

SCANIA

REI DA ESTRADA

Os caminhos do transporte em 2015

Expectativas positivas para os segmentos
de transportes de cargas e de passageiros



**STREAMLINE
RODOBORGES E
BENDINI COMPROVAM
RESULTADOS**
pág. 14



**MMCB
GAÚCHO É O GRANDE
CAMPEÃO DE 2014**
pág. 16

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 161

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Destaque

Ano novo de desafios e de investimentos nos segmentos de transporte de cargas e de passageiros

10 Ônibus

Capital Inicial e outros famosos da música a bordo de um Scania personalizado pela *Advance Transatur*

12 Transportador

TNT renova frota Scania visando maior rendimento no transporte de cargas pelo Brasil

14 Serviços

Transportadoras *Rodoborges* e *Bendini* apontam benefícios em manutenção e economia de combustível

16 MMCB

Primeiro lugar do concurso Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2014 é de Carazinho (RS)

20 Concessionária

Itaipu colhe resultados positivos após inauguração de nova sede em Montes Claros (MG)

21 Eu sou Scania

Relação da *Fontanella Transportes* com a marca prevalece há quase três décadas

22 Caminhos Scania

Dicas de percurso e turismo para quem sai de Santos (SP) rumo a Florianópolis (SC) neste verão

24 Motores

Melhor rendimento das máquinas é comprovado pela *Motores Planalto* e por clientes da empresa



26 Minitruck

Transportes Cavalinho cria miniatura Scania para conscientizar crianças das leis de trânsito

28 Paixão por Scania

Liliane Roedel mostra que a admiração pela marca pode passar de mãe para filha

30 Na Estrada

Motoristas de caminhão contam como estão algumas das principais rodovias brasileiras

32 Família Scania

34 Opinião

Diretor de redação da Globo Rural e comentarista da CBN, Bruno Blecher analisa novos caminhos da safra



PERSPECTIVA POSITIVA PARA 2015

Foram 365 dias de muito trabalho, conquistas e desafios até chegarmos ao final de 2014 e começarmos 2015 com mais uma edição da revista *Rei da Estrada*. Como balanço do ano que passou, constatamos um retorno significativo, resultado de todo investimento da equipe Scania no país. Prova disso é que, como vemos na matéria de capa, grandes empresas de transportes de cargas e de passageiros, bem como entidades do setor, apontam um cenário de novidades para 2015.

Tais expectativas devem gerar resultados não só pela implementação de novas regulamentações – caso do Transporte Interestadual de Passageiros –, mas também pelo investimento de novas tecnologias capazes de alavancar operações logísticas em transportadoras de cargas – alimentos, produtos químicos, construção civil, entre outros.

Também comprovamos que estamos no caminho certo no que diz respeito ao investimento em tecnologia embarcada e em programas de manutenção para os veículos Scania Streamline. Com eles, obtivemos ótimos resultados em 2014 e pretendemos alcançar novos retornos positivos neste ano.

O ano passado foi marcado pela 6ª edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, que se consagra como a maior competição da categoria no país. Foram mais de 65 mil inscritos, 14 etapas regionais e 28 finalistas, dos quais três subiram ao pódio da grande final de dezembro. Treinamento foi a palavra-chave para que o grande vencedor Eliardo Locatelli levasse o troféu. Esta é a ferramenta que se mostra como grande diferencial da competição, que visa ao aperfeiçoamento do condutor e reconhecimento da profissão.

Ao final, entre momentos de vitória e de desafios, cada ano que passa se revela como mais um período de aprendizado e colheita de resultados do trabalho de toda equipe da Scania no Brasil. Em 2015 não será diferente – pelo contrário. Assim como o motorista, que enfrenta nas estradas curvas e obstáculos, nossa equipe seguirá em frente em busca de um novo ano de rendimentos e de produtividade. Que assim seja!

Victor Carvalho,
Gerente Executivo de Vendas de Caminhões

Scania Rei da Estrada

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

Scania Commercial Operations Brazil

Telefone

11 4344-9666

E-mail

marketing.br@scania.com

Site

www.scania.com.br

Jornalista Responsável

Renata Nascimento (Mtb 45640)

Twitter

@scaniabrasil

Assistente

Hérica Souza

Facebook

www.facebook.com/
scaniabrasil

Gerência de Marketing e Comunicação

Márcio Furlan

Conselho Editorial

Márcio Furlan, Victor Carvalho, Silvío Munhoz, Eronildo Santos e Fabio Souza

Edição

In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante

Reportagem

In Press Porter Novelli: Maria Júlia Lledó

Atendimento

In Press Porter Novelli: Samantha Parreira

Revisão

In Press Porter Novelli

Capa

Foto de capa: Sabrina Schuster

Design Gráfico / Diagramação

In Press Porter Novelli: Maria Clara Stoqui

Impressão / Tiragem

Mattavelli Gráfica e Editora / 35.220 unidades





“Com certeza, a Scania é uma das melhores marcas também no atendimento aos motoristas. Em meus dez anos de estrada, nove foram num Scania e agora, depois do MMCB que disputei e tive a sorte de pegar uma ótima colocação, fui visto com outros olhos por um empresário da minha cidade que me deu a oportunidade de adquirir um caminhão da sua frota para ir pagando com serviço. Obrigado a Deus, primeiramente, à Scania e a este empresário.”

Marcelo Reis, via Facebook



Marcos de Castro Pollack, 8 anos - Betim (MG)

“Scania, o que seria de nós sem você? Nada, nada, nada. A todos que fazem parte desse maravilhoso contexto dou os meus parabéns. Scania Brasil, simplesmente sensacional.”

Flávio Silva, via Facebook

“Qualidade, economia, conforto e beleza. Scania, tudo de bom!”

Márcio Padova, via Facebook



Laís e seus primos Arthur e Vinícius no Dia das Crianças



Guilherme G. de Sousa - Rio Branco do Sul (PR)




Lyncon J. Ferreira, 10 anos - Bento Gonçalves (RS)

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).

Você também pode postar seus desenhos no álbum

“Esse é meu Scania” na página www.facebook.com/scaniabrasil 

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



Mais tempo, mais vantagens

O ano de 2015 estreia com mais um diferencial para os clientes Scania de caminhões rodoviários pesados e semipesados e de ônibus rodoviários. Passa a valer para as aquisições feitas a partir de janeiro, garantia estendida de dois anos para o trem de força. A garantia estendida engloba peças banhadas a óleo, componentes internos do motor, caixa de mudança e diferencial.

“A Scania está sempre atenta para trazer benefícios ao mercado e reduzir os custos da operação do cliente. Devido à excelente performance da linha Euro 5 Scania, a garantia estendida oferece mais confiabilidade, disponibilidade do veículo e segurança por mais tempo”, afirma Fábio Souza, de Serviços da Scania no Brasil.

Programa de Manutenção Scania Mais

O novo Programa de Manutenção Scania Mais se integra às outras quatro categorias – Premium, Trem de Força, Standard e Compacto – que oferecem o mais moderno e eficiente controle de custos da manutenção das frotas de caminhões e de ônibus. Lançada neste ano, a novidade ainda contempla todas as revisões e a mão de obra necessárias para a realização das manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural. O valor do programa é calculado a partir de variáveis, tais como tipo de veículo, implemento utilizado, aplicação/operação, quilometragem/ano, treinamento do motorista e tempo contratado. O pagamento é feito por meio de uma taxa mensal cobrada conforme a quilometragem rodada. “Dessa forma, o cliente mantém o controle dos gastos com revisões básicas e não se preocupa com a mão de obra da ação corretiva”, explica Pietro Nistico Neto, gerente de vendas de peças e serviços para o Brasil.

Lançada em 2014, a novidade ainda contempla todas as revisões e a mão de obra necessária



Rápidas

Participação IAA – A participação da Scania na 66ª International Motor Show (IAA) em Frankfurt, na Alemanha, no dia 24 de setembro, foi marcada pela apresentação de soluções para melhorar a rentabilidade dos clientes nos segmentos de carros e caminhões. A palavra-chave foi sustentabilidade.

Festa do Caminhoneiro de São Marcos – Capital mundial da Scania, São Marcos (RS) realizou a 43ª Festa de Nossa Senhora Aparecida dos Motoristas, em outubro. A Casa Scania Brasdiesel participou com um espaço de peças e caminhões. A concessionária participa da realização do evento desde a primeira edição.

Melhor Montadora – A Scania foi eleita a montadora de caminhões pesados de 2014 na 17ª edição do Prêmio Fornecedores do Transporte, da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística). A premiação foi realizada em dezembro, em São Paulo.

ERRATA: Foi publicado na edição de nº 160 da revista Rei da Estrada que a nova concessionária de Itaipu estava sediada em Montes Carlos, quando o certo é Montes Claros (MG).

UM NOVO CENÁRIO

Oportunidades nos setores de transporte de cargas e de passageiros apontam caminhos para novos negócios



Marcelo (à dir.) e Tiago Perboni, sócios da transportadora que se destaca no segmento hortifrutigranjeiro



Um ano de grandes desafios para a economia do país. Assim se inicia 2015. E mesmo com esse cenário, entidades do setor e grandes empresas de transportes de carga e passageiros apontam expectativas positivas para vários segmentos do transporte. Tais expectativas vêm tanto da implementação de novas regulamentações – caso do Transporte Interestadual de Passageiros – quanto das novas tecnologias capazes de incrementar as operações logísticas de transportadoras de alimentos, produtos químicos, construção civil, entre outras cargas.

TRANSPORTE DE CARGAS PESADAS: REGULAMENTAÇÃO E TECNOLOGIA IMPULSIONAM SEGMENTO

Voltada para a evolução permanente do setor, a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) conseguiu estabelecer bases em todo o Brasil. Atualmente, a instituição congrega mais de 50 entidades patronais (federações, sindicatos e associações especializadas), além das transportadoras diretamente associadas (cerca de 3.500). Segundo dados de seu site oficial, a NTC&Logística representa cerca de 10,5 mil empresas, que operam uma frota superior a 1,5 milhão de caminhões.

Entre os fatores que respondem pelo avanço do transporte de cargas no próximo ano, estão a regulamentação do segmento (leia mais no box). Outro fator é o investimento em frotas que oferecem melhor rendimento, com menos consumo de combustível, manutenção mais inteligente e conforto para o motorista. É o que acontece no **Grupo Perboni Brasil**, que atua, desde 1992, no cultivo, importação e distribuição de frutas, transporte com temperatura controlada, nacional e internacional (Chile, Uruguai e Argentina). Marcelo Perboni, presidente do Grupo, seus irmãos e diretores comerciais Renato e Tiago Perboni, além da equipe de parceiros, gerenciam juntos

os variados segmentos em que o grupo atua (importação, centros de distribuição, logística, central de classificação, incorporadora, Ceasas).

Sócios-proprietários da empresa, eles administram o negócio, que tem unidades nas cidades de Antônio Prado e Vacaria (RS), São Joaquim e São José (SC), Goiânia e Anápolis (GO), Brasília (DF), São Paulo (SP), Juazeiro (BA) e Recife (PE), se estendendo até Juazeiro do Norte e Fortaleza (CE). A busca por inovações, tecnologias de ponta, gestão acirrada e planejamentos estratégicos aplicáveis ao mercado e à operação como um todo, fizeram com que o **Grupo Perboni Brasil** se destacasse entre os mais importantes importadores e distribuidores do seguimento hortifrutigranjeiro e logístico do país.

