

Rei da Estrada



Quem será o melhor motorista de caminhão?

Provas práticas e teóricas vão revelar o caminhoneiro mais seguro do Brasil



Evolução



O destino sempre é a vida

Como uma das maiores fabricantes de veículos para o transporte de cargas e passageiros do mundo, a Scania não poderia ficar alheia às questões de segurança no trânsito.

As estatísticas nos preocupam. Em 2003, a Polícia Federal registrou cerca de 100 mil acidentes nas rodovias federais, totalizando 60 mil feridos e 6 mil vítimas fatais. Dos veículos envolvidos, 4% eram ônibus, 26%, caminhões e 48%, automóveis. A causa da maioria desses acidentes ainda é a falha humana.

Por isso, mais do que oferecer produtos tecnologicamente seguros, temos nos preocupado muito com a educação de quem irá operar os nos-

sos veículos. Afinal, para a Scania o destino de quem trabalha nas estradas deve ser sempre a vida.

Hoje, além de manter o nosso próprio programa de formação de motoristas, Master Driver, temos colaborado na formação de condutores de caminhão em diversas regiões do Brasil.

Acompanhamos e apoiamos o surgimento da FABET (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Trânsito) desde a implantação do Caminhão Escola em 1995 até a recente inauguração da primeira faculdade de tecnologia do transporte da América Latina, a FATTEP.

Colaboramos com o Centronor (Centro de Treinamento de Motoristas da região Nordeste do Rio Grande do Sul), que por meio de treinamento objetiva valorizar o motorista como profissional e ser humano.

Apoiamos também a ATC (Associação do Transportadores de Carga do Mato Grosso), que visa capacitar a mão-de-obra local para atender à crescente demanda do transporte da safra agrícola.

Mas a nossa preocupação não pára por aí. Este ano, lançamos a campanha "Educação para a Segurança", que terá como principal ação uma competição entre motoristas de caminhão que vai apontar o "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil".

Queremos desafiar todos os caminhoneiros do País a ocuparem a vaga de condutor mais seguro do Brasil. Para isso, avaliaremos por meio de provas práticas e teóricas todos aqueles que forem até uma de nossas concessionárias e aceitarem o desafio.

Cada candidato receberá um folheto educativo no ato da inscrição. Todos serão também incentivados a levar a prova da primeira fase do concurso para preencher em casa e, assim, estudar os temas questionados e compatilhar o conhecimento adquirido sobre segurança no trânsito com os seus familiares e amigos. Tudo isso independente de ser selecionado ou não.

A intenção é prover ao longo do ano informações sobre a segurança no trânsito para todos os inscritos. O nosso objetivo durante todo o processo de seleção do concurso será valorizar o motorista de caminhão, responsável por transportar mais de 70% das riquezas do País.

Queremos, com nossas ações, mobilizar a opinião pública para um tema tão importante, quanto a segurança nas estradas, e alimentar as discussões sobre a educação no segmento de transportes no decorrer desse ano.

Tudo isso porque inspirados no saudoso amigo empresário e idealizador da Fabet, Pedro Rogério Garcia, falecido no final do ano passado, também acreditamos que se, por causa do treinamento dos motoristas, apenas uma vida for salva, tudo o que fizermos terá valido a pena. Afinal, uma vida não tem preço.

Emanuel Queiroz,

diretor de Marketing da Scania no Brasil



Rei da Estrada

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

Scania Latin America

Communications

Vice-presidente:

Richard König

Corporate Relations

Gerente:

João Miguel Capussi

Editor:

Mauricio Jordão

(Mtb 28.568)

Subeditora/Repórter:

Helen Faquinetti

(Mtb 39.138)

Colaboradora:

Thais Nunes

Revisão:

Vicente dos Anjos

Foto capa:

Renato Merlini

Projeto Gráfico,

Editores e Produção:

Technoart Propaganda Ltda.

e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão:

Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:

40.000 unidades

Correspondências

Av. José Odorizzi, 151

São Bernardo do Campo - SP

CEP 09810-902

Home page

www.scania.com.br



SCANIA



É autorizada a reprodução de qualquer
matéria editorial, desde que citada a fonte.
Filial à ABERJE.

4 Cliente

G10 adquire 120 caminhões Scania R 420
Evolução para o transporte da safra 2005

6 Marketing

Cantor Daniel renova ônibus de seus shows

7 Aplicação

Caminhões Scania dominam segmento de
mineração em Minas Gerais

10 Vendas

Grupo Gontijo compra 151 ônibus Scania

11 Responsabilidade Social

Scania é parceira do Projeto VivaVôlei

12 Ônibus

Vendas de K 310 estão em alta

13 Mercado

Ônibus Scania são maioria no turismo da Bahia

14 Tendências

Implementos mais longos estão em teste na
Holanda

16 Reportagem de Capa

Scania lança concurso "Melhor Motorista de
Caminhão do Brasil"

20 Educação 1

Nasce em Concórdia (SC) a primeira
faculdade do transporte da América Latina

21 Educação 2

Programa Guia Volante prepara motoristas
para a safra agrícola no Centro-Oeste

22 Educação 3

Em Vacaria (RS), Centronor forma motoristas
e cidadãos

23 Chile

Transportes Ilzauspe atua no transporte de
cargas perigosas

24 Consórcio Scania

Promoção reúne clientes Scania em alto mar

26 Argentina

Transportes Hugo Simonassi cruza os
Andes há três gerações

27 México

Potosinos inova com a compra de caminhões
com cabina avançada

28 Treinamento

Scania Professional forma primeira turma na
América Latina

29 Peru

Turismo e comércio impulsionam o transporte
de passageiros no Norte peruano

30 Gente & Fatos





Frota em crescimento

G10, um dos maiores transportadores de grãos do Brasil, adquire 120 caminhões Scania R 420 EVolução para atender à safra 2005

● G10 – Grupo dos 10, que reúne oito transportadores de grãos da cidade de Maringá (PR), acaba de adquirir 120 caminhões Scania, em negociação de R\$ 35 milhões. Os novos veículos foram financiados pela linha Finame e irão renovar e ampliar a frota do grupo, que está investindo para atender à demanda da safra de grãos de 2005.

Lançados em janeiro no mercado brasileiro, os caminhões adquiridos, modelo R 420 EVolução, contam com nova motorização eletrônica que já atende às exigências de emissões do Conama P5 (Euro 3). Como parte do pagamento dos novos veículos, o G10 entregará caminhões Scania usados ao programa de veículos seminovos e usados da montadora, o SuperZerado.

“A economia de combustível e o alto valor de revenda dos veículos Scania, além do bom relacionamento que mantemos com a fábrica e a concessionária, foram os motivos que nos levaram a optar por caminhões Scania. A escolha do modelo R 420 se deu graças à tecnologia apresentada pelo novo motor eletrônico de 420 cavalos”, afirma Cláudio Adamucho, presidente do G10.

Para este ano, a estimativa é que o País produza 121 milhões de toneladas de grãos, um volume 13% superior ao do ano passado. Em tempo de operar na safra deste ano, o G10 receberá os 120 novos caminhões Scania em lotes até o final do primeiro semestre de 2005. O Grupo tem contrato

de transporte com a Bunge, que utiliza metade da capacidade de sua frota.

“Essa venda é muito expressiva para a Scania, por representar a primeira grande negociação do novo caminhão R 420 EVolução. Para concretizá-la, procuramos a melhor solução de atendimento, adequando os nossos serviços às necessidades do G10. O caminhão R 420 EVolução reúne qualidades como tecnologia de ponta e robustez e é o melhor produto para o negócio do grupo”, destaca Roberto Leoncini, gerente de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Grandes e pequenos – Os 120 caminhões recém adquiridos serão distribuídos proporcionalmente à frota de cada um dos oito integrantes do grupo: Transpanorama, HU, Cordioli, Transfalleiro, VMH, Rodofaixa, Rossini, TDG. O maior deles conta com uma frota de 130 veículos e o menor com uma frota de 27. O G10 é o segundo maior frotista Scania do Brasil. Num prazo de 5 anos, o grupo aumentou a sua frota de veículos da marca em 286%.

