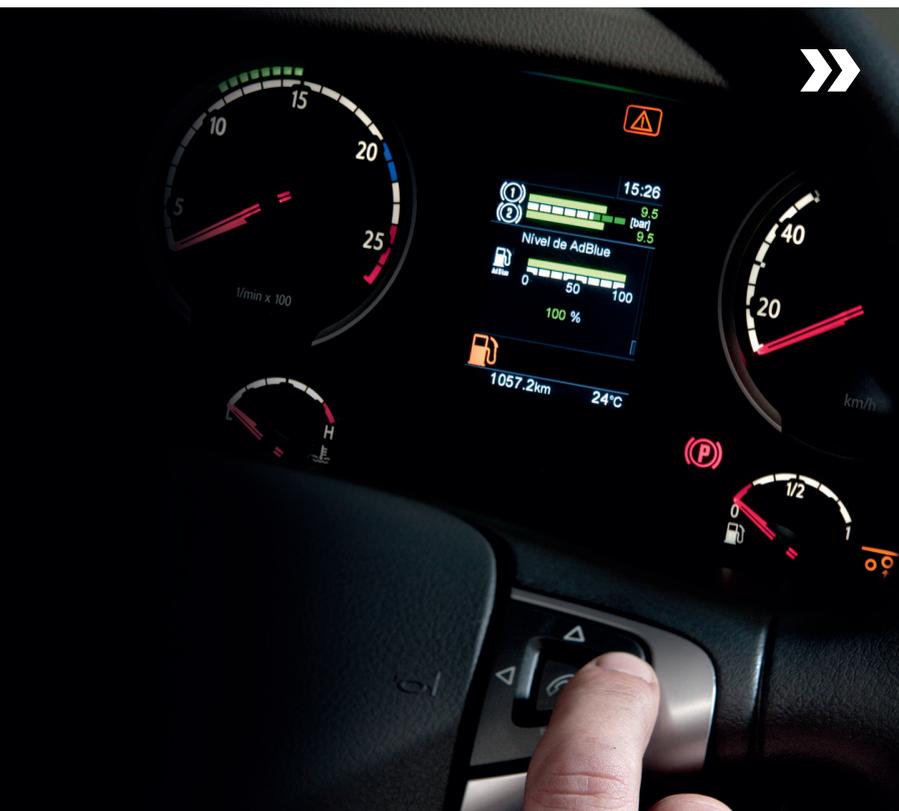
- Acesse o canal no Youtube e assista aos vídeos especiais sobre o Proconve P7: <http://bit.ly/xceEEG>

## CONTROLE ELETRÔNICO E TREINAMENTO

Os veículos Euro 5 terão a tecnologia OBD (On-Board Diagnostics), ou diagnóstico de bordo, que conta com um sensor para indicar o teor de óxido de nitrogênio emitido.

Caso os níveis de poluentes estejam acima dos permitidos pela nova legislação, os motoristas serão avisados por meio de um sinal no painel do veículo. A partir disso, eles terão até 48 horas para regular os níveis de emissão com o uso do ARLA 32 e do S 50. Se o nível das emissões não for acertado nesse período, o próprio sistema reduzirá o torque do motor em até 40%.

Mas para o bom funcionamento, é fundamental que os condutores usem adequadamente os dois novos compostos. “Os motoristas devem ter consciência de que o uso incorreto do combustível poderá danificar os componentes do sistema SCR”, afirma Ademar Cantero, diretor de relações institucionais da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). “É essencial que eles recebam treinamento sobre como utilizar os veículos com as novas tecnologias”, completa.



## ADAPTAÇÕES E DISTRIBUIÇÃO

Para entrar na nova fase, tanto os motores dos veículos quanto os postos de combustível tiveram que passar por mudanças.

Quanto à distribuição do S 50, os 38 mil postos em todo o Brasil tiveram que responder a um questionário da ANP sobre interesse de revenda do novo diesel. As perguntas incluíam também as coordenadas geográficas de cada posto, para que a agência planejasse um fornecimento adequado em todo o território nacional.

Em dezembro, a ANP selecionou e publicou uma relação com 3.100 postos de revenda do S 50, que se juntaram a outros 1.100 estabelecimentos que já vendiam o produto nas regiões metropolitanas de Belém (PA), Recife (PE) e Fortaleza (CE). Os novos revendedores tiveram então 30 dias para se preparar para oferecer o produto.

A agência determinou que os postos de combustíveis que tinham mais bicos abastecedores de diesel do que de combustíveis do Ciclo Otto (gasolina e etanol) deveriam ofertar o S 50 a partir de 1º de janeiro. A determinação foi válida apenas para revendas que tinham ao menos dois bicos de óleo diesel, interligados a mais de um tanque de armazenamento.

A agência ainda pode solicitar a comercialização de diesel S 50 em revendedores localizados em municípios que não oferecem este combustível, para garantir o abastecimento dos veículos Euro 5 em todo o território nacional. Além disso, donos de postos interessados em oferecer o produto podem comercializá-lo livremente. “Desde o

início, temos dito que é uma questão de mercado. Postos de estrada, que são naturalmente focados em caminhões, deverão ter interesse em vender o novo combustível, e com o passar dos meses, a demanda certamente aumentará”, comenta Ricardo Hashimoto, diretor de Postos de Rodovia da Fecombustíveis (Federação Nacional do Comércio de Combustíveis e de Lubrificantes).

## ARLA NO MERCADO

A revenda do ARLA 32 é facultativa para postos e concessionária. A Scania optou por oferecer os produtos em todas as suas Casas. Diferentemente do novo diesel, que tem a venda regulada pela ANP, a produção e a distribuição do ARLA 32 estão sendo inspecionadas pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) e pelo IBAMA (Instituto Brasileiro de Meio Ambiente).

Por enquanto, o ARLA está sendo comercializado em galões de diferentes quantidades, mas, segundo Ricardo Hashimoto, da Fecombustíveis, a tendência é que o produto passe a ser oferecido em bombas no futuro. “É possível que, à medida que um maior volume for exigido pelos transportadores, o ARLA passe a ser comercializado como outros combustíveis”, avalia.







## **TIRE SUAS DÚVIDAS** Veja perguntas frequentes sobre a Euro 5

### **Os veículos pesados antigos podem usar o S 50?**

R: O novo combustível pode ser utilizado nos veículos antigos, mas ainda não há estudos sobre os efeitos do uso sobre a potência e o nível de emissão de poluentes do motor.

### **É necessária alguma adaptação nos veículos antigos para o uso do S 50?**

R: Não, os veículos anteriores ao Proconve P7 (Euro 5) podem ser abastecidos sem necessidade de adaptações.

### **Haverá alguma outra mudança em relação à venda de óleo diesel em 2012, além da introdução do S 50?**

R: Desde 1º de março de 2012, muitas cidades brasileiras passaram a comercializar o diesel S 500 em substituição ao S 1800.

### **Quando o diesel S 1800 deixará de ser distribuído no interior do País?**

A partir de 1º de janeiro de 2014.

### **EURO 5 e PROCONVE P7 são a mesma coisa?**

R: Sim, as duas se referem às normas para controle de emissões de poluentes. Euro 5 é a designação utilizada por países do continente europeu. Já o PROCONVE P7, nome adotado pelo Brasil, é a junção de PROCONVE, mais a fase do programa que a norma vai atender, ou seja, a 7.

### **É preciso trocar a frota de caminhões para que os veículos atendam às exigências da Euro 5?**

R: A troca imediata não é necessária, já que a regulamentação se aplica apenas a veículos fabricados a partir de janeiro de 2012.

### **Qual a data prevista para a implementação da Euro 6 ou Proconve P8?**

R: Os veículos pesados fabricados a partir de janeiro de 2016 contarão com motores que funcionarão exclusivamente com diesel S 10 e ARLA 32.

### **O uso do ARLA 32 é obrigatório nos veículos Euro 5?**

R: Sim. Caso não seja utilizado o ARLA 32, as emissões de NOx (óxido de nitrogênio) serão extremamente altas, e o sistema OBD irá reduzir potência do motor após um determinado período de tempo.

### **O ARLA 32 tem validade?**

R: Sim. A validade é de em média 12 meses quando mantido em temperaturas de até 30 graus e de seis meses quando mantido entre 30 e 35 graus.

### **Como o ARLA 32 é uma solução de água com ureia a 32%, é possível fazer esta mistura por conta própria?**

R: Não, pois a ureia comercializada no Brasil não tem nenhuma relação com o ARLA. O uso de qualquer outro componente no tanque reservado ao ARLA 32 poderá danificar seriamente o catalisador.

Fontes: Petrobras e ANP





**“A aceitação tem sido boa por parte das montadoras, e temos certeza de que o Proconve P7 é fundamental para a redução da poluição atmosférica”**

*Cledorvino Belini, presidente da Anfavea*

### TEMPO DE MUDANÇAS

Apesar de exigir adaptações dos revendedores e planejamento antecipado das transportadoras, as mudanças têm sido bem incorporadas pelos envolvidos.

“A aceitação tem sido boa por parte das montadoras, e temos certeza de que o Proconve P7 é fundamental para a redução da poluição atmosférica”, disse Cledorvino Belini, presidente da Anfavea, durante a divulgação dos primeiros resultados do ano do setor.

**LOTTRANS: EURO 5 ANTES DAS EXIGÊNCIAS** - Mas empresas como a Lotrans Logística e Transporte, de Mogi-Guaçu (SP), preferiram se adiantar e compraram os primeiros caminhões com Euro 5 em 2011. Confiante na tecnologia e com negócios em expansão, a companhia optou pela ampliação da frota adquirindo 50 Scania G 440 LA 6x2 em primeira mão, durante a Fenatran (Salão Internacional do Transporte), realizada em outubro do ano passado.

“Queríamos entrar logo nesta nova era e também ajudar na redução da poluição”, afirma Roberto Campos, proprietário da empresa. Os caminhões começaram a circular a partir de fevereiro, atuando principalmente no transporte de papel da International Paper da fábrica de Três Lagoas (MS) para redes de loja em todo o Brasil.

Para a familiarização com o novo sistema, os motoristas da empresa recebem treinamento específico da Scania. “Estamos confiantes no sucesso da adaptação”, diz Campos.

### TRANSPORTES CAVALINHO: EURO 5 JÁ É PRESENTE

Outra empresa que também optou por ampliar a frota adotando a nova tecnologia foi a Cavalinho, de Vacaria (RS), especializada no atendimento a indústrias químicas. A transportadora adquiriu 30 unidades R 440 6x2 com a caixa de câmbio automática Opticruise durante a Fenatran do ano passado, e teve a oportunidade de testar os veículos antes de definir o modelo que melhor se adequaria à sua operação.

“Nós acreditamos na Euro 5. A nova tecnologia não é o futuro, é o presente. Não adianta adiar as aquisições”, define Paulo Ossani, diretor do grupo. “É uma tecnologia de ponta, já testada em todo o mundo, que nos permitirá reduzir nossas emissões, uma das exigências da nossa área de atuação”, completa.