“A cada ano que passa, novas tecnologias surgem e vamos melhorando. Sempre acreditamos que com investimento é que obtemos melhor resultado em toda a operação”, afirma Marcelo Perboni. Cliente Scania desde 2010, quando comprou 32 caminhões G 420 6x2, o **Grupo Perboni Brasil** continua apostando em veículos mais modernos e capazes de atender a demanda da empresa, que precisa garantir a entrega do produto ao destino final com a mesma qualidade com que saiu do ponto de partida.

Hoje, o total de veículos da marca na frota **Grupo Perboni Brasil** é de 164 caminhões, sendo que a última compra foi feita em novembro de 2014. Na ocasião, foram adquiridas 35 unidades do modelo P 310 8x2, com Scania Optcruise, que somados com os atuais, é um dos maiores concentradores deste modelo. Também adquiriu 20 modelos Scania Streamline R 440 6x2, equipados com Scania Opticruise e Scania Retarder. Para este ano, a expectativa é de que haja a renovação da frota. “Considerando o ritmo do transporte de cargas, a expectativa com o nosso crescimento é de 40% no segmento de logística, o que se resume em 15% a 20% na empresa como um todo”, reforça o Presidente do **Grupo Perboni Brasil** Marcelo Perboni.



SAIBA O QUE O PRESIDENTE DA NTC&LOGÍSTICA, JOSÉ HÉLIO FERNANDES, ESPERA PARA O TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS



Rei da Estrada: Quais as perspectivas para o mercado de transporte rodoviário de cargas em 2015?

José Hélio Fernandes: A regulamentação do setor, com as leis nº 11.442 e nº 12.619 (conhecida como Lei do Descanso) que definem os direitos e deveres do transportador, vem ajudando a dar uma forma mais definida ao setor e, conseqüentemente, a melhorar a imagem do transporte rodoviário de cargas frente à população. Com a formalização, os empresários passam a cobrar o valor adequado de frete e estruturam a empresa com mais qualidade.

RE: Quais são as conseqüências disso?

JHF: Esse processo deve resultar no aumento de procura pela profissão de motorista, uma vez que ela esteja regulamentada e melhor remunerada. Atualmente, temos um déficit de 106 mil condutores, o que dificulta a operação. Um bom exemplo dessa mudança de paradigmas é a inscrição de um grande número de jovens no curso de formação de motoristas do Pronatec. Também destaco o trabalho do setor em cima da legislação para combater problemas como roubo de cargas. São Paulo, Goiás e Paraná já aprovaram leis que punem o receptor e é provável que outros estados os sigam.

PASSEGEIROS: MAIS BENEFÍCIOS PARA O CLIENTE FINAL

Aprovado no Congresso Nacional e sancionado pela Presidência da República na última semana do mês de junho de 2014, o novo modelo de atuação para o transporte rodoviário interestadual de passageiros pode ser um divisor de águas para o setor. De acordo com as novas regras, as empresas de ônibus terão liberdade para escolher em quais linhas vão operar, tendo como condição que o veículo transite e pare no local solicitado pelos passageiros.

Mesmo que a mudança não seja de imediato – a Agência Nacional de Transporte Terrestre (ANTT) terá prazo máximo de um ano para a regulamentação do novo sistema –, a novidade promete mudar o cenário atual para melhor atender aos usuários. Entre alguns benefícios para o público final estão a redução dos preços e o aumento na qualidade dos serviços ofertados com o investimento das empresas em frotas mais modernas e confortáveis.

Além disso, a ANTT poderá estabelecer tarifas-teto para as passagens durante os cinco primeiros anos de atuação do novo modelo. Tais ações devem trazer impacto positivo para o âmbito do transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros, que, atualmente, atende 130 milhões de usuários/ano com uma frota de aproximadamente 18 mil ônibus habilitados.

Para Paulo Porto Lima, presidente do Conselho Deliberativo da Associação Brasileira das Empresas de Transportes Terrestres e de Passageiros (Abrati), este deve ser um ano positivo para o transporte rodoviário de passageiros. “É isso que esperamos, apesar da alta carga tributária e da falta de isonomia com o setor aéreo quanto à cobrança do ICMS [Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual



Da esq. para dir. Ciro Pastore (Scania Brasil), Fernando Guimarães e Carlos Otávio Antunes (JCA) e André Oliveira (Marcopolo) posam com o veículo e celebram a parceria entre as empresas





e Intermunicipal e de Comunicação] no preço das passagens. O passageiro do avião não paga o imposto, enquanto o tributo é cobrado do usuário de ônibus. Isso onera o custo das viagens, em média, em 12%.” Ele acredita se tratar de uma injustiça tributária, e afirma que há tempos o setor busca formas de resolver a questão.

Visando novos negócios e maior rentabilidade diante deste novo cenário, o **Grupo JCA** – organização que atua no transporte rodoviário de passageiros há mais de 60 anos – investiu em 73 ônibus Scania, entregues no dia 27 de outubro do ano passado. Presente em cinco estados (Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina), a **JCA** transporta mais de 70 milhões de passageiros por ano em serviços urbanos, intermunicipais, interestaduais e internacionais. O grupo é formado por empresas como Auto Viação 1001, Viação Cometa, Auto Viação Catarinense, Sistema Integrado de Transporte de Macaé, Rápido Ribeirão Preto, Opção Fretamento e Turismo e Metar Logística.

A recente aquisição de chassis da JCA dividiu-se entre 67 chassis modelo K 440 8x2 (com carroceria Marcopolo Paradiso 1800 DD) e seis K 360 6x2 (com carroceria Marcopolo Paradiso 1200). A nova frota vai operar nos estados de SP, RJ, SC e PR. O investimento faz parte do plano do grupo chegar a uma frota com idade média de três anos em 2015 e de se preparar para a mudança no regime da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) de concessão para autorização das linhas interestaduais.

“Estamos investindo a maior parte do montante no modelo K 440 8x2 Double Decker, por ser o ônibus mais completo, seguro, confortável e dotado das melhores tecnologias disponíveis no mercado brasileiro. É o produto top de linha”, afirma Marcelo Antunes, membro do Conselho do Grupo JCA.

Para Antunes, o anúncio do governo federal da mudança no regime das linhas da ANTT foi um fator decisivo para a estratégia da empresa. “O passageiro volta a ser o protagonista. Sempre atendemos bem nosso cliente e agora vamos pôr à sua disposição a frota mais completa do mercado”, explica. “Nós também vamos estreitar novos serviços com essa frota e, no primeiro piso dos ônibus 8x2 DD, o passageiro terá poltronas com inclinação de 180 graus.”

CONFIRA AS EXPECTATIVAS DE PAULO PORTO LIMA, PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES TERRESTRES DE PASSAGEIROS (ABRATI), PARA O SEGMENTO EM 2015



Rei da Estrada: O que o segmento de transporte rodoviário de passageiros espera após os efeitos da regulamentação?

Paulo Porto Lima: Apesar de não conhecermos o escopo do trabalho que está sendo desenvolvido pela ANTT, estamos otimistas com a possibilidade da edição do novo regulamento. Afinal, ao decretar a mudança de regime, o governo teve como objetivo principal oferecer mais qualidade nos serviços de transporte rodoviário interestadual e internacional aos passageiros.

RE: Como a nova regulamentação para linhas interestaduais impulsionará o setor rodoviário?

PPL: Existe uma perspectiva muito boa por parte das empresas regulares quanto ao aperfeiçoamento dos serviços, com adoção de regras claras e transparentes e maior segurança jurídica para as companhias operadoras. Na medida em que o regulamento estabelecer regras quanto à idade média da frota, deverá haver uma renovação maior de veículos pelas empresas, fortalecendo o segmento industrial ligado à nossa atividade. Certamente haverá mais compras de ônibus novos para atender as possíveis exigências do regulamento.

RE: O passageiro vai ser beneficiado em que aspectos?

PPL: Hoje, o nosso segmento já oferece um serviço de alta qualidade, com ônibus modernos, seguros e operados por profissionais altamente treinados e especializados. Diversos itens de conforto foram incorporados em algumas linhas, como, por exemplo, a disponibilidade de internet gratuita para os passageiros e salas vip para embarque mais confortável. O serviço já é de padrão elevado, e a expectativa é de que essa qualidade seja aprimorada pelo novo modelo de regulação.



FAMOSOS A BORDO

Ônibus personalizado pela Advance Transatur pega estrada com bandas e artistas badalados da música brasileira

Televisão, micro-ondas, armário, frigobar, cama de casal e beliche. Essas são apenas algumas opções de móveis e eletrodomésticos que podem ser colocados em um ônibus para atender artistas que pegam a estrada para fazer turnês pelo Brasil. Personalizado, o veículo responde pela segurança e pelo conforto de famosos que precisam se sentir à vontade a bordo do “segundo lar”.

Experiente nesse tipo de atendimento, o empresário Rubens Paulo Toshio Horikawa, dono da **Advance Transatur**, já leva mais de três décadas no ramo. Desse período, são 20 anos trabalhando com ônibus customizados para atender bandas e artistas de norte a sul do país. Entre alguns nomes da música brasileira com os quais trabalha, estão Chitãozinho e Xororó, Zezé Di Camargo e Luciano, Thiaguinho, Péricles, Capital Inicial, CPM22, MC Guimê, Sambô e Capital Inicial. Atualmente, a **Advance Transatur** atende 50 grupos. Do pagode ao rock, todos conhecem o empresário como Toshó.

Orgulhoso por ser reconhecido pelos clientes que são fiéis ao serviço da empresa, Toshó acredita que a preferência se dá pelo

profissionalismo no pronto atendimento, além da qualidade da frota de ônibus Scania e a contratação de bons motoristas. Com um total de 100 veículos da Scania, correspondente a 90% da frota da empresa, o empresário conta que a idade média dos veículos é de cinco anos. Os modelos mais novos são: K440 8 x 2, K400 6 x 2 e K310, todos de 2014.

“Além de ser um nome forte, ter um Scania é ter uma joia. Eu acho esse ônibus o melhor em vários sentidos. Quando se comprava um, a sensação era de vitória. A marca sempre foi uma referência. A manutenção de peças, o pronto atendimento e a revenda são muito bons. Tudo o que precisamos em termos de assistência na estrada, nós temos”, explica Toshó, que já foi motorista e comprou, em 1984, o seu primeiro Scania.

Hoje, quem cuida da empresa junto ao empresário são as filhas Fernanda, 34 anos, e Marcele, 31. A pequena Lara, de sete meses, neta de Toshó, já frequenta o escritório da **Advance Transatur**. “É nossa nova funcionária”, brinca o avô, que deposita o futuro da empresa na administração familiar e na renovação da frota em parceria com a concessionária Scania Codema, de Guarulhos (SP).



Rubens “Toshó”, as filhas Fernanda e Marcele e a neta Lara: família já recebeu famosos no pátio da empresa





Conforto e necessidades se adequam aos pedidos dos artistas que têm um ônibus personalizado



No quarto do cantor carioca Naldo Benny, a roupa de cama acena a preferência do artista pelo time do coração: Flamengo. Enquanto isso, na sala do Capital Inicial, uma televisão individual atende cada um dos músicos da banda de rock que começou a carreira em Brasília (DF). Já na segunda casa da dupla Zezé Di Camargo e Luciano, os irmãos contam com quartos individuais e, dificilmente, viajam no mesmo ônibus. Para ver de perto como são esses veículos customizados, a Rei da Estrada foi até a garagem da **Advance Transatur**, a 30 quilômetros do centro da capital paulista, onde os ônibus estão estacionados quando os artistas não estão em turnê. Os únicos veículos que estavam fora da sede da empresa na ocasião são os dos cantores Cristiano Araújo e Israel Novaes, em Goiânia (GO); da dupla Bruninho e Davi, em Campo Grande (MS); e da banda Só Pra Contrariar, em Uberlândia (MG). “Comparamos uma média de dez ônibus por ano”, conta Toshó, que investe nesse tipo de prestação de serviço a fim de que a música brasileira mantenha o pé na estrada.