Fundado em 2000, o G10 nasceu da união de 10 pequenos empresários, que tinham a intenção de estender o poder de negociação



Paulo F. Souza

“ A economia de combustível e o alto valor de revenda dos veículos Scania, além do bom relacionamento que mantemos com a fábrica e a concessionária, foram os motivos que nos levaram a optar pela compra ”

Cláudio Adamucho, presidente do G10

com fornecedores e, conseqüentemente, aumentar a remuneração de fretes e o volume de cargas transportado.

A primeira ação foi a criação de uma conta única para a compra de

óleo diesel, conseguindo um preço mais competitivo.

Melhorar as condições de compra de veículos, implementos e pneus e aumentar as facilidades para a obtenção de financiamentos foi o passo seguinte do G10. Hoje, o grupo conta com 510 caminhões implementados com composições tipo bitrem, para até 57 toneladas, e é um dos maiores transportadores de grãos do Brasil.

Transporte assegurado – O G10 também possui atualmente um dos maiores contratos de seguro de casco do País. A apólice avaliada em R\$ 3 milhões cobre integralmente as composições, cavalos e carretas, num total de 1.300 equipamentos. Com isso, o grupo consegue reduzir o spread cobrado pelo banco no financiamento de veículos novos.

Todas as aquisições do G10 são definidas em assembléia. Cada uma das transportadoras que compõe o grupo tem direito a voto de acordo com o seu percentual na frota. Com o produto definido, a distribuição se dá proporcionalmente ao tamanho de cada empresa. Assim todas se beneficiam das condições diferenciadas obtidas com a negociação em conjunto. (HF)

Evolução da frota do G10



Base: meses de fevereiro

* Em 2004 dois integrantes se retiraram do G10



De cara nova



Fotos: Henrique Spavieri

Cantor romântico Daniel renova parte da frota Scania dedicada a seus shows

O cantor romântico Daniel acaba de renovar parte da frota de veículos Scania dedicada a seus shows. Ele trocou dois ônibus K 360 por uma versão mais atual do mesmo modelo. Desenvolvidos para viagens de longa distância, os veículos são equipados com suspensão a ar, Comfort Shift (que permite a pré-seleção de marchas) e ar-condicionado e contam com uma nova identificação visual.

Daniel utiliza veículos Scania desde 1989, e atualmente mantém dois caminhões e dois ônibus para o transporte de técnicos, músicos e dançarinos e também dos equipamentos utilizados em suas turnês. Em um dos ônibus existe até um pequeno camarim exclusivo para o cantor.

Na cor prata, os novos veículos são identificados com a assinatura de Daniel em azul. As versões anteriores eram vermelhas e tinham o nome do cantor em branco.

Os veículos de Daniel percorrem todo o território nacional contando com a assistência técnica da mon-

tadora em qualquer uma das 93 concessionárias da marca no País.

"Por ser toda personalizada, a frota de Daniel dá grande destaque à nossa marca por onde passa e a identificação visual do novo ônibus só vai reforçar isso", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Daniel mantém uma relação bastante estreita com a Scania e seus clientes já há algum tempo. Seu pai, proprietário da Transportadora Translíquido Brotense, conta com uma frota de veículos da marca e dá preferência à Scania desde a década de 1970.

Nos anos 80, os primeiros shows da carreira da dupla João Paulo e Daniel aconteciam nas assembléias do Consórcio Scania Brasil, realizadas na concessionária Quinta Roda, em Sumaré, no interior de São Paulo.

Em 2003, Daniel se apresentou exclusivamente para mais de 3.700 pessoas, entre clientes Scania e convidados, que participaram de uma das promoções do Consórcio Scania Brasil. (TN)

Dentro das minas

Concessionária Scania oferece solução completa de transporte para o mercado de mineração e torna-se líder no fornecimento de caminhões para o segmento no Estado de Minas Gerais

Hoje, a Itaipu, concessionária Scania com matriz em Contagem (MG), é uma das principais fornecedoras de caminhões para o segmento de mineração em Minas Gerais. Ao todo, 60% dos caminhões fora-de-estrada comercializados na região são vendidos pela casa. Com trações 6x4 ou 8x4 os veículos operam principalmente dentro das minas no transporte de terra e dos diversos tipos de minério levados até os pontos de escoamento mais próximos.

Espera-se que entre os anos de 2004 e 2008 os investimentos em equipamentos para mineração sirvam para um substancial incremento da produção de minério de ferro, ouro, zinco, fosfato e bauxita em Minas Gerais. Apenas em termos de minério de ferro, a produção das principais empresas mineradoras do Estado (CVRD e consolidadas, Minerações Brasileiras Reunidas – MBR, Samarco e CSN) deve superar 150 milhões de toneladas anuais.

Para firmar-se nesse segmento altamente profissionalizado a Itaipu teve de elaborar diversas frentes de trabalho para oferecer a melhor solução de transporte, desde a venda, passando pela prestação de serviços e fornecimento de peças, até a renovação dos veículos, aceitando como parte do pagamento os caminhões usados, atingindo todo o ciclo de vida útil do caminhão.

Fotos: Mônica Zanon



Maioria: 60% dos caminhões fora-de-estrada comercializados em Minas Gerais são vendidos pela concessionária Itaipu

“Procuramos sempre que possível vender junto com o caminhão um contrato de serviços que fará com que o cliente só tenha uma preocupação com o veículo: a de operá-lo. Oferecemos caminhões já implementados para pronta entrega, implantamos oficinas de serviços dentro das minas, disponibilizamos unidades de atendimento volantes e realizamos treinamento para os operadores de caminhão das mineradoras”, conta Fernando Guimarães, diretor geral da Itaipu.

Na cidade de São Gonçalo do Rio Abaixo, em Minas Gerais, a mina de Brucutu é operada pela Fidens (antiga TCM Engenharia e Empreen-

dimentos). Lá, o trabalho dos caminhões se dá de dia e à noite e a única pausa ocorre durante as explosões para a extração do minério de ferro, que acontecem geralmente por alguns minutos

por volta do meio-dia.

A empresa foi a primeira a adquirir caminhões Scania com tração 8x4 para atuar na mineração. Diariamente, a sua frota de 50 veículos tem a responsabilidade de transportar uma média de 4 mil toneladas de carga entre minério de ferro e terra.

De alto a baixo – “Em Brucutu, nossos veículos realizam uma operação lenta em uma topografia muito acidentada. Temos que retirar o minério do alto da mina e transportá-lo até a base. Os caminhões 8x4 oferecem excelente desempenho nessa operação e o freio Scania Retarder tem nos auxiliado muito nas descidas”, afirma Luiz Henrique de Pinho, gerente de Equipamentos e Logística da Fidens.

A Itaipu mantém com a TCM uma parceria para prestar atendimento dentro das minas em postos de serviços avançados. A TCM fornece as instalações e os equipamentos e a Itaipu a mão-de-obra especializada e as peças. A concessionária auxilia também na formação dos operadores dos veículos.

“O segmento de mineração é estritamente industrial e a prestação de serviços para esse setor deve acompanhar o mesmo ritmo. Como rodamos 24 horas por dia em um ambiente extremamente agressivo, precisamos contar com um serviço de suporte eficiente”, declara Cláudio Melhem Filho, gerente de Contratos da Fidens.

Localizada na cidade de Nova Lima, a Mina de Capitão do Mato, operada pela Minerações Brasileiras Reunidas – MBR, conta com 86 caminhões Scania. Todos os veículos estão equipados com rádio comunicador e sistema de comunicação via satélite. Isso permite que o caminhão seja localizado em qualquer ponto da operação e socorrido em caso de emergência.

