

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



## Desempenho e rentabilidade

Chassis urbanos Série F completam o portfólio de soluções para transporte de passageiros



**COPA DO MUNDO  
CONSTRUÇÃO  
DO ESTÁDIO DA  
ABERTURA**

pág. 14



**SÃO PAULO  
NOVAS REGRAS  
PARA VEÍCULOS  
PESADOS**

pág. 24

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 156

**4** Espaço do Leitor

**5** Notícias da Scania

**6** Reportagem de Capa

O retorno dos chassis urbanos Scania Série F com motorização dianteira.

**12** Copa 2014

Concreserv ajuda a construir o sonho do estádio do Corinthians.

**16** Treinamento

Operação da BBM Transportes tem 24 milhões de km rodados sem acidentes.

**18** Intermodal

Integração rodoferroviária marca trajetória da Tora Transportes.

**20** Mineração

Caminhão 10x4 é peça-chave para o crescimento da Ferrous Resources .

**22** Saúde

Hospital do Câncer de Barretos promove a prevenção com atendimento itinerante.

**24** Paixão Scania

Casal realiza cerimônia de casamento temática com caminhão Scania no Paraná.



6



12



18



20



24

**26** Serviço

Restrições a caminhões em São Paulo exigem adaptação de empresas e motoristas.

**31** Na Web

Destaques da Scania nas redes sociais.

**32** Parcerias

**34** Opinião

O futuro do transporte urbano de passageiros.

**35** Casas Scania



“Fica provado que o F 250 veio para conquistar espaço de forma definitiva no mercado de transporte urbano de passageiros.”

**SÉRIE F: A FAMÍLIA SCANIA ESTÁ COMPLETA**

Caro leitor;

Finalmente, nossa família está completa. É com muito orgulho que apresentamos a vocês nesta edição da Rei da Estrada o novo chassi de ônibus urbano com motores dianteiros da Scania, o F 250. O produto chega para completar nosso portfólio, que já conta com soluções em motorização de ônibus, trólebus e Bus Rapid Transit (BRT), além da linha rodoviária.

Assim como todo filho mais novo, o ônibus Série F está sendo devidamente “paparicado”. Na reportagem de capa, nossos leitores podem conferir mais detalhes sobre os diferenciais do produto e os resultados surpreendentes que ele já vem apresentando na operação da Jundiá, parceiro que acreditou e investiu no nosso produto. Nas palavras de uma motorista da empresa, fica provado que o F 250 veio para conquistar espaço de forma definitiva no mercado de transporte urbano de passageiros.

Na reportagem, é possível conhecer também o calendário da Scania Experience, que viaja pelo Brasil apresentando o novo produto aos clientes da Scania até o mês de setembro.

Ao longo dos anos, conquistamos nosso espaço neste mercado com produtos robustos, alta tecnologia embarcada e conforto tanto para motoristas quanto para passageiros. Agora, com um portfólio ainda mais completo de produtos e serviços, esperamos alcançar novos objetivos ao lado de nossos clientes e parceiros.

Boa leitura,

**Wilson Pereira**  
Gerente Executivo de Vendas de Ônibus da Scania no 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

**Twitter**  
@scaniabrasil

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

**Facebook**  
www.facebook.com/  
scaniabrasil

**Assistente**  
Felipe Vinícius Carlos

**Gerência de Marketing e Comunicação**  
Márcio Furlan

**Conselho Editorial**  
Roberto Leoncini e Eronildo de Barros Santos

**Edição**  
In Press Porter Novelli

**Sub-Edição**  
In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante

**Atendimento**  
In Press Porter Novelli: Davi Valença

**Revisão**  
In Press Porter Novelli

**Capa**  
Foto de capa: Wagner Menezes

**Design Gráfico / Diagramação**  
Criativo Coruja

**Impressão / Tiragem**  
Mattavelli Gráfica e Editora / 36.600 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. Filial à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).  
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)

**“ Fico feliz em poder ler as revistas da Scania que meu amigo recebe. Sou um apaixonado pela marca e meu sonho é um dia trabalhar com um Scania”**

José Squetini – Bastos (SP)

**“ Sou fã desta marca que sempre está em primeiro lugar no mundo. Nas estradas só dá Scania. É um show de tecnologia, beleza e segurança”**

Nelson Bispo dos Santos – São Pedro do Turvo (SP)

**“ Sou um grande admirador e fã da marca e do trabalho realizado pela Scania. Acompanho tudo. Desejo sucesso nas vendas e serviços oferecidos”**

Fabício Ademir Olivera Silva – Giruá (RS)

**“ Quero agradecer a todos da Scania e da revista Rei da Estrada por ser a melhor marca de caminhão do mundo!”**

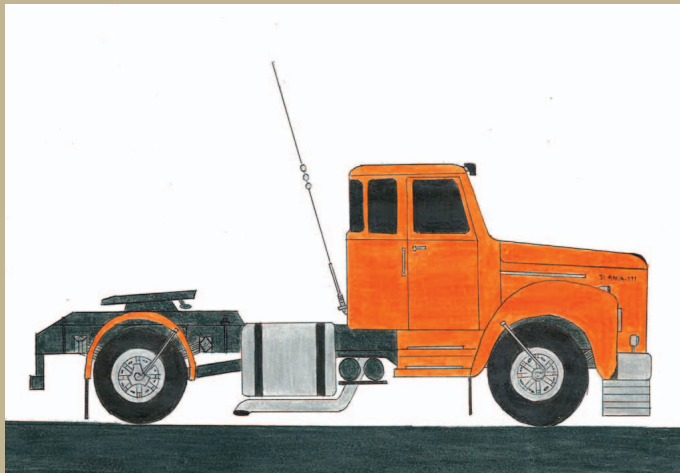
José Tarcísio Ribeiro – Guaratinguetá (SP)

**“ Acho muito bonitos os caminhões da Scania, além do fato de vocês ajudarem muitas pessoas através de ações como no Hospital do Câncer de Barretos, na Fabet e na Confederação Brasileira de Judô”**

Douglas Gabriel da Silva – Dracena (SP)



Mateus Scheller Silva – Apurana (PR)



Gabriel Fernando Fava – Charqueada (SP)



Luis Alberto da Silva – Atibaia (SP)

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

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

## Scania inaugura novas Casas nos estados de MS e RN

A rede de concessionárias Scania segue em plena expansão. Em maio, foi inaugurada no Mato Grosso do Sul uma nova unidade da P.B. Lopes, na cidade de Dourados. Esta é a terceira Casa Scania do estado. Já o Rio Grande do Norte viu pode contar a partir de agora com a abertura de sua primeira concessionária, a Casa Conterrânea, em abril na cidade de Macaíba – a Scania já contava com um posto de serviço na cidade de Mossoró.

“A Conterrânea Macaíba e a PB Lopes Dourados fazem parte do compromisso da Scania Brasil em oferecer as melhores soluções em transporte ao mercado. Com a inauguração das novas Casas, superamos os 110 pontos de atendimento em todo o Brasil, sendo que todos eles estão localizados em locais estratégicos para garantir a produtividade dos veículos e rentabilidade nos negócios de nossos clientes, afirma Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania Brasil.

A P.B. Lopes de Dourados oferecerá aos clientes caminhões, chassis de ônibus rodoviários e urbanos, além de dez boxes para realização de toda a gama de Serviços oferecida pela Scania. A mesma estrutura será disponibilizada na Conterrânea de Macaíba, com oito boxes para manutenções.



Roberto Leoncini (terceiro da esquerda para a direita) esteve na inauguração da PB Lopes de Dourados (MS).



O campeão do MMCB esteve em Södertälje, na Suécia, no último mês de maio.

## Vencedor do MMCB visita fábrica da Scania

O gaúcho Vinicius de Moraes, campeão da última edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, realizada em 2012, fez uma visita à matriz da Scania, em Södertälje, na Suécia, no dia 24 de maio. A viagem faz parte do pacote de prêmios conquistado por Vinicius, que também contemplou R\$ 30 mil em prêmios (eletrodomésticos e moveis), R\$ 6 mil em dinheiro e uma jaqueta personalizada.

Durante o passeio, Vinicius pode também conhecer e dirigir os caminhões fabricados pela montadora na Europa. Para vencer a competição, que acontece a cada dois anos, ele precisou derrotar 47 mil competidores de todo o país. Aos 36 anos, ele dirige um Scania R 420 em rotas entre a cidade de São Paulo e a Argentina, carregando automóveis.

O campeão deixa a dica para que quer se destacar na profissão. “Ser um bom motorista significa mais do que dirigir um caminhão. É também conduzir com segurança, conhecer as leis de trânsito e repetir os outros companheiros de estrada, carros e pedestres”, diz.

## Rápidas

**Apas** – A Scania apresentou sua linha de caminhões semipesados na Apas 2013, feira organizada pela Associação Paulista de Supermercados. Os produtos ficaram expostos entre os dias 6 e 9 de junho.

**Graal** – Nos próximos três meses, a Scania fará ações de divulgação no posto Petropen, no km 461 da Rodovia Régis Bittencourt. As atrações acontecerão dentro do restaurante “Recanto do Caminhoneiro”.

**“50 empresas do bem”** – A Scania foi selecionada para o especial da revista IstoÉ DINHEIRO, por conta da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. A lista reúne 50 companhias com fortes programas sociais e/ou ambientais.



# ELES ESTÃO DE VOLTA

Chassis de ônibus com motorização dianteira Série F, retornam ao portfólio de produtos Scania para completar linha de soluções de transportes de passageiros



**SLOGAN DA CAMPANHA** de lançamento dos novos chassis urbanos Scania Série F diz que “rentabilidade e desempenho nunca caminharam tão juntos”. A frase resume o perfil de um produto que foi redesenhado pela Scania ao longo de quatro anos e que volta ao mercado de maneira definitiva, com atributos competitivos para conquistar seu espaço. “Somos reconhecidos como fabricantes de ônibus urbanos com motor traseiro e ônibus rodoviários, e, com a Série F, queremos marcar presença no mercado de chassis urbanos com motorização dianteira”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil. As metas são claras: conquistar 10% do mercado dentro de um ano e atingir a marca de mil veículos comercializados até 2015. No Brasil, o mercado de ônibus urbanos com motor dianteiro tem

média de 10 a 12 mil novas unidades por ano.

O F 250, disponível nas versões 4x2 e 6x2, foi apresentado ao mercado em outubro de 2012. O produto conta com motor de nove litros, suspensão à molas trapezoidais, freio ABS e sistema elétrico CAN para gerenciamento do veículo. A distância entre eixos é flexível e comporta carrocerias de 12,6 até 13,2 metros de comprimento. “Para otimizar o acesso, aumentamos o espaço de entrada do ônibus, avançando o motor em 160 mm”, conta Pereira. Pereira lembra que a Scania lançou o F 230 em 2009, mas se retirou do mercado para trabalhar no projeto de acesso para portadores de necessidades especiais do modelo. “Fizemos adaptações naquele chassi: avançamos o motor em 160 mm e reduzimos o tamanho do capô. Com isso, oferecemos a melhor acessibilidade do mercado”, afirma o gerente.