Foto: Wagner Menezes

TRANSPORTADOR

RETORNO PRODUTIVO

Uma das maiores transportadoras de carga expressa do Brasil, a TNT investe em frota Scania visando maior rendimento



Márcio Catistti (esq.), Diretor Financeiro, e Fabiano Fração, Diretor de Operações Logísticas da TNT



Economia de combustível e redução dos custos de manutenção foram fatores decisivos para a compra de 80 veículos Scania do modelo R 400 4x2, em novembro de 2014, por uma das maiores transportadoras de carga expressa do Brasil, a **TNT**. Empresa com sete mil funcionários e 2,5 mil veículos próprios, ela oferece transporte rodoviário e aéreo, doméstico e internacional. Pelas divisões operacionais da **TNT Mercúrio**, atinge mais de cinco mil municípios em todo o país. Por meio da **TNT Express**, alcança mais de 200 países – é a única que cobre seis países da América Latina no modal rodoviário: Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai

Para Fabiano Fração, Diretor de Operações e Tecnologia do grupo, os novos caminhões provocarão impacto positivo nas operações da empresa. “Reduziremos em 63% os custos de manutenção e diminuiremos o consumo de combustível.” Hoje, os veículos da **TNT** fazem, em média, 3,1 quilômetros/litro de diesel, e o diretor prevê que esse número chegará a 3,5, representando 13% a mais de autonomia de combustível. “Com a nova frota, a velocidade de cruzeiro será constante, o que irá proporcionar um melhor e mais rápido atendimento aos nossos clientes”.

Os caminhões R 400 4x2 adquiridos pela empresa têm motor Euro 5 e caixa de câmbio Scania Optcruise, além de ar condicionado com climatizador de temperatura, trio elétrico e suspensão traseira pneumática. “Atualmente, nossos caminhões rodam, em média, 15 mil quilômetros por mês, e nosso objetivo é chegar a 20 mil. Com isso, consequentemente, teremos uma maior disponibilidade dos veículos para operação”, reforça Fabiano.

Os novos caminhões Scania da **TNT** vão rodar em rotas expressas nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, fazendo transferências de cargas entre as filiais da empresa. Para este ano, a transportadora já está se planejando para novas aquisições. “Pre vemos a renovação total da frota até 2019, por meio de um plano para troca de veículos mais antigos a cada cinco anos”, antecipa Ronaldo Alves. Gerente de Manutenção e Frota do grupo.

“Com a nova frota, a velocidade de cruzeiro será constante, o que irá proporcionar um melhor e mais rápido atendimento aos nossos clientes.”

Fabiano Fração, Diretor de Operações e Tecnologia da **TNT**

SOLUÇÃO INTEGRADA

Tecnologia embarcada da linha Streamline integrada aos Programas de Manutenção Scania trazem excelentes resultados aos clientes

A linha de caminhões Scania Streamline tem obtido ótimos resultados para os transportadores, graças à eficiência do conceito de solução integrada entre veículos e serviços desenvolvidos para o segmento de transporte de cargas. Clientes da marca, a *Rodoborges Transportes* e a *Transportes Bendini* afirmam ter comprovado a eficiência do pacote de vantagens do Streamline. Economia de combustível, maior rentabilidade, satisfação do motorista e outros benefícios respondem pelo reconhecimento dessas empresas, que atuam em todo o país.

Empresa mineira, fundada na década de 1990, a *Rodoborges Transportes* atua no transporte de sólidos a granel. As cargas variam entre fertilizantes (enxofre, nitrato), materiais rochosos (argila, minério de ferro), grãos (trigo, soja, milho), gesso, açúcar, além de materiais como cal virgem e chapas de madeira. Atenta às novas tecnologias e melhorias para o negócio, comprou, no ano passado, 12 veículos Scania Streamline – número que somado a outros veículos Scania da empresa correspondem a 80% da frota.

O presidente da empresa, Arlei Rodrigues Borges, contabilizou uma economia de 3% de combustível com o novo modelo, além de melhora de rendimento no trabalho do motorista e no negócio, graças ao Programa de Manutenção Scania Premium. “Com o treinamento da Scania para o nosso motorista, esperamos chegar ao índice de economia desejado, de 4%”, disse.



Frota Streamline da Bendini

Tendo em vista esse cenário, em 2015, a transportadora só espera melhorias. “Como há envolvimento, dedicação e comprometimento da equipe de funcionários da *Rodoborges Transportes*, colhemos bons frutos. Somado a isso, caso o mercado seja favorável, teremos preferência pelo Scania Streamline”, adianta Ângelo José Araújo Celia Jr., coordenador comercial da transportadora.

Quem também relata bons resultados é a *Transportes Bendini*, empresa que iniciou suas operações em Santa Catarina no ano de 1993 e que atua no transporte de cargas provenientes de importações dos portos de Itajaí e Navegantes para todo o Brasil. A *Bendini* ainda trabalha com o transporte de cargas fracionadas e armazenamento de mercadorias.

Dona de uma frota de cinco Scania Streamline, a transportadora está reduzindo gastos e aumentando rentabilidade depois que investiu no novo caminhão e no pacote de serviços que o acompanha. Tanto que, para este ano, a empresa já prevê novas compras e, conseqüentemente, ampliação da frota e incremento de resultados. “Isto comporta, no mínimo, mais cinco veículos da linha Streamline”, antecipa Everton Bendini, Diretor da *Bendini*.





Arlei Rodrigues Borges, presidente da Rodoborges

RODOBORGES

Programas de manutenção...

“Diminuíram as paradas para manutenção e revisão e também o tempo que os veículos passam na oficina; temos atendimento em qualquer concessionária do Brasil e, com isso, pudemos reduzir os itens de estoque e mecânicos na matriz.”

Economia de combustível...

“A redução no consumo foi de 3% e, com os processos de melhoria contínua, estamos buscando os 4% de economia projetados na compra dos veículos.”

Conforto...

“O Scania Streamline elevou o conceito de qualidade da marca, pois trouxe diferenciais de conforto, melhorando a qualidade de vida do motorista, a segurança e a produtividade do caminhão.”

Rentabilidade...

“Nosso negócio só tem a ganhar com economia de combustível e menor custo de manutenção em função da tecnologia embarcada no caminhão, como é o caso do Scania Retarder, e isso sem falar no Driver Support.”

(Ângelo José Araújo Celia Jr., Coordenador Comercial da Rodoborges)



Everton Bendini, diretor da Bendini

BENDINI

Programas de manutenção...

“Como as manutenções preventivas são feitas, todas, em concessionária, nossa durabilidade de peças e equipamentos é muito vantajosa.”

Economia de combustível...

“Em alguns casos, chegamos a até 6% a menos na média de consumo em comparação a outros veículos da frota.”

Conforto...

“É um fator importante, porque nos favorece na maior retenção dos motoristas.”

Rentabilidade...

“Como nossa frota é toda padrão Scania, conseguimos parâmetros para buscar melhor rentabilidade e performance a cada dia. Além de contarmos com caminhões de qualidade, investimos fortemente no treinamento e aperfeiçoamento de nossos motoristas.”

(Everton Bendini, Diretor da Transportes Bendini)

NA REDE

A Rodoborges foi o primeiro cliente da Scania a dar depoimento para a campanha Histórias de Rentabilidade, que registra em vídeo a experiência daqueles que adquiriram caminhões Scania Streamline.

Confira na página em www.historiasderentabilidade.com.br

“**O Scania Streamline elevou o conceito de de qualidade da marca.**”

Ângelo José Araújo Celia Jr.,
Coordenador Comercial da Rodoborges

1.700 UNIDADES STREAMLINE

A Scania comemora o marco de vendas de 1.700 unidades Streamline em 2014. Como retorno, clientes comprovam tecnologia embarcada, vantagens do programa de manutenção e benefícios em economia de combustível.

É CAMPEÃO!

Vencedor do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil confirma a importância da competição e do treinamento para a carreira

Foram mais de 65 mil inscritos, 14 etapas regionais e 28 motoristas de diversas partes do país que se classificaram para a final nacional. O ponto culminante foi o dia 6 de dezembro, quando os três primeiros colocados subiram ao pódio da grande final da 6ª edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2014, em São Paulo (SP). O gaúcho Eliardo João Locatelli, 33 anos, foi quem comemorou o primeiro lugar, ao lado da esposa, dos filhos e amigos. “A participação e o empenho de todos os participantes consolidam a premiação e reforçam a importância e o mérito dos profissionais envolvidos”, afirma o coordenador do MMCB Brasil, Rodrigo Machado.

Eliardo Locatelli comemora 1º lugar com a esposa e os filhos



Confira o número de competidores, da primeira à última edição do MMCB:

2005 - 11 mil inscritos

2007 - 21 mil inscritos

2010 - 28 mil inscritos

2012 - 47 mil inscritos

2014 - 65 mil inscritos

Até a última edição, em 2012, o MMCB tinha o apoio de motoristas, principalmente, e dos transportadores. Em 2014, os embarcadores somaram-se ao time de parceiros da Scania nessa empreitada. Foram eles: Cargill, Natura, C&A Modas, BRF, Danone, Vale e PepsiCo. Além de divulgar a competição dentro da própria cadeia logística, eles instigaram a participação de mais motoristas.

Os patrocinadores – Shell, Bridgestone, Noma, Scania Banco e Rede Graal – também tiveram grande participação no concurso até a etapa final. Vale destacar também os apoiadores da 6ª edição do evento: Serviço Social do Transporte e Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Sest Senat), Centro de Treinamento e Qualificação no Transporte (CTQT), Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso (ATC), Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet), Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul (Centronor), Pacto Nacional Pela Redução de Acidentes (Parada), Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), Pamcary e Polícia Rodoviária Federal.

Com seus parceiros, patrocinadores e apoiadores, a Scania trabalhou para disseminar a importância do treinamento e da profissionalização dos motoristas até o fim da competição. Mais do que premiar os participantes, o MMCB tem como objetivo levar informação e qualificação aos condutores que trabalham nas estradas. “Nosso legado é colocar em pauta a segurança nas rodovias, reduzir acidentes, valorizar o motorista e qualificá-lo, tanto que toda a premiação está focada em treinamento, e esse é o grande diferencial do profissional de hoje”, diz Rodrigo.

Diferentemente do evento realizado pela Scania na Europa, o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil guarda suas particularidades. Para Mica Person, coordenador da competição europeia que esteve na final do evento, uma das diferenças inclui os pré-requisitos exigidos dos motoristas inscritos.



“Aqui também há um envolvimento maior do motorista no que diz respeito à participação da família, sem contar as proporções ‘continentais’ da infraestrutura, já que as etapas acontecem em diferentes estados”.

Para Rodrigo Machado, o balanço final do evento é de satisfação e orgulho pelas metas alcançadas. “O plano para as edições futuras é manter a premiação focada nos treinamentos. Acho que é para isso que a competição acontece: para trazer informação, conhecimento e, também, para valorizar o profissional.” Ele afirma que, ao longo das etapas regionais, foi possível perceber que a turma de inscritos na competição em 2014 estava mesmo em busca de aprimoramento. “Por isso, posso dizer que foram oito meses de muito trabalho e valeu a pena para ver todos felizes no final.”