“Assim que sabem da ocorrência, os mecânicos do posto avançado da Itaipu instalado na mina deslocam-se até o local onde o caminhão está parado e lá decidem se podem realizar o trabalho de manutenção naquele próprio lugar ou se devem levar o veículo até o posto”, conta Airton Antonio dos Santos, supervisor de operação em Capitão do Mato.



Bons resultados: Fernando Guimarães, da Itaipu, e Gerson Ziviani, da Vito Transportes, estendem parceria do segmento de mineração para o setor rodoviário

Nos postos avançados de serviços a Itaipu realiza a troca de componentes danificados por peças novas. Neles também são realizadas as manutenções preventivas dos veículos. Os componentes com problemas são levados para oficina, reconicionados e vendidos em um programa de peças reutilizadas.

A Sempre Viva, de Itabira (MG), que trabalha na extração de terra e minério das minas e também nas obras de infra-estrutura das mineradoras nos Estados de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Pará e Amazonas, conta atualmente com 150 caminhões Scania.

“Além de nos prestar um serviço eficiente, garantindo a disponibilidade dos veículos de nossa frota, a Itaipu ainda oferece um produto único. Os caminhões Scania contam com alguns equipamentos de segurança exclusivos. Para se ter uma idéia desse reconhecimento, temos um cliente no Mato Grosso do Sul que exigiu que a operação em sua mina fosse realizada exclusivamente com veículos Scania”, afirma Paulo Roberto dos Santos, diretor consultor da Sempre Viva.

Oferecendo uma solução de transporte completa para os clientes Scania, em pouco mais de um ano a Itaipu aumentou de três para 12 o número de minas em que atua. Hoje, 350 caminhões da marca operam no processo de mineração da região.

Esses veículos são atendidos por cerca de 120 mecânicos que ficam sediados nas próprias minas.

O resultado foi um crescimento da concessionária na área de serviços de 60% no período de um ano. Além disso, entre 2003 e 2004 houve um considerável aumento no número de contratos de serviços mantidos pela casa, que passou de 125 para 204.

Oferta completa – Empresa que mais fatura dentro do segmento na região, a Vito Transportes não contava com nenhum veículo Scania até a Itaipu passar a oferecer uma solução que englobasse venda, pós-venda e renovação de frota. Hoje, a transportadora opera com veículos Scania tanto na mineração quanto no transporte rodoviário.

“O meu negócio tem a ver com tonelada transportada e não com manutenção. Conhecíamos a qualidade do produto Scania, com uma capacidade de carga 65% superior à de outros caminhões, mas só passamos a comprar veículos da marca quando a Itaipu ofereceu uma



solução de transporte completa: caminhões de qualidade e um contrato *full-service*”, afirma Gilberto Pentagna Guimarães, diretor da divisão de mineração da Vito.

Mais um ponto a favor da Scania foi a rapidez de negociação da Itaipu. A última compra levou menos de três dias para ser concretizada, e os caminhões novos foram entregues em um prazo de 15 dias.

“Com a qualidade do produto e do serviço Scania atestados pela nossa divisão de mineração, não levamos muito tempo para adquirir veículos Scania para o transporte rodoviário de carga e firmar contratos de manutenção também para esses caminhões. Hoje, sempre que possível recomendamos a marca para os amigos do segmento”, afirma Gerson Ziviani, diretor da divisão de transporte rodoviário da Vito.

Por Helen Faquinetti, de Minas Gerais





Renato Meirini

Gontijo vai às compras

Grupo adquire 151 ônibus Scania equipados com motor de 420 cavalos, que já atende às exigências de emissões da Conama P5 (Euro 3)

O grupo Gontijo, que reúne a Empresa Gontijo de Transportes e a Companhia São Geraldo de Viação, ambas com sede em Belo Horizonte (MG), acaba de acertar a compra de 151 chassis de ônibus Scania, modelo K 420 6x2, para a renovação das respectivas frotas. A Gontijo possui cerca de 1,2 mil ônibus rodoviários Scania e realiza grandes compras anuais com a montadora desde 1979. A São Geraldo, com uma frota total de 800 veículos, não adquiria ônibus Scania desde 1995. Cada chassi está avaliado em R\$ 260 mil.

“Com a compra da São Geraldo pelo empresário Abílio Gontijo em 2004, a renovação da frota da Gontijo foi adiada naquele ano. Agora,

não só vendemos para esse nosso tradicional cliente como retornamos à São Geraldo. A escolha da Scania como fornecedor exclusivo dessas empresas é prova da confiança do grupo Gontijo em nossos produtos, que já estão em conformidade com as legislações de emissões que entram em vigor em janeiro de 2006”, comenta Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Compra conjunta – Os 151 ônibus serão repartidos entre as empresas, cabendo à Gontijo, que tem sua frota mais atualizada, 51 unidades. A São Geraldo, com idade média de frota em torno dos 10 anos, receberá

a maior parcela, 100 unidades. Todos os veículos estão preparados para receber ar-condicionado e serão equipados com o motor DC12 01, de 420 cavalos de potência, lançado pela Scania em janeiro.

A Gontijo foi a primeira empresa de ônibus brasileira a operar veículos com o motor de 420 cavalos da Scania. Em 1998, antes mesmo do lançamento no Brasil, ela importou 100 chassis de ônibus com esse motor, na versão Euro 2, da Suécia. A opção por essa faixa de potência é justificada pela redução do consumo de combustível. De 1998 até hoje, a empresa já comprou 647 ônibus da marca sueca. (MJ)

No time da socialização

Scania apóia a criação de mais um núcleo do Projeto VivaVôlei



Em março, mais de 200 crianças da região de Guarulhos passaram a ter acesso ao Projeto VivaVôlei.

O novo núcleo, o 140º do projeto, irá funcionar na Escola Antônio Gonçalves Dias e é resultado de uma parceria entre Scania, sua concessionária Codema, Prefeitura Municipal de Guarulhos e Confederação Brasileira de Vôlei (CBV). No evento de inauguração, crianças e convidados puderam assistir a uma pequena demonstração dos fundamentos do voleibol.

Criado em 1999 pelo presidente da CBV, Ary Graça, o Projeto VivaVôlei tem como objetivo socializar crianças de 7 a 14 anos por meio do esporte. Atualmente, o projeto atende cerca de 40 mil crianças em 140 núcleos espalhados por todo o País, que apresentam como diferencial o fato de serem os únicos devidamente aparelhados para o ensino do mini-vôlei ao público infantil no Brasil.

Respeito ao indivíduo – “O vôlei é um esporte que vem conquistando muitos títulos para o Brasil. Ajudar a formar futuros campeões, incluindo socialmente crianças por meio do esporte é uma eficiente ação social. Como uma empresa que tem como princípios a qualidade, o cliente em primeiro lugar e o respeito ao indivíduo, temos orgulho de, há mais de um ano, participar junto com nossa rede de concessionárias desse vitorioso projeto”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.



Crianças de Guarulhos passam a fazer parte do time de 40 mil atendidos por projeto apoiado pela Scania. Segundo Emanuel Queiroz, de Marketing da Scania (esq.), dessas crianças podem surgir futuros campeões

A implantação do VivaVôlei pela Codema em Guarulhos contabiliza o quinto núcleo apoiado pela Scania. As outras unidades localizadas no Rio de Janeiro (RJ), em Sumaré (SP), em Canoas (RS) e em Contagem (MG) são apoiadas respectivamente pela Equipo, Quinta Roda, Suvesa e Itaipu, concessionárias Scania nessas regiões.

Marcos Aurélio Gonçalves, gerente da Unidade VivaVôlei da CBV, comemorou mais um fruto da parceria entre a Scania e o Projeto VivaVôlei. “Resumo essa parceria em credibilidade, confiança e responsabilidade social. Chegar a Guarulhos foi uma vitória e não vamos medir esforços para solidificar ainda mais este trabalho”.