Os novos caminhões serão implementados com carretas tanque de 36 toneladas e serão empregados inicialmente nas rotas de indústrias do Estado de São Paulo para o porto de Santos.

Para a adaptação dos motoristas, a Cavalinho conta com treinamento de um *master driver* da Scania no Centronor, o centro de treinamento de motoristas da região nordeste do Rio Grande do Sul.

### PONTUAL: APOIO EM TODO O BRASIL

A nova tecnologia também já está a serviço da construção civil e do desenvolvimento do País. Em Manaus (AM), a Pontual, que presta serviços para a construtora Andrade Gutierrez, adquiriu 50 novos Scania P 310 6x4 já com motor Euro 5 para atuar nas obras do Prosamim (Programa Social e Ambiental dos Igarapés de Manaus), projeto que tem promovido o saneamento, o desassoreamento e a utilização racional do solo às margens dos igarapés da região da capital do Amazonas. Os veículos foram implementados com trens basculantes para atuar na terraplenagem dos terrenos.

Segundo José Maurício Gomes de Lima, proprietário da empresa, além de se adequar perfeitamente às necessidades da companhia, os veículos da Scania foram escolhidos pelo fato de a montadora oferecer o melhor serviço pós-venda, essencial neste período de mudanças. “Atuamos em uma região relativamente isolada, e sabemos que podemos contar com todo o apoio da Scania para nos adaptar a esta nova fase”, diz Lima, que afirma estar confiante na implantação da nova fase do Proconve.

O empresário afirma ainda que as condições oferecidas na venda, como garantia estendida, pacotes de peças e serviços também foram decisivos. “Alta disponibilidade é fundamental em nosso negócio, e como as peças podem demorar para chegar a Manaus, é essencial poder contar com reposição imediata”, comenta.

### EXPRESSO NEPOMUCENO: INOVAÇÃO NO SETOR SUCROALCOOLEIRO

A qualidade do atendimento pós-venda, a garantia de disponibilidade da frota e a confiança na marca também foram decisivas na escolha da Expresso Nepomuceno, grupo de logística com atuação em nove Estados que adquiriu 34 veículos G 440 6x4, já com motores Euro 5, para operar em uma usina de cana-de-açúcar da ETH, que atua na produção e comercialização de etanol, energia elétrica e açúcar, na cidade de Costa Rica (MS).

“Estamos ampliando nossos investimentos no setor sucroalcooleiro e optamos por nos atualizar com o mercado, adotando motores mais modernos e menos poluentes”, conta Agnésio Carvalho de Souza Neto, diretor de operações da empresa. Os caminhões serão equipados com rodotrem canavieiro e começarão a operar em maio.

A compra foi feita pela concessionária Itaipu de Contagem (MG), que normalmente atende à empresa sediada em Lavras (MG), mas todo o atendimento pós-venda será feito pela P. B. Lopes de Campo Grande (MS), que teve papel fundamental na escolha pela montadora como parceira nesta nova fase.

Além dos serviços da P. B. Lopes, que manterá um mecânico dedicado às instalações da Nepomuceno em Costa Rica para garantir a disponibilidade dos veículos, a companhia conta com a Scania para familiarizar os motoristas com a nova tecnologia. “Mais do que a equipe de treinamento da Scania, temos em nossa empresa o DECAM (Departamento de Ensino e Controle das Atividades dos Motoristas), que é o setor responsável pelo treinamento e formação dos nossos condutores. Por meio dos *master drivers*, nossos instrutores deverão conhecer todas as particularidades de operação da Euro 5 e serão os responsáveis por multiplicar essas informações”, explica Souza Neto.

### GRUPO RODOFORT: PARCERIA CONSOLIDADA

A confiança e o relacionamento de longa data também orientaram a escolha do Grupo Rodofort, de Cubatão (SP), que adquiriu oito veículos com os novos motores Euro 5 – seis R 440 6x4, um G 360 6x2 e um G 400 6x2. Os novos caminhões serão utilizados no transporte de fertilizantes, como adubos, fosfatos e gesso, além de milho e soja.

“Temos uma relação de parceria com a Scania desde a mudança para a Euro 3, e a montadora foi a escolha natural para entrarmos na Euro 5”, afirma Geraldo Jorge da Silva, sócio proprietário da empresa, que tem entre seus principais clientes Vale, Orion Brasil, Galvani, Votorantim, Heringer, Cosam, Coopersucar e Bom Jesus.

Os veículos foram comprados para expandir a frota da transportadora, que atualmente conta com cem caminhões, e serão equipados com rodotrens e bitrens graneleiros e basculantes. ●

## ANO PROMISSOR NA ECONOMIA

Além das novidades trazidas pelo Proconve P7, 2012 deve ser um ano promissor em diversos setores da economia nacional, que impactam diretamente o mercado de transportes.

Segundo Evaldo Alves, professor de economia internacional da FGV (Fundação Getúlio Vargas), a crise na Europa e, em menor escala, nos Estados Unidos, deverá seguir afetando o crescimento da economia brasileira. Por outro lado, parcerias com países emergentes, como China, Índia, Coreia do Sul, Malásia e África do Sul, garantirão que o PIB do Brasil siga crescendo.

Alves afirma ainda que o próprio mercado brasileiro ajudará a diminuir os impactos da recessão internacional. “O nosso crescimento interno já serve como uma espécie de colchão de proteção contra as oscilações do mercado internacional”, avalia. Segundo o economista, o mercado interno deverá crescer 4,5% em 2012, contra 3% em 2011.

Como destaques, Alves cita os agronegócios, que têm bons resultados em todos os segmentos, impulsionados por boas safras e em investimentos. O setor de construção civil também vive um bom momento, tanto em grandes obras relacionadas ao PAC-2 (Programa de Aceleração do Crescimento), à construção de usinas no Norte do País e à Copa, quanto para residências.

Entre os bens de consumo, o economista prevê que a circulação de eletrodomésticos da chamada “linha branca” (como geladeira, fogão, micro-ondas e freezer) deverá ser beneficiada pelas reduções do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e do IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), relacionado à oferta de crédito ao consumidor. Essas medidas foram anunciadas em dezembro pelo Ministério da Fazenda para aumentar o consumo das famílias brasileiras.

A alíquota para fogões, que era de 4%, foi zerada, assim como a sobre tanquinhos, que era de 10%. Para geladeira, o percentual foi reduzido de 15% para 5% e, para máquinas de lavar, de 20% para 10%. Já o IOF foi reduzido de 3% para 2,5%.

A redução deverá beneficiar a indústria automotiva, que se baseia bastante no financiamento. Quanto à inflação, Alves acredita que a alta nos preços deverá se autocontrolar naturalmente, devido à retração da economia mundial e à baixa na taxa de juros.



“Hoje, ser sustentável é um diferencial nos negócios”

*Paulo Ossani, diretor da Cavalinho*



# DIREÇÃO VERDE!

Transportes Cavalinho completa três décadas de atuação investindo em ações para reduzir seu impacto sobre o planeta



**S**ER SUSTENTÁVEL tem sido uma preocupação de empresas em todo o mundo nos últimos anos. Segundo pesquisa da consultoria McKinsey & Company, realizada com mais de três mil executivos em 2011, as companhias têm investido em sustentabilidade não apenas para melhorar sua imagem corporativa, mas também para economizar custos e energia, além de reter e motivar funcionários. Elas também vêm percebendo que ter uma gestão voltada para a sustentabilidade é vantagem competitiva. A Transportes Cavalinho, de Vacaria (RS), por exemplo, tem investido nisso por que a maior parte de seus clientes, as indústrias químicas, está cada vez mais preocupada com o desempenho de sua cadeia de fornecedores. Por isso, a transportadora criou o Green – Projeto Meio Ambiente, uma série de ações cujo objetivo é reduzir o impacto no meio ambiente.

A empresa vem apostando nessas iniciativas desde 2004, e desde então vem conseguindo resultados e reconhecimento. “Nos questionamos sobre o quanto poluímos e o que poderíamos fazer para reduzir nosso impacto”, conta Paulo Ossani, diretor da Cavalinho. Depois do questionamento, a empresa contratou uma consultoria e apurou não apenas o quanto seus caminhões emitem de dióxido de carbono, mas também o nível de consumo de energia e de água na empresa, assim como o de resíduos gerados na manutenção dos veículos e no descarte de pneus. Dessa forma, a empresa soube qual o impacto total de suas operações.

Na sequência, foi traçado um plano para mitigar os efeitos de suas atividades. Foram desenvolvidas iniciativas com foco nas questões ambientais, como o reflorestamento com 200 mil mudas de pinos em 102 hectares na região de Vacaria, ação que contribui para o “sequestro” de carbono da atmosfera. Ao lado da propriedade, a companhia mantém uma área de preservação ambiental, com 63 hectares

# 6%

de redução no consumo de óleo diesel

## DE OLHO NAS NOVIDADES

Há muitos anos a Cavalinho é cliente da concessionária Mecacil de Vacaria, mas mantém um relacionamento estreito também com a fábrica da Scania em São Bernardo do Campo. “Conhecer de perto a Scania é importante para ficarmos por dentro das novidades tecnológicas no setor. Durante as visitas à fábrica, provamos novos produtos e avaliamos os que melhor se adaptam às nossas necessidades”, comenta Paulo Ossani.

Em 2011, a transportadora testou um Scania R 420 em suas rotas regulares. A configuração do veículo tinha como objetivo alcançar o máximo do motor, com consumo otimizado de combustível, poluindo menos.

“Comprovamos nossa expectativa: se conseguirmos tirar proveito de tudo o que a máquina oferece haverá economia de combustível e na operação, reduzindo as emissões. Mas para isso, o veículo tem que ser operado corretamente”, analisa o diretor. Na avaliação feita durante os testes, a redução no consumo de óleo diesel foi de 6% em relação aos veículos regulares.

de flora e fauna nativas. Ao longo dos últimos sete anos, esses espaços já absorveram cerca de 7,4 mil toneladas de CO<sub>2</sub>.

Além de investir no reflorestamento na região de Vacaria, a Cavalinho também vem atuando em programas de conscientização ambiental. Voltado para crianças e adolescentes, o projeto Amigos da Natureza, desenvolvido em parceria com a Prefeitura de Vacaria e o Ministério Público, já recebeu cerca de 6 mil estudantes para aulas práticas sobre preservação ecológica. Os alunos já plantaram cerca de 15 mil espécies nativas na região. Outro projeto apoiado pela companhia, o Lixo Limpo, coloca os jovens para entrevistar e conscientizar os comerciantes e industriais de Vacaria a respeito do destino de seus detritos.