Saiba mais sobre o perfil dos inscritos no MMCB 2014

*ATIVIDADE

3% - AGREGADO

18% - AUTÔNOMO

77% - EMPREGADO

*DIVISÃO POR REGIÃO

3% - NORTE

7% - NORDESTE

9% - CENTRO-OESTE

40% - SUL

37% - SUDESTE

* o valor não atinge 100% pois existiam dados incompletos nas fichas preenchidas

FAMÍLIA REUNIDA

No dia da grande final do MMCB, o sol não deu trégua no Posto Sakamoto II, na Rodovia Presidente Dutra, em Guarulhos (SP). O tempo estava bom para as crianças brincarem no espaço recreativo – teve pula-pula, piscina de bolinhas, oficina de pintura e desenho, videogame, além de atividades de conscientização do trânsito. Meninos e meninas também puderam andar de bicicleta em um circuito sinalizado com semáforo e faixa de pedestre. Alvo da atenção de pequenos e grandes foi o mini truck da **Transportadora Cavalinho**, que veio diretamente de Vacaria (RS) para a final do MMCB 2014. Muitas crianças entraram na miniatura de caminhão Scania e deram uma voltinha, acompanhadas por um instrutor.

Esposas, irmãs e mães acompanharam as crianças nas atividades sem tirar os olhos da competição. Luciana Klein se juntou a outras mulheres que, como ela, ficaram na torcida. Ela teve a companhia dos filhos: Camilli, 8 anos, e o pequeno João Pedro, 1 ano e oito meses. Foi, inclusive, o marido de Luciana quem ficou com o primeiro lugar.

“Acho que o apoio emocional é fundamental em uma hora dessas, e a família precisa estar junta. Minha filha está até fazendo uma oração, todos os dias, para o pai ganhar dessa vez. O João, mesmo ainda muito pequeno, já associa o pai ao símbolo da Scania. Ele aponta e diz ‘papai’ quando vê o brasão do caminhão”, contou Luciana durante a final.

Um dos semifinalistas, o pernambucano Joselito José de Santana, muito emocionado por chegar à final logo na primeira vez que participou do MMCB, atribuiu o resultado à força da família. “Tenho origem humilde, e poder dar outra condição para minha mulher e filhos é o mais importante. Ser reconhecido entre os finalistas já me deixa orgulhoso, mas meu maior prêmio é esse aqui”, disse Joselito, apontando para o filho Petrus, de 1



Filhos e sobrinhos dos motoristas brincam no espaço reservado às crianças

ano, nos braços da esposa, Keila de Santana.

Margareth Gonçalves de Andrade, mãe de Anderson Gonçalves, terceiro colocado, também não segurou o choro ao ver o filho para lá e para cá nas provas do evento. Nenhuma distração atrapalhou seu foco. “Meu coração está a mil de orgulho. Para mim, a maior recompensa ainda é toda vez que ele volta para casa [em Contagem (MG)] depois de tanto tempo fora, na estrada. Com ou sem troféu, ele já é um vencedor desde que saiu da minha barriga”, afirma.

Para Márcio Furlan, Gerente de Marketing e Comunicação da Scania, o apoio imprescindível de parentes e amigos reforça o engajamento do motorista nas provas. Como resultado, todos os competidores fazem parte do que Furlan chamou de “grande família”. “Tanto que encerramos a competição com uma grande amizade entre todos que participaram e que seguem como parte da família do MMCB e da Scania também.”

A EMOÇÃO DOS PREMIADOS

O clima de confraternização foi predominante durante todo o dia da etapa final, e esse aspecto foi elogiado por Mathias Carlbaum, Presidente da Scania no Brasil, que levou mulher e filhos para o evento. “Afinal de contas, todos aqui já são vencedores”, disse. Pela manhã, os 28 finalistas realizaram a prova que definiu os 18 motoristas que disputariam as quartas de final. Destes, apenas seis foram para a semifinal, que antecedeu a prova decisiva. Os três motoristas que subiram ao pódio do MMCB 2014 foram:



Os três primeiros colocados se emocionaram ao erguer os troféus



1º lugar

Eliardo João Locatelli, 33 anos, Carazinho (RS)

“Já estive em outras duas finais e, dessa vez, senti que podia ser eu ali, no pódio. Vim até com a minha medalha de Nossa Senhora para me proteger e dar sorte. Minha esposa e meus filhos são o mais importante para mim neste momento. Por isso, só tenho a agradecer à minha família e à Scania. Conquistei coisas muito importantes, autoestima e reconhecimento por esses dez anos como motorista de caminhão. O treinamento é indispensável. Com toda a tecnologia embarcada que temos hoje, não podemos simplesmente sentar atrás do volante e sair dirigindo. Você tem computador de bordo, rastreador digital, então, o treinamento é a base para quem quiser crescer profissionalmente. Já fiz dois cursos Master Driver na Scania e posso dizer que boa parte do que fiz hoje na prova aprendi lá. Por isso, meu recado para outros que querem estar em uma final do MMCB é: corram atrás de formação e não desistam de um sonho. Eu tinha esse sonho de ganhar a final há seis anos e, hoje, conquisei.”



2º lugar

Marcos Araldi, 35 anos, São Leopoldo (RS)

“Já fui para a etapa regional em 2012, mas estar pela primeira vez na final já é ouro! Trabalho há 11 anos como motorista profissional e sempre procurei fazer o meu melhor, aprender e me informar cada vez mais também. Devo o segundo lugar no MMCB a esse aprendizado, além de ter tido sorte. Até hoje só dirigi Scania, que para mim é ‘o’ caminhão. Meu sonho é poder comprar um.”



3º lugar

Anderson Daré Gonçalves Andrade, 26 anos, Contagem (MG)

“Quando vim para a final do MMCB, me senti um vitorioso. Chegar até aqui já é bom demais, nem preciso do primeiro lugar. Sou motorista de caminhão há seis anos e, neste tempo, aprendi muito. Também aprendi muito com meu pai e meu irmão, todos da mesma profissão. Soube da inscrição para o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil pelo Sest Senat, neste ano, quando estava fazendo um curso. Na hora me inscrevi, sem achar que teria grandes chances de me classificar. Para mim, Scania

é sinônimo de conforto e qualidade de trabalho para quem está em um caminhão. Minha família foi quem me trouxe até aqui. Sem eles, não seria o que sou hoje.”





EXPANSÃO QUE TRAZ RESULTADOS

Inaugurada em 2014, nova unidade da concessionária Itaipu, em Montes Claros (MG), já colhe resultados

Presente no mercado de transportes há quatro décadas, uma das maiores concessionárias da marca Scania no Brasil, a Itaipu, vem colhendo resultados positivos de seu projeto de expansão no estado de Minas Gerais. A nova casa, inaugurada em setembro, em Montes Claros, tem como objetivo ampliar os negócios e atender ao fluxo de clientes na região.

“A estrutura está localizada em um dos maiores entroncamentos rodoviários do Brasil, e a cidade exerce grande influência sobre os demais municípios da região”, destaca Marcelo Mendes, Diretor da Itaipu. Mendes conta que o efeito de Montes Claros se estende, inclusive, até o sul da Bahia, em virtude do importante papel que desempenha como centro urbano comercial e de prestação de serviços, além do extenso parque industrial. “A cidade possui também grande potencial para o mercado de ônibus e caminhões, tanto rodoviários quanto off road e semipesados”, arremata.

Com área total de 20 mil metros quadrados – 4,8 mil de área construída –, a nova Itaipu de Montes Claros possui 17 boxes de atendimentos duplos. Desses, quatro possuem valas de 20 metros cada, capazes de atender a 34 veículos de uma só vez. Além dos serviços de manutenção corretiva e preventiva, a concessionária conta com estrutura completa para venda de peças, caminhões, chassis para ônibus, motores industriais e marítimos, além de cotas do Consórcio Scania e financiamento para veículos no Scania Banco. Todo o portfólio de produtos e serviços Scania está disponível para os clientes da Casa.



Nova concessionária Itaipu em Montes Claros (MG) já colhe resultados desde a inauguração



PARCERIA ESTRATÉGICA

A *Fontanella Transportes* celebra uma longa parceria que começou com a compra de um caminhão Scania há 27 anos. Atualmente, a frota de 351 veículos (264 da marca Scania) atua no transporte de cargas secas, especialmente nos segmentos de cerâmica e construção civil. Valdir Fontanella, sócio-proprietário da empresa, é quem fala sobre essa relação.



Com 75% da frota de Scania, Valdir Fontanella é mais um cliente satisfeito

A *Fontanella Transportes* iniciou sua história em uma modesta serraria e, em 1987, contava com um caminhão Scania. A cada ano, se agregavam mais dois ou três veículos à frota. Em agosto de 1991, com muitos sonhos e expectativas, como o de ter uma frota com dez unidades, se consolidava esta que seria uma empresa de grande sucesso nos quatro cantos do país e se firmava uma parceria forte com a Scania. Em 2004, passamos a trabalhar exclusivamente com modelos da marca.

De um total de 351 – entre caminhões leves e pesados –, temos 264 veículos da Scania, entre modelos R 420 e R 440. A expansão da nossa frota vem ao encontro da tradição dos veículos desta marca. A *Fontanella Transportes* tem muitos desafios, e a Scania proporciona a ela muitas soluções. Essa escolha valoriza nosso motorista, pois temos a certeza da segurança que o equipamento proporciona a estes profissionais e acreditamos na variedade de produtos que a Scania nos oferece. Contamos também com o melhor custo/benefício em manutenção, consumo, preço de compra e revenda. Tudo isso aliado ao conforto oferecido aos condutores.

A Scania tem muito do que consideramos pontos estratégicos do nosso negócio. Dessa forma, trabalhamos com a certeza da segurança na estrada, economia de combustível e tecnologia avançada. Lidamos com uma empresa sólida no mercado, com planejamento e organização, e estamos sempre em busca de baixo custo do produto com alto rendimento e ergonomia.

EM TORNO DA CHURRASQUEIRA

Os sócios pensaram nesta churrasqueira como marca de seu negócio no sítio onde são realizadas festas da empresa e da família. Com peças genuínas e recicladas de caminhões acidentados, eles iniciaram esse projeto que seria algo simples e pequeno; porém, durante a construção, percebeu-se a grandiosidade da ideia. Após um tempo, observaram que outras churrasqueiras do tipo haviam sido construídas. 'Achávamos que era uma ideia um tanto louca, mas vimos que outras pessoas também já tentaram', relatou Reginaldo Fontanella, um dos sócios e idealizadores da churrasqueira, que funciona muito bem – já comprovamos. Agora, estamos no aguardo de dois manequins que ficarão dentro do caminhão representando o motorista e um carneiro.