Para educar, socializar e ensinar o voleibol, o VivaVôlei utiliza o minivôlei como um método de iniciação simplificado e adaptado às capacidades e necessidades das



Fotos: Cláudio Garcia Moreira

crianças, formando turmas mistas, de 7 a 14 anos e adequando o tamanho da quadra, o peso da bola, a altura da rede e as regras do jogo a esta faixa etária.

Além de ter a chancela da Unesco desde 2003, o VivaVôlei recentemente comemorou outra conquista. Em fevereiro, recebeu a aprovação do Conselho Nacional dos Direitos da Criança e do Adolescente (CONANDA) para captar recursos por meio do Fundo Nacional para a Criança e o Adolescente (FNCA). Durante o período de um ano, as empresas interessadas poderão utilizar até 1% do valor que seria pago ao Imposto de Renda para investir no VivaVôlei. (HF)

Força, tecnologia e personalidade



Fotos: Wallace Feitosa

Ônibus K 310 ultrapassa a marca de 200 unidades vendidas este ano e mostra que, graças ao excelente torque do motor de 9 litros, conquistou seu espaço no segmento de curtas e médias distâncias

Lançado em janeiro deste ano, o K 310 já se aproxima do total de vendas de seu antecessor, o K94, durante o ano passado. São 205 unidades de K 310 apontadas na carteira de pedidos da Scania entre janeiro e março contra 222 unidades do K94 nos 12 meses de 2004.

“Quando levamos o K94 até nossos clientes em 2004, mostramos que a Scania possuía a melhor alternativa para as aplicações de fretamento, turismo e receptivo de eventos, abrindo as portas para um segmento de mercado em que não éramos conhecidos. Com o K 310, que conta com um novo motor de elevada força e tecnologia, estamos surpreendendo nossos clientes uma vez mais”, afirma **Wilson Pereira**, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.



Entre os que compraram o K 310 nestes três primeiros meses estão clientes tradicionais da Scania, como o Grupo Áurea, que adquiriu 50 unidades, um quarto do total, para suas empresas Breda, Princesa do Norte, Piracicabana, São Paulo/São Pedro, Reunidas e União. Também há clientes novos, como a Sampaio, que era a única do Estado do Rio de Janeiro a não possuir ônibus Scania até então, e a Caprioli, de Campinas (SP). Ambas adquiriram seis unidades. A Caruaruense, de Pernambuco, é exemplo de resgate de relacionamento. Sem comprar ônibus Scania há cinco anos, adquiriu 2 unidades de K 310.

O ônibus K 310 apresenta o maior torque de seu segmento, com 1.550

Nm entre 1.100 e 1.300 rotações, o que garante maior conforto, produtividade e menor consumo de combustível. A potência de seu motor, de 310 cavalos, é obtida a uma rotação mais baixa que os concorrentes, de 1.900 rpm, proporcionando menor desgaste e maior durabilidade dos componentes. E a capacidade total de carga dos eixos também é a maior da categoria, com 19.500 quilos.

Testes práticos – “Para divulgar o K 310, deixamos os veículos em demonstração dinâmica nos clientes por até uma semana. Com o veículo operando dentro da própria empresa, o cliente tem a chance de verificar as qualidades do ônibus em seu ambiente de trabalho, decidindo-se pela compra com muito mais segurança”, explica Pereira, que acredita que o segmento de curtas e médias distâncias já tem um espaço definido dentro das vendas totais da Scania. “O K 310 deverá responder por cerca de 35% de nossas vendas. E o que é mais importante, sem roubar vendas de nossos outros modelos, que são para distâncias maiores”. (MJ)

Muito axé e ônibus Scania

Com mais de 90% das vendas de ônibus para turismo dos dois últimos anos, Scania domina o mercado da Bahia

A Bahia é terra de carnaval, acarajé e, acreditem, ônibus Scania. Com 62% do mercado total de turismo do Estado e 91% das vendas de ônibus novos dos dois últimos anos, a marca tem forte presença no dia-a-dia do baiano e dos turistas que por lá passam.

São carros para turismo, fretamento, transporte de passageiros por linhas regulares, receptivos para eventos nos diversos resorts e pontos turísticos, além de carros dedicados às bandas de Axé Music e Forró, um mercado crescente e promissor.

As razões apontadas para tal predominância da Scania no Estado estão fincadas nas características técnicas dos ônibus, como robustez,

baixo consumo de combustível e elevado torque, agora impulsionado ainda mais com a chegada do novo motor de 9 litros eletrônico que atende às exigências de emissões da norma Conama P5 (Euro 3).

Também, a atuação e o conceito da concessionária local, a Movesa têm feito a diferença. "O empresário de transporte de passageiros da Bahia sente-se muito seguro com os serviços realizados, a presteza e a cordialidade no atendimento dos departamentos de vendas e pós-vendas da casa. Todos conhecem as particularidades e necessidades de cada cliente, inclusive a sazonalidade do mercado. Cada vendedor possui credibilidade para fornecer informações sobre a perfeita adequação dos produtos para cada tipo de operação, inclusive os financiamentos disponíveis", explica Ricardo Valladares, gerente de Vendas de Veículos da Movesa.

Prova da forte atuação da Movesa com seus clientes foi a apresentação do K 310 em Salvador, ocorrida ao final de fevereiro. Lá foram vendidas 13 cotas do Consórcio Scania Brasil, em uma promoção de última hora, no calor do evento, fato único até agora na campanha de lançamento do K 310.

As vendas do K 310 na Bahia, aliás, já batem em 29 unidades, com a conquista de diversos novos clientes para a Scania. Também há o destaque para a Santana-São Paulo, que comprou 15 unidades, mesmo antes de os ônibus serem apresentados, valendo como referência o bom desempenho dos três carros K94 adquiridos no ano passado.

Por Mauricio Jordão, de Salvador (BA)



Ecologicamente corretos

**Ecocombi, os caminhões
com mais de 25 metros
de comprimento, ajudam
a economizar combustível
na Holanda**



SFTRF
GEIE-TMB
SITAF

Desde 2004, o Ministério do Transporte e Comunicações da Holanda faz testes com combinações veiculares de carga. Até 2006, cerca de 30 empresas de transporte holandesas terão participado desse projeto, com caminhões de 25,25 metros de comprimento e capacidade máxima de 60 toneladas.

As normas da União Européia permitem atualmente apenas combinações de até 18,75 metros de comprimento. Suécia e Finlândia, países de pouco trânsito e longas distâncias, são as únicas exceções. A experiência da Holanda é a primeira tentativa de introduzir veículos mais longos em regiões de grande densidade populacional.

Uma das empresas a participar do teste é a Rotra, do setor de logística e transporte. "Cada veí-

culo de 25,25 metros em operação durante um ano economiza 20 mil litros de combustível. Reduzimos o consumo de combustível e consolidamos a imagem ambiental do nosso embarcador. Sob a ótica da responsabilidade social, reduzimos o impacto ambiental", esclarece o presidente da Rotra, Harm Roelofsen.

Para a logística da Rotra, a nova combinação tornou-se a solução perfeita de transporte entre o depósito central, em Doesburg, até o porto de Roterdã e o aeroporto de Schiphol.

"Tudo o que vai para Roterdã é carregado no reboque traseiro, que é liberado quando passa pelo porto, via Schiphol, onde a carga restante é descarregada. Tudo é fácil e rápido porque é feito com um veículo ape-

nas, em vez de dois, como antigamente", diz o motorista Jan Rietman.

A Rotra tem cerca de 80 motoristas, que trabalham em tempo integral. Jan Rietman é um dos três mais experientes e recebeu licença e instrução para conduzir o caminhão mais longo. Para ele, a regra básica para a condução é dispôr do tempo que for necessário.

"Com um bom planejamento de viagem não existe uma grande diferença em conduzir um Ecocombi. É importante estar atento para saber se há um bom espaço à volta, ter uma visão aguçada e ver sempre onde é possível estacionar".