### DENTRO DE CASA

Cuidar do próprio lixo também foi uma ação desenvolvida pela Cavalinho. Atualmente, seus resíduos são manejados por uma empresa especializada, que cuida inclusive da lavagem de uniformes, do tratamento de lonas de freio, estopas e baterias. Além disso, seus motoristas recebem treinamentos regulares no Centro-nor (Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul), onde eles aprendem a economizar diesel e pneus. A frota é renovada frequentemente, e a média de idade dos caminhões é de quatro anos. Com isso, eles emitem cerca de 0,15 g/kWh (gra-

ma por quilowatt hora) de dióxido de carbono, enquanto a média nacional é de 0,4 g/kWh.

Em 2010, uma medição da consultoria constatou que a Cavalinho reduziu suas emissões em 9%. “A meta é zerar nosso corte de emissões num curto espaço de tempo”, afirma Ossani. Por todas essas ações, a transportadora ganhou o direito de usar o selo Green em seus caminhões, que certifica que a empresa tem responsabilidade ambiental.

Além de preservar o meio ambiente, as ações da transportadora têm refletido em seus negócios, ajudando a estreitar o relacionamento com clientes da indústria química, considerada um dos vilões do meio ambiente. “Cada vez mais, os embarcadores querem saber o que estamos fazendo pela natureza, cobram e incentivam esse tipo de prática. Hoje, ser sustentável é um diferencial nos negócios”, afirma o diretor.

A segurança da frota também é ponto importante. Por isso, a Cavalinho conta com serviço de telemetria e de rastreamento próprio, 24 horas por dia, sete dias por semana. Já o bem-estar da equipe é garantido por recursos como o limitador de jornada, qualificação e treinamentos. “Aperfeiçoar os processos é importante para o conforto e para a própria segurança dos motoristas, já que nosso tipo de carga oferece perigo tanto para o meio ambiente quanto para o condutor”, avalia Ossani.



### 30 ANOS DE ESTRADA

Fundada em 1982, a Cavalinho completa 30 anos em 2012, mas a história da parceria entre a transportadora e a Scania começa bem antes de sua criação. A companhia é fruto da paixão de Ivanor Ossani, pai dos atuais diretores (Paulo, Liliana e Lizandra), pela estrada. Desde 1960 ele atuava no transporte rodoviário de cargas e, em 1968, adquiriu o primeiro Scania da família – um L76 com três eixos, uma potência da época.

Na década de 70, os negócios e a frota cresceram e, em 1982, surgiu a Transportes Cavalinho. “O nome é este por que na época só trabalhávamos com cavalo mecânico, rebocando carretas pra Cattalini, Bertolini e outras empresas”, relata Paulo Ossani. Na década de 80, a empresa passou a atender grandes indústrias químicas – ramo em que atua até hoje –, como Copebrás e Petrobras. Na sequência, o aumento da demanda levou à abertura de novas unidades, expandindo a empresa para além do Rio Grande do Sul. A primeira delas surgiu em Paulínia, sede de um polo petroquímico da Petrobras. “Nosso mercado está concentrado em São Paulo e, como já tínhamos clientes fora do Rio Grande, vimos

o potencial para crescer no Estado”, relembra o diretor. Em 1996, a Cavalinho montou sede em Camaçari (BA), outro importante centro petroquímico do País.

À medida que os negócios exigiam, a empresa inaugurava novos escritórios e, hoje, conta com unidades nas cidades paulistas de Cubatão, Jacareí, Guaratinguetá e Jundiaí, além de estar presente na capital da Argentina, Buenos Aires. Atualmente, a companhia conta com 830 funcionários e transporta cerca de 116 mil toneladas de carga por mês, em veículos que rodam aproximadamente 2,4 milhões de quilômetros a cada 30 dias.

A frota da empresa é composta por cerca de 350 veículos – 80% deles são caminhões pesados Scania, a maioria do modelo R 420 6x2. A parceria de longa data com a montadora é um dos motivos da preferência da transportadora. “Temos muita familiaridade com a Scania, que nos acompanha desde 68”, diz Ossani. Segundo o diretor, outras vantagens são a grande aceitação dos caminhões entre os motoristas e os baixos custos de manutenção e consumo. “O bom valor de revenda também é decisivo, já que renovamos constantemente a frota”, complementa. ●

### RECONHECIMENTO

Além de impulsionar os negócios, as ações para reduzir o impacto ecológico no setor de transportes da Cavalinho têm rendido prêmios. Em 2010, a empresa recebeu o Prêmio Transporte Responsável da FABET (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte) nas categorias “Transporte Rodoviário de Cargas Perigosas” e “Índice de Gestão Ambiental”. A companhia também recebeu o prêmio “Mérito Lojista e Empresarial”, da Câmara da Indústria, Comércio, Agricultura e Serviços de Vacaria, em 2010 e 2011. Também no ano passado, obteve o certificado “Excelência Fornecedor”, concedido pela Basf. Na década passada, os destaques foram os prêmios Excelência em Logística (2003), nas categorias Transporte Rodoviário Internacional e Transporte de Carga Seca, além do Destaque Fornecedor (2005), concedidos pela Rhodia, um dos principais clientes da empresa.



# Conforto pelas estradas

Viação Garcia aposta em serviços de bordo e em frota renovada, para manter passageiros e continuar crescendo

“**Q**UANDO SE ATENDE BEM O PASSAGEIRO, ele volta para o ônibus”. Esta declaração de Mário Luft, presidente da Viação Garcia, resume a estratégia adotada para reter os clientes habituais e atrair os passageiros do transporte aéreo, desapontados com constantes problemas nos aeroportos brasileiros. Desde que assumiu o comando da viação, em 2010, o fundador do Grupo Luft investe em comodidades como dois banheiros por ônibus, sistema de som e vídeo, mais espaço entre os bancos, recepcionistas e lanches nos trajetos de maior duração para manter a clientela na estrada.

A aposta tem dado resultados. Atualmente, a Viação Garcia transporta cerca de 1,2 milhão de passageiros por mês nos Estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais. Em 2011, a empresa cresceu 12% – mesma taxa esperada para 2012. Segundo Luft, além do transporte aéreo, os principais obstáculos para este ano são o crescimento do mercado de automóveis e a crise internacional. “Operamos em uma região com forte influência do agrobusiness, que deverá sofrer um pouco com a recessão internacional, e é provável que também sejamos impactados”, afirma o presidente.



Mário Luft, presidente da Viação Garcia



Outra iniciativa visando ao conforto dos passageiros é a renovação da frota, em que foram investidos R\$ 30 milhões nos últimos dois anos. “Estamos colocando à venda todos os nossos ônibus fabricados antes de 2006, e esperamos em breve manter a idade média da frota abaixo de 2,9 anos”, afirma Luft. Em 2011, a companhia adquiriu 81 chassis Scania para operar pela Garcia, Ouro Branco e Princesa do Ivaí, as três empresas da viação. Encarrocados pela Marcopolo, os veículos (42 do modelo K 340 4x2, 37 K 380 6x2 e dois K 420 8x2) são equipados com o Scania Opticruise e o Scania Retarder, que aprimoram a segurança e a dirigibilidade. “Esses chassis oferecem excelente performance e ótima relação custo/benefício, características de um produto premium”, avalia Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil. “Para nós, a principal vantagem dos Scania é o motor, robusto, durável e econômico”, complementa Mário Luft. Na Garcia, os motores Scania impulsionam tanto ônibus double-decker (dois andares) quanto low driver (posto do motorista rebaixado), que rodam, em média, de 800 a mil quilômetros por dia.

Atualmente, a Garcia dispõe de uma frota de 620 carros, sendo 171 deles Scania. Com 23 filiais, a empresa conta com 2.440 funcionários – 1.830 em atuação nos setores de transporte de passageiros e mais 610 no frete de encomendas, pela Garcia Cargas. A viação é atendida pela Casa P.B. Lopes, de Londrina (PR). ●

## Viação Garcia em números



**5,5 milhões** de quilômetros por mês ou 120 voltas ao redor da Terra.



**1,2 milhão** de passageiros ou 14 estádios do Maracanã lotados.



**12%** de crescimento em 2011. Quatro vezes o PIB brasileiro.



**2.440** colaboradores.

## HISTÓRIA DE PIONEIRISMO

A Viação Garcia nasceu em 1934, mesmo ano de fundação do município de Londrina. No início da década de 1930, a região Norte do Paraná era chamada de “o novo Eldorado” e atraía migrantes e imigrantes em busca de chances nas plantações de café.

Na época, a Companhia de Terras Norte do Paraná, responsável pela colonização do local, nomeou o mecânico alemão Mathias Heim para administrar os transportes na região. Heim uniu-se a Celso Garcia Cid, e juntos fundaram a Companhia Rodoviária Heim & Garcia.

O primeiro veículo da frota era um Ford 1933 transformado em jardineira, e levava um dia para percorrer os 25 quilômetros da primeira linha, entre Londrina e Jataizinho. Para que a “Catita” (apelido carinhoso do ônibus) não atalasse, eram amarradas correntes nos pneus. Muitas vezes, a viagem era paga com produtos agrícolas ou animais.

Em outubro de 1937, com a saída de Heim, o espanhol José Garcia Villar tornou-se sócio, e surgiu a Empresa Rodoviária Garcia & Garcia. A partir daí, a companhia cresceu no ritmo da região.

Na década de 70, quando chegou ao mercado tecnologia específica para o transporte coletivo de passageiros, representada pelo Scania B-111, a Garcia investiu nesses veículos. Um desses carros transportou o papa João Paulo II no Brasil em 1980, e é mantido até hoje como relíquia no pátio da empresa.

Nas décadas de 80 e 90, a Garcia inovou ao utilizar o Scania B-111 com um terceiro eixo, que garantia estabilidade e segurança nas estradas. Hoje, aos 77 anos, a viação se destaca entre as cinco maiores empresas do setor no País, rodando mais de 5,5 milhões de quilômetros por mês, o que equivale a mais de 120 voltas ao redor da Terra.

## SOB NOVA DIREÇÃO

Desde dezembro de 2010, a Viação Garcia está sob o comando do Grupo Luft, que em conjunto com um grupo de investidores adquiriu a empresa por cerca de R\$ 400 milhões.

Fundado na cidade de Santa Rosa (RS) em 1975, a companhia iniciou suas atividades transportando principalmente commodities dentro do Rio Grande do Sul. Hoje, o Grupo Luft Logistics é sediado em São Paulo e reúne seis unidades que atuam com soluções para agronegócio, alimentação, saúde, entretenimento e lazer, cargas expressas sensíveis e grandes volumes.

A companhia emprega mais de 4.500 colaboradores.