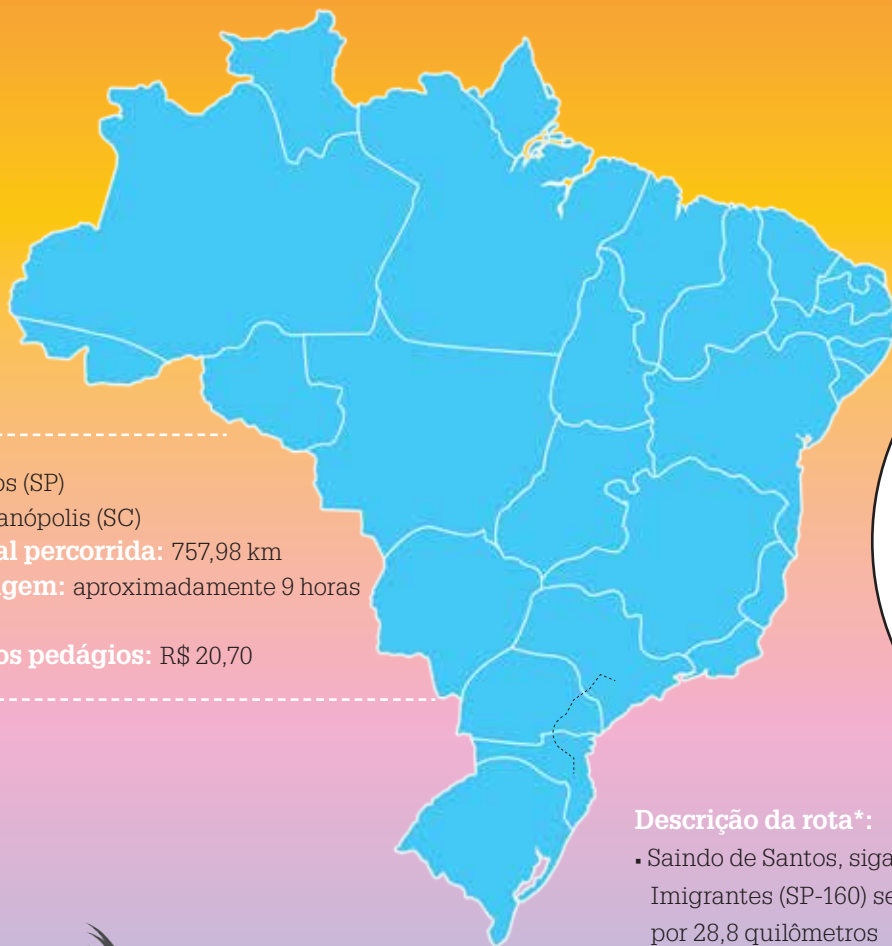


Churrasqueira feita pela *Fontanella Transportes* com carroceria de caminhão Scania

BOA VIAGEM

Confira nossas dicas para quem vai pegar a estrada de Santos (SP) até Florianópolis (SC)

Os leitores da Rei da Estrada estão prestes a embarcar em uma viagem pelo país, seja de carro, ônibus ou caminhão. Nesta edição, a rota começa em Santos (SP) e vai até Florianópolis (SC), um dos lugares mais procurados pelos turistas durante o verão. Para evitar surpresas, o ideal é colocar o pé na estrada com segurança e planejar a rota a ser percorrida para chegar às belas praias de Nossa Senhora do Desterro, como foi batizada, originalmente, a ilha de Florianópolis. Prepare as malas e divirta-se!



Origem: Santos (SP)
Destino: Florianópolis (SC)
Distância total percorrida: 757,98 km
Tempo de viagem: aproximadamente 9 horas
Pedágios: 10
Custo total dos pedágios: R\$ 20,70

Descrição da rota*:

- Saindo de Santos, siga pela Rodovia dos Imigrantes (SP-160) sentido São Paulo (SP) por 28,8 quilômetros
- No quilômetro 25 da Imigrantes, pegue a saída para o Rodoanel Mário Covas (SP-21) e siga as placas para a Rodovia Régis Bittencourt (BR-116)
- Siga em frente pela Régis e, em Curitiba (PR), utilize o Rodoanel Contorno Leste para pegar a Rodovia Henrique Herwig (BR-376 ou Rodovia do Café)
- Em seguida, dirija até a BR-101
- Siga pela BR-101 até a ponte Governador Pedro Ivo Campos, que liga o continente à ilha de Florianópolis
- Continue em frente na Rodovia Governador Gustavo Richard
- Pegue o acesso para a rua Antônio Pereira Oliveira Neto
- Fim da rota: Florianópolis

*Fontes: Guia Quatro Rodas 2014 e Google Mapas





Mercado Municipal e Box 32

Visitar o centro de Florianópolis é um passeio à parte. Não deixe de conhecer a Praça da Figueira, o Teatro Álvaro de Carvalho, os estandes de artesanato local e Mercado Municipal, com bons preços de frutos do mar e outras iguarias da região. Vale uma parada para comer pastel de camarão no famoso boteco Box 32, parada obrigatória para artistas e políticos que visitam a ilha.



Caminho para Praia Mole, Joaquina e Barra da Lagoa

As mais badaladas praias da ilha ficam no leste de Florianópolis. Depois de subir o morro da Lagoa da Conceição, atravessar a ponte e passar pela Avenida das Rendeiras, a dúvida é qual caminho seguir. À esquerda: Praia Mole e Barra da Lagoa; à direita: Praia da Joaquina. Enquanto a Mole e a Joaquina são as favoritas dos surfistas e de quem procura badalação, a Barra da Lagoa é ideal para quem vai em família, em busca de ondas mais tranquilas e restaurantes ao longo da orla.



Igreja da Lagoa da Conceição

A Igreja de Nossa Senhora da Imaculada Conceição da Lagoa tem de simplicidade o que tem de beleza. Construída em 1750, no alto do Morro da Lagoa da Conceição, onde a vista do mar já é um espetáculo da natureza, a igreja sofreu muitas modificações e reparos ao longo do tempo. Em 1847, com a visita do Imperador D. Pedro II, a freguesia da Lagoa e sua igreja receberam a quantia de 800 mil réis para pagar por uma imponente custódia de prata, anteriormente encomendada. Uma nova visita do imperador, em 1861, trouxe ao templo dois sinos que até hoje se encontram por lá.



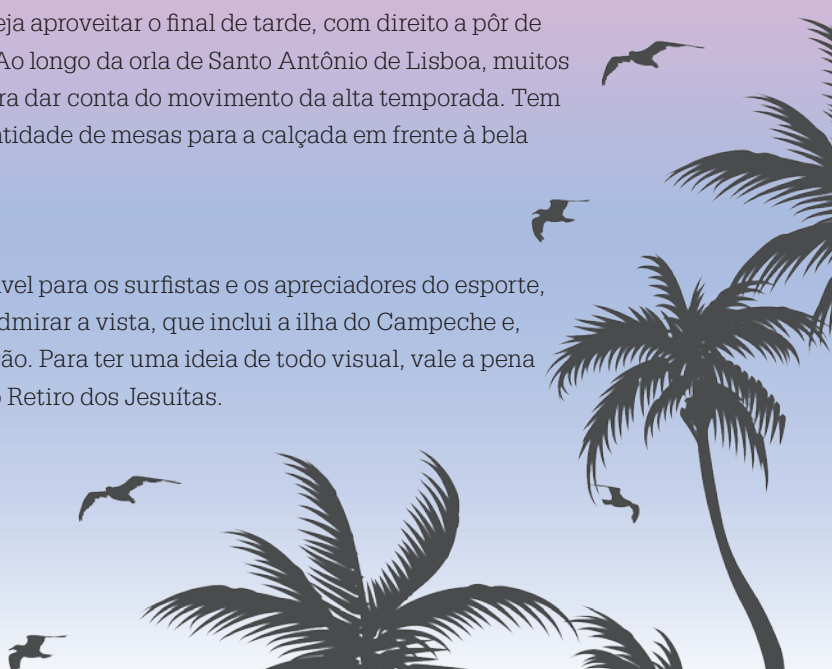
Santo Antônio de Lisboa

No bairro, cuja origem açoriana persiste em casas de origem portuguesas e hábitos dos moradores locais, a vista dos barcos à vela no mar transmite a sensação de paz. É o passeio ideal para quem deseja aproveitar o final de tarde, com direito a pôr de sol e um bom pescado ou ostra. Ao longo da orla de Santo Antônio de Lisboa, muitos restaurantes abrem as portas para dar conta do movimento da alta temporada. Tem até barzinho que estende a quantidade de mesas para a calçada em frente à bela Igreja de Santo Antônio.



Morro das Pedras

Praia de mar aberto, é aconselhável para os surfistas e os apreciadores do esporte, que podem estender a canga e admirar a vista, que inclui a ilha do Campeche e, do lado direito, a Praia da Armação. Para ter uma ideia de todo visual, vale a pena estacionar em cima do morro, no Retiro dos Jesuítas.





REAÇÃO EM CADEIA

Planalto investe em motores Scania e aumenta rendimento de máquinas usadas para extrair biomassa destinada às termelétricas

Enquanto as hidrelétricas brasileiras passam por um momento crítico frente à queda dos níveis de água nos reservatórios, as usinas termelétricas atravessam um bom momento, segundo análise do Boletim de Operação das Usinas, publicado pela Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE) no começo do ano.

Diante desse cenário, novos investimentos devem ser feitos neste ano por empresas que trabalham no setor. Essa perspectiva positiva também atinge a **Planalto Indústria e Comércio**, que, em 2014, adquiriu seis motores industriais Scania para seus picadores de madeira florestal móveis, equipamentos que têm como finalidade produzir a matéria-prima usada nas termelétricas.

Os motores adquiridos têm potência acima de 350 CV: são cinco unidades DC13 72A de 400 CV e uma DC13 72A de 500 CV. Segundo o diretor comercial da **Planalto**, Luís Carlos Mecabô, a compra resultou em um maior rendimento das máquinas devido ao maior torque dos motores. Consequentemente, os clientes para os quais a empresa catarinense – sediada em Campos Novos desde 1998 – vende picadores contaram com melhor desempenho das máquinas de produção de cavaco picado

e redução do consumo de combustível em operação. “Além dessas vantagens para nossos clientes, obtivemos um custo de manutenção menor, mais confiabilidade no sistema de força, pronto atendimento da Rede Scania e, no final, nosso cliente está satisfeito”. As vantagens continuam com a longa vida útil dos motores em operação, caso a manutenção dos equipamentos esteja em dia.

“Passamos a utilizar motores Scania propulsores de nossos picadores devido à possibilidade de manutenção na rede de concessionárias. Além disso, todos os trâmites comerciais e técnicos são feitos diretamente com a fábrica da montadora, e não com terceirizadas”, explica Luís Carlos.

Equipamentos de fabricação robusta, feitos para dar conta do trabalho pesado que realizam dentro da floresta, os picadores se locomovem em terrenos acidentados. A madeira que eles transformam em biomassa, na maioria das vezes, está seca no campo há seis meses ou mais e dá origem à biomassa de ótima qualidade, com alto poder calorífico quando queimada nas caldeiras das termelétricas.

É esta matéria-prima de qualidade que impulsiona o crescimento da geração de energia. No ano passado, as usinas



Picador florestal com motor Scania tem mais torque durante a picagem da madeira e menos consumo de combustível

movidas à biomassa tiveram aumento de 70,5% na geração de energia, em comparação com o mesmo período de 2013, de acordo com dados divulgados pela Câmara de Comercialização de Energia Elétrica (CCEE).

“Estamos atravessando um bom período para o fornecimento de biomassa, principalmente porque as usinas termelétricas estão a todo vapor, precisando de cavaco para geração de energia”, constata o diretor comercial da *Planalto*. Com essa perspectiva, a empresa catarinense aposta em uma longa parceria com a Scania e deve adquirir um volume de motores industriais Scania ainda maior neste ano.

O que é cavaco?

O insumo produzido pela *Planalto* para as usinas termelétricas é o produto resultante da transformação mecânica de matérias-primas de origem florestal (toras, toretes, lenha, galhos e outros) em material picado em pequenas dimensões. É destinado à produção de energia, chapas e outras finalidades. O equipamento utilizado para realizar esta transformação é o picador.