Ambiente controlado – Os veículos mais longos podem operar em todas as vias holandesas. Para os desvios, destinados aos locais de carregamento ou descarregamento, é preciso uma permissão especial. Aí, a burocracia entra em ação. As autoridades examinam as estradas e indicam, aproximadamente, onde e quando as longas combinações podem operar.

Como ninguém sabe se as combinações longas de caminhões continuarão a transitar depois de 2006, a Rotra está utilizando caminhões e reboques já existentes porém modificados. Esses caminhões serão usados mais tarde para instrução dos motoristas da empresa.

Antes da implementação do projeto, alguns críticos duvidavam da possibilidade de conduzir longos veículos de 25,25 metros na Holanda, país de grande densidade populacional. Eles afirmavam que a segurança ficaria comprometida e que as distâncias eram muito curtas para dar lucros.

"Todos os protestos cessaram. Quanto à segurança, não há nada a criticar. Se é possível substituir dois caminhões por um só, como fazemos, não é importante se o percurso é de 130 quilômetros até Roterdã ou de 500 quilômetros, até qualquer outra parte. A economia continua sendo grande", afirma Roelofsen.

Conny Hetting



Por Conny Hetting, da Holanda

O desafio está lançado

**Scania realiza concurso entre
motoristas de caminhão
com foco na
segurança nas
estradas**



É sabido que o número de acidentes nas estradas é alarmante. De acordo com dados do SOS estradas, todos os dias ocorrem aproximadamente setecentos acidentes nas rodovias pavimentadas brasileiras, provocando a morte de cerca de trinta pessoas e deixando quatrocentos feridos.

As más condições das estradas brasileiras contribuem para esse elevado número e investimentos na melhoria delas são mais do que necessários. Mas os mesmos estudos acima revelam que 90% dos acidentes são provocados por falha humana, o que faz da instrução e da qualificação dos motoristas o melhor e mais rápido caminho para diminuir as mortes nas estradas.

Ciente de seu papel como fabricante de veículos, a Scania apóia regularmente, desde 1995, diversas iniciativas para a educação e capacitação dos motoristas de caminhão no Brasil. Ao todo são mais de trinta caminhões dedicados pela montadora às aulas práticas, seja nas escolas e centros de treinamento da iniciativa pública e privada, seja em seu programa Master Driver, de treinamento de condutores.

Este ano, a Scania lança uma campanha ainda mais ampla sobre segurança, chamada "Educação para a Segurança". Sua principal ação será uma competição entre motoristas de caminhão que vai apontar o "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil".

"O objetivo da competição é avaliar por meio de provas teóricas e práticas, qual motorista tem a condução mais segura, levando em consideração a habilidade, o conhecimento do veículo e da legislação, a preocupação ambiental e a condução responsável. Vamos valorizar o motorista de caminhão, o verdadeiro profissional das estradas, e mostrar como ele, bem treinado e qualifi-



cado, pode em muito ajudar a diminuir os acidentes nas rodovias do Brasil", afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

A competição será realizada em três etapas. Um

questionário com perguntas que abrangem segurança na condução, leis de trânsito, direção defensiva, primeiros socorros e conhecimentos gerais sobre rodovias vai indicar cerca de mil motoristas aptos para a segunda fase. Os motoristas melhor classificados serão chamados para provas práticas e teóricas em semifinais regionais, realizadas nos finais de semana. A cada semifinal, aproximadamente 80 competidores se enfrentarão, revelando um único finalista. Na grande final, os vencedores regionais, no total de 12 candidatos, se encontram para uma nova seqüência de provas teóricas e práticas.

Para profissionais – As inscrições para o concurso começam no dia 2 de maio e vão até o dia 24 de junho (veja calendário nesta página). Para participar, os motoristas precisam possuir habilitação categoria E e preencher o questionário, disponível em qualquer uma das 93 concessionárias Scania espalhadas pelo Brasil. No momento da inscrição, cada candidato recebe um folheto educativo, que vai ajudá-lo a responder algumas questões, e um adesivo de participação para ser colado no pára-brisa do caminhão.

Já na inscrição o motorista indica em qual semifinal regional ele gostaria de participar, caso seja qualificado na primeira fase. "Essa informação será muito importante, pois vai possibilitar ao competidor escolher o local e a data que melhor lhe convenham. Queremos reunir o maior número possível de candida-



Calendário Geral

Melhor Motorista de Caminhão do Brasil

- Divulgação da Competição:
A partir de 19 de abril
- Inscrições:
de 2 de maio a 24 de junho
- 1ª Final Regional :
2 e 3 de julho
Eldorado do Sul (RS)
- 2ª Final Regional:
9 e 10 de julho
Caxias do Sul (RS)
- 3ª Final Regional:
16 e 17 de julho
Concórdia (SC)
- 4ª Final Regional:
23 e 24 de julho
Curitiba (PR)
- 5ª Final Regional:
30 e 31 de julho
Maringá (PR)
- 6ª Final Regional:
6 e 7 de agosto
São José do Rio Preto (SP)
- 7ª Final Regional:
13 e 14 de agosto
Guarulhos (SP)
- 8ª Final Regional:
20 e 21 de agosto
Rio de Janeiro (RJ)
- 9ª Final Regional:
27 e 28 de agosto
Contagem (MG)
- 10ª Final Regional:
3 e 4 de setembro
Feira de Santana (BA)
- 11ª Final Regional:
10 e 11 de setembro
Goiânia (GO)
- 12ª Final Regional:
17 e 18 de setembro
Rondonópolis (MT)
- Final nacional
dia 30 de setembro
São Paulo (SP)



tos, motoristas de diversas idades, de todos os cantos do País e que conduzem caminhões pesados de todas as marcas”, acrescenta Podgorski.

O grande vencedor do concurso receberá como prêmio uma viagem com acompanhante a um jogo do Brasil na fase eliminatória da Copa do Mundo da Alemanha em 2006. Também visitará a fábrica da Scania na Suécia. O segundo e o terceiro colocados receberão como prêmio viagens pelo Brasil. Todos os 12 semifinalistas ganharão diplomas e um curso completo de Master Driver da Scania. Eles serão convidados a participar ativamente da campanha “Educação para a Segurança” durante todo o ano.

Apenas o começo – “Esses vencedores vão nos ajudar a multiplicar a imagem do motorista responsável, atuando como exemplos a serem seguidos por toda a categoria. Queremos que essa ação da Scania não termine com a competição, mas siga adiante e dê muitos frutos, como as iniciativas pioneiras de educação para motoristas que surgiram no oeste catarinense há mais de dez anos”, ressalta o diretor geral da Scania. Durante 2005, a Scania estará realizando diversas atividades voltadas para a segurança nas estradas, como palestras, seminários e apresentações educativas em várias localidades do Brasil.



Ilustração: Fachinor

Frota de competição

Para as 12 semifinais regionais, um total de cinco cavalos-mecânicos com carretas de três eixos vai rodar, em caravana, pelo Brasil. Os veículos procuram reunir o que há de mais moderno para o transporte de cargas no Brasil e vão simular nas provas práticas as situações de cotidiano das estradas.

CAMINHÕES
5 cavalos-mecânicos Scania R 420 4x2 EVolução, cor prata, com caixa de câmbio de 12 marchas GRS 900, freio auxiliar Scania Retarder, medidor de consumo de combustível, monitoramento por satélite IRIS, freios com ABS e controle de tração.

IMPLEMENTOS:
2 carretas baú lonado
3 carretas furgão de alumínio

Certa vez em viagem com toda a família pelo interior de Santa Catarina, o empresário de transporte de cargas Pedro Rogério Garcia escapou por muito pouco de um grave acidente envolvendo um caminhoneiro imprudente. Impressionado, Garcia percebeu que algo precisava ser feito para combater a insegurança das estradas, não só para a proteção da vida das pessoas como para a continuidade de seu próprio negócio. Ele criou o programa Caminhão Escola, destinado à educação dos motoristas de caminhão, em 1995.