### SOLUÇÕES TAMBÉM EM SERVIÇOS

Conheça o novo Programa de Manutenção Scania, dividido em quatro categorias, para os chassis Série F:

**Scania Premium:** inclui todas as manutenções preventivas e corretivas, cobradas sobre quilômetros rodados;

**Scania Trem de Força:** reúne os serviços relacionados a motor, caixa de câmbio e eixo diferencial

**Scania Standard:** oferece revisões com trocas de óleo, filtros e demais componentes do *checklist* específico

**Scania Compacto:** disponibiliza contratação individual de serviços inclusos nos pacotes acima, como trocas de lubrificantes



### CARAVANA ROAD SHOW: A MELHOR MANEIRA DE CONHECER O SÉRIE F

Para apresentar o novo chassi aos clientes de todo o Brasil, a Scania está promovendo desde maio deste ano a Caravana Road Show. O evento, cujo formato foi desenvolvido pela marca, disponibiliza até cinco chassis encarroçados para visitação nos espaços das Casas Scania de todo o país. Saiba por onde o evento passou e por onde ainda vai passar:

**09 de maio:** São Paulo (SP)

**14 de maio:** Caxias do Sul (RS)

**16 de maio:** Porto Alegre (RS)

**21 de maio:** Florianópolis (SC)

**23 de maio:** Curitiba (PR)

**06 de junho:** Belo Horizonte (MG)

**11 de junho:** Vitória (ES)

**20 de junho:** Rio de Janeiro (RJ)

**25 de junho:** Salvador (BA)

**27 de junho:** Maceió (AL)

**01 de agosto:** Recife (PE)

**06 de agosto:** Natal (RN)

**08 de agosto:** Fortaleza (CE)

**13 de agosto:** São Luís (MA)

**15 de agosto:** Belém (PA)

**22 de agosto:** Palmas (TO)

**29 de agosto:** Campo Grande (MS)

**05 de setembro:** Cuiabá (MT)

**12 de setembro:** Goiânia (GO)

**19 de setembro:** Londrina (PR)



## SÉRIE F SURPREENDE JUNDIÁ

A primeira grande compra de chassis F 250 foi realizada pela Jundiá, de Sorocaba (SP). A empresa adquiriu 42 unidades do modelo, todas entregues e postas em operação no primeiro semestre de 2013, em linhas urbanas nos municípios de Mairinque (SP) e Itapeva (SP). André Chedid, sócio proprietário da transportadora, conta que começou a procurar opções para sua renovação e ampliação de frota no ano passado, e foi “fisgado” pelo novo chassi da Scania. “Além da robustez do veículo, optamos pelo Scania por causa da tecnologia embarcada, que facilita a vida das nossas equipes de recursos humanos, manutenção e operação.”

A durabilidade dos chassis Scania também foi decisiva. André conta que fez um comparativo entre a duração do conjunto de embreagem dos ônibus Scania, com base em informações de mercado, e a de seus próprios veículos, e chegou a uma conclusão surpreendente: “com o modelo de motor dianteiro antigo da Scania, a durabilidade já era o dobro do concorrente. Para nós, é algo que faz muita diferença, pois nossos ônibus rodam por lugares que muita gente duvida, no interior, passando por estradas de terra e morros.”

Outro aspecto que superou as expectativas da Jundiá foi o consumo de combustível. “Mesmo com apenas 45 dias de operação e motoristas ainda passando por treinamento, os ônibus atingiram índices de economia de 15% até 22% em comparação com outras marcas”, comemora Chedid. A marca foi tão animadora que a empresa já planeja fixar suas próximas renovações no F 250. “Chegamos a fazer 3 quilômetros por litro em algumas linhas em Itapeva, e imagino que vamos baixar ainda mais o consumo quando chegarmos ao cenário ideal, após a conclusão dos treinamentos dos motoristas com os Master Driver da Scania.”

Esta foi a primeira aquisição de ônibus Scania pela Jundiá. A empresa conta com uma frota de 220 veículos de diversos segmentos. Em 2013, a companhia planeja a compra de 88 novas unidades para renovação e ampliação da frota – incluindo os chassis Série F que já estão rodando.



**“Mesmo com apenas 45 dias de operação e motoristas ainda passando por treinamento, os ônibus atingiram índices de economia de 15% até 22% em comparação com outras marcas”**

ANDRÉ CHEDID, SÓCIO PROPRIETÁRIO DA VIAÇÃO JUNDIÁ

## A SCANIA VAI À CASA DO CLIENTE

Quando partiu em busca de um chassi robusto para atender suas necessidades, a Jundiá visava à conquista de uma operação de ônibus intermunicipal no estado do Mato Grosso. Este serviço ainda não foi implementado, mas a empresa já conta com a parceria da Scania para o fornecimento de produtos e serviços. “Fechamos um contrato de manutenção dedicada, em que a Scania terá uma oficina dentro da nossa garagem”, conta André Chedid. A concessionária responsável pelos serviços é a Rota Oeste, mas o processo foi elaborado com a participação da matriz da Scania, conforme pedido da Jundiá. Até hoje, o formato só havia sido implementado com clientes do segmento rodoviário, como o Grupo 1001 e foi decisivo na hora da compra, conforme explica o sócio proprietário da Jundiá: “vamos trabalhar em linhas que ficam até quatro dias paradas em épocas de chuva por causa do terreno. Precisamos de condições para operar em situações adversas e isso só será possível com manutenção dedicada.”



### SCANIA E DORÍSIA: DUROS NA QUEDA

Uma das cidades onde os novos Série F da Scania já estão circulando é Mairinque. O município de 43 mil habitantes fica a 65 quilômetros da capital paulista e pode representar um grande desafio na vida dos motoristas de ônibus, com rotas que passam por terrenos acidentados, repletas de ladeiras e vias estreitas de mão dupla. Este é o dia a dia de Dorísia Prostes de Moraes, motorista da Jundiá que dirige um F 250 na linha que liga os bairros de Marmeleiro e Jardim Flora.

Acostumada às adversidades do trajeto e da profissão, Dorísia conta que o trajeto de sua linha dura por volta de uma hora. “Os horários de saída e entrada de estudantes nas escolas são de pico, quando os ônibus ficam mais lotados.” É nestas horas que ela mais precisa contar com a força do veículo. Ao fazer uma curva acentuada no topo de uma ladeira, ela afirma: “faz pouco tempo que estou com este carro, mas já deu para perceber que ele é bom, tem potência”. Seguindo pelos acíves e declives no volante do F 250 lotado, ela prossegue: “nesses trechos que a gente vai passar não é qualquer carro que sobe; esse aqui sobe

até em terceira marcha”.

Motorista há 12 anos, Dorísia trabalha na Jundiá há sete, cumpre jornada de sete horas ao volante. Por isso, ela elogia o conforto do Série F: “desde que comecei a trabalhar como motorista, a tecnologia dos ônibus evoluiu muito, e o conforto também. Isso é bom para mim e para os passageiros”. Além de contar com um bom veículo, ela considera que algumas características são fundamentais para dirigir com segurança: “humildade para sempre procurar conhecimento e muita paciência para contornar os problemas”, completa. ●



A Série F também está presente no Facebook! Participe do Concurso Cultural Série F na página oficial da Scania. Você pode concorrer a prêmios exclusivos! Visite: <https://facebook.com/ScaniaBrasil>  
As frases vencedoras também serão divulgadas por aqui na próxima edição da Rei da Estrada!

## F 250: características em destaque

**1 Motor de 9 litros:** maior torque da categoria (1.150 Nm) com baixo consumo de combustível, mais eficiência e menos ruído durante a operação;

**2 Aumento nas bitolas dianteira e traseira:** isolamento de vibrações da suspensão, que proporciona maior conforto para motoristas e passageiros;

**3 Pneus de 295 mm de altura:** aumento da capacidade de carga com menos desgaste dos componentes

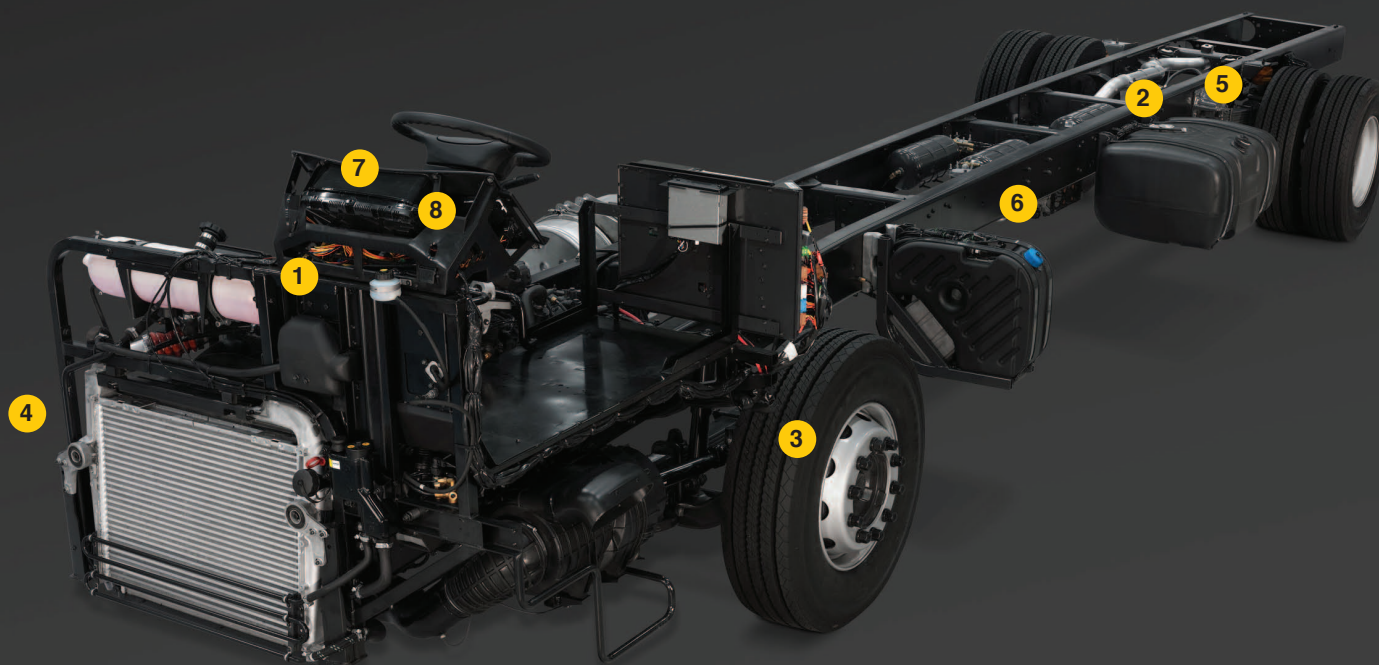
**4 Acessibilidade:** aumento de 450 mm no vão de acesso na entrada no ônibus, que resulta em melhoria no fluxo de passageiros, mais conforto e segurança

**5 Suspensão com molas trapezoidais:** exclusividade da Scania, minimiza efeitos das vibrações e proporciona viagens mais confortáveis

**6 Distância entre eixos de 6.500 mm:** flexibilidade para encarroçamento, aumento da capacidade de acesso em rampas, melhorias no raio de giro e na distribuição de carga

**7 Painel:** maior quantidade de informações para gerenciamento da frota e condutor do veículo

**8 Sistema SEM (Engine Management System):** facilidade no controle de funções como injeção de combustível, ventilação no motor e tratamento dos gases de escape.