“ Com motores Scania, obtivemos mais torque durante a picagem da madeira. Com isso, produzimos mais cavaco picado com menor consumo de combustível. ”

Luís Carlos Mecabô,
Diretor Comercial da Planalto





BRINCADEIRA SÉRIA

Transportes Cavalinho constrói minicaminhão Scania para projeto social de conscientização do trânsito voltado para público infantil

Quem é de Vacaria (RS) sabe identificar, de longe, o som do motor dos caminhões. Também, pudera: nesse município gaúcho – distante 240 quilômetros da capital Porto Alegre –, pai, avô ou irmãos são ou foram motoristas, profissão pela qual os moradores têm muito respeito. Não por acaso, Vacaria tem a segunda maior frota do Rio Grande do Sul e o transporte de cargas como a segunda fonte de economia. Dados como estes instigaram o empresário Paulo Ricardo Ossani, da **Transportes Cavalinho**, a fazer um projeto que aproximasse as crianças desse universo tão próprio dos adultos da cidade.

Chamado de “sonhador” pelos funcionários da empresa, Paulo logo tirou a ideia do papel para montar um minicaminhão Scania. O veículo seria usado em um projeto social de conscientização de trânsito dedicado às crianças de Vacaria.

A equipe da **Cavalinho** que se envolveu no projeto levou 120

dias para criar o pequeno caminhão. Um desenvolveu a cabine; outro aproveitou a mecânica de um quadriciclo, desmanchado para ser adaptado ao mini truck. “Queríamos fazer um caminhão que fosse o mais parecido possível com o da Scania. Customizamos o eixo, construímos o chassi e fomos adaptando tudo”, conta Paulo.

Nas cores azul e branco, padrão da transportadora, o mini caminhão foi ganhando forma e acessórios: espelho, farol, limpador, poltrona... Tudo foi adaptado para que o veículo fosse pilotado pelas crianças, sempre com a presença de um instrutor ao lado para evitar que os pequenos pisassem no acelerador.

A “estreia” do mini truck, no dia 22 de outubro, na praça de Vacaria, bem em frente à Catedral Nossa Senhora da Oliveira, foi um grande evento. Foram recebidos 31 alunos de 4ª e 5ª série de escolas que fazem parte do Programa Florescer, da Associação de Meninos e Meninas Assistidos – Santa Cecília (AMMA). Ao ver o caminhão, os pequenos não esconderam a animação de poder, pela primeira vez, pilotar.



Depois de receber o treinamento, cada criança deu duas voltas em um circuito pequeno. O câmbio automático facilitou a direção da réplica, feita com minúcia. Ao final, todos os 31 alunos ganharam uma carteirinha de piloto de mini truck. Luís Fernando Ferreira da Silva, 13 anos, não conseguia explicar a emoção. “Não sei como descrever. É muito legal”, disse. Nicole Lisboa de Andrade, 10 anos, abraçou a mãe logo depois que recebeu a carteirinha de piloto. “Nunca pensei que fosse andar em um desses que só vejo grandão”, exclamou.

Paulo Ossani tinha a mesma idade de Luís e Nicole quando pilotou pela primeira vez um caminhão de verdade. “Tenho óleo diesel nas veias. Nasci dentro de um caminhão”, conta. O relacionamento com a Scania começou com seu pai. Ivanor Guilherme Ossani transportava feijão, banha, lã e animais de Frederico Westphalen, interior do Rio Grande do Sul, ao centro do país até se mudar para Vacaria e, em 1982, fundar a própria transportadora.

Fiel às origens da empresa, cuja frota é de 428 caminhões Scania, a **Cavalinho** mantém a matriz no mesmo município onde Paulo viu o pai triunfar. Transportadora de produtos químicos com rotas para Nordeste e Sudeste, a **Cavalinho** não esconde o orgulho de ter investido em uma réplica de caminhão Scania, adaptado às crianças para que elas estreitassem o vínculo com este meio de transporte e, também, com a marca.

Segundo Paulo, a escolha pela Scania se deu por uma série de motivos, como manutenção, valor de revenda, custo operacional, rede e relacionamento. “A disponibilidade é importante, e a rede da Scania é confiável, atende de leste a oeste, de norte a sul. O somatório de todas essas características te leva à determinada marca, e a Scania atende nossas expectativas”, disse.

Com este projeto, novos vacarianos e vacarianas puderam se apaixonar pelo veículo que move a economia da região. “Dessa forma, queremos que as crianças se aproximem deste universo que pertence aos pais, motoristas de caminhão, além de usufruírem de aulas de trânsito e poderem, como presente, andar no mini caminhão. Não temos ideia, ainda, de quantas crianças vamos atender, mas queremos que todas sintam orgulho de pilotar o veículo.”



Orgulhoso, Paulo Ricardo Ossani posa ao lado da sua criação



Estudantes fazem curso antes de “pilotar” o mini caminhão

TUDO SOBRE O MINI TRUCK

“O tanque é de cinco litros de gasolina, com capacidade para rodar, aproximadamente, quatro horas. O câmbio é automático; o banco foi personalizado para o tamanho das crianças e o cinto de segurança é de três pontas e retrátil. Ou seja, o mini caminhão tem todos os acessórios de um caminhão grande e todos funcionam. Essa é uma réplica quase perfeita. A gente até queria que tivesse motor elétrico, mas fugiria do que é o caminhão: barulho, combustível, fumaça. Num segundo momento, podemos mudar”.

(Paulo Ossani, dono da *Transportes Cavalinho*)

MOTOR DE NINAR

A pequena Alana ainda não sabe falar, mas já dá sinais de que herdou dos pais a paixão pelos caminhões Scania



Liliane Roedel e Luís Fernando dos Reis com a pequena Alana

Alana tem apenas oito meses e um futuro que pode ser bem parecido com o dos pais, os motoristas Liliane Roedel e Luís Fernando dos Reis. Pai e mãe já estimulam a pequena a se apaixonar por um universo cheio de rodas, eixos, cabines e estradas. A menina ainda não sabe, mas, assim que tiver idade, estará junto com eles na boleia de um caminhão Scania.

Liliane comenta, com alegria, que a filha já é fanática por caminhões, mesmo sem se dar conta. “Ela adora dormir ouvindo o barulho do motor e, se desligamos, ela acorda reclamando”, conta, orgulhosa. Não é para menos, afinal, a mãe é aficionada pela profissão e pelo veículo que a moveram, desde menina, a colocar o pé na estrada assim que entrasse na idade adulta.

Seu pai, Paulo Roberto Roedel, foi motorista e, desde muito pequena, Liliane trocava qualquer brinquedo ou brincadeira pela chance de acompanhá-lo nas viagens. Ela confessa que a mãe se zangava com seu comportamento. “Já passei até Natal longe de casa, só para estar na estrada com o meu pai. Ele sempre foi o meu grande exemplo e orgulho, porque era um profissional muito dedicado, apaixonado pela profissão”, relembra a motorista.

Apesar das tentativas do pai, Paulo Roberto, de persuadir a filha a não investir na carreira por causa dos desafios da estrada, a menina não cedeu. “Não adiantou. Nasci para ser motorista e posso até parecer radical, mas eu morreria se tivesse que viver longe da vida na estrada. Ser motorista é a minha identidade”, desabafa.

Junto com a carreira escolhida, Liliane também herdou do pai a admiração pela marca Scania. “Ele partiu sem que pudesse realizar o sonho de ter seu próprio caminhão da marca, mas sempre disse que é o melhor veículo para guiar e o mais confortável também. A primeira vez que eu fui trabalhar em um Scania não contive as lágrimas”, conta.

“Ela adora dormir ouvindo o barulho do motor e, se desligamos, ela acorda reclamando.”

Liliane Roedel, motorista e mãe de Alana

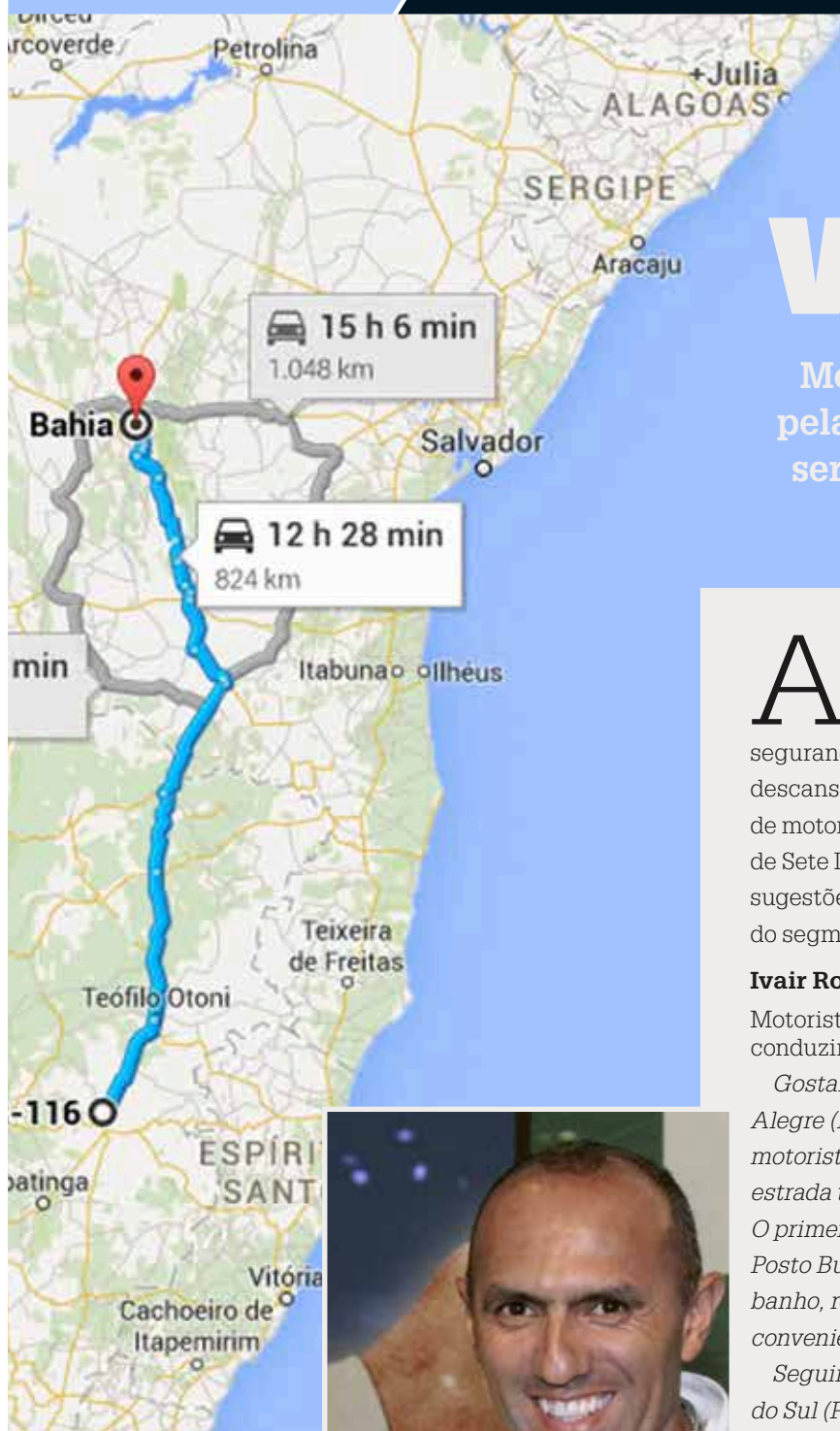
Atualmente, a motorista dirige um P 340 e não dispensa acessórios que a identifiquem com o orgulho de dirigir um Scania. Em casa, reservou algumas gavetas do guarda-roupa para vestir e colecionar roupas da marca – tudo pela satisfação de poder responder que é motorista quando alguém a aborda na rua, no shopping, na praça...