Essa pequena iniciativa evoluiu para a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Trânsito – FABET, depois para o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte – CETT, e mais recentemente para a Faculdade de Tecnologia no Transporte Pedro Rogério Garcia – FATTEP, a primeira faculdade do gênero na América Latina e uma justa homenagem a esse visionário da segurança, falecido ao final do ano passado (leia matéria sobre a FATTEP nesta edição).

A Scania foi uma das primeiras empresas a compartilhar com Pedro Garcia a preocupação com a educação dos motoristas de caminhão e transformou-se em seu maior parceiro. O primeiro caminhão escola foi cedido pela Scania.

“Como fabricante de caminhões pesados, a Scania também sempre se viu comprometida com a segurança nas estradas. Todo o nosso negócio é orientado por três princípios básicos, que são o cliente em

primeiro lugar, o respeito ao indivíduo e a qualidade de nossos produtos e serviços. Daí fica clara a importância do ser humano para nós”, comenta Christopher Podgorski.

Foco na educação – Atualmente, a Scania apóia também o Centronor - Centro de Treinamento de Motoristas da região Nordeste, em Vacaria (RS), oferecendo cursos de treinamento para motoristas da comunidade local a baixo custo. Lá, um caminhão Scania é utilizado nas aulas práticas. A ATC – Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso, em Rondonópolis, ministra aulas de treinamento e aperfeiçoamento de motoristas e também conta com um caminhão Scania (leia também matérias nesta edição).

Para a competição de melhor motorista de caminhão do Brasil, a Scania conta com a parceria da Bridgestone Firestone, Guerra Implementos Rodoviários, Tokio Marine Seguradora, Opentech Gerenciadora de Riscos e do Consórcio Nacional Scania Brasil. Tem também o apoio da FABET (Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte), Rede de Concessionárias Scania, Sest Senat (Serviço Social do Transporte/ Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte), CNT (Confederação Nacional do Transporte), e NTC (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística). (MJ)

Eugenio Marquezzini



Questionário, Regulamento e Formulário de Inscrição

Formulário de Inscrição

Aceite o desafio. Seja um vencedor!

Eu aceitei o desafio!

Material de apoio: questionários, folhetos e adesivos vão ajudar e valorizar os participantes do concurso "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil"

Marketing - Technot



Arquivo Scania

Scania e as competições para motoristas

As competições para motoristas de caminhão organizadas pela Scania e voltadas para a segurança nas estradas começaram em 2003, com a Young European Truck Driver (Jovem Motorista de Caminhão da Europa), reunindo participantes dos países da Comunidade Européia. O vencedor foi o italiano Michele Sandri que teve como prêmio vir ao Brasil. Este ano, a competição se repete, com um total de 28 países. Em 2005, estarão realizando competições similares, mas com âmbito nacional, Brasil e Argentina.



Graduação em transporte

Fabet inaugura a primeira faculdade de tecnologia no transporte da América Latina, em Concórdia (SC)

A Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, FABET, inaugurou em março a FATTEP - Faculdade de Tecnologia no Transporte Pedro Rogério Garcia, a primeira do gênero na América Latina. A portaria autorizando o funcionamento da instituição foi assinada pelo ministro da Educação, Tarso Genro, e publicada no Diário Oficial da União no dia 19 de janeiro. Por ocasião da inauguração a Scania entregou sete novos caminhões à fundação para as aulas práticas, totalizando 15 veículos da marca dedicados à formação de motoristas na região.

A criação da faculdade de tecnologia no transporte estava contemplada no planejamento pedagógico da FABET, que tem registrado em seu

estatuto o propósito de oferecer educação profissional nos níveis básico, técnico e tecnológico com ênfase no setor de transporte rodoviário.

A faculdade recebeu o nome do empresário Pedro Rogério Garcia, falecido em julho do ano passado, aos 55 anos. "A homenagem é justa, por tudo aquilo que ele fez em benefício do transporte rodoviário de cargas do Brasil", comenta Osni Roman, convidado por Pedro Garcia para assumir a superintendência da FABET quando se licenciou para tratamento de saúde em 2003.

A FABET foi idealizada em 1997 por Pedro Garcia, após ter implantado um dos mais completos cursos de qualificação de motoristas do Brasil, o "Caminhão Escola", no ano de 1995 em parceria com empresas como a Scania.

O espaço físico ocupado pela fundação junto ao Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste Catarinense - SETCOM, tornou-se muito pequeno e em 1999 Pedro Garcia liderou uma comitiva à cidade de Zeebrugge, norte da Bélgica onde conheceu o Instituto Maria Duin, que serviu de inspiração para a idealização

de um projeto maior para a profissionalização do transporte brasileiro de cargas.

Com recursos garantidos pelo Governo Federal através do Ministério da Educação, do Banco Interamericano de Desenvolvimento e parcerias consolidadas, no ano 2000 iniciava-se a construção do Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, CETT. Uma estrutura completa com salas de aula, laboratórios, alojamento, refeitório, biblioteca, auditório e pista asfáltica para treinamento, inaugurada em 2002. Hoje, a FATTEP é uma evolução do CETT, que terá a estrutura dos cursos oferecidos atualizada para a nova condição pedagógica.

A Scania disponibiliza para a FATTEP, além dos novos caminhões para treinamentos práticos, seu sistema próprio de monitoramento e rastreamento de veículos via satélite, denominado IRIS, e laboratórios de motor, caixa de câmbio e diferencial. Os sete novos caminhões representam um investimento de R\$ 2,1 milhões e os investimentos totais da Scania aplicados desde 1995 no projeto superaram os R\$ 7 milhões. (HF)

Instrução no coração do País

Em Rondonópolis (MT), Programa Guia Volante prepara motoristas para atender demanda agrícola da região

Há um ano e meio, a Associação dos Transportadores de Carga do Mato Grosso, ATC, sediada em Rondonópolis (MT), resolveu criar e patrocinar um curso com aulas teóricas e práticas de capacitação e qualificação, direcionado aos motoristas de caminhão da região Centro-Oeste. Após o curso, a maioria dos motoristas é contratada por empresas da região. Até agora, mais de 1.200 motoristas tiveram a oportunidade de fazer o curso da ATC.

A constante evolução da tecnologia embarcada nos veículos de transporte de carga e a ampliação das frotas locais, devido ao crescimento contínuo da safra transportada, foram alguns dos motivos que levaram os empresários locais a idealizar o programa.

"Infelizmente a maioria dos motoristas não se preocupou e não acompanhou a evolução tecnológica do caminhão e hoje não está preparada para atender à atual demanda. Muitos sentem no bolso a falta de qualificação, uma vez que um motorista preparado dificilmente fica desempregado, e quando está trabalhando, consegue obter ganhos salariais 20% maiores que os outros", diz Adelino Bissoni, presidente do Conselho Consultivo da ATC e sócio-proprietário da Botuverá Transportes.



A grade curricular teórica do programa é composta por português, matemática, ergonomia, interpretação de mapas rodoviários, relacionamento interpessoal no trabalho, noções básicas em conjunto de freios e parte elétrica, uso racional dos pneus, direção econômica e defensiva, movimentação de produtos perigosos e palestras sobre prevenção de DST/AIDS, alcoolismo e drogas, legislação no trânsito e primeiros socorros.

Para a parte prática do treinamento a ATC conta com um caminhão Scania, modelo R 400, cedido pela montadora. Os alunos realizam um percurso de aproximadamente 1.000 quilômetros nesse veículo, acompanhados por um instrutor da ATC, treinado na fábrica da Scania. Nesse momento, eles podem aplicar em uma situação real tudo aquilo

que aprenderam em sala de aula. Entre teoria e prática, são 96 horas de treinamento.

Os principais resultados obtidos pelas empresas que possuem em seus quadros de funcionários motoristas treinados e qualificados no Programa Guia Volante são a redução dos gastos com manutenção dos veículos, do consumo de combustível e da vida útil dos pneus e implementos, melhor desempenho do veículo e uma redução expressiva no número de acidentes.