# CONSTRUINDO SONHOS

Concreserv usa caminhões Scania para fornecer concreto às obras do estádio que receberá a abertura da Copa do Mundo de 2014





**P**ARA EMPRESAS do ramo de construção civil, fazer parte de uma obra como a do estádio que receberá a abertura e jogos de primeira fase da Copa do Mundo FIFA 2014 é uma oportunidade única. No caso da Conereserv, fornecedora de concreto e pisos industriais, esta presença tem significado ainda maior. A empresa tem participação fundamental na realização do sonho de uma nação formada por 30 milhões de torcedores: a construção da Arena Corinthians, no bairro de Itaquera, em São Paulo (SP). Detalhe: a família Novais, proprietária da empresa, é corintiana, assim como o diretor comercial Márcio Pardini, que afirma: “fazer parte de um trabalho com estas proporções é algo muito especial para a empresa e para nós, como torcedores”. A Conereserv é, acima de tudo, apaixonada pelo futebol brasileiro.

Em um ano, as obras da Arena Corinthians consumiram 50 mil metros cúbicos de concreto da Conereserv. Para suportar este volume operacional, a empresa adquiriu 15 novos caminhões Scania, modelo P 310 8x4, implementados com balões com capacidade de até 12 metros cúbicos.

Pardini conta que a capacidade de carga e o torque do motor do veículo determinaram a decisão de compra: “com um caminhão de outro fabricante, conseguimos carregar 17,5 toneladas por viagem; com o Scania, este número sobe para quase 25 toneladas. Conseguimos aumentar nossa produtividade”.

Além disso, a Conereserv precisava de um equipamento capaz de tracionar toda essa carga em terrenos adversos, com alta durabilidade e baixo custo de manutenção. “Na Arena, a produção é de domingo a domingo, e o caminhão fica ligado o tempo todo, porque o motor puxa também o balão para bater o concreto”, explica Pardini. Outro fator importante foi o conforto para o motorista: “é um caminhão com alta tecnologia, o que facilita a vida de quem passa 12 horas por dia dirigindo”. Daniel Gil do Nascimento, motorista que opera um dos veículos na construção do estádio, concorda: “dirijo caminhão há oito anos, mas nunca havia trabalhado com um Scania antes, e é um espetáculo”.



### OS DESAFIOS DA ARENA

Pouco antes do início das obras em Itaquera, a Conceserv foi escalada para fazer os pisos da área de lazer do Parque São Jorge, antigo estádio do Corinthians e atual centro de treinamento do time. “Um dia, encontrei acidentalmente o Andrés Sanchez [ex-presidente do Corinthians] e fui conversar com ele, disse que gostaríamos de fornecer concretagem para a obra do estádio”, lembra Pardini. Ele foi convidado para conhecer as obras, foi apresentado aos profissionais de campo da Odebrecht e, após várias etapas de seleção, atingiu seu objetivo.

Além da Arena, a Conceserv possui usinas de canteiros em outras obras de grandes proporções, como as fábricas da Nestlé em Três Rios (RJ), da Unilever em

Pouso Alegre (MG) e da Mercedes-Benz em Juiz de Fora (MG). O diretor comercial diz que esta é a primeira experiência da empresa em construções para o segmento esportivo: “tem sido um grande desafio, tanto pelo volume de concreto quanto pelo cronograma, que tem de ser respeitado”. A obra está em fase de acabamento e a entrega do estádio está prevista para dezembro de 2013.

Pardini conta que, além da supervisão da Odebrecht e da FIFA, a Arena Corinthians recebe visitas diárias de outro tipo de fiscais: os torcedores. “Todos os dias eles aparecem para ver como anda a construção. Alguns vêm aos fins de semana e fazem churrascos, há um espaço reservado para isso.” Muitos dos próprios funcionários da obra são torcedores do Corinthians e também têm carinho especial pelo trabalho, como o


motorista Daniel, que opera o caminhão Scania da Conceserv: “sou corintiano desde que estava na barriga da minha mãe e fico muito feliz por estar ajudando a construir o estádio do meu time”.

Epaminondas Junior, gerente comercial da Odebrecht na obra, destaca a luta da construtora e a importância de parceiros como a Conceserv para atingir os resultados esperados: “participei desta obra desde os processos de viabilização e posso dizer que conseguimos transformar o sonho que estava no papel em realidade. Para isso, contamos não só com aqueles que trabalham nesta obra, mas também com o apoio da nação corintiana, que esteve conosco desde o início”. ●

## MUITO ALÉM DO CONCRETO

A Conceserv está no mercado há 15 anos, mas começou fazendo pisos industriais – atividade que gera demanda por concreto. Em 2007, a empresa abriu sua primeira usina própria, no Parque Novo Mundo, zona norte de São Paulo. “À noite, fabricávamos concreto para consumo em nossas obras de piso, e durante o dia os caminhões ociosos começaram a comercializar o material para as pequenas obras da região”, lembra Pardini. Hoje, a empresa fez do concreto seu principal negócio, e conta com oito usinas na Grande São Paulo, além de uma frota de 145 caminhões-betoneira.

Pardini acredita que o diferencial de mercado da Conceserv é oferecer aos clientes mais que um produto: “para nós, o concreto não é só cimento, pedra e areia; é um serviço a ser prestado, que inclui atendimento, pontualidade, qualidade e tecnologia. Só trabalhamos com equipamentos de ponta, e isso inclui os caminhões, por isso optamos pela Scania.” Fora do ramo de construção civil, a família Novais também cuida da Transerv, empresa especializada em logística.



**“ Para nós, o concreto não é só cimento, pedra e areia; é um serviço a ser prestado, que inclui atendimento, pontualidade, qualidade e tecnologia.”**

MÁRCIO PARDINI, DIRETOR COMERCIAL DA CONCRESERV

## NÚMEROS DA ARENA CORINTHIANS

- 198.000 m<sup>2</sup> de área do terreno
- 189.000 m<sup>2</sup> de área construída
- 31.500 m<sup>2</sup> de cobertura metálica
- 3.520 unidades de fundação
- 900 pilares pré-moldados
- 2.500 vigas pré-moldadas
- 9.700 lajes pré-moldadas
- 4.000 degraus
- 8.900 m<sup>2</sup> de fachada do Prédio Oeste
- 1.943 vagas de estacionamento descoberto
- 990 vagas de estacionamento coberto
- 48.000 assentos
- 89 camarotes
- 502 sanitários
- 59 lojas de concessão
- 15 elevadores
- 10 escadas rolantes
- 4 restaurantes/sport bars
- 1 cozinha industrial
- 1 auditório

\*fonte: Odebrecht



# QUEBRANDO BARREIRAS

BBM comemora recorde de 24 milhões de quilômetros sem acidentes e afirma que segredo está na conscientização dos motoristas

Wilmar Marin Júnior, gerente de operações, acompanha de perto os treinamentos na BBM.

**C**ADA QUILOMETRO percorrido em segurança pelos caminhões da BBM Transportes é motivo de comemoração. A empresa vem contabilizando os acidentes há mais de dez anos e, pela segunda vez, atingiu a marca de 24 milhões de quilômetros rodados sem nenhuma ocorrência. O índice corresponde a um período de dois anos e foi conquistado na operação da Air Products, sediada em Mogi das Cruzes (SP), no transporte de cargas perigosas. Marcos Battistella, diretor da empresa, afirma que este resultado não veio por acaso; a BBM investe constantemente na capacitação de seus motoristas, com foco em direção defensiva e prevenção de acidentes. “O

recorde é fruto da conscientização, algo que só é obtido por meio do treinamento contínuo.”

O quadro de acidentes é controlado diariamente em cada uma das operações da BBM. “É um número muito expressivo, ainda mais em se tratando de uma operação volumosa, com rotas que passam pela região metropolitana de São Paulo, que tem tráfego muito intenso”, acredita o diretor. Ele conta que, quando chegaram à marca de cinco milhões de quilômetros, acharam que já era muita coisa, mas o desafio levou-os à superação: “ter um recorde a ser batido é um grande incentivo para todos os envolvidos, principalmente para os motoristas”.



## APRENDIZADO NO DIA A DIA

A inscrição “acidente zero” está bordada no uniforme de cada motorista da BBM. O lema é rotina na empresa, assim como o treinamento. “Não adianta dar um dia de capacitação e achar que o profissional aprendeu tudo”, diz Battistella. Os motoristas cumprem uma carga anual de cursos, que varia de acordo com cada operação, e fazem reciclagens periódicas com conteúdos relacionados à direção defensiva e econômica. “Na primeira semana, eles têm aulas práticas e teóricas, e depois fazem viagens na companhia de instrutores antes de poderem operar sozinhos.” Os primeiros treinamentos são aplicados na matriz da BBM, e o restante é realizado nas filiais.

Em cada operação, a BBM conta com instrutores qualificados, que multiplicam o aprendizado adquirido em treinamentos como os oferecidos pela Scania. É o caso de Isaac Martins Borba, que desempenha esta função há dez anos na operação para a Air Products. “Nossa média é de 20 motoristas capacitados por mês”, afirma. Ele é responsável pelo desenvolvimento do conteúdo aplicado e segue buscando novos conhecimentos para aprimorar seu trabalho. “A tecnologia dos caminhões é renovada constantemente, e conhecer o veículo que temos em mãos é uma das chaves principais para evitar acidentes.”

Com 35 anos de estrada, o motorista Manoel Pestana Santos é experiente no transporte de cargas perigosas e reconhece que é preciso aliar a prática à teoria para entregar um serviço de qualidade. “Temos que estar em dia com as técnicas de direção, carga e descarga. Desde que cheguei aqui, há sete anos, passo por treinamentos todo ano e é fundamental para a segurança na operação.”

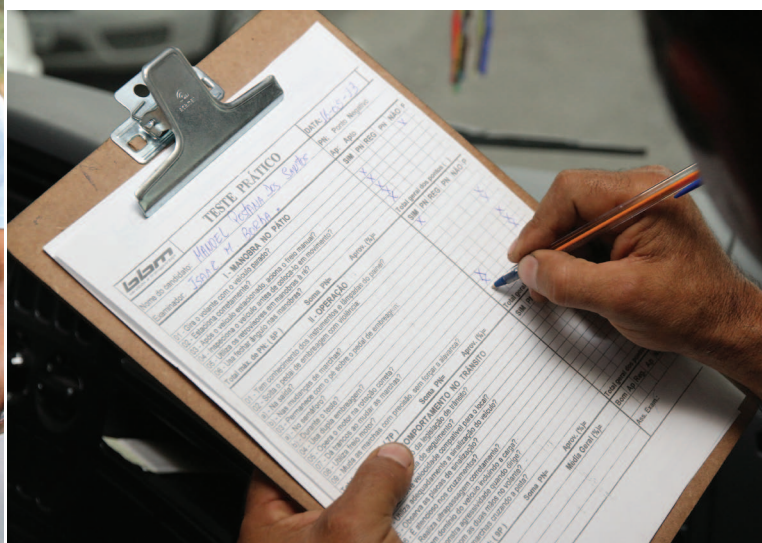
No caso do transporte de produtos perigosos, o cuidado é redobrado; um acidente pode resultar na contaminação da área e colocar em risco a vida de muitas pessoas. A BBM tem todas as certificações exigidas pela lei para atuar neste tipo de transporte e também oferece aos motoristas capacitações específicas para o segmento. “Nosso cliente tem total liberdade para conversar com os profissionais e promover suas próprias palestras”, conta Wilmar Marin Júnior, gerente de operações para a Air Products.