# HAJA LARANJA!

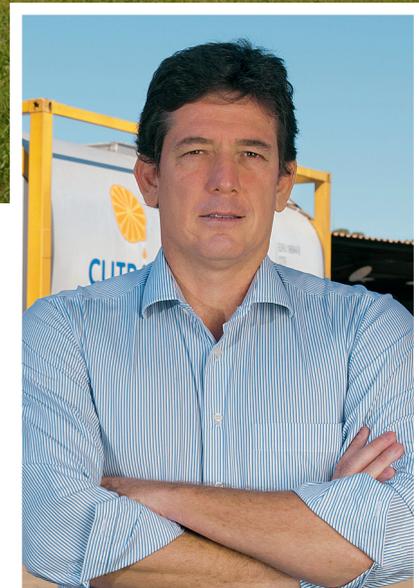
Morada Transportes destaca-se no transporte de boa parte do suco de laranja exportado no Brasil, que responde por mais da metade do consumo mundial





**“A qualidade do atendimento pós-venda é um dos motivos que os levou a permanecer com a Scania por todo esse tempo”**

*Sérgio Magnani, diretor da Morada Transportes.*



**OS NÚMEROS DA INDÚSTRIA** de suco de laranja no Brasil impressionam. Segundo dados da Citrus (Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos), apenas na região do interior de São Paulo e Triângulo Mineiro, conhecida como Citrus Belt, o Brasil produz 53% de todo o suco de laranja consumido no mundo. A região também é responsável por 80% da produção nacional. A cadeia produtiva da laranja emprega cerca de 230 mil pessoas, com massa salarial de R\$ 676 milhões, e envolve 300 municípios. No total, o setor movimenta US\$ 15 bilhões por ano apenas em âmbito nacional. Atualmente, com cerca de 1 milhão de toneladas enviadas para o exterior por ano, o Brasil responde por 80% da exportação mundial do suco da fruta – atividade que gera entre US\$ 1,5 bilhão e 2,5 bilhões de receita, dependendo da cotação do produto. De toda a produção nacional, 98% é destinada à exportação. O destino principal é o mercado europeu, onde o suco chega pelos portos de Roterdã (Holanda), Antuérpia e Ghent (Bélgica). Toda a produção nacional é escoada pelo Porto de Santos, e é aí que entra a Morada Transportes, que tem sede em Araraquara (SP) e filiais nas cidades paulistas de Paulínia, Americana, Cubatão, São Bernardo do Campo e São José dos Campos, além de Sarandi (PR).

Fundada por Ivo Antônio Magnani em 1962 para transportar leite para a Nestlé, a empresa atende a produtores de sucos cítricos desde 1968.

Data daí a parceria da Morada com a Casa Escandinávia de Araraquara, revendedora que completou 50 anos em 2011. “A qualidade do

atendimento pós-venda é um dos motivos que nos levou a permanecer com a Scania por todo esse tempo”, afirma Sérgio Magnani, diretor da Morada. “Sempre buscamos orientação para decidir a melhor configuração do caminhão, principalmente quando entramos em um novo negócio”, comenta o executivo da empresa, que também carrega commodities, combustíveis e gases.

Mas é no frete de sucos cítricos que a empresa se destaca. Hoje, a Morada é responsável pelo transporte de 40% do suco exportado pelo País, fazendo o trajeto das fábricas até o Porto de Santos para clientes como Cutrale, Citrovita e Louis Dreyfus. A frota da companhia conta atualmente com 250 cavalos próprios (120 deles Scania), além de 150 agregados. O produto é carregado em três tipos de implementos: rodotrens (com capacidade de 52 toneladas), rodoisos (52 toneladas) e Wanderléa (36 toneladas), que recebem revestimento especial em poliuretano para manter o líquido na temperatura adequada. Por se tratar de uma carga perecível, o frete até o porto tem que ser feito em até 12 horas, o que exige um sistema avançado de rastreamento e telemetria, funcionando 24 horas por dia, sete dias por semana.

Para manter a alta disponibilidade dos cavalos, a empresa tem Contrato de Reparo & Manutenção com a Scania e mantém uma frota renovada, com idade média de 1,4 anos e substituições a cada 500 mil quilômetros rodados. Em 2011, por exemplo, foram adquiridos seis cavalos G 420 6x2 e 16 do modelo G 470 6x4, com financiamento pelo Scania Banco. “Além de excelente média de consumo, os caminhões

Scania têm baixos custos de manutenção e um bom preço para revenda, fundamental em nosso setor”, comenta Magnani. A expectativa é que outros 50 veículos sejam adquiridos em 2012 para acompanhar a expansão de 20% planejada pela Morada – mesma taxa de crescimento alcançada em 2011.

Para seguir crescendo, a companhia aposta em segurança em todas as etapas do processo. “A empresa atingiu ao longo dos anos um elevado grau de especialização no transporte de cargas especiais. Com isso, ganhamos alta produtividade, afastamos riscos, garantimos a integridade física do produto e a satisfação do cliente”, destaca André Leopoldo, diretor executivo da Morada. “Segurança é lei para todos. Do nosso PPR (Programa de Participação nos Resultados), 20% vêm de resultados de controle de risco. Temos rastreamento, telemetria e acompanhamento de como os motoristas estão dirigindo”, completa o diretor Sérgio Magnani. Nos últimos dois anos, a empresa investiu R\$ 45 milhões em sistemas de segurança, novos equipamentos e material humano.

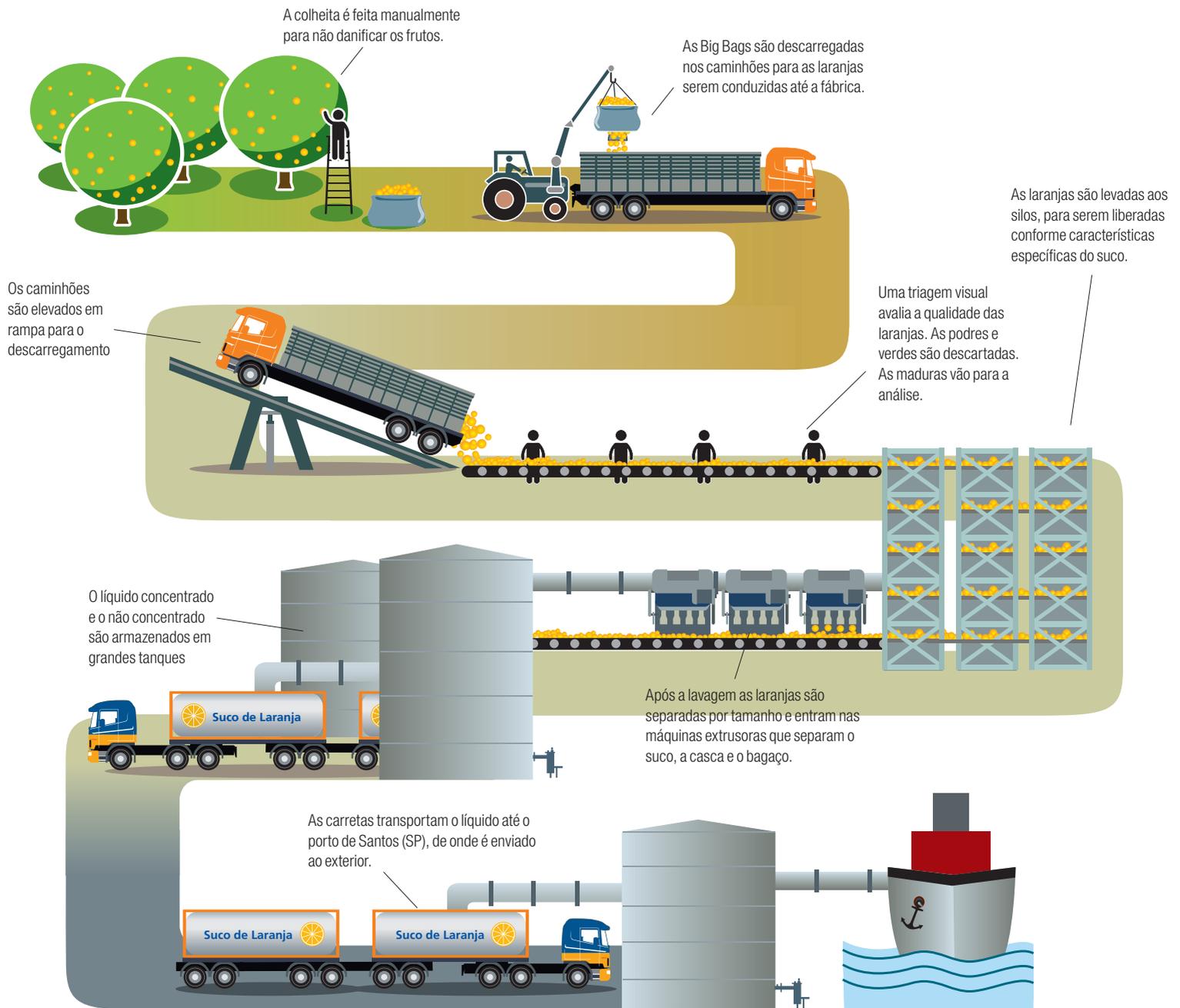
## A ROTA DO SUCO

Hoje, de cada cinco copos de suco de laranja tomados no mundo, três são do Brasil. Após a colheita, as laranjas seguem para fábricas estrategicamente localizadas, para que o suco seja produzido no menor tempo possível, preservando as propriedades da fruta.

Os frutos são selecionados manualmente, e os descartados são utilizados na produção de ração animal, além de outros subprodutos. Após a separação de pequenos resíduos, como sementes e bagaço, são produzidos dois tipos de suco: concentrado (FCOJ, ou Frozen Concentrated Orange Juice) e não concentrado (NFC, Not From Concentrated). O líquido não concentrado passa por um processo de desaeração para a retirada do oxigênio, para impedir a oxidação da vitamina C. Já o concentrado passa por etapas de evaporação, para retirada de água e de elementos voláteis, e depois segue para pasteurização. Os líquidos ficam armazenados em tanques e não têm mais contato com o ar até o fim da

cadeia. Após chegar ao Porto de Santos em caminhões como os da Morada, o suco segue em navios que transportam até 43 mil toneladas para portos da Europa, além da Flórida (EUA), Newcastle (Austrália) e Toyohashi (Japão). O produto brasileiro, líder no mercado mundial, está presente em mais de 90 países.

Segundo dados da Citrus, de 2003 a 2010 houve queda de 5,3% no consumo mundial de suco de laranja, principalmente devido ao aumento da concorrência com outras bebidas, como águas especiais, isotônicos e refrescos derivados. Enquanto a queda tem se acentuado na Europa, as exportações têm aumentado para países emergentes como Argentina, Chile, México e China, que aumentou seu consumo em 99% (44 mil toneladas) nos sete anos analisados no estudo da Citrus. Outro inimigo da indústria de suco de laranja nacional são as pragas nas plantações. Na década passada, essas doenças foram responsáveis pela erradicação de 40 milhões de árvores. Atualmente, o Brasil conta com 165 milhões de pés produzindo laranja. ●





# Segurança na hora da compra

Ágil como o cliente quer e sólido com a marca sugere, o Scania Banco vem reforçando sua carteira de ativos e registrou crescimento superior a 400% em 2011



**SCANIA BANCO** vem demonstrando a que veio. Durante os dez primeiros meses de operação, entre fevereiro e dezembro de 2010, a instituição alcançou uma carteira de ativos de R\$ 200 milhões. Em 2011, se consolidou e foi responsável por aproximadamente 15% do total das vendas financiadas da Scania. “Em relação a 2010, nosso crescimento após um ano de operações foi superior a 400%. Isso aconteceu porque operamos com mais eficiência em nossos processos e utilizamos adequadamente os limites obtidos do BNDES”, afirma Natalino de Lima, presidente do Scania Banco.