Aliás, foi a profissão que também trouxe até Liliane outra paixão: o motorista e marido Luís Fernando dos Reis. Ambos trabalhavam na mesma empresa quando se conheceram. Por um bom tempo, foram apenas amigos. “Não havia segundas intenções, nem podia imaginar que ia dar casamento”, recorda Fernando, que está na estrada há sete anos, seguindo a carreira do avô e de tios.

Orgulhosa do companheiro, Liliane o elogia e sabe que fez a escolha certa desde que se casaram, há dois anos. “Ele me conquistou porque sempre me respeitou como profissional, algo que, infelizmente, não é uma realidade entre a maioria das mulheres motoristas.” Graças a esse respeito e admiração, o casal compartilha o sentimento que hoje reverbera na pequena Alana. Afinal de contas, diz Liliane, “a paixão por caminhões e pela estrada é como genética: segue com o passar das gerações”.



NA ESTRADA



DICAS VALIOSAS

Motoristas contam o que acontece pelas rodovias do país e dão dicas de serviços para quem está na estrada

A partir desta edição, os leitores poderão colaborar com a revista Rei da Estrada enviando dicas e curiosidades sobre a vida na estrada: condições das rodovias, segurança, sugestões de pontos de parada para refeições e descanso, e outras informações que possam ser de utilidade de motoristas e empresários do setor. Dessa vez, um condutor de Sete Lagoas (MG) e outro de São Paulo (SP) enviaram suas sugestões para serem compartilhadas com outros profissionais do segmento. Vale anotar!

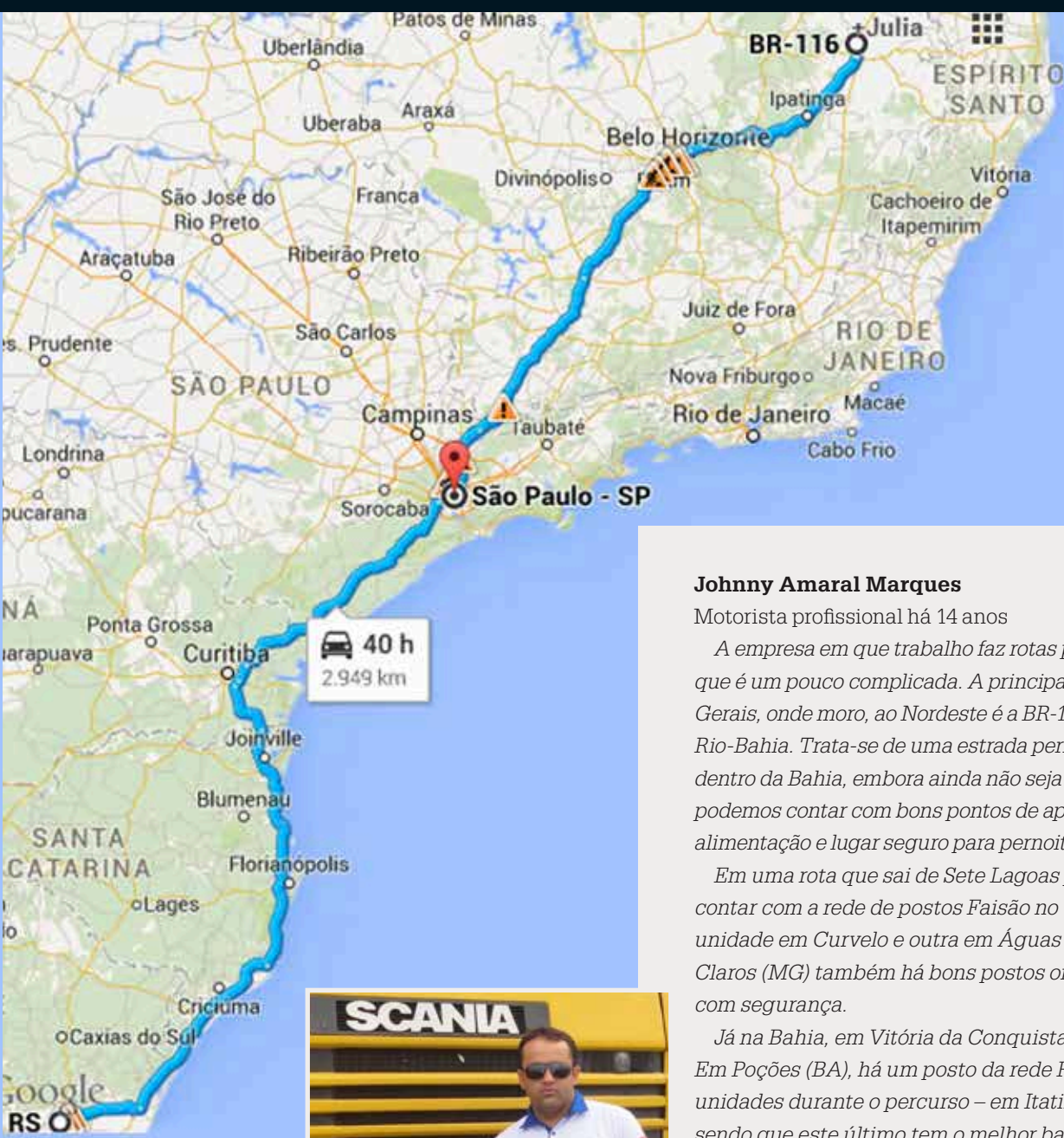
Ivair Roberto Souza Júnior

Motorista profissional há 21 anos e promotor de eventos Scania, conduzindo uma unidade móvel, há 12 anos

Gostaria de destacar a BR-116, sentido São Paulo (SP) – Porto Alegre (RS), com trechos com boa estrutura para acolher motoristas e famílias (postos bons e hotéis). A qualidade da estrada também é boa; não há buracos e ela é 100% sinalizada. O primeiro ponto de parada na BR-116, neste sentido, é o Posto Buffalo, em Registro (SP). Lá, têm espaços para tomar banho, restaurante, farmácia, lavador para o caminhão, loja de conveniência 24 horas e barbearia.

Seguindo caminho, no Posto Alpino, em Campina Grande do Sul (PR), o motorista pode conferir os mesmos serviços oferecidos pelo Posto Buffalo. Já no Posto Scariot, em Santa Cecília (SC), não há farmácia e barbearia. Mais adiante, outro bom ponto de parada é o Posto Pé da Serra, conhecido na região como Serra do Espigão, que fica no distrito de Santa Cecília (SC).

Outro fator positivo dessa rodovia é que há pontos de apoio de Curitiba (PR) a Porto Alegre (RS), onde é possível encontrar serviços como fraldário, médico, borracharia e oficina mecânica. Aliás, de São Paulo a Porto Alegre há, mais ou menos, 12 pontos de apoio.



Johnny Amaral Marques

Motorista profissional há 14 anos

A empresa em que trabalho faz rotas para a região Nordeste, que é um pouco complicada. A principal rodovia que liga Minas Gerais, onde moro, ao Nordeste é a BR-116, conhecida como Rio-Bahia. Trata-se de uma estrada perigosa, com pedágio dentro da Bahia, embora ainda não seja duplicada. Ao menos podemos contar com bons pontos de apoio para abastecimento, alimentação e lugar seguro para pernoitar.

Em uma rota que sai de Sete Lagoas para Recife (PE), podemos contar com a rede de postos Faisão no trecho mineiro, com uma unidade em Curvelo e outra em Águas Vermelhas. Em Montes Claros (MG) também há bons postos onde é possível pernoitar com segurança.

Já na Bahia, em Vitória da Conquista, temos o posto São Jorge. Em Poções (BA), há um posto da rede Reforço, que tem outras unidades durante o percurso – em Itatim (BA) e Umbaúba (SE) –, sendo que este último tem o melhor banheiro do Brasil. Porém, quem não for cliente do posto terá que desembolsar R\$ 6 por um banho. Pelo Brasil afora, há lugares em que o banho pode custar até R\$ 12.

Voltando à rota, na BR-101, sentido Recife, é difícil encontrar postos seguros. Na divisa de Alagoas e Pernambuco é preciso ter cuidado, uma vez que há assaltos e saques de carga na região, além da demora no atendimento ao motorista.

Chegando à capital pernambucana, é difícil encontrar pontos de apoio que ofereçam atendimento digno para os motoristas. Pelo Brasil, muitos postos não te deixam estacionar para dormir sem abastecer. Não posso deixar de citar a rede Graal, que dá o maior apoio para os motoristas brasileiros. Nos postos, existe o Recanto dos Motoristas, um restaurante anexo ao dos turistas onde o preço da comida é, em média, 10% mais barato.

FAMÍLIA SCANIA



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

FRITZKE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRATOS DE PAPELÃO LTDA.

JOANA, JOICE, JÚLIA, RUBENS E ÚRSULA

A catarinense Fritzke Indústria e Comércio de Pratos de Papelão, sediada em Blumenau, adquiriu uma unidade do modelo R 440 6x2 Streamline, além do Seguro Scania, na concessionária Grupo Mevepi (SC). A empresa, que atua na produção e transporte de papelão em rotas que vão do Sul ao Nordeste, fez a compra financiada pelo Scania Banco.



TRANSPORTADORA REGIONAL EXPRESS LTDA.

Voltada para o transporte frigorífico e de cargas em geral, a Transportadora Regional Express Ltda., sediada em Três Passos (RS), faz rotas para o estado do Rio de Janeiro, além de Argentina e Chile. Com uma frota de 18 caminhões, todos Scania, a transportadora adquiriu mais duas unidades do modelo R 440 com Programa de Manutenção Scania Standard (tipo B), na concessionária Mecânica Comercial e Importadora Ltda. (RS).



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

CARTAPLAST DO BRASIL LTDA.

EDUARDO PINHEIRO

Localizada em Avaré (SP), a empresa Cartaplast do Brasil Ltda. adquiriu um P 310 8x2 em outubro, na concessionária P. B. Lopes (SP), com Programa de Manutenção, financiado pelo Scania Banco. A fabricante de embalagens e sacolas plásticas transporta seus produtos da sede até o Rio Grande do Sul e países do Mercosul, como Argentina e Uruguai. O cliente também renovou o Programa de Manutenção para um P 250 6x2 de 2013.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

F & POVEDA TRANSPORTES LTDA.

Empresa especializada no transporte de grãos, a F & Poveda Transportes Ltda., originária de Itaporã (MS), financiou, pelo Scania Banco, um veículo Scania Streamline na P. B. Lopes (MS). A frota da transportadora, 100% da marca, agora soma sete modelos de caminhões Scania: dois G 360, um R 420, um R 380, um G 400, um R 440 e um T 113. A rota percorrida inclui Dourados (MS) e Santos (SP).



CONSÓRSIO SCANIA

LBP TRANSPORTE DE CARGAS LTDA. ELDERMAR PERIN

A LBP Transporte de Cargas Ltda. é uma empresa voltada para o transporte de carga industrial, sediada na cidade de Passo Fundo (RS). Neste ano, Eldemar Perin adquiriu um R 440 para integrar a frota de 11 caminhões, todos Scania. O veículo foi adquirido com Programa de Manutenção, na concessionária Mecânica Comercial e Importadora Ltda. (RS), e será aplicado em rotas que ligam São Paulo à Argentina.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

TERCEIRO TRANSPORTES LTDA.