Marcos Battistella lembra que nem sempre os motoristas aceitaram bem a ideia de serem capacitados, e o índice de aceitação não para de crescer. “Antes, tínhamos que amarrá-los às cadeiras, e hoje eles mesmos procuram se atualizar. Eles estão se dando conta de que são responsáveis pelo principal patrimônio da empresa que representam, além das suas próprias vidas e da segurança de todos ao seu redor.” ●



**“A tecnologia dos caminhões é renovada constantemente, e conhecer o veículo que temos em mãos é uma das chaves principais para evitar acidentes.”**

ISAAC MARTINS BORBA, INSTRUTOR DA BBM TRANSPORTES





# NOS TRILHOS DO FUTURO

Integração rodoferroviária é diferencial da Tora Transportes, que investe no intermodal há mais de 20 anos

**N**O BRASIL, um trem de carga viaja com velocidade média de 25 quilômetros por hora. Parece lento, ainda mais se comparado a um caminhão, capaz atingir mais que o dobro deste índice, mas ambos têm papel importante no escoamento da produção industrial e agrícola, e sua combinação é um dos segredos do sucesso da Tora Transportes, empresa do Grupo Usifast. São quatro terminais de integração rodoferroviária: em Belo Horizonte (MG), Vitória (ES), Itaquaquecetuba e Suzano (SP). Neste ano, a transportadora adquiriu 135 caminhões Scania - 80 unidades do modelo R 440 6x2, 50 do P 360 4x2 e cinco do R 480 6x4.

O maior volume de cargas transportadas no intermodal vem de indústrias siderúrgicas, embora a Tora também atue nos segmentos petroquímico, automobilístico, sucroalcooleiro e de celulose. "Recebemos as cargas nas estações de trens e distribuímos por todo o país nos caminhões", explica Antônio Luís da Silva Júnior, diretor operacional. A empresa se responsabiliza por toda a cadeia logística,

cuidando da movimentação, armazenagem e transporte em um processo que envolve 450 profissionais distribuídos entre os quatro terminais. Toda a produção escoada pela empresa é proveniente de indústrias e usinas brasileiras e o total de cargas transportadas por mês pode chegar a 400 mil toneladas. "Nossa média anual de movimentação, entre entradas e saídas, foi de 246 mil toneladas por mês em 2012, o que gira em torno de 4 milhões de toneladas no total em nossos terminais".

Para atuar neste tipo de integração, os motoristas da Tora passam por treinamentos específicos. "Todo profissional que carrega o caminhão nos nossos terminais, seja ele contratado, agregado ou autônomo, é instruído com relação à segurança e ao transporte da carga", afirma Silva. Os motoristas da empresa participam de trabalhos de capacitação desenvolvidos em parceria com instituições como Sest/Senat.



**“ Todo profissional que carrega o caminhão nos nossos terminais, é instruído com relação à segurança e ao transporte da carga.”**

ANTÔNIO LUÍS DA SILVA JÚNIOR,  
DIRETOR OPERACIONAL DA TORA  
TRANSPORTES

## INDÚSTRIA SIDERÚRGICA IMPULSIONA FERROVIAS

De acordo com o estudo “Transportes e Economia – o Sistema Ferroviário Brasileiro”, realizado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT), o minério de ferro foi o principal produto transportado pelas ferrovias do Brasil em 2012, correspondente a 73,9% do total de 301,4 bilhões de toneladas por quilômetro útil (TKU). O segundo lugar ficou com a soja e o terceiro com o milho, que representaram 5,18% e 3,79% do total, respectivamente. Em comparação ao ano anterior, o transporte ferroviário de cargas cresceu 2,8%.

## A TENDÊNCIA DO TRANSPORTE INTERMODAL

Quando a Tora Transportes começou a investir na integração rodoferrviária esta não era uma atividade comum no Brasil. Silva explica que o modal está crescendo com os investimentos das concessionárias e empresas importadoras, além do próprio Governo Federal, que prevê aumento e modernização da malha ferroviária no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Transporte. “O problema da ferrovia é que a construção é lenta, o investimento é alto e o processo é muito burocrático, pois envolve desapropriação de áreas. Mas é preciso focar no custo-benefício”, avalia. O diretor crê que o crescimento das ferrovias deve acelerar com a crescente demanda por escoamento para a produção nacional, e o próximo passo deve ser a inclusão do modal marítimo na integração.

Durante seus 42 anos de história, a Tora Transportes tem contado com a parceria da Scania em todas as suas operações. Cerca de 70% da frota formada por 336 cavalos mecânicos pertence à marca. Silva brinca: “somos clientes da Scania há tanto tempo que, recentemente, ganhamos uma placa da concessionária Itaipu. É um laço muito forte e estamos satisfeitos com o desempenho dos caminhões”. Além da sede, em Contagem (MG), a empresa conta com 43 filiais no Brasil, além de Argentina, Uruguai e Chile. ●

# GARANTIA DE DISPONIBILIDADE

Ferrous Resources projeta grande aumento na produção em 2013 e conta com solução Scania para suprir demanda por transporte



**P**ARA AS GRANDES companhias de mineração, disponibilidade é palavra-chave quando o assunto é transporte. Na Ferrous, não poderia ser diferente. A empresa planeja grande crescimento na produção de ferro a partir de 2013 e, por isso, optou por uma solução completa da Scania para garantir que sua frota de caminhões opere 24 horas por dia a todo vapor. No final do ano passado, foram adquiridas 28 unidades do modelo G 470 10x4, todos para aplicação off road, em um contrato de supervisão técnica que inclui manutenção dedicada na Mina Viga, em Congonhas (MG). O projeto terá duração de cinco anos e prevê, ao todo, 43 caminhões entregues ao longo deste período, para renovação gradual da frota.

A equipe responsável pela prestação de serviços vem da Itaipu, de Contagem (MG); o projeto foi desenvolvido pela concessionária com apoio da engenharia da Scania. De acordo com Lucas Avelar Costa, gerente da concessionária, são cerca de 20 profissionais que atuam na manutenção dedicada, entre mecânicos, eletricitas, engenheiros, supervisores e gestores. “Este tipo de contrato é exclusivo para fora-de-estrada, e comum nas parcerias entre a Itaipu e as mineradoras. É como se montássemos uma filial nossa dentro do cliente”, explica. Fora a mão de obra, a Scania fornece ferramentas e peças para a oficina.

## Planejamos alcançar 17 milhões de toneladas de minério de ferro produzidas em 2017, consolidando a Ferrous como uma das principais produtoras do setor no Brasil”

THIAGO OSÓRIO, GERENTE DE OPERAÇÕES DA MINA VIGA

### PRODUÇÃO DE PESO

Esta é a primeira experiência da Ferrous com contrato de atendimento dedicado. “Consideramos um diferencial. A manutenção é mais rápida, o que gera alta disponibilidade de equipamento e, conseqüentemente, economia para a empresa”, afirma Thiago Osório, gerente de Operações da Mina Viga, onde os veículos entregues estão operando. Mesmo em um curto período para avaliação, ele enxerga o desempenho dos novos caminhões com bons olhos: “sabemos que os veículos possuem disponibilidade física alta e que são bem produtivos para longas distâncias”. Ele também destaca o desempenho econômico dos motores: “o consumo de combustível está dentro do planejado, média de 12 litros de diesel por hora de trabalho”. Os motoristas da mineradora passaram por treinamento intensivo na Itaipu antes do início das operações com os novos caminhões.

Hoje, a companhia conta com uma frota de 42 caminhões próprios – os 28 novos Scania na Mina Viga e outros 14 em na Mina Esperança, em Brumadinho (MG). A opção pelos modelos

## Conheça o exclusivo 10x4 da Scania

O caminhão 10x4 é um projeto pioneiro da Scania no Brasil. Em 2007, a Vale buscou a montadora em busca de um projeto que atendesse sua necessidade de aumentar a capacidade de carga de veículos de transporte de minério de ferro. Na época, o caminhão direcionado a mineração pesada no portfólio da Scania era o 8x4, com capacidade de 36 toneladas. A solução encontrada foi a instalação do quinto eixo direcional com suspensão a ar, o que aumentou esta capacidade líquida para até 50 toneladas – com Capacidade Máxima de Tração (CMT) de 150. O G 480 10x4 tem quatro pontos de tração, motor de 13 litros com alto torque (2.400 Nm), caixa de câmbio Opticruise e sistema auxiliar de freios Retarder. Para conforto e ergonomia dos motoristas, a cabine conta com ar condicionado e coluna de direção ajustável.

10x4, com Peso Bruto Total (PBT) de 66 toneladas, foi baseada nas projeções de crescimento da mineradora. Em 2012, a unidade de Congonhas produziu 1,6 milhões de toneladas de minério de ferro; para 2013, a expectativa é que a operação cresça mais de 100%, o que representa a produção de 3,4 milhões de toneladas. “Para suportar este crescimento, a empresa buscou equipamentos mais robustos”, diz Osório.

Segundo o gerente da Ferrous, o planejamento para 2013 inclui a movimentação de 7,6 milhões de toneladas de minério de ferro na Mina Viga. Com isso, os veículos 10x4 estão operando 24 horas por dia, em três turnos. “São 20 caminhões na mina e oito atendendo às demandas de movimentação interna de produtos”, conta. Cada unidade percorre cerca de 150 quilômetros por dia. A tendência é que o volume de transporte se intensifique mais ainda em curto, médio e longo prazo. “Planejamos alcançar 17 milhões de toneladas de minério de ferro produzidas em 2017, consolidando a Ferrous como uma das principais produtoras do setor no Brasil”, acredita Osório.



# EDUCAÇÃO NA LUTA CONTRA O CÂNCER

Scania e Hospital de Câncer de Barretos celebram parceria com nova carreta para atendimentos móveis

**D**ESDE 1994, o Hospital de Câncer de Barretos (SP), referência em oncologia no país, faz atendimentos móveis. No começo, os médicos chegavam à periferia e à zona rural da cidade de bicicleta e faziam exames em mesas portáteis. Hoje, a instituição conta com seis carretas, que percorrem o país realizando exames e procedimentos preventivos. A Scania, parceira de longa data, entregou ao hospital um novo caminhão, do modelo R 440 6x2, que passará os próximos meses em Viradouro (SP). “Hoje, além dos exames, nosso trabalho é de conscientização da população sobre a importância de diagnosticar e tratar a doença”, afirma Raphael Luiz Haikel Junior, coordenador dos atendimentos móveis. Somente em 2012, as unidades percorreram 2012 92.330 quilômetros e realizaram cerca de 60 mil mamografias, com uma equipe de 125 profissionais.

As unidades móveis que realizam exames preventivos de câncer de mama e colo do útero “cobrem” quatro regiões: Barretos, Jales e Araçatuba, no estado de São Paulo, e Juazeiro, na Bahia. “Juntas, elas atendem mais de 120 cidades, o que representa 205 mil mulheres

entre 40 e 69 anos, que são nosso público-alvo”, explica Haikel. Outro programa é realizado entre os estados de São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia e Pará, com prevenção de câncer de próstata e colo do útero, além de exames e pequenos procedimentos cirúrgicos em casos de câncer de pele. “Nestes casos, temos um índice de 90% de resolutividade; o paciente entra na carreta com câncer e sai curado”, conta o especialista.