O maior diferencial do Scania Banco, destaca Lima, está no fato de ter uma marca forte, que lhe confere solidez. A expectativa é que as operações brasileiras do banco estejam entre as maiores do grupo no mundo em 2012. “O mercado brasileiro esteve aquecido e temos uma expectativa de crescimento sustentado graças à demanda interna, aos grandes volumes de investimentos que estão ocorrendo em todo o País e também devido às obras de infraestrutura em andamento. “Outra vantagem é ser uma instituição especialista em transporte e focada nos clientes. Apesar de ter apenas dois anos de existência, o Scania Banco aproveita todo o conhecimento que a própria Scania tem de seus clientes aqui no Brasil”, considera o executivo.



**MUSCULATURA FINANCEIRA** – O Scania Banco Brasil é parte de um grupo de instituições financeiras que dão apoio às vendas a prazo da marca Scania em quase todo o mundo. Elas estão presentes em mais de 46 países por meio de 16 unidades de negócio. “Hoje, o Scania Banco já tem a musculatura financeira de uma grande instituição. O nome Scania junto ao Banco é a melhor maneira de trazer a força da marca para a instituição”, reforça.

**FINANCIAMENTO** – Os produtos de financiamento oferecidos pelo Scania Banco são o Finame, Finame/Leasing, CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e Leasing Financeiro. Para Lima, as recentes adequações realizadas em algumas linhas de financiamento do Finame PSI e Procaminhoneiro, do BNDES – que representam 95% dos negócios da instituição – sinalizam a intenção do governo em apoiar o desenvolvimento econômico do País.

“A participação do Scania Banco no processo de financiamento de caminhões e ônibus é homogênea, a procura pelo financiamento acompanha o ritmo das vendas”, diz Roberto Martins, responsável pela área Comercial da instituição.

E comprar à vista pode ser o melhor caminho para o negócio? Martins diz que isso depende muito da condição e da necessidade do cliente. “O Leasing e o CDC, por exemplo, podem ser alternativas rápidas, porém nada se compara aos custos oferecidos pelas linhas com recursos do BNDES (Finame e Finame/Leasing)”, explica.

**SEGUROS** – O Scania Banco também está lançando, por meio de sua corretora, novas possibilidades de seguro para caminhões financiados. “Faz parte da solução completa Scania. O pacote inclui a venda do caminhão, reparo e manutenção, financiamento e seguros”, comenta. As vendas das apólices já começaram este ano. “Oferecemos dois tipos de seguros: de Casco e o de Patrimônio Protegido Scania. Para este ano, a meta do Scania Banco é aumentar a oferta do seguro Patrimônio Protegido, que garante a quitação do financiamento em caso de morte ou invalidez do titular. A

ideia é oferecer esses produtos com o próprio financiamento”, diz Martins. A instituição estima alcançar uma penetração em 10% da carteira de clientes de financiamento com as vendas de seguros.

### O BANCO COMO FACILITADOR

A transportadora Contatto, especializada no transporte de produtos químicos em geral, encontrou vantagens na aquisição de novos caminhões através do sistema de financiamento do Scania Banco. “Compramos 14 caminhões R 420 6x2, com câmbio automático, em dois lotes: um de quatro veículos em março e outro de 10 caminhões em novembro. Como o Programa de financiamento apresentado pelo Finame PSI era muito atrativo, escolhemos esta opção”, comenta Atílio Contatto, diretor financeiro da empresa, que tem sede no interior paulista.

O executivo lembra que, nas duas ocasiões, o Scania Banco teve uma intermediação marcante e agilizou as negociações. “A operação que envolvia o Scania Banco foi muito rápida. Consideramos que o atendimento foi bastante eficiente”, salienta o executivo.

A Contatto opera hoje com frota de 230 caminhões pesados, 80% da frota da marca Scania. Também trabalha com uma frota de 80 veículos agregados. Com mais de 60 anos no mercado, a transportadora é especializada na movimentação de cargas perigosas, com expertise na movimentação de produtos químicos e petroquímicos a granel. Atílio considera a opção de financiamento para a compra de caminhões a melhor do momento no mercado brasileiro. “Se for necessário, certamente recorreremos novamente ao Scania Banco”, conclui.

### FROTA DE VANGUARDA

Para iniciar o processo de renovação de parte da frota de nove caminhões da Transbellon Transportes Rodoviários, sediada na cidade de Três Cachoeiras, no Rio Grande do Sul, Paulo Luciano Hendler, sócio proprietário da empresa, optou pelas

#### Fique atento!

O BNDES baixou de 10% para 7,7% ao ano a taxa do Finame para compra de caminhões e aumentou de 96 para até 120 meses o prazo máximo de financiamento. No caso do Procaminhoneiro, indicado para autônomos, o juro anual foi reduzido de 7% para 5,5%. Consulte a sua Casa Scania e saiba como aproveitar essas vantagens financiando o seu veículo por meio do Scania Banco.



Roberto Martins,  
responsável pela  
área Comercial  
do Scania Banco



Natalino de Lima, presidente do Scania Banco

facilidades oferecidas pelo Scania Banco para a aquisição de novos veículos.

“No início de 2011 decidi comprar dois caminhões Scania G 380 através de financiamento: um deles via rede bancária oficial e outro através do Scania Banco. Para minha surpresa, o Scania Banco resolveu tudo em três dias”, destaca Hendler. O executivo conta que tem seis caminhões da Scania, que apresentavam ótimos resultados, e por essa razão optou por iniciar a renovação da frota preservando a marca.

Hendler se define “parceiro” da Concessionária Scania Suvesa desde que começou a atividade, há cerca de 20 anos. “Foram eles que me sugeriram efetuar a compra usando o Scania Banco. Foi um dos financiamentos mais rápidos que já fiz. Houve ocasiões em que a aprovação de crédito levou mais de 30 dias”, lembra o empresário. A opção escolhida para compra, diz, foi através do financiamento PSI Finame. “Dei 20% do valor e parcelei os 80% restantes em 60 meses, com três meses de carência”, detalha.

A Transbellon opera em regime de transporte dedicado para empresas como a Gerdau (aço) e Braskem (plásticos), e também transporta cargas químicas em geral para diversas localidades no País, mantendo foco principal nas regiões Sudeste, Nordeste e Sul.

### EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS

O aumento nas operações de logística e transporte de produtos químicos entre a fábrica da Braskem de Triunfo (RS) e os pontos de abastecimento na região Sudeste, nos primeiros meses deste ano, exigiu um reforço na frota de caminhões da Unidão Transportes e Logística. Para Nestor

Augusto de César, diretor geral, era o momento de expandir a frota, até então com 110 caminhões Scania.

Estudou as facilidades do mercado, os preços dos veículos adequados para a operação, e optou pela compra de 20 caminhões Scania, nos modelos G380 6x2 e G470 6x4, totalmente financiada pelo Scania Banco. A opção pelo banco da montadora, garante o executivo, foi a mais confortável. “Temos uma parceria muito forte com a marca Scania e a compra através do banco se torna mais viável e tranquila”, resume o dirigente. “Não levou nem 30 dias para oficializar a operação”, destaca.

Nestor de César lembra que a primeira aquisição da Unidão realizada através do Scania Banco, de cinco caminhões, ocorreu no em 2010 e foi muito bem sucedida. Ele avalia que a opção pelo financiamento integral no prazo de 60 meses é a melhor alternativa de compra. “Na minha opinião, a forma mais vantajosa de adquirir um caminhão é através de financiamento, para que o veículo se pague enquanto estiver em movimento. Cinco anos (60 meses), no caso, é o prazo ideal”, opina. Com os negócios crescendo numa média de 20% ao ano, César já projeta nova compra de caminhões para 2012.

Há cerca de 40 anos, quando iniciou as atividades, a Transportadora Comercial Unida de Cereais ganhou o apelido de “Unidão” que, de lá pra cá, transformou-se na razão social da empresa. Além da forte parceria com a Braskem, para quem administra armazéns em Triunfo (RS), Araucária (PR) e São Paulo (SP), a transportadora também presta serviços de logística para a movimentação de aço para a Gerdau e de peças e maquinários agrícolas da AGCO, entre outros grandes clientes. ●

**“Temos uma parceria muito forte com a marca e a compra através do Scania Banco se torna mais viável e tranquila”**

*Nestor Augusto de César, diretor geral da Unidão Transportes e Logística*



# O GIGANTE DO CENTRO-

Com safras recorde de soja, milho e algodão, além de PIB e exportações em alta, Mato Grosso se firma como um dos Estados que mais crescem no País

**T**ERCEIRO MAIOR ESTADO DO BRASIL em território – são 903 mil km<sup>2</sup> –, o Mato Grosso tem assistido, nos últimos anos, à ascensão constante de sua economia. O PIB (Produto Interno Bruto) do Estado foi o que mais cresceu na série do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) registrada entre 1995 e 2009, com alta de 135,3% em 15 anos, fechando a década passada com R\$ 57,294 bilhões anuais. Graças às suas exportações, o Estado tem ganhado importância no cenário nacional e já é responsável por 37% do saldo da balança comercial brasileira. O maior exportador do Centro-Oeste já é o oitavo que mais vende para fora no País, com 4,31% de participação nacional e receita de US\$ 10,9 bilhões em 2011 – 31% mais do que 2010. O crescimento está ancorado nas três principais culturas do Mato Grosso: a soja, o milho e o algodão, que, assim como a bovinocultura, passam por um excelente momento.

A safra 2011/2012 da soja deve bater recorde em termos de área plantada e de volume. As plantações devem fechar o período ocupando 6,9 milhões de hectares, que produzirão cerca de 22,16 milhões de toneladas. Maior produtor do País, o Estado exportou no ano passado 9,01 milhões de toneladas. Porém, apesar da alta no preço da tonelada do grão, que passou de US\$ 397,03 em 2009 para US\$ 495,66 em 2011, a tendência é que o Mato Grosso processe mais soja internamente, revendendo produtos de valor agregado como óleo, biodiesel, farelo para ração animal e carne. “Isso representa uma mudança significativa no modelo de produção local, reflexo das boas safras e dos investimentos na indústria da região”, afirma Daniel Latorraca, gestor do IMEA (Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária).