Empresa especializada no transporte de combustível, a Terceiro Transportes Ltda., com sede em Maringá (PR), faz a rota de Maringá a Umuarama e Paranavaí (PR) com uma frota de 12 caminhões. Desse total, cinco são caminhões Scania. Neste ano, a empresa adquiriu um modelo Scania P 360 A4x2, financiado pelo Scania Banco, com seguro da Scania Seguradora.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

SAMUEL KOHLER – ME

Atuante no ramo de transporte de hortifrutigranjeiros, a empresa percorre estados das regiões Sudeste e Nordeste, mas a sede fica em Cariacica (ES). A frota responde por um total de quatro caminhões, sendo que o último foi um Scania modelo P 310 8x2, financiado pelo Scania Banco. Além disso, o cliente adquiriu o serviço de Seguro Único Scania.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

JOSÉ LAURO DE OLIVEIRA – ME

O empresário atua no ramo de transporte de tecidos em contêiner e percorre uma rota dentro do município de Vila Velha (ES), sede da empresa. A frota é de três caminhões Scania: um T 112 HW 360 4x2 (1990), um T-112 HW 360 4x2 (1987) e um P-360 4x2 adquirido neste ano por meio de financiamento do Scania Banco. Além disso, o cliente adquiriu Seguro Único Scania e Patrimônio Protegido Scania.



**Bruno Blecher é diretor de redação da revista Globo Rural e comentarista de agronegócio da rádio CBN.*

OS NOVOS CAMINHOS DA SAFRA

Em 2014, o projeto Caminhos da Safra, parceria entre Globo Rural e Scania, completou três anos de estrada. O repórter Rodrigo Vargas, com os fotógrafos Ernesto de Souza e José Medeiros, percorreu quase 7 mil quilômetros para avaliar a logística e a infraestrutura do escoamento da safra brasileira de grãos e, desta vez, viu melhorias em relação às jornadas anteriores.

As longas filas de caminhões carregados de soja que travaram, em 2013, as estradas que levam ao porto de Santos (SP), não se repetiram nesta safra. A administração do porto paulista adotou um sistema de agendamento para o recebimento das cargas. Antes de iniciarem a sua viagem de Mato Grosso a Santos, os caminhões tiveram que agendar a data e o horário de sua chegada ao porto. Resultado: evitou-se o caos de 2013 e comprovou-se que nem sempre a logística depende de grandes obras, mas sim de gestão e inteligência.

Outra novidade foi a chegada dos trilhos e a inauguração do terminal ferroviário da América Latina Logística (ALL) em Rondonópolis (MT). É a primeira etapa de um complexo intermodal que será o maior da América Latina. Também no Paraná, a reportagem constatou melhorias na infraestrutura. No oeste do estado, um pool formado por quatro grandes cooperativas iniciou as obras de um

armazém graneleiro com capacidade para 120 mil toneladas. Até 2020, o grupo espera construir mais dois depósitos do mesmo tamanho e duas câmaras frias que, juntas, terão capacidade para 20 mil toneladas.

No oeste da Bahia, a coisa continua feia. Em Luís Eduardo Magalhães, importante polo de grãos, 75% da produção destinada à exportação ainda segue por caminhão pela BR-242 até o porto de Cotegipe, em Salvador. No caso do algodão, a safra é exportada via Santos e Paranaguá (PR), o que encarece os fretes.

Na região Norte, a reportagem constatou que o porto de Itaqui, às margens da Baía de São Marcos, em São Luís (MA), está em polvorosa com o ritmo frenético das obras de quatro armazéns – boa notícia para os agricultores do centro-norte do país. O terminal de grãos terá capacidade para 10 milhões de toneladas por ano. A saída pelo porto de Itaqui representa cinco dias a menos de navio para se chegar à Europa em comparação com os portos de Santos e Paranaguá.

Já que o governo caminha a passos de tartaruga, a iniciativa privada investe em obras de vias de transporte e infraestrutura para resolver os crônicos entraves para o escoamento da grande safra nacional de grãos.



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
BARREIRAS (FILIAL)
MOVESA – TEL. + 55 (77) 3611-4831
MOVESA.BARREIRAS@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

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

BRASÍLIA (MATRIZ)
VARELLA – TEL. + 55 (61) 2104-5000
VEICULOS.DR@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

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

MATO GROSSO DO SUL

CAMPO GRANDE (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3326-5080
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
DOURADOS (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3424-0015
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
LADÁRIO (POSTO DE SERVIÇO)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3232-3320
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

MINAS GERAIS

PERDÕES (LOJA PEÇA)
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR
MONTES CLAROS (FILIAL)
ITAIPU – TEL. + 55 (38) 3213-6114
ITAIPUMG@ITAIPUMG.COM.BR
MURIAÉ (MATRIZ)
COVEPE – TEL. + 55 (32) 3729-3444
COVEPE@COVEPE.COM.BR
CONTAGEM (MATRIZ)
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3399-1000
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR
CONTAGEM – INCONFIDENTES (REFORMADORA)
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3398-0440
ITAIPUN@ITAIPUMG.COM.BR
PATOS DE MINAS (LOJA DE PEÇAS)
ITAIPU – TEL. + 55 (34) 3822-5555
ITAIPUM@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
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR
MONTES CLAROS (FILIAL)
ITAIPU – TEL. + 55 (38) 3213-2200
ITAIPUMG@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

PARÁ

MARIUBA (MATRIZ)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 4005-2222
ITAIPUNORTE@ITAIPUNORTE.COM.BR
MARABÁ (FILIAL)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (94) 2103-8050
MARABÁ@ITAIPUNORTE.COM.BR
PARAGOMINAS (LOJA DE PEÇAS)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 3738-1684
PARAGOMINAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

PARAÍBA

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

PARANÁ

CAMPO MOURÃO (POSTO DE SERVIÇO)
PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3518-0123
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
LONDRINA (MATRIZ)
PB LOPES – TEL. + 55 (43) 3329-0780
PBLL@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

PERNAMBUCO

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

PIAUÍ

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)
CONTRERANEA – TEL. + 55 (84) 3422-2400
CONTRERANEA@CONTRERANEA-RN.COM.BR
MACAIBA (FILIAL)
CONTRERANEA – TEL. + 55 (84) 3422-2424
ASTOR@CONTRERANEA.COM.BR

RIO GRANDE DO SUL

ELDORADO DO SUL (MATRIZ)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3481-5050
SUVESA.ELDORADO@SCANIA.COM
PELOTAS (FILIAL)
SUVESA – TEL. + 55 (53) 3274-3535
SUVESA.PELOTA@SCANIA.COM
PORTÃO (FILIAL)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3562-8200
SUVESA.PORTAO@SCANIA.COM
SANTA MARIA (POSTO DE SERVIÇO)
SUVESA – TEL. + 55 (55) 3211-1909
SUVESA.SANTAMARIA@SCANIA.COM
TRÊS CACHOEIRAS (POSTO DE SERVIÇO)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3667-1030
ELDORADO@SCANIA.COM
CAXIAS DO SUL (MATRIZ)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3238-0900
BRASDIESEL@BRASDIESEL.COM.BR
LUJI (FILIAL)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (55) 3331-0500
LUJI@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-PARANA@ROVEMA.COM.BR
VILHENA (FILIAL)
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3322-3715
ROVEMAVILHENA@ROVEMA.COM.BR

RORAIMA

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

SANTA CATARINA

CRICIÚMA (LOJA PEÇA)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3462-1900
CRICIUMA@BATTISTELLA.COM.BR
PIÇARRAS (MATRIZ)
MEVEPI – TEL. + 55 (47) 3267-7200
MEVEPI@MEVEPI.COM.BR
ITAJAI (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
CAÇAPAVA (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (12) 3653-1611
CODEMA.CACAPAVA@SCANIA.COM
JUNDIAÍ (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2136-8750
SUVESA – 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
SUMARE (MATRIZ)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3854-8900
QUINTARODA@QUINTARODA.COM.BR
ARAÇATUBA (FILIAL)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (18) 3631-1010
ORDA.ATA@QUINTARODA.COM.BR
BAURUR (FILIAL)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (14) 2109-3150
QUINTARODA.BRU@QUINTARODA.COM.BR
PORTO FERREIRA (POSTO DE SERVIÇO)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3581-4144
ORDA.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 FELIJO (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (18) 3941-1030
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
SALTO GRANDE (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (14) 3378-4115
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

SERGIPE

NOSSA SRA. DO SOCORRO (FILIAL)
MOVESA – TEL. + 55 (79) 2104-9100
MOVESA.SERGIPE@MOVESA.COM.BR
TOCANTINS
GURUPI (MATRIZ)
MCM – TEL. + 55 (63) 3311-4000
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR
ARAGUAÍNA (FILIAL)
MCM – TEL. + 55 (63) 3421-3433
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR

MOTORES

AMAPÁ

SANTANA
MOTOMAP – TEL. (96) 3281-3578
MOTOMAPSZ@NETSAN.COM.BR

AMAZONAS

MANAUS (MATRIZ)
SUPERMAC – TEL. + 55 (92) 2101-4043
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.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
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 CRUZ DE LA SIERRA
TEL. (005913) 341-1111

CHILE

SANTIAGO
TEL. (00562) 3940-400

COLÔMBIA

SANTAFÉ DE BOGOTÁ
TEL. (00571) 292-8200

COSTA RICA

SAN JOSÉ
TEL. (00560) 290-2255

ECUADOR

QUITO
TEL. (00593) 22440-765

GUATEMALA

GUATEMALA
TEL. (00502) 2420-4466

MÉXICO

MÉXICO QUERÉTARO
TEL. (0052442) 227-3000

NICARÁGUA

MANAGUA
TEL. (005052) 631151/331152 A 331159

PARAGUAI

ASUNCIÓN
TEL. (0059521) 50-391 A 50-3928/50-3720

PERU

LIMA
TEL. (00511) 512-1800

REPÚBLICA DOMINICANA

SANTO DOMINGO
TEL. (001809) 372-0455

URUGUAI

MONTEVIDEU
TEL. (005982) 924-0433/0435

VENEZUELA

VENEZUELA
TEL. (0058241) 871-8090

 **0800 019 4224**
O serviço que cuida do seu Scania
24 horas, 365 dias por ano



2º ANO DE GARANTIA MUITO MAIS DISPONIBILIDADE PARA SEU SCANIA.

AGORA OS CAMINHÕES RODOVIÁRIOS E SEMIPESADOS, BEM COMO OS ÔNIBUS RODOVIÁRIOS SCANIA CONTAM COM O SEGUNDO ANO DE GARANTIA PARA O TREM DE FORÇA*. É A SCANIA PROPORCIONANDO AINDA MAIS TRANQUILIDADE E SEGURANÇA PARA VOCÊ E SEUS NEGÓCIOS.



PARA MAIS INFORMAÇÕES FALE COM A SUA CASA SCANIA
CONSULTE TERMOS E CONDIÇÕES DO 2º ANO DE GARANTIA NO SITE: SCANIA.COM.BR

*Peças banhadas a óleo – componentes internos do motor, caixa de mudanças e diferencial. As unidades injetoras, apesar de estarem montadas internamente no motor, não fazem parte desta garantia estendida.



Respeite os limites de velocidade.