Com anos de experiência no ramo, Haikel hoje é responsável por desenhar e comandar a construção das carretas, em Barretos. “Estamos produzindo unidades que serão vendidas e a renda será 100% revertida para o hospital”, conta. Entre as unidades construídas na fábrica, há uma que será enviada a Campo Grande (MS) e será usada para exames preventivos de câncer de mama, colo do útero, pele e próstata. “Temos recebido muitos pedidos, desde que o Ministério da Saúde declarou apoio à realização de mamografias em unidades móveis.” Além das carretas, o Hospital de Câncer entrega todo o treinamento necessário para realização de atendimentos, manutenção e logística.

## A CONSCIENTIZAÇÃO É O PRIMEIRO PASSO

Quando um paciente é diagnosticado nas unidades móveis, ele é encaminhado para tratamento no hospital. “Contamos com uma grande estrutura no Instituto Ivete Sangalo para prevenção, mas as pessoas têm medo de fazer os exames”, afirma Haikel. Ele conta que, desde 1994, quando começaram os atendimentos móveis, as estatísticas mudaram radicalmente. “Fomos de 13,5% para 80% de casos em que as chances de cura superam 95%, e isso aconteceu por causa da prevenção e do diagnóstico precoce.”

Um exemplo de consciência é Maurícia Antonio Machado, de 64 anos, que vive em Barretos e já passou três vezes por exames preventivos nas unidades móveis. “Essa foi uma das melhores coisas que o Hospital de Câncer fez pela população porque facilita a vida da gente. Eu sempre aproveito quando a carreta está perto de casa”, diz. Na última vez em que fez os exames, em maio, ficou sabendo da presença da unidade por meio de uma rádio local. “Todas as pessoas deveriam se prevenir, e quem não tem a chance de fazer exames na carreta não pode deixar de procurar um médico”, completa. ●



**“Hoje, além dos exames, nosso trabalho é de conscientização da população sobre a importância de diagnosticar e tratar a doença”**

*RAPHAEL LUIZ HAIKEL JUNIOR, COORDENADOR DOS ATENDIMENTOS MÓVEIS DO HOSPITAL*



Para consultar os itinerários das unidades móveis do Hospital de Câncer de Barretos, acesse o site do hospital: <http://www.hcancerbarretos.com.br/institucional/eventos>

# FELIZES PARA SEMPRE

Casal paranaense usa caminhão Scania para deixar cerimônia de casamento mais especial e dividir um pouco de sua história com os convidados.

**D** **EPOIS DE OITO ANOS** juntos Joiceane e Rafael Martins decidiram se casar. Juntos, eles planejaram durante um ano o evento dedicado a parentes e amigos. Assim como qualquer casal, programaram os detalhes da festa que, impressionantemente, tinha um caminhão como figura central. A grande atração da festa, além dos noivos, foi um Scania R 380, veículo que conduziu a noiva à cerimônia, mas também foi o mote de decoração da festa. Do enfeite do, às camisetas distribuídas para os convidados, das filmagens ao álbum de fotografia, tudo trazia ou remetia ao Scania. “Envolver o caminhão no nosso casamento foi a maneira de homenagear Rafael”, conta Joiceane.

## ANTES DO “SIM”

À primeira vista, a ideia de produzir uma festa de casamento cujo tema central é um caminhão só poderia partir de um homem, certo? Errado: foi a noiva a mentora do projeto. “O mundo do caminhão é maravilhoso, é preciso romper o preconceito da profissão”, diz a Joiceane, ao revelar alguns detalhes do planejamento.

Seis meses antes da cerimônia, realizada em 3 de novembro de 2012, em Londrina (PR), os noivos produziram um vídeo e um ensaio fotográfico pré-casamento, feitos na região rural de Patrimônio Regina (PR), no qual os noivos interagem o tempo todo com o Scania. A filmagem trouxe até um depoimento surpresa, que Rafael, o noivo, só viu no dia da festa. “Fiquei muito emocionado, principalmente porque, quando conheci a Joiceane, ela não queria saber de caminhão e, agora, também está apaixonada”, conta Rafael ao salientar o fato de Joiceane também ter tirado uma habilitação categoria C, que permite dirigir veículos pesados. Segundo ele, usar o veículo na festa também foi uma forma de engajar e surpreender amigos e familiares. “Eles se empolgaram em ajudar e dar ideias, e

ficaram muito surpresos quando viram a Joiceane chegar de caminhão. Todo mundo saiu para vê-la, deixando no altar somente eu e o pastor”, recordasse divertindo-se.

## PAIXÃO ANTIGA

Rafael se relaciona com os caminhões Scania desde menino. O primeiro que dirigiu foi um 113 ainda nos tempos em que seu pai era motorista. Desde então, seu envolvimento com os veículos e a marca só se acentuou. Em 205, foi a vez do transportador, autônomo que transporta móveis para São Paulo (SP) e estados da região Nordeste, investir no Scania R 380.

O investimento trouxe alegrias, mas também contratempos, pois a noiva, Joiceane, tinha dificuldade de aceitar as longas viagens realizadas pelo então namorado. Rafael, que no início do namoro trabalhava numa autoescola, não cedeu aos apelos de Joiceane e também da sua família, que insistiam para que ele encontrasse um emprego “normal”. Firme da decisão, o motorista deixou claro que não abandonaria a estrada e, agora casado, ele pretende se inscrever na próxima edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.

Com o tempo, Joiceane percebeu que não dobraria o amado e decidiu apoiá-lo em sua decisão de seguir na estrada. “Eu achava que não conseguiria administrar a distância, nós terminamos várias vezes, mas ele é muito tranquilo e me passa muita segurança”, conta ela, que é recompensada com todo romantismo do marido que se faz Pereira lembra que a Scania lançou o F 230 em 2009, mas se retirou do mercado para trabalhar no projeto de acesso para portadores de necessidades especiais do modelo. “Fizemos adaptações naquele chassi: avançamos o motor em 160 mm e reduzimos o tamanho do capô. Com isso, oferecemos a melhor acessibilidade do mercado”, afirma o gerente.





## Paixão por Scania: conte-nos qual é a sua!

A história do Rafael e da Joiceane chegou até nós porque foi postada na página de fãs da Scania no Facebook. A partir desta edição, os melhores casos, e causos, postados no mural poderão ser selecionados e transformados em reportagens. Se você deseja ver sua história de paixão pela Scania na Rei da Estrada, curta a página da Scania Brasil e mande sua história! Acesse [www.facebook.com/ScaniaBrasil](http://www.facebook.com/ScaniaBrasil)



# SINAL VERMELHO

**Restrições à circulação de veículos pesados diminuem trânsito e acidentes, mas complicam o trabalho dos motoristas**

**O TRÂNSITO** pesado é uma das principais características de São Paulo. Na terceira maior cidade do mundo, a média de congestionamentos em dias úteis é de 84,5 quilômetros pela manhã e 119,8 à tarde, segundo indicadores da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET). Diante desse cenário caótico, a Secretaria Municipal de Transportes (SMT) implementou, em 2011, as normas de restrição à circulação de caminhões na região conhecida como Centro Expandido, que inclui as principais vias de acesso para quem chega à capital paulista pelas grandes rodovias. Atualmente, os veículos pesados só podem acessar a Zona Máxima de Restrição de Circulação (ZMRC) entre 21h e 5h, de segunda a sexta-feira. Aos sábados, o horário para entrada é até às 10h ou só depois das 14h. O único dia livre de restrições é o domingo.

O objetivo da Prefeitura com a nova regra era diminuir os engarrafamentos e emissões de poluentes, além de organizar

o tráfego e reduzir as ocorrências de acidentes envolvendo veículos pesados nos horários de pico, em vias como as Marginais dos rios Tietê e Pinheiros. E após a implementação do plano, as metas foram atingidas; de acordo com a SMT, o tráfego de caminhões que circulam diariamente pela cidade de São Paulo caiu de 210 mil para 190 mil por dia – segundo dados compilados antes que a norma fosse expandida para a Marginal do Tietê, em março do ano passado. O índice de acidentes com veículos pesados em toda a cidade diminuiu 4% de 2011 para 2012.

Para otimizar as ações relacionadas ao transporte de carga, a SMT criou um grupo de trabalho que está estudando melhorias para o transporte de cargas na cidade. Além disso, o órgão está realizando a pesquisa Origem/Destino de Cargas de São Paulo, em parceria com o Banco Mundial e a Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP).

## PARA TODA REGRA, EXISTEM EXCEÇÕES

As regulamentações preveem algumas exceções. Veículos de socorro mecânico de emergência, de coleta seletiva de lixo ou transporte de produtos perecíveis, por exemplo, podem se cadastrar no site da SMT e pedirem liberação. Os caminhões podem ser liberados de acordo com o tipo de serviço prestado e a área de circulação. Para saber mais, acesse: <http://www.cetesp.com.br/consultas/caminhoes>.



## FIQUE DE OLHO

Os caminhões também estão sujeitos a outras regras da Secretaria Municipal de Transportes. Fique atento também às seguintes normas:

### **Zona Especial de Restrição de Circulação (ZERC):** áreas ou vias

exclusivamente residenciais; possuem restrição ao trânsito de caminhões por período integral, inclusive sábados, domingos e feriados.

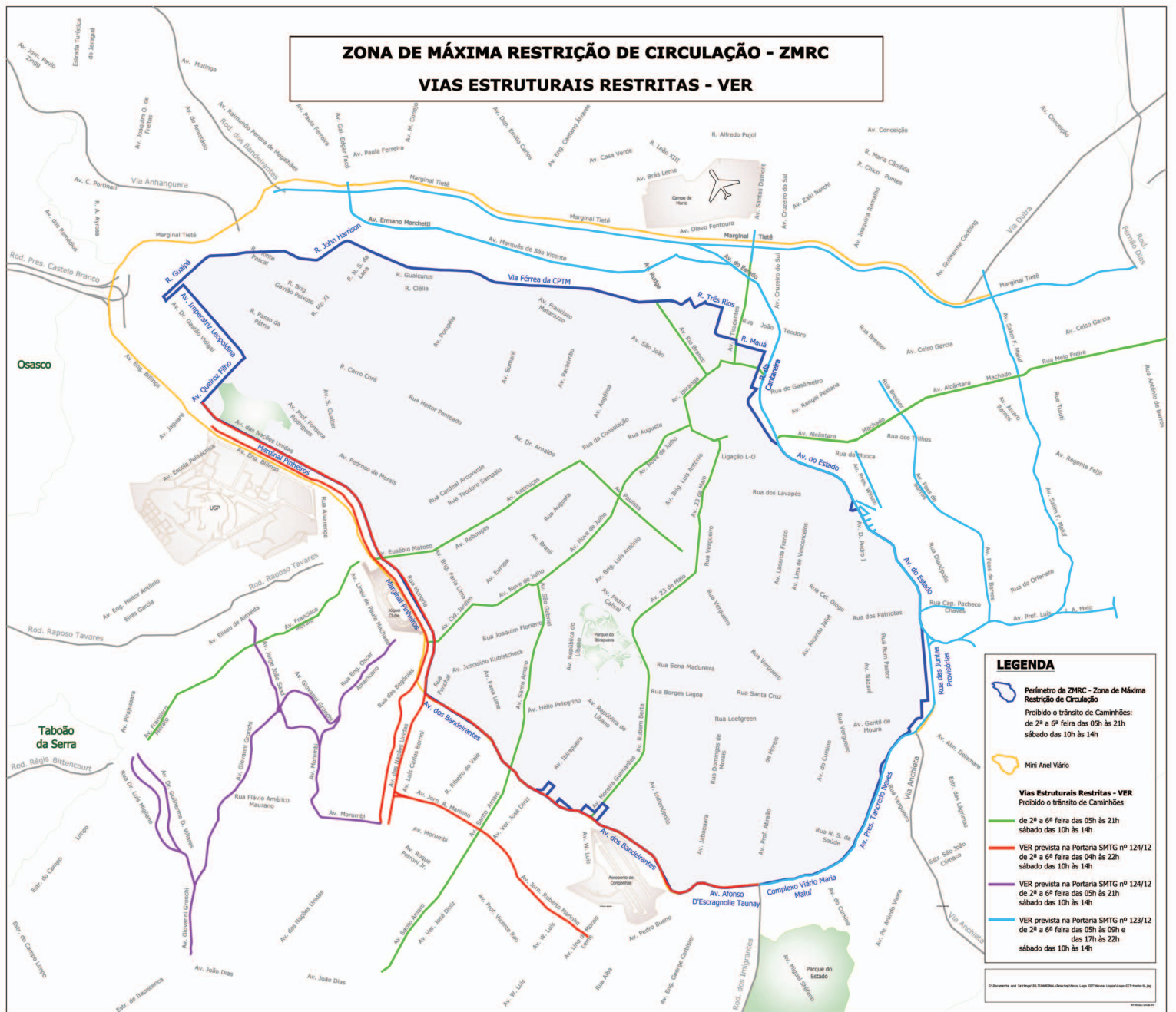
**Vias Estruturais Restritas (VER):** vias e acessos com características de trânsito rápido ou arterial, assim como túneis, viadutos e pontes que constituem a estrutura do sistema viário. Algumas destas restrições seguem horários específicos, de acordo com as características da via.