# OESTE



A Bunge, por exemplo, investiu, em 2011, R\$ 80 milhões na ampliação de suas atividades de processamento de soja no Mato Grosso. Em 2009, a empresa já havia feito aportes de R\$ 150 milhões na construção da segunda maior processadora do grão do País, em Nova Mutum, no médio-norte. Em 2010, a capacidade de processamento do Mato Grosso chegou a 36,6 mil toneladas de soja por dia, a maior do País. E este número tende a crescer. “Além das 13 esmagadoras em operação, há muitas unidades paradas que podem ser reativadas”, comenta Latorraca. Dos 22 milhões de toneladas esperados para a próxima safra, nove devem ser processados em fábricas locais. “Essa tendência agrega valor à safra local e abre nosso leque de exportações”, complementa Alexandre Schutze, presidente do Conselho de Infraestrutura da Fiemt (Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso).

## MILHO

A safra do milho, que é cultivado em rotação de culturas com a soja, também deverá bater recordes em 2012. Na segunda safra, conhecida como safrinha e colhida em julho, as plantações ocuparão 2,2 milhões de hectares, com produção de 9,8 milhões de toneladas – aumento de 40% em relação a 2010/2011.

As vendas para fora também vão bem. Segundo dados do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a receita das exportações do cereal em 2011 foi a maior dos últimos quatro anos. O aumento na renda se deve principalmente à elevação de 41% no preço médio pago pela tonelada do cereal, que subiu de US\$ 197 em 2010 para US\$ 278 em 2011.

“O momento é tão favorável que mais de 46% da safra de 2012 já foi comercializada antecipadamente”, diz o gestor do IMEA. Além do crescimento nacional das criações de aves e suínos, que têm alimentação à base do cereal, o aumento da demanda se explica pela seca no Sul do País, que deve afetar a produção de milho da região. Segundo a consultoria Céleres, o Paraná deverá produzir 6,8 milhões de toneladas (11% menos do que a previsão), enquanto o Rio Grande do Sul terá safra de 4,9 milhões de toneladas – 8,25% abaixo do esperado.

## ALGODÃO

Outra cultura que tem avançado a passos largos é a de algodão. De 419 mil hectares ocupados em 2009, as plantações chegaram a 769 mil em 2011. A safra 2011/2012 do produto deve crescer 14% em relação a 2011, alcançando 2,74 milhões de toneladas. O Estado responde por 42% das vendas de algodão para o exterior.



## ESPAÇO PARA CRESCER

Segundo Daniel Latorraca, o bom momento da agricultura local se deve principalmente aos bons preços obtidos pelas commodities nos últimos anos. “A alta lucratividade permitiu que os produtores investissem em área para cultivo, fertilizantes e implementos agrícolas”, afirma.

E o setor tem espaço de sobra para seguir crescendo nos próximos anos. Um estudo do IMEA indica que, dos 26 milhões de hectares atualmente destinados à bovinocultura, nove milhões poderão ser tomados por plantações, sem prejudicar a pecuária.

Na bovinocultura, o momento também é favorável. Em janeiro de 2012, foram abatidas 464,1 mil cabeças – alta de 48% em relação ao mesmo mês em 2011. Apesar do impacto do embargo da Rússia à carne brasileira no ano passado, o Mato Grosso exportou, até novembro, 12.413 toneladas de carne em janeiro – o equivalente a US\$ 47,3 milhões. Atualmente, autoridades brasileiras estão em negociação com Moscou para que se chegue a um acordo sobre as imposições russas. Enquanto isso não acontece, a Venezuela se firma como uma das maiores importadoras da carne mato-grossense, absorvendo cerca de um quarto das vendas para o exterior.

## OPORTUNIDADES PELO CAMINHO

Além dos agricultores e pecuaristas, quem tem o que comemorar é a indústria do transporte e logística. Empresários de visão que apostaram no crescimento regional agora colhem os frutos do investimento.

É o caso da família Ferrarin, da GGF Transportes, que em 1992 migrou de Palmeira das Missões (RS) para Lucas do Rio Verde, um dos principais polos de desenvolvimento agrícola. Assim como muitos migrantes sulistas, a família enxergou no Mato Grosso uma oportunidade de bons negócios no plantio de milho e soja.

Com o passar dos anos, as safras melhoraram, e com elas cresceu a demanda por soluções logísticas. Diante disso, os Ferrarin resolveram cuidar do transporte de sua produção por conta própria, e em 2001 foi fundada a GGF Transportes. “Além de carregar nossa própria produção, prestamos serviços para empresas como Bunge e ADM, e trabalhamos em associação com outros transportadores locais”, conta Cristiano Ferrarin, diretor de suprimentos da empresa.

Atualmente, a GGF conta com 25 caminhões – entre eles, dez Scania G 420 6x2 –, que transportam grãos dos produtores para os armazéns das fábricas ou para o embarque por trem em Alto Araguaia, de onde a carga segue até o porto de Santos (SP). A GGF cresceu 12% em 2011, e espera a mesma expansão em 2012.

A empresa é cliente da concessionária Rota Oeste de Lucas do Rio Verde. As Casas da Rota Oeste também estão presentes nas cidades de Cuiabá, Rondonópolis, e Sinop. As quatro concessionárias possuem logística para cobrir todo o Estado.



Cristiano Ferrarin,  
diretor de suprimentos da GGF Transportes





**“Temos total confiança na Scania e completa afinidade com as pessoas por trás da marca”**

*Márcio Luiz Barbosa, diretor comercial da Transoeste.*

## CRESCENDO COM O ESTADO

A trajetória dos Ferrarin é parecida com a dos irmãos Barbosa, da Transoeste, que em 1991 saíram de Xanxerê (SC) para dar continuidade ao negócio aberto em 1976 pelo patriarca, Lenoir Barbosa. No Mato Grosso, a escolha foi pela cidade de Rondonópolis, no sul, que já era um dos polos nacionais do agronegócio. O município tem papel estratégico por ser cortado pelas BRs 364 e 163, importantes vias de escoamento da produção do Estado. Hoje, a cidade é a que mais exporta no Mato Grosso, com embarques que somaram US\$ 1 bilhão em 2011.

“O Estado se desenvolveu muito desde que chegamos”, comenta Márcio Luiz Barbosa, diretor comercial da Transoeste, lembrando que a safra da soja em 1991 era de 2 milhões de toneladas – menos de um décimo do previsto para 2012. “E, felizmente, nós crescemos juntos”, comemora.

A Bunge foi o primeiro cliente da empresa, que atua também no transporte de milho e farelo. Com cerca de 600 funcionários, hoje a Transoeste atende também a ADM, e conta com 500 caminhões na frota – entre eles, 440 Scania dos modelos G e R 6x4 e 6x2. Para transportar 1,5 milhão de toneladas previstas para 2012, a empresa adquiriu 80 novos caminhões em 2011.

“Temos total confiança na Scania e completa afinidade com as pessoas por trás da marca”, afirma Barbosa. “Desde antes da fundação da Transoeste, quando meu pai ainda era caminhoneiro, a montadora já estava presente em nossa história”, complementa o diretor, que é cliente da Rota Oeste de Rondonópolis.

## Estradas ainda são principal desafio para o desenvolvimento

Apesar do bom momento e do crescimento, o Estado ainda enfrenta problemas para o escoamento da produção: a má condição e a falta de estradas e ferrovias.

“A logística é o gargalo histórico do Mato Grosso”, define Daniel Latorraca, gestor do IMEA. “Temos três grandes obras em andamento há tempos, mas até que sejam concluídas, teremos dificuldades no transporte”, complementa. Os três empreendimentos em questão são a BR-163, de Cuiabá a Santarém; a BR-158, que poderia escoar a produção pelo Norte do País; e a Ferrovia Alto Araguaia/Rondonópolis, no trecho entre Itiquira e Rondonópolis, que facilitaria o acesso ao Porto de Santos.

Para Miguel Antônio Mendes, diretor executivo da ATC (Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso), a falta de condutores qualificados também é um problema. “Faltam pelo menos mil motoristas no Estado”, calcula.

Segundo o governo estadual, o Mato Grosso articula com os governos da Bahia, Distrito Federal e Goiás a ligação entre a Ferrovia Integração Oeste-Leste e a Ferrovia de Integração Centro-Oeste. Com isso, ganharia como opção o escoamento de sua produção pelo porto de Ilhéus, na Bahia.

Além das ferrovias, o programa “Mato Grosso Integrado, Sustentável e Competitivo” prevê a interligação de todos os municípios mato-grossenses por pelo menos uma via de acesso pavimentada até 2014. Para isso, o governo vem tentando no BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) um financiamento de R\$ 1,5 bilhão.



## O MATO GROSSO EM NÚMEROS



**População:**  
**2.954.625 habitantes**



**Área:**  
**903 mil km<sup>2</sup>**



**PIB:**  
**R\$ 57.294 bilhões (14º do País)**



**Exportações:**  
**US\$ 10,9 bilhões, para 160 países**

Maiores importadores:



China Países Baixos Suíça Espanha Irã Reino Unido



**“Nossa relação com a Rota Oeste sempre foi muito transparente, de parceria”**

*Genir Martelli, diretor da Martelli Transportes.*

### EM BUSCA DA TERRA

Outra empresa que apostou no desenvolvimento do Estado foi a Martelli Transportes, de Jaciara, no sudeste mato-grossense. Fundada em 1962 no Paraná para lidar com atividade madeireira, a companhia chegou ao Mato Grosso em 1979. “Viemos em busca de novos empreendimentos e de olho no futuro, já que o Paraná não oferecia a mesma quantidade de terras necessária para nosso crescimento”, relembra Genir Martelli, diretor da empresa.

Em 1987, a Martelli iniciou suas atividades como transportadora, carregando cereais, fertilizantes e carga líquida. Hoje, a companhia atende principalmente a Bunge, e transporta anualmente cerca de 2,5 milhões de toneladas de commodities agrícolas.

Para isso, conta com mil funcionários em seu quadro e 750 veículos na frota – 330 deles Scania G 420 6x2 e 6x4. “Além da preferência dos motoristas pela Scania, a relação custo-benefício e os baixos custos de manutenção são bas-

tante vantajosos para nós”, resume Martelli. O diretor ainda destaca o atendimento e o pós-venda das Casas Scania Rota Oeste de Cuiabá e Rondonópolis como essencial para a escolha e o bom aproveitamento dos veículos. “Nossa relação com eles sempre foi muito transparente, de parceria”, diz.

### ABASTECENDO O AGRONEGÓCIO

E como toda essa carga depende de muito combustível para rodar pelo Estado, a rede de postos Grupo Aldo também tem lucrado com a alta das safras. Para diminuir custos e acelerar a logística, atualmente o próprio Grupo cuida do transporte de 70% de seu combustível comercializado.

“Muitos de nossos clientes são do setor de agronegócios, e nossa atividade está estreitamente ligada às safras”, diz Daniel Locatelli, diretor da empresa fundada em 1990 em Cuiabá. Antes, em 1977, o empresário havia se mudado para o Mato Grosso do Sul com sua família, que também era proprietária de postos de combustível. “Viemos de Xaxim (SC) para Campo Grande, apostando no desenvolvimento da região”, relembra.