Para o futuro, a ATC planeja a construção do Centro Assistencial e Profissional Integrado aos Trabalhadores em Transporte, CAPIT, em um terreno de cinco hectares cedido pela Prefeitura Municipal de Rondonópolis. Nesse projeto deverão ser investidos cerca de R\$ 3,5 milhões. O CAPIT deverá contar com cinco salas de aula, um laboratório de informática, uma oficina mecânica e um complexo de atendimento médico, odontológico e de lazer. O objetivo será capacitar e qualificar seis mil alunos por ano. (HF)

Motorista valorizado

Centronor preocupa-se com a formação pessoal ao treinar os motoristas de caminhão em Vacaria (RS)



Reduzir os custos de operação mas também agregar valor profissional e pessoal ao motorista de caminhão. Esses são os principais objetivos do Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul, Centronor. Com sede em Vacaria (RS), o centro foi fundado em 2003 e desde então já treinou mais de 800 motoristas em 65 edições de seu programa.

Idealizado pela Transportes Cavalinho, Rodoviário Schio e Transportes Bertolini, o Centronor surgiu com a intenção de profissionalizar os motoristas destas transportadoras. Hoje, o centro já atende outras 105 empresas agregadas e prepara-se para treinar qualquer pessoa que tenha o interesse de se profissionalizar no transporte rodoviário de cargas.

Com enfoque na formação humana e profissional, o curso do Centronor tem duração de cinco dias, carga horária de 42 horas e está dividido em quatro módulos. No primeiro são discutidos temas como apresentação e postura, atendimento ao cliente, documentação, legislação e direção defensiva. No segundo, os alunos têm acesso a informações sobre meio ambiente, segurança, álcool, drogas, alimentação e primeiros socorros.

O terceiro módulo trata sobre mecânica básica e manutenção de pneus; e o quarto, de direção econômica e eficaz.

"Não achamos que o motorista de caminhão seja um profissional autômato, por isso trabalhamos o seu lado humano também. Juntos, eles são responsáveis por transportar 70% das riquezas do País e precisam ser valorizados e respeitados para que cumpram esse papel com segurança e responsabilidade", afirma Renato Rossatto, coordenador do Centronor.

Semanalmente, o Centronor recebe 16 profissionais. Eles ficam instalados no próprio centro e são divididos em quatro turmas para cursar cada um dos módulos.

Além das aulas teóricas, os alunos passam por uma orientação psicológica e uma atividade de terapia. Eles também colocam na prática tudo que aprenderam guiando um caminhão Scania acompanhados de um instrutor, em um percurso de 35 quilômetros. A prática é realizada antes e depois do treinamento, para comparar os resultados obtidos.

A Scania é parceira do Centronor desde a sua fundação e, além de ceder o caminhão para o treinamento,

Orientação psicológica, terapia e aulas práticas e teóricas ajudam a formar motoristas mais responsáveis



Fotos: Gilmar Gomes

colabora com o envio de literatura técnica e peças para as salas de atividades práticas do centro. Há também total apoio da concessionária local, a Mecacil.

Os resultados operacionais podem ser avaliados numericamente. No último treinamento, foi constatada uma melhoria de quase 9% no consumo de combustível e uma redução de 60% nas trocas de marchas.

"Mas os ganhos não são só operacionais. Buscamos a conscientização do profissional. Acidentes de trânsito não são fatalidades, já que 90% são causados por falhas humanas. Além de orientar para um aumento da rentabilidade dos negócios, nos ocupamos também em educar para que se comportem conscientemente no trânsito, tornando-se verdadeiros e valorosos profissionais do volante e cidadãos no real significado da palavra", enfatiza Rossatto. (HF)

Especialista em cargas perigosas

Divulgação

Transportes Ilzauspe, do Chile, está entre as três maiores companhias de transporte de cargas perigosas relacionadas com mineração, conduzindo cerca de 1,4 mil toneladas de subprodutos químicos por dia

De origem familiar, a fundação da companhia data de 1975, quando Tomás Ilzauspe Irigoyen, empresário de origem espanhola, estabeleceu sua base na região de Rancagua, no Chile. Ele começou a transportar ácido sulfúrico para a divisão El Teniente, da Corporación Nacional del Cobre – Codelco com apenas dois caminhões.

Com o passar dos anos, o negócio foi crescendo e a frota passou para dez, gerando uma carteira de clientes com contratos importantes e estáveis. No início da década de 1990, Tomás Ilzauspe faleceu e seus negócios foram herdados pelos filhos. Maricarmen assumiu a panificadora e Tomás assumiu os transportes.

Depois de aprender os principais elementos do mercado, o que demorou quatro anos, Tomás Ilzauspe, o filho, orientou a empresa ao transporte de cargas perigosas destinadas às empresas de mineração e à indústria química como o principal segmento de operação. Sua escolha proporcionou um período de crescimento e prosperidade que se estende até hoje, posicionando a empresa como a terceira mais importante do transporte de ácido sulfúrico no Chile.

Atualmente, a companhia possui uma frota de 57 caminhões de última geração. Desses, cerca de 20% são

Scania, de tração 6x4, com 400 cavalos de potência, freio auxiliar Scania Retarder e capacidade de carga de 28 toneladas. Eles percorrem aproximadamente 350 quilômetros em uma rota que vai desde os portos marítimos, no nível do mar, até os 5 mil metros de altitude.

Para Tomás Ilzauspe há fatores-chaves na manutenção dos clientes e no crescimento do negócio: a qualidade do serviço e o padrão de segurança. "Nós somos os administradores da carga e responsáveis por todo o processo logístico. As companhias americanas, canadenses e australianas são muito exigentes quanto ao serviço e à segurança. Para eles, desenvolvemos planos estratégicos de curto prazo. Possuímos um departamento de gerenciamento de riscos, com profissionais que conhecem nossos padrões e procedimentos", explica o empresário.

Por Rodrigo Troncoso, do Chile



Fotos: Nei Cordeiro

Em sintonia com os clientes

Promoções do Consórcio Scania Brasil reúnem milhares de clientes da marca em eventos que conquistam a aprovação de todos

Em 2002, cerca de 2 mil clientes Scania tiveram a oportunidade de assistir ao show do cantor Leonardo, em São Paulo. No ano de 2003, foi a vez do cantor Daniel apresentar-se para um grupo de mais de 4 mil pessoas na Costa do Sauípe, na Bahia, e no Costão do Santinho, em Santa Catarina. No final de 2004, outras 4 mil pessoas estiveram em um transatlântico em uma viagem pelo litoral brasileiro. Em apenas três anos, mais de 10 mil clientes Scania participaram das promoções do Consórcio Scania Brasil.

A promoção "Família Scania Navio Costa Victoria", que levou clientes e empresários do setor de transporte em um cruzeiro no

maior e mais luxuoso transatlântico que navega pela costa brasileira, foi a ação mais recente do consórcio. O navio partiu do porto de Santos, em São Paulo, levando cerca de 2 mil pessoas das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, fazendo escala em Búzios (RJ) e aportando em Salvador (BA). Os 2 mil participantes do Norte e Nordeste embarcaram no porto de Salvador e fizeram a rota contrária, até Santos.

O Costa Victoria possui 964 cabines e hospeda até 2.394 passageiros. Com 253 metros de comprimento, 32 metros de largura e 52 metros de altura, pesa mais de 75 mil toneladas. Possui 13 andares e 21 elevadores, sendo que 4 deles são panorâmicos. Para o cruzeiro promovido pelo Consórcio Scania Brasil, foram envolvidos

mais de duzentos profissionais, sem contar a tripulação do navio – 780 pessoas.

Durante a viagem, os convidados puderam escolher diversas opções de entretenimento. O navio dispunha de uma área de lazer de 32.000 m², incluindo piscinas, bares, saunas, teatros, cinema, salão de jogos, sala de ginástica, cassino e diversos restaurantes, nos quais foram consumidas cerca de 10 mil refeições diariamente.