**Rodízio municipal de veículos:** assim como os carros de passeio, os caminhões não podem circular na área delimitada pelo Mini Anel Viário, das 7h às 10h e das 17h às 20h de acordo com o final da placa: segunda-feira, 1 e 2; terça-feira, 3 e 4; quarta-feira, 5 e 6; quinta-feira, 7 e 8; sexta-feira, 9 e 0. A regra não vale para feriados.

*\*Fonte: CET-SP*

# Serviço

## ZONA DE MÁXIMA RESTRIÇÃO DE CIRCULAÇÃO - ZMRC VIAS ESTRUTURAIS RESTRITAS - VER





## SAIBA QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS VIAS A SEREM EVITADAS NOS HORÁRIOS DE RESTRIÇÃO PARA CIRCULAÇÃO DE CAMINHÕES EM SÃO PAULO \*FONTE: CET-SP

Marginal Tietê

Marginal Pinheiros

Avenida dos Bandeirantes

Avenida Afonso d'Escagnolle Taunay

Complexo Viário Maria Maluf

Avenida Presidente Tancredo Neves

Rua das Juntas Provisórias

Avenida do Estado

Parque Dom Pedro II

Rua Doutor Itapura de Miranda

Rua da Cantareira

Rua Mauá

Avenida Tiradentes

Praça da Luz

Rua José Paulino

Rua Prates

Rua Três Rios

Rua da Graça

Rua Silva Pinto

Rua dos Italianos

Rua Júlio Conceição

Viaduto Miguel Mofarrej

Avenida Mofarrej

Avenida Imperatriz Leopoldina

Avenida Queiroz Filho

## As restrições na prática

Embora as restrições tenham contribuído para a diminuição de acidentes e engarrafamentos em São Paulo, as medidas tiveram impacto direto no trabalho dos transportadores de carga que vêm de fora. Sem poder entrar em São Paulo durante o dia, os motoristas precisam de jogo de cintura para alterar as rotas e fugir das multas de R\$ 85,13 e dos quatro pontos na carteira – tudo isso sem atrasar as entregas.

O principal problema apontado por quem enfrenta as restrições é visível; basta observar as filas de caminhões nos acessos às Marginais pelas principais rodovias nos horários-limite das restrições. A falta de locais seguros para estacionar e as dificuldades de adaptação aos horários para quem faz viagens mais longas também preocupam as empresas e autônomos.

Um dos órgãos de recorrência dos transportadores, o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), recomenda a todas as empresas e motoristas que sigam as normas à risca. “Procurem evitar a Marginal do Tietê e as demais vias principais, principalmente no horário da tarde, quando está sempre congestionada e complica a saída da área de restrição”, afirma Manoel Sousa Lima Júnior, presidente da instituição. O presidente ainda afirma que o Setcesp tem dialogado com a Prefeitura de São Paulo, em busca de soluções equilibradas para a circulação de caminhões. “Existe a chance de sugerir uma nova forma de convivência para o caminhão na cidade. Vamos aguardar”, finaliza.



**“Procurem evitar a Marginal do Tietê e as demais vias principais, principalmente no horário da tarde, quando está sempre congestionada e complica a saída da área de restrição”**

*MANOEL SOUSA LIMA JÚNIOR, PRESIDENTE DA SETSESP*

## Setcesp recomenda

### O PRESIDENTE DA INSTITUIÇÃO DÁ DICAS E SUGESTÕES PARA TRANSPORTADORES QUE PRECISAM CIRCULAR POR SÃO PAULO:

**Dirceu Mariotto é proprietário da Mariotto Transportes, de Regente Feijó (SP).** Seus motoristas puxam cargas de pluma de algodão, soja e farelo desde o estado do Mato Grosso do Sul, em rotas de cinco mil quilômetros entre ida e volta. O tempo de viagem é de dez dias e eles chegam a São Paulo pela rodovia Castello Branco. Ele conta que um motorista de sua empresa foi assaltado por esperar na rua em São Paulo até o horário-limite da restrição. Após o assalto, ele se assustou e saiu poucos minutos antes das 21h. Resultado: foi pego pela fiscalização e multado.

**Manoel Sousa Lima Júnior:** este é um problema recorrente em São Paulo, que levei ao governador Geraldo Alckmin em uma audiência que tivemos. Sugerimos ao governo colocar viaturas e motos percorrendo as marginais 24 horas por dia. Quanto à multa, entendo que há um forte motivo, e acho que é válido recorrer junto à CET.



**O gerente da Mazzochi Transportes, Sérgio Mazzochi,** afirma que não existem estacionamentos suficientes para a quantidade de caminhões que precisa esperar pelas 21h antes de sair em São Paulo. Além disso, pagar para ficar parado representa prejuízo financeiro. Por conta dos horários, a transportadora está passando por problemas com os prazos de entrega. A empresa trabalha com cargas fracionadas e costuma chegar à capital paulista pelas rodovias Régis Bittencourt ou Presidente Dutra. As viagens duram aproximadamente cinco dias.

**MSLJ:** A sugestão é instruir os motoristas a fazerem suas contas com o horário de chegada aos locais, respeitando as restrições e evitando problemas com os clientes. Estacionar nas cidades da Grande São Paulo pode ser uma opção, mas há que se ter cuidado com a segurança.



**Anderson Gobbi Baticini, da Rodo Wavas Transportes Rodoviários,** disse que corta caminho pelo Rodoanel em direção a Santos (SP), saindo de Mauá (SP), o que significa andar 60 quilômetros a mais do que se passasse por dentro de São Paulo. Sua empresa transporta vinhos do Rio Grande do Sul até os estados do Nordeste, percorrendo 3 mil quilômetros até Salvador pela BR-116 em viagens que duram de quatro a cinco dias.

**MSLJ:** Embora tenha o custo do pedágio, o Rodoanel é um caminho mais fácil, por não ter sinais de trânsito e contar com bom asfalto. ●

## Confira os destaques mais recentes da Scania nas redes:

### CAMPANHA 440HP

A ação promocional perguntou aos fãs da Scania no Facebook: “para você, o que é ser líder nas estradas?”. Os autores das melhores respostas receberam presentes exclusivos da Scania.

“É ter sono e não poder dormir, é ter fome e não poder comer, é ter saudade e segurar as lágrimas, é ter a certeza de que todo esse sacrifício e esforço valerá a pena, pois o cansaço é grande, a saudade é enorme, mas o amor pela profissão supera tudo!”

**Camila Santos Mallico** - 1º lugar

“É ser comprometido com a segurança, preventivo na estrada, gentil com os companheiros no trânsito, respeitando o veículo e sua capacidade, respeitando as leis de trânsito e ser um espelho para os novos motoristas.” **Wander Mauro Pereira** - 2º lugar

“É dar partida na confiança, acelerar na qualidade, frear no desperdício e fazer a corrida valer a pena ao olhar pelo retrovisor e ver quilômetros rodados de pura liderança!” **Éder Polesi** - 3º lugar



### SCANIA EXPERIENCE ÔNIBUS – SÉRIE F

O evento itinerante está passando por 20 cidades brasileiras para apresentar ao público o F 250, novo chassi de ônibus urbanos da Scania com motorização dianteira. No Facebook e no Twitter, é possível acompanhar a agenda da caravana e saber quando a Scania vai passar pela sua cidade.



### TOP TEAM

A cobertura da competição que elege a melhor equipe de Serviços da Scania no mundo também foi destaque no Facebook e no Twitter. A vitória de PAÍS QUE GANHOU na grande final, que aconteceu nos dias 8 e 9 de junho aqui no Brasil, está na web, assim como todos os detalhes e resultados de cada etapa da disputa.

## NA REDE

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



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

## Parcerias

### CENTRAL HORTIFRUTAS

A empresa de Campina Grande (PB) adquiriu uma unidade do caminhão R 440 6x2, com Scania Opticruise, na Casa Movesa de sua cidade. A negociação deu-se por meio do Consórcio Scania, e este é o primeiro veículo da marca a fazer parte da frota do cliente, que já está comprando novas cotas.



### KADU TRANSPORTES

O cliente da Itaipu adquiriu três novos veículos, do modelo R 480 6x4, por meio do Consórcio Scania. A frota da empresa já conta com oito caminhões Scania, aplicados no transporte de cargas secas, como sabão em pó.



### TRANSPORTES GSM LTDA.

A transportadora de Nova Santa Rita (RS) adquiriu seu primeiro Scania na Casa Suvesa de Eldorado do Sul (RS): um R 400 6x2. A empresa atua no transporte de cargas gerais e conta com dois veículos em sua frota.



### JJR TRANSPORTES

A empresa atua no transporte de cimento e vidro, e adquiriu na Casa Codema uma nova unidade do modelo R 440 6x4, que fará rotas entre Sorocaba (SP) e a capital paulista. Este é o primeiro Scania de sua frota, composta por 18 veículos.

### WAGNER AREIA

A empresa atua no transporte de areia entre a serra capixaba e o município de Linhares (ES), e adquiriu na concessionária Venac uma nova unidade do caminhão R 440. Este é o segundo Scania da frota da transportadora, que conta com oito veículos no total.



### HIEGA TRANSPORTES LTDA.

Sediada em Potirendaba (SP), a empresa adquiriu, junto à Casa Escandinávia, duas unidades do modelo R 440 6x4, que serão aplicadas no transportes de cargas gerais entre Araraquara (SP) e as capitais dos estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.



### N. N. SHIOZAKI LTDA.

A transportadora de Belém (PA), cliente da Itaipu Norte, acaba de adquirir uma unidade do P 310 8x2, que será utilizado no transporte de alimentos secos e refrigerados. Com uma frota de 23 unidades, a empresa já comprou seis caminhões Scania desde 2012.