Em 1988, Daniel e um irmão se mudaram para Cuiabá e fundaram o Grupo Aldo, que, aproveitando o know-how familiar, cresceu apoiado no progresso do Estado.

Diante das boas perspectivas das safras para este ano, Daniel aposta em uma expansão de 20% no volume de negócios para 2012. Para isso, comprou recentemente dez Scania R 440 6x4, já adequados às normas de redução de emissão de partículas Euro 5. Com as novas aquisições, a frota chegará a 29 veículos – 25 deles Scania. “Nossa relação com a Rota Oeste de Cuiabá é a mais próxima possível, de muita confiança e até amizade”, comenta Locatelli.

Além da transportadora, o Grupo tem postos no Mato Grosso, Paraná e São Paulo, e emprega 1.500 funcionários. ●



Daniel Locatelli,  
diretor do Grupo Aldo

O conteúdo na internet sobre a Scania está cheio de informações e novidades sobre a marca.

Além dos assuntos abordados por esta edição da Rei da Estrada, saiba o que foi destaque na rede nas últimas semanas:



### 1 Qualificação de Motoristas

Uma reportagem que expõe a opinião de motoristas sobre treinamento profissional. No Brasil, existem mais de 140 mil postos de trabalho esperando por motoristas capacitados, segundo a Confederação Nacional dos Transportes. <http://youtu.be/9xpQImSqyY>



### 2 Um piano pela estrada

Um Scania semipesado foi o palco escolhido pelo pianista Arthur Moreira Lima para o projeto "Um Piano pela Estrada", uma caravana que promoverá concertos ao ar livre para 12 cidades do Brasil. A cidade de Vinhedo (SP) foi escolhida como sede da primeira apresentação. <http://youtu.be/ZGFkGKQRFNI>



### 3 Highline 620 V8 na serra de Santos

Acompanhe o caminhão mais potente do Brasil descendo a serra até Santos, no litoral paulista. O Highline 620 V8 fez sucesso entre os estradeiros que estavam na baixada, e um deles, que dirige um T113, fez um test-drive no extrapesado e nos contou o que achou da experiência. <http://youtu.be/kXxUU2LvxoU>



### 4 Euro 5

Entenda as mudanças com a introdução da legislação do Proconve P7, quando os motores de caminhões e ônibus passaram a contar com a tecnologia Euro5, que é 80% menos poluente. Apesar de estar em vigor desde janeiro de 2012, muitos motoristas e transportadores ainda têm dúvidas sobre o funcionamento do sistema SCR, o uso do catalisador e do Arla 32. <http://youtu.be/XS5H86SQ5UI>

#### Confira também:

## Blog Scania

#### Caminhos da safra

A revista Globo Rural iniciou, em parceria com a Scania, uma jornada pelas principais rotas de transporte do agronegócio brasileiro. Na viagem, que começou no final de março e se estende até julho, a equipe percorrerá mais de 14 mil quilômetros a bordo de um Scania R 620 V8. Acompanhe esta aventura no blog da Scania: [www.blog.scania.com.br](http://www.blog.scania.com.br)

## You Tube

#### Youtube

Perdeu algum programa do Rede Scania na TV? Não tem problema. Acesse o canal no Youtube e assista a todos os programas que já foram ao ar: [www.youtube.com.br](http://www.youtube.com.br)

#### Redes Sociais

Acompanhe a Scania no Facebook e curta nossa fan-page (Scania Brasil). Siga nosso perfil também no Twitter (@ScaniaBrasil)



## Parcerias



### Brasinter Produtos Químicos

Desde dezembro, a Brasinter, de Assis (SP), conta com cinco novos Scania na frota. Os veículos G 420 A 6x2 foram adquiridos por meio de financiamento com o Scania Banco, e estão atuando no transporte de químicos para todo o País. A empresa é cliente da P.B. Lopes de Londrina (PR), e já conta com 55 veículos, sendo nove Scania.



### Nelcar Transportes

Comemorando 20 anos de atuação, a Nelcar Transportes, de Cubatão (SP), recebeu em março um caminhão V8, modelo Highline 620 6x4. O quinto Scania da frota da empresa, que é cliente da marca desde sua fundação, foi personalizado para celebrar a data e já está em operação no transporte de contêineres com cargas variadas.



### Transportes Ricardi

A Transportes Ricardi, de Canoas (RS), aproveitou os benefícios do Consórcio Scania para adquirir o sexto caminhão de sua frota, que é 100% Scania. O modelo escolhido foi um R420 6x2 Highline, que será utilizado no transporte de grãos no Sul e Sudeste. Há 20 anos, a Ricardi é atendida pela concessionária Suvesa.

### Graal Distribuidora

Investindo na ampliação da frota, a Graal, de Sousa (PB), adquiriu em março um Scania R 440 6x2 com Suspensão a Ar e Scania Opticruise, que será usado no frete de bebidas do Recife (PE) para Sousa. A distribuidora, atendida pela Moveva de Campina Grande (PB) desde 2006, já tem três Scania entre seus dez veículos.



### JR4000

A viação JR4000, que atua no transporte de passageiros no Maranhão, começou 2012 com o pé direito. Em janeiro, a empresa adquiriu o primeiro ônibus Scania de sua frota, um K 340 4x2, por meio da Alpha Máquinas. O veículo ganhou uma carroceria Marcopolo Paradiso 1200 e já está em operação entre as cidades maranhenses de São Luís e Balsas.



### Transportes Zandoná

A Transportes Zandoná de Parai (RS) aposta na Scania para ampliar a frota. O grupo adquiriu dois P 270 financiados pelo Scania Banco e um R 440 6x2 para distribuir combustíveis em Porto Alegre e na Serra Gaúcha. A frota será ampliada em breve, já que a distribuidora atendida pela Brasdiesel tem cotas do Consórcio Scania.



### Jadir Tressoldi

O autônomo Jadir Antônio Tressoldi, de Boa Vista do Sul (RS), adquiriu seu primeiro Scania em 2011, por meio da Brasdiesel. O veículo P270 foi implementado com caçamba basculante para atuar no transporte de lenha para caldeiras e de resíduos da fabricação de sucos, utilizado na alimentação de gado.

## Paupedra

A Paupedra, que atua na Grande São Paulo, começou 2012 de frota renovada. Foram 31 novos veículos Scania entre dezembro e janeiro, entre eles 25 G 380 4x2, um G 380 6x2 e cinco G 380 A 4x2. As máquinas já estão em operação no transporte de pedras para grandes obras públicas no entorno de São Paulo. A empresa é cliente da Codema de Guarulhos (SP) desde 1973, e tem 140 unidades na frota.



## Transportadora Simonetto



Há 20 anos a Transportadora Simonetto, de Vilhena (RO), conta com a Scania para transportar grãos entre o Centro-Oeste e o Norte. Não foi diferente na última renovação de frota, quando a empresa adquiriu 14 G420 6x4 pela filial da Rovema na cidade. Desde 2011, os veículos carregam soja e milho entre Sapezal (MT) e Porto Velho (RO).



## Fribon Transportes Ltda.

Atuando no transporte de grãos do Centro-Oeste para os portos de Paranaguá (PR) e Santos (SP), a Fribon, de Rondonópolis (MT), tem frota 100% Scania. Na última aquisição, feita via Rota Oeste, foram quatro veículos G 420 6x4, entregues em fevereiro. "Desde o início, sempre tivemos apenas Scania", afirma o sócio Edvaldo Bonfim.



Scania Banco

## RCA Transportes

A RCA Transportes acaba de entrar na era dos motores Euro 5 com a aquisição de um R440 LA 6x4 com Opticruise em março. A empresa de Cachoeira do Sul é atendida pela Suvesa, e usará o novo veículo no frete de arroz e soja entre Rio Grande do Sul, Goiás e Maranhão. É o sétimo veículo pesado da RCA, e o terceiro Scania.

## Grupo Transcorpa

O Grupo Transcorpa, de Pacaembu (SP), está de frota renovada. Em fevereiro a empresa recebeu seis Scania Highline R 480 A 6x4. A empresa é atendida pela P.B. Lopes de Regente Feijó (SP), e tem 32 unidades na frota, incluindo oito Scania. Os novos veículos estão sendo empregados no frete de grãos e açúcar entre São Paulo e o Centro-Oeste.



## ATR Logística

A ATR Logística, de Rancharia (SP), recebeu em março três dos dez P 360 6x2 comprados para aumentar a frota. Cinco deles estão sendo adquiridos pelo Consórcio Scania. Equipados com motores Euro 5, os novos caminhões da transportadora, que é cliente da P.B. Lopes de Regente Feijó (SP), já estão na estrada carregando principalmente bobina de aço e telha por todo Brasil.

## Família de 113

A Scania teve tanta importância na vida e nos negócios de Sérgio Gabardo, do Grupo Gabardo, que o empresário de Porto Alegre (RS) não teve coragem de se desfazer dos R 113 H adquiridos entre 1995 e 98. "A empresa cresceu e lucrrou muito com eles. Merecem ficar com a gente", diz. Os Scania foram totalmente reformados, customizados e são tratados como verdadeiras relíquias. "As peças são todas originais. Desmontamos e galvanizamos todos os parafusos. Ficaram melhor que um SuperZerado", brinca o diretor.

Atualmente, oito dos R 113 H são usados para promoções e até para fretes curtos, e há outros 12 sendo reformados. Segundo o diretor, por onde passam os caminhões chamam a atenção. "Eu mesmo os uso em passeios, só pelo prazer de dirigir um Scania", conta Gabardo, que fundou a empresa em 89 e viajou como caminhoneiro até 98. Hoje, o Grupo Gabardo engloba a Transportes Gabardo e a RGLOG, especializadas no transporte de veículos e de peças automotivas, respectivamente. As empresas têm filiais em todo o Brasil e mais de mil veículos na frota – metade deles Scania.



## Túnel do Tempo

Os lançamentos de veículos e soluções cada vez mais completas sempre foram uma constante da Scania. Nesta edição, você conferiu todas as características dos novos veículos Euro 5, com foco na queda de emissão de poluentes e ganho de desempenho. Há 14 anos, a edição nº 75 da Rei da Estrada também apresentava uma grande mudança: os primeiros veículos da Série 4, lançada em 1998, em operação.

Os Série 4 atendiam à norma Euro 2 e foram lançados ao mesmo tempo no Brasil, na Argentina e no México, trazendo uma série de novidades que aumentaram o conforto e a segurança dos motoristas, além de um melhor desempenho nas estradas. Seu design combinava soluções aerodinâmicas com linhas futuristas, num projeto arrojado e moderno para a época. Outro lançamento que acompanhou os Série 4 foi o motor de 12 litros, com seis cilindros em linha, quatro válvulas por cilindro e cabeçotes individuais, representando um grande avanço na linha de veículos Scania. A Série 4 foi a porta de entrada para tecnologias que revolucionaram o mercado, como a Suspensão a Ar, o Scania Opticruise e o Scania Retarder.

Os veículos da Série 4 foram considerados ideais para frotistas e caminhoneiros, devido as suas características inovadoras de desempenho e conforto, que reunidas nestes novos modelos reafirmaram a posição de destaque da Scania no mercado de caminhões pesados. Em algumas empresas, inclusive, foi preciso adotar um critério de seleção para decidir quem ficaria com os novos modelos, devido tantos motoristas que desejavam trabalhar com eles.



## Veículos

### ALAGOAS

**- Rio Largo**  
Movesa - Tel. (82) 2126-9100  
movesa.alagoas@movesa.com.br

### AMAZONAS

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

### BAHIA

**- Barreiras**  
Movesa - Tel. (77) 3611-4831  
movesa.barreiras@movesa.com.br

**- Feira de Santana**  
Movesa - Tel. (75) 3321-9100  
movesa.feira@movesa.com.br

**- Salvador**  
Movesa - Tel. (71) 2103-9100  
movesa.salvador@movesa.com.br

**- Teixeira de Freitas**  
Movesa - Tel. (73) 3311-3900  
consoloteixeira@movesa.com.br

**- Vitória da Conquista**  
Movesa - Tel. (77) 4009-9100  
movesa.conquista@movesa.com.br

### CEARÁ

**- Fortaleza**  
Conterrânea - Tel. (85) 3307-2222  
lisboa@conterranea.com.br

### DISTRITO FEDERAL

**- Brasília**  
Varella - Tel. (61) 2104-5000  
veiculos.d@varellaveiculos.com.br

### ESPÍRITO SANTO

**- Viana**  
Venac - Tel. (27) 2123-7900  
veiculos@venac.com.br

### GOIÁS

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

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

### MARANHÃO

**- Balsas**  
Alpha - Tel. (99) 3542-9494  
alpha.bl@alphamaquinas.com.br

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

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

### MATO GROSSO

**- Cuiabá**  
Rota Oeste - Tel. (65) 3611-5000  
cuiaba@rotaoeste.com.br

**- Rondonópolis**  
Rota Oeste - Tel. (66) 3411-5500  
rondonopolis@rotaoeste.com.br

**- Sinop**  
Rota Oeste - Tel. (66) 3511-1500  
sinop@rotaoeste.com.br

### MATO GROSSO DO SUL

**- Campo Grande**  
P. B. Lopes - Tel. (67) 3326-5080  
Homepage: www.pblopes.com.br

### MINAS GERAIS

**- Contagem**  
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000  
itaipu@itaipumg.com.br

**- Governador Valadares**  
Covepe - Tel. (33) 2101-9700  
covepe@covepegv.com.br

**- Matias Barbosa**  
Itaipu - Tel. (32) 3273-8639  
itaipumb@itaipumg.com.br

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

**- Muriaé**  
Covepe - Tel. (32) 3729-3444  
covepe@covepe.com.br

**- Pouso Alegre**  
Codema - Tel. (35) 2102-5600  
codema.pousoalegre@scania.com

**- Uberlândia**  
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000  
escandinavia.udi@escandinavia.com.br

### PARÁ

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

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

### PARAÍBA

**- Campina Grande**  
Movesa Trux - Tel. (83) 2102-9100  
movesa.paraiba@movesa.com.br

### PARANÁ

**- Cascavel**  
Battistella - Tel. (45) 3225-6011  
cascavel@battistella.com.br

**- Guarapuava**  
Battistella - Tel. (42) 3624-2188  
guarapuava@battistella.com.br

**- Londrina**  
P. B. Lopes - Tel. (43) 3329-0780  
Homepage: www.pblopes.com.br

**- Maringá**  
P. B. Lopes - Tel. (44) 3228-5757  
Homepage: www.pblopes.com.br

**- Pato Branco**  
Battistella - Tel. (46) 3220-8400  
patobranco@battistella.com.br

**- Ponta Grossa**  
Battistella - Tel. (42) 3239-6600  
pontagrossa@battistella.com.br

**- São José dos Pinhais**  
Battistella - Tel. (41) 3299-7272  
sjpinhais@battistella.com.br

**- União da Vitória**  
Battistella - Tel. (42) 3524-6675  
uniaodavitoria@battistella.com.br

### PERNAMBUCO

**- Jaboatão dos Guararapes**  
Movesa Trux - Tel. (81) 2101-9100  
adminstracao.recife@movesa.com.br

### PIAUÍ

**- Teresina**  
Alpha - Tel. (86) 3220-6700  
alpha.the@alphamaquinas.com.br

### RIO DE JANEIRO

**- Rio de Janeiro**  
Equipo - Tel. (21) 3452-9600  
equipo@equiporj.com.br

### RIO GRANDE DO NORTE

**- Mossoró**  
Conterrânea - Tel. (84) 3422-2400  
conterranea@conterranea-rn.com.br

### RIO GRANDE DO SUL

**- Caxias do Sul**  
Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900  
brasdiesel@brasdiesel.com.br

**- Eldorado do Sul**  
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050  
suvesa.eldorado@scania.com

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

**- Lajeado**  
Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700  
lajeado@brasdiesel.com.br

**- Palmeira das Missões**  
Mecânica - Tel. (55) 3742-1770  
mepal@mecacil.com

**- Passo Fundo**  
Mecânica - Tel. (54) 2104-9600  
mevepas@mecacil.com

**- Pelotas**  
Suvesa - Tel. (53) 3274-3535  
suvesa.pelotas@scania.com

**- Portão**  
Suvesa - Tel. (51) 3562-8200  
suvesa.portao@scania.com

**- Vacaria**  
Mecânica - Tel. (54) 3511-1433  
mecacil@mecacil.com

### RONDÔNIA

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

**- Porto Velho**  
Rovema - Tel. (69) 3222-2766  
rovema@rovema.com.br

**- Vilhena**  
Rovema - Tel. (69) 3322-3715  
rovemavilhena@rovema.com.br

### SANTA CATARINA

**- Biguaçu**  
Battistella - Tel. (48) 3296-0011  
biguacu@battistella.com.br

**- Concórdia**  
Battistella - Tel. (49) 3904-5000  
concordia@battistella.com.br

**- Cordilheira Alta**  
Battistella - Tel. (49) 3328-0111  
cordilheiraalta@battistella.com.br

**- Itajaí**  
Mevale - Tel. (47) 3341-0800  
mevale@mevepi.com.br

**- Joinville**  
Meville - Tel. (47) 3451-0300  
meville@mevepi.com.br

**- Lages**  
Battistella - Tel. (49) 3221-3411  
lages@battistella.com.br

**- Piçarras**  
Mevepi - Tel. (47) 3267-7200  
mevepi@mevepi.com.br

**- Tubarão**  
Battistella - Tel. (48) 3628-0511  
tubarao@battistella.com.br

**- Videira**  
Battistella - Tel. (49) 3531-3211  
videira@battistella.com.br

### SÃO PAULO

**- Araçatuba**  
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010  
qroda.ata@quintaroda.com.br

**- Araraquara**  
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000  
escandinavia.ar@escandinavia.com.br

**- Bauru**  
Quinta Roda - Tel. (14) 2109-3150  
quintaroda.bru@quintaroda.com.br

**- Caçapava**  
Codema - Tel. (12) 3653-1611  
codema.cacapava@scania.com

**- Guarulhos**  
Codema - Tel. (11) 2199-5000  
codema.guarulhos@scania.com

**- Codema - Seminovos** - Tel. (11) 2199-5000  
codema.seminovos@scania.com

**- Jundiaí**  
Codema - Tel. (11) 2136-8750  
codema.jundiai@scania.com

**- Regente Feijó**  
P. B. Lopes - Tel. (18) 3941-1030  
Homepage: www.pblopes.com.br

**- Registro**  
Codema - Tel. (13) 3821-6711  
codema.registro@scania.com

**- Ribeirão Preto**  
Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900  
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

**- Salto Grande**  
P. B. Lopes - Tel. (14) 3378-4115  
Homepage: www.pblopes.com.br

**- Santos**  
Codema - Tel. (13) 2102-2980  
codema.santos@scania.com

**- São Bernardo do Campo**  
Codema - Tel. (11) 2176-0000  
codema.saobernardo@scania.com

**- São José do Rio Preto**  
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770  
escandinavia.sj@escandinavia.com.br

**- Sorocaba**  
Codema - Tel. (15) 2102-7850  
codema.sorocaba@scania.com

**- Sumaré**  
Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900  
quintaroda@quintaroda.com.br

### SERGIPE

**- Nossa Senhora do Socorro**  
Movesa - Tel. (79) 2104-9100  
movesa.sergipe@movesa.com.br

### TOCANTINS

**- Araguaína**  
MCM - Tel. (63) 3421-3433  
mcm@mcmtocantins.com.br

**- Gurupi**  
MCM - Tel. (63) 3311-4000  
mcm@mcmtocantins.com.br

## Motores

### AMAPÁ

**- Santana**  
Motomap - Tel. (96) 3281-3578  
motomapsz@netsan.com.br

### PARÁ

**- Santarém**  
Motomap - Tel. (93) 3523-1109  
motomapsz@netsan.com.br

### RIO DE JANEIRO

**- Angra dos Reis**  
Mecmarine - Tel. (24) 3366.6994  
mecmarine@mecmarine.com.br

### RIO GRANDE DO SUL

**- Porto Alegre**  
Orbid - Tel. (51) 2131-5100  
werner@orbid.com.br

### SÃO PAULO

**- Guarujá**  
Mecmarine - Tel. (13) 3355-4782  
mecmarine@mecmarine.com.br

**- Guarulhos**  
Codema - Tel. (11) 2199-5000  
codema.guarulhos@scania.com

## Scania na América Latina

**- ARGENTINA - Buenos Aires**  
Tel. (00543327) 451000

**- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**  
Tel. (005913) 341-1111

**- CHILE - Santiago**  
Tel. (00562) 3940-4000

**- COLÔMBIA - Santafé de Bogotá**  
Tel. (00571) 292-8200

**- COSTA RICA - San José**  
Tel. (00506) 290-2255

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

**- GUATEMALA - Guatemala**  
Tel. (00502) 2420-4466

**- MÉXICO - México Querétaro**  
Tel. (0052442) 227-3000

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

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

**- PERU - Lima**  
Tel. (00511) 512-1800

**- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo**  
Tel. (001809) 372-0455

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

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

# Caminhões rodoviários Scania. Chegou a hora da colheita.



Faça revisões em seu  
veículo regularmente.



RINO.COM



**Cabines Scania.**  
Maior espaço interno, com mais conforto, segurança e visibilidade.

**Câmbio Opticruise.**  
Economia de combustível e redução do desgaste dos componentes.

**Freios Scania Retarder.**  
Melhor desempenho do sistema de freios, com redução de custos operacionais e garantia de maior segurança do veículo.

**Motores Scania.**  
Novos motores de 9, 13 e 16 litros. Maior torque, potência e economia de combustível.



**SCANIA**

[www.scania.com.br](http://www.scania.com.br)