### TRANSPORTES SILMED LTDA.

A empresa de Canoas (RS) é cliente da Suvesa e adquiriu uma unidade do R 440 6x2, para transporte de líquidos e produtos químicos a granel. Este é o décimo caminhão a compor a frota da transportadora e foi adquirido via Finame pelo Scania Banco.



### LEFER TRANSPORTES LTDA.

A empresa conta com uma formada por cinco caminhões, sendo três da Scania. O mais novo é um R 440 6x2 Highline, adquirido na Suvesa de Eldorado do Sul (RS). O veículo será usado no transporte de líquidos e produtos químicos.

### TRANSPORTES CDS LTDA.

A transportadora gaúcha trabalha com dois caminhões Scania; um deles foi adquirido em 2013 junto à Casa Suvesa de Eldorado do Sul (RS). O modelo R 440 6x4 será aplicado no transporte de cargas a granel.



### A.L.P. – ANTÔNIO LUIZ PEREIRA & CIA. LTDA.

A transportadora, que atua nas áreas de líquidos e produtos químicos, adquiriu dois novos caminhões Scania na Suvesa de Eldorado do Sul (RS). Foram duas unidades do modelo R 440 6x2 Highline. Ao todo, a empresa conta com 21 Scania em sua frota, formada por 35 veículos.



### P.R. SILVEIRA TRANSPORTES LTDA.

A empresa acaba de adquirir o primeiro caminhão Scania de sua frota, um R 440 6x2, que será empregado no transporte de líquidos e cargas perigosas.



### EMERSON GARCIA

O caminhão P 310 8x2, adquirido na concessionária Codema, será utilizado no transporte de produtos do segmento hortifrutigranjeiro entre São Paulo (SP) e Piedade. Trata-se do primeiro Scania da frota do transportador.



### FRITZKE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRATOS DE PAPELÃO LTDA.

Cliente da concessionária Mevepi há mais de dez anos, a empresa acaba de adquirir um novo R 440 6x2 por meio de Finame no Scania Banco. O caminhão será utilizado no transporte de pratos de papelão entre Blumenau (SC) e diversos pontos da região Nordeste.

# MOBILIDADE POR ÔNIBUS DE QUALIDADE

No mês passado entrou em vigor em todas as cidades brasileiras a Lei da Mobilidade Urbana, assinada em janeiro deste ano. Esta é uma lei importante para nosso futuro e acredito que poderá influenciar favoravelmente a prioridade necessária aos meios coletivos de transporte.

Após a implantação da indústria automobilística brasileira, a mobilidade tem sido confundida com a capacidade de os veículos individuais se deslocarem para qualquer lugar em qualquer horário e, se possível, na velocidade limite permitida por seus motores. Como se estivéssemos em uma pista de Fórmula 1, em que o resultado é determinado por quem chega primeiro de volta ao mesmo local de onde saiu. O insucesso desse modelo é evidente em nossas cidades, tanto as grandes quanto mesmo as menores, e vem sendo abordado como “falta de fluidez no trânsito”, transformando a velocidade média do veículo em sinônimo do real problema de mobilidade das pessoas.

A Lei da Mobilidade Urbana coloca corretamente a necessidade de utilização eficiente dos meios fixos - as ruas e estradas, que são o maior patrimônio com que contamos para todas as formas de mobilidade - e procura harmonizar o seu uso, sem restringi-lo aos meios motorizados, mas estabelecendo prioridades para pedestres e meios não motorizados. Reconhece ainda a importância do impacto que a escolha do modo a ser utilizado tem sobre a forma da cidade e a importância que essa forma adquire para os objetivos ambientais, sociais e econômicos de nossas vidas.

A lei exige que, no prazo de três

anos, cidades com mais de vinte mil habitantes apresentem Planos de Mobilidade, integrados aos Planos Diretores, que respeitem suas diretrizes de inclusão das preocupações de sustentabilidade, inclusive a prioridade para o transporte coletivo.

É importante lembrar que transporte coletivo no Brasil significa, em mais de 90% dos casos, transporte por ônibus urbanos que hoje operam muitas vezes em condições insatisfatórias, tanto pela falta de espaço reservado nas vias quanto pela qualidade dessas vias. Essas condições têm muitas vezes justificado a utilização de veículos que não incorporam todos os recursos de conforto que já são ofertados por nossa indústria e que garantiriam um serviço apreciado pelos passageiros e também pelos profissionais operadores.

O importante é que nos próximos anos tenhamos bons projetos e, mais ainda, boas implementações desses projetos de transporte por ônibus, para que a lei venha a contar com o apoio político e as soluções de transporte público cumpram os requisitos básicos de apoio pela boa avaliação dos passageiros, a rentabilidade empresarial dos investidores e a consequente recompensa política aos gestores públicos na forma de um círculo virtuoso que substitua as dificuldades do passado. ●



*\*Claudio de Senna Frederico é consultor para BRT e Sistemas de Transporte da Scania Latin America e consultor internacional em transporte urbano, infraestrutura e planejamento estratégico urbano. Membro do Conselho Diretor da Associação Nacional de Trânsito e Transporte Público (ANTP) e da Confederação do Comércio do Estado de São Paulo, foi Secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo, Secretário de Serviços e Obras do Município de São Paulo e Diretor Comercial da VASP. Foi o primeiro gerente de operações do Metrô de São Paulo e o primeiro diretor de operações do Metrô do Rio de Janeiro.*



## VEÍCULOS

### ACRE

**RIO BRANCO (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (68) 3221-6433  
ROVEMA@RIOBRANCO.COM.BR

### ALAGOAS

**RIO LARGO (FILIAL)**  
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (82) 2126-9100  
MOVESA.ALAGOAS@MOVESA.COM.BR

### AMAZONAS

**MANAUS (MATRIZ)**  
SUPERMAC – TEL. + 55 (92) 2101-4043  
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

### AMAPÁ

**MACAPÁ (LOJA DE PEÇAS)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (96) 9195-4374  
DOUGLAS.BRABO@ITAIPUNORTE.COM.BR

### BAHIA

**SALVADOR (MATRIZ)**  
MOVESA – TEL. + 55 (71) 2103-9100  
MOVESA.SALVADOR@MOVESA.COM.BR

**BAIRREIRAS (FILIAL)**  
MOVESA – TEL. + 55 (77) 3611-4831  
MOVESA.BAIRREIRAS@MOVESA.COM.BR

**FEIRA DE SANTANA (FILIAL)**  
MOVESA – TEL. + 55 (75) 3321-9100  
MOVESA.FEIRA@MOVESA.COM.BR

**TEIXEIRA DE FREITAS (FILIAL)**  
MOVESA – TEL. + 55 (73) 3311-3900  
CONSOLTEIXEIRA@MOVESA.COM.BR

**VITÓRIA DA CONQUISTA (FILIAL)**  
MOVESA – TEL. + 55 (77) 4009-9100  
MOVESA.CONQUISTA@MOVESA.COM.BR

**ITABUNA (LOJA DE PEÇA)**  
MOVESA – TEL. + 55 (73) 3043-6010  
MOVESA.ITABUNA@MOVESA.COM.BR

**JACOBINA (POSTO DE SERVIÇO)**  
MOVESA – TEL. + 55 (71) 2103-9150  
ELOILESSA@GRUPOMOTTIN.COM.BR

### CEARÁ

**FORTALEZA (MATRIZ)**  
CONTERRANEA – TEL. + 55 (85) 3307-2222  
LISBOA@CONTERRANEA.COM.BR

### DISTRITO FEDERAL

**BRASÍLIA (MATRIZ)**  
VARELLA – TEL. + 55 (61) 2104-5000  
VEICULOS.DF@VARELLAVEICULOS.COM.BR

### ESPÍRITO SANTO

**VIANA (MATRIZ)**  
VENAC – TEL. + 55 (27) 2123-7900  
VEICULOS@VENAC.COM.BR

**LINHARES (POSTO DE SERVIÇO)**  
VENAC – TEL. + 55 (27) 3373-8366  
VENACLINHARES@VENAC.COM.BR

### GOIÁS

**APARECIDA DE GOIÂNIA (MATRIZ)**  
VARELLA – TEL. + 55 (62) 4006-4000  
ADM@VARELLAPESADOS.COM.BR

**RIO VERDE (FILIAL)**  
VARELLA – TEL. + 55 (64) 3611-5500  
VEICULOS.RV@VARELLAVEICULOS.COM.BR

**ITUMBARA (POSTO DE SERVIÇO)**  
VARELLA – TEL. + 55 (64) 2103-1050  
ADM.ITU@VARELLAVEICULOS.COM.BR

### MARANHÃO

**SÃO LUIS (MATRIZ)**  
ALPHA – TEL. + 55 (98) 3214-1919  
ALPHA.SLZ@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

**BALSAS (FILIAL)**  
ALPHA – TEL. + 55 (99) 3542-9494  
ALPHA.BLS@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

**IMPERATRIZ (FILIAL)**  
ALPHA – TEL. + 55 (99) 3529-9400  
ALPHA.IMP@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

### MATO GROSSO

**CUIABÁ (MATRIZ)**  
ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3611-5000  
CUIABA@ROTAOESTE.COM.BR

**RONDONÓPOLIS (FILIAL)**  
ROTA OESTE – TEL. + 55 (66) 3411-5555  
RONDONOPOLIS@ROTAOESTE.COM.BR

**SINOP (FILIAL)**  
ROTA OESTE – TEL. + 55 (66) 3511-1500  
SINOP@ROTAOESTE.COM.BR

**LUCAS DO RIO VERDE (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3549-7200  
LUCAS.ROTA@ROTAOESTE.COM.BR

**PARANAÍTA - TELES PIRES (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3611-5092

### MATO GROSSO DO SUL

**CAMPO GRANDE (FILIAL)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3326-5080  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**DOURADOS (FILIAL)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3424-0015  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**LADÁRIO (POSTO DE SERVIÇO)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3232-3320  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

### MINAS GERAIS

**MURIAE (MATRIZ)**  
COVEPE – TEL. + 55 (32) 3729-3444  
COVEPE@COVEPE.COM.BR

**CONTAGEM (MATRIZ)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3399-1000  
ITAIPU@ITAIPUMG.COM.BR

**CONTAGEM - INCONFIDENTES (REFORMADORA)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3398-0440  
ITAIPUIN@ITAIPUMG.COM.BR

**PATOS DE MINAS (LOJA DE PEÇAS)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (34) 3822-5555  
ITAIPUMC@ITAIPUMG.COM.BR

**GOVERNADOR VALADARES (FILIAL)**  
COVEPE – TEL. + 55 (33) 2101-9700  
COVEPE@COVEPEGV.COM.BR

**MATIAS BARBOSA (FILIAL)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (32) 3273-8639  
ITAIPUMB@ITAIPUMG.COM.BR

**MONTES CLAROS (FILIAL)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (38) 3213-2200  
ITAIPUMC@ITAIPUMG.COM.BR

**BARÃO DE COCAIS (POSTO DE SERVIÇO)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3837-1717  
LOGISTICA@ITAIPUMG.COM.BR

**POUSO ALEGRE (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (35) 2102-5600  
CODEMA.POUSOALEGRE@SCANIA.COM

**UBERLÂNDIA (FILIAL)**  
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (34) 3233-8000  
ESCANDINAVIA.UDI@ESCANDINAVIA.COM.BR

**NOVA LIMA (POSTO DE SERVIÇO)**  
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3215-4560  
LOGISTICA@ITAIPUMG.COM.BR

### PARÁ

**MARITUBA (MATRIZ)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 4005-2222  
ITAIPUNORTE@ITAIPUNORTE.COM.BR

**MARABÁ (FILIAL)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (94) 2103-8050  
MARABA@ITAIPUNORTE.COM.BR

**PARAGOMINAS (LOJA DE PEÇAS)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 3738-1684  
PARAGOMINAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

**OURILÂNDIA (POSTO DE SERVIÇO)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (94) 2103-8052  
OURILANDIA@ITAIPUNORTE.COM.BR

**ORIXIMINÁ (POSTO DE SERVIÇO)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 4005-2237  
TROMBETAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

### PARAÍBA

**CAMPINA GRANDE (FILIAL)**  
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (83) 2102-9100  
MOVESA.PARAIBA@MOVESA.COM.BR

### PARANÁ

**LONDRINA (MATRIZ)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (43) 3329-0780  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**MARINGÁ (FILIAL)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3228-5757  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**MARINGÁ G10 (POSTO DE SERVIÇO)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3246-3304  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**SÃO JOSÉ DOS PINHAIS (MATRIZ)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (41) 3299-7272  
SJPINHAIS@BATTISTELLA.COM.BR

**CASCATEL (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (45) 3333-2300  
CASCATEL@BATTISTELLA.COM.BR

**GUARAPUAVA (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3624-2188  
GUARAPUAVA@BATTISTELLA.COM.BR

**PATO BRANCO (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (46) 3220-8400  
PATOBranco@BATTISTELLA.COM.BR

**PONTA GROSSA (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3239-6600  
PONTAGROSSA@BATTISTELLA.COM.BR

### UNIÃO DA VITÓRIA (FILIAL)

BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3524-6675  
UNIAODAVITORIA@BATTISTELLA.COM.BR

**TELEMÁCO BORBA (POSTO DE SERVIÇO)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3272-0035  
TELEMACOBORBA@BATTISTELLA.COM.BR

### PERNAMBUCO

**JABOATÃO DOS GUARARAPES (MATRIZ)**  
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (81) 2101-9100  
ADMINISTRACAO.RECIFE@MOVESA.COM.BR

### PIAUI

**TERESINA (FILIAL)**  
ALPHA – TEL. + 55 (86) 3220-6700  
ALPHA.THE@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

### RIO DE JANEIRO

**RIO DE JANEIRO (MATRIZ)**  
EQUIPO – TEL. + 55 (21) 3452-9600  
EQUIPO@EQUIPORJ.COM.BR

**BARRA MANSÁ (POSTO DE SERVIÇO)**  
EQUIPO – TEL. + 55 (24) 3348-3332  
EQUIPO.BM@EQUIPORJ.COM.BR

### RIO GRANDE DO NORTE

**MOSSORÓ (POSTO DE SERVIÇO)**  
CONTERRANEA – TEL. + 55 (84) 3422-2400  
CONTERRANEA@CONTERRANEA-RN.COM.BR

**MACAÍBA (FILIAL)**  
CONTERRANEA – TEL. + 55 (84) 3422-2424  
ASTOR@CONTERRANEA.COM.BR

### RIO GRANDE DO SUL

**ELDORADO DO SUL (MATRIZ)**  
SUVEVA – TEL. + 55 (51) 3481-5050  
SUVEVA.ELDORADO@SCANIA.COM

**PELOTAS (FILIAL)**  
SUVEVA – TEL. + 55 (53) 3274-3535  
SUVEVA.PELOTAS@SCANIA.COM

**PORTÃO (FILIAL)**  
SUVEVA – TEL. + 55 (51) 3562-8200  
SUVEVA.PORTAO@SCANIA.COM

**SANTA MARIA (POSTO DE SERVIÇO)**  
SUVEVA – TEL. + 55 (55) 3211-1909  
SUVEVA.SANTAMARIA@SCANIA.COM

**TRÊS CACHOEIRAS (POSTO DE SERVIÇO)**  
SUVEVA – TEL. + 55 (51) 3667-1030  
ELDORADO@SCANIA.COM

**CAXIAS DO SUL (MATRIZ)**  
BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3238-0900  
BRASDIESEL@BRASDIESEL.COM.BR

**LUÍ (FILIAL)**  
BRASDIESEL – TEL. + 55 (55) 3331-0500  
LUI@BRASDIESEL.COM.BR

**LAJEADO (FILIAL)**  
BRASDIESEL – TEL. + 55 (51) 3714-7700  
LAJEADO@BRASDIESEL.COM.BR

**GARIBALDI (POSTO DE SERVIÇO)**  
BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3463-8800  
GARIBALDI@BRASDIESEL.COM.BR

**VACARIA (MATRIZ)**  
MECANICA – TEL. + 55 (54) 3511-1433  
MECACIL@MECACIL.COM

**PALMEIRA DAS MISSÕES (FILIAL)**  
MECANICA – TEL. + 55 (55) 3742-1770  
MEPAL@MECACIL.COM

**PASSO FUNDO (FILIAL)**  
MECANICA – TEL. + 55 (54) 2104-9600  
MEVEPAS@MECACIL.COM

### RONDÔNIA

**PORTO VELHO (MATRIZ)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766  
ROVEMA@ROVEMA.COM.BR

**Ji-Paraná (FILIAL)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3421-5696  
ROVEMAJI-PARANÁ@ROVEMA.COM.BR

**VILHENA (FILIAL)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3322-3715  
ROVEMAVILHENA@ROVEMA.COM.BR

**PORTO VELHO - JIRAU (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766  
CALONGA@ROVEMA.COM.BR

**SANTA ANTONIO (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766

### RORAIMA

**BOA VISTA (POSTO DE SERVIÇO)**  
SUPERMAC – TEL. + 55 (95) 3198-3400  
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

### SANTA CATARINA

**PIÇARRAS (MATRIZ)**  
MEVEPI – TEL. + 55 (47) 3267-7200  
MEVEPI@MEVEPI.COM.BR

### ITAJAÍ (FILIAL)

MEVALE – TEL. + 55 (47) 3341-0800  
MEVALE@MEVEPI.COM.BR

**JOINVILLE (FILIAL)**  
MEVILLE – TEL. + 55 (47) 3451-0300  
MEVILLE@MEVEPI.COM.BR

**RIO DO SUL (POSTO DE SERVIÇO)**  
MEVESUL – TEL. + 55 (47) 3525-3575  
MEVESUL@MEVEPI.COM.BR

**BIGUAÇU (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3279-7500  
BIGUAÇU@BATTISTELLA.COM.BR

**CONCÓRDIA (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3904-5000  
CONCORDIA@BATTISTELLA.COM.BR

**CORDILHEIRA ALTA (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3328-0111  
CORDILHEIRAALTA@BATTISTELLA.COM.BR

**LAGES (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3221-3411  
LAGES@BATTISTELLA.COM.BR

**TUBARÃO (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3628-0511  
TUBARAO@BATTISTELLA.COM.BR

**VIDEIRA (FILIAL)**  
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3531-3211  
VIDEIRA@BATTISTELLA.COM.BR

### SÃO PAULO

**GUARULHOS (MATRIZ)**  
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2199-5000  
CODEMA.GUARULHOS@SCANIA.COM

**CAGAPAVA (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (12) 3653-1611  
CODEMA.CAGAPAVA@SCANIA.COM

**JUNDIAÍ (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2136-8750  
CODEMA.JUNDIAI@SCANIA.COM

**REGISTRO (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (13) 3821-6711  
CODEMA.REGISTRO@SCANIA.COM

**SANTOS (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (13) 2102-2980  
CODEMA.SANTOS@SCANIA.COM

**SÃO BERNARDO DO CAMPO (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2176-0000  
CODEMA.SAUBERNARDO@SCANIA.COM

**SOROCABA (FILIAL)**  
CODEMA – TEL. + 55 (15) 2102-7850  
CODEMA.SOROCABA@SCANIA.COM

**VILA GUILHERME (POSTO DE SERVIÇO)**  
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2199-5045  
NFE.CODEMA@SCANIA.COM

**SUMARÉ (MATRIZ)**  
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3854-8900  
QUINTARODA@QUINTARODA.COM.BR

**ARAÇATUBA (FILIAL)**  
QUINTA RODA – TEL. + 55 (18) 3631-1010  
QUINTA.ATA@QUINTARODA.COM.BR

**BAURÍ (FILIAL)**  
QUINTA RODA – TEL. + 55 (14) 2109-3150  
QUINTARODA.BRU@QUINTARODA.COM.BR

**PORTO FERREIRA (POSTO DE SERVIÇO)**  
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3581-4444  
QUINTA.PF@QUINTARODA.COM.BR

**RIBEIRÃO PRETO (MATRIZ)**  
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (16) 3969-9900  
ESCANDINAVIA.RP@ESCANDINAVIA.COM.BR

**ARARAQUARA (FILIAL)**  
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (16) 3301-1000  
ARARAQUARA@ESCANDINAVIA.COM.BR

**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO (FILIAL)**  
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (17) 3215-9770  
ESCANDINAVIA.SJ@ESCANDINAVIA.COM.BR

**REGENTE FELÍJO (FILIAL)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (18) 3941-1030  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**SALTO GRANDE (FILIAL)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (14) 3378-4115  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**NARANDIBA (POSTO DE SERVIÇO)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (18) 3992-9020  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

**PARAGUAÇU PAULISTA (POSTO DE SERVIÇO)**  
PB LOPES – TEL. + 55 (18) 3361-8888  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

### SERGIPE

**NOSSA SRA. DO SOCORRO (FILIAL)**  
MOVESA – TEL. + 55 (79) 2104-9100  
MOVESA.SERGIPE@MOVESA.COM.BR

### TOCANTINS

**GUARUPÍ (MATRIZ)**  
MCM – TEL. + 55 (63) 3311-4000  
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR

**ARAQUAÍMA (FILIAL)**  
MCM – TEL. + 55 (63) 3421-3433  
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

**GUARULHOS (MATRIZ)**  
MECMARINE – TEL. (13) 3355-4782  
MECMARINE@MECMARINE.COM.BR

**GUARULHOS**  
CODEMA – TEL. (11) 2199-5000

## SCANIA NA AMÉRICA LATINA

### ARGENTINA

**BUENOS AIRES**  
TEL. (00543327) 451000

### BOLÍVIA

**SANTA**

# Desempenho e rentabilidade nunca caminharam tão juntos.

RINO.COM

Respeite os limites de velocidade



Os chassis para ônibus Scania são desenvolvidos levando-se em consideração o conforto dos passageiros, o desempenho oferecido ao motorista e o respeito ao meio ambiente. Robustos e confiáveis, contam com um potente motor dianteiro, pronto para as mais diversas exigências de transporte, garantindo o maior torque da categoria. Além de trazerem a rentabilidade e a confiabilidade presentes em todos os produtos e serviços Scania, para que o seu ônibus esteja sempre em movimento.

Consulte a sua Casa Scania.

**Faz diferença ser Scania.**

Novos chassis de ônibus Scania  
com motor dianteiro.



facebook.com/ScaniaBrasil



**SCANIA**

www.serief.scania.com.br