Segundo Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio, uma das principais atrações foi o Porto Scania, local destinado à visitação, em que os clientes obtinham informações sobre produtos e serviços com colaboradores da Scania, assistiam a vídeos sobre a empresa e o Consórcio.

Os clientes tiveram a oportunidade de conhecer em primeira mão durante a viagem o mais novo modelo da Família: o R 420 EVolução com nova motorização eletrônica, que já atende às normas de emissões do Conama P5 (Euro 3).

“O Consórcio Scania Brasil acertou em cheio ao fazer uma promoção como esta. A viagem foi realmente inesquecível. Tive a oportunidade de ir com toda a minha família e isso fez com que nos sentíssemos mais unidos. Foi acima de tudo a realização de um desejo, o que estreita ainda mais a minha relação com a Scania”, afirma Paulo Bedin, proprietário da Rodoviário Bedin.

História de sucesso – O consórcio opera desde 1982, e nestes 23 anos já comercializou mais de 72 mil cotas de caminhões, ônibus e semi-reboques. Hoje, a empresa é a maior administradora de consórcio no ranking do Banco Central no segmento de veículos pesados.

Nos últimos três anos, o Consórcio Scania Brasil vendeu mais de 8 mil cotas, das quais mais de 80% foram por meio de promoções. Suas vendas de veículos representam um volume de aproximadamente 30% nos negócios da Scania.

“Promoções como essas nasceram com a intenção de fidelizar

os clientes Scania, integrando-os em momentos de descontração, e atraem cada vez mais adeptos, aumentando o número de vendas de cotas do consórcio anualmente”, afirma Rocha, satisfeito com o resultado das promoções que se tornaram um grande atrativo da marca.

Em 2005, Argentina e Chile são destinos certos para os clientes do Consórcio. As cotas adquiridas até o final de março deram direito a uma viagem a Buenos Aires, que acontecerá no mês de maio. Para os clientes que comprarem entre os meses de abril, maio e junho, as paisagens de Santiago do Chile serão a próxima parada.

Em Buenos Aires, os clientes assistirão ao vivo à transmissão da assembléia do Consórcio. Na noite seguinte, participarão de um jantar e terão a oportunidade de assistir a um show de tango na casa mais tradicional da capital argentina. O roteiro inclui visitas a Puerto Madero, Recoleta, e La Boca. Para o Chile, a programação será similar. (TN)



Turismo entre amigos: cerca de 4 mil pessoas confraternizaram-se a bordo do maior navio a navegar pela costa brasileira

Três gerações percorrendo os Andes

Há 60 anos, a empresa de transportes Hugo Simonassi presta serviços entre Mendoza e Santiago do Chile, com uma frota composta em 85% por caminhões Scania

Marcelo Simonassi é um dos responsáveis por dar continuidade à empresa Transportes Hugo Simonassi S.A., fundada em 1945. “Meu avô começou com dois pequenos caminhões. Depois vieram meu pai e meu tio. A empresa se dividiu e minha família ficou com o serviço de transportes. Hoje são minha mãe, minhas irmãs e eu próprio que estamos à frente da empresa”.

A Transportes Hugo Simonassi conta com um total de 33 caminhões, dos quais 28 são Scania. Atualmente trabalham na empresa estabelecida em Maipu, Mendoza, 45 pessoas, com mais 5 outras no Chile. Além do serviço que historicamente destacou a empresa, também oferecem, desde 1999, encomendas

de importação e exportação. Entre os serviços diferenciados, estão a abertura de contêineres, com a consequente transposição de mercadorias do contêiner, como se o barco chegasse até o caminhão. Desta maneira o cliente economiza em custos de transporte, pois não precisa devolver o contêiner ao porto.

Limite de comprimento – A idade média da frota é de cinco anos, porém há caminhões de 1994. “Sempre fomos tradicionais do modelo com capô. Mas, como agora utilizamos caminhões com reboque de 14,5 metros, partimos para os modelos com cabinas avançadas. A diferença é baseada no tipo de carreta utilizada. Com a cabina avançada, o comprimento

não é excedido. Mas sempre gostamos de caminhões com muita potência, pois atravessar a cordilheira exige essa característica”, diz Simonassi.

Dos 500 quilômetros percorridos por um caminhão desde Mendoza até Santiago de Chile, ou algum porto, como Valparaíso, 355 são de cordilheira pura. Desde a capital da província até Las Cuevas, o caminhão sobe 3.900 metros em 280 quilômetros de percurso, e desce esses 3.900 metros em 75 quilômetros, no trecho que vai de Las Cuevas até Los Andes.

“Imagine que ocorra a fadiga dos materiais ou uma falha dos freios ou da direção em uma dessas descidas, seria um desastre. Por isso, o desempenho deve ser ótimo, de acordo às exigências do terreno. Esse é um dos motivos pelos quais preferimos a Scania. Sentimos tanta gratidão pela marca que nossos depósitos estão pintados com o símbolo e o logotipo da Scania”, conta Simonassi.

Por Julio Cortéz, da Argentina





Cara-chata: cabinas avançadas, modelo R, são novidade no mercado mexicano

M.H.G.

Aposta no inusitado

Pronta para continuar crescendo no mercado de transporte rodoviário mexicano, a Potosinos inova com a compra de 10 novos caminhões Scania com cabina avançada

A Transportes Potosinos, do México, acaba de adquirir 10 caminhões Scania, modelo R 400 6x4 e R 340 4x2. Em um mercado historicamente dominado por caminhões de conceito norte-americano, com cabina com capô, a peculiaridade desses veículos é a cabina avançada. A compra faz parte do projeto de renovação e ampliação da frota da empresa.

Com os novos caminhões, a Potosinos poderá utilizar a configuração de cavalo-mecânico implementado com dois semi-reboques de 43 pés sem nenhum problema, dentro da regulamentação de Pesos, Dimensões e Medidas, da Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) do México.

“Comparada com a cabina T (com capô), a cabina R (avançada)

da Scania proporciona um raio de giro reduzido. Menor e mais produtiva, ela é ideal para veículos de distribuição que realizam tanto viagens de grandes distâncias, como aqueles que operam em grandes cidades”, explica Silvio Bracesco Jr., diretor geral da Scania no México.

Solução de transporte – Arturo Blanco, presidente do Conselho de Administração da Potosinos, aposta que os caminhões Scania com cabina avançada representarão uma excelente alternativa para sua empresa, que busca maior rentabilidade e produtividade com o desenvolvimento das melhores soluções logísticas para seus clientes.

“Com parâmetros reais do comportamento dos caminhões Scania nas rodovias mexicanas, estamos

seguros do desempenho dos veículos recém adquiridos”, afirma.

A Potosinos é uma empresa familiar, com cerca de 50 anos no setor de transporte rodoviário mexicano. Seu escritório encontra-se na cidade de Guadalajara e sua frota é composta por 90 caminhões com uma idade média de 4 anos.

Os caminhões da transportadora percorrem mensalmente entre 15 e 17 mil quilômetros, o que representa cerca de 180 a 200 mil quilômetros anuais. E suas rotas alcançam a Cidade do México, Monterrey, Aguascalientes, San Luis Potosí e Nuevo Laredo.

“É uma política da Potosinos renovar os veículos cada quatro anos. Com isso oferecemos um serviço de qualidade a nossos clientes, garantindo que sua carga chegará sem nenhum problema. Os novos veículos Scania operarão em rotas muito específicas, nas quais é necessário oferecer melhor rendimento e produtividade”, afirma Blanco.

Por Marco Hernández G., do México

Prontos para administrar o negócio Scania

Primeira turma formada pelo Scania Professional América Latina é brasileira



Depois de três anos de treinamento e mais de 280 horas em sala de aula, os brasileiros da primeira turma

da América Latina, e segunda no mundo, do treinamento de capacitação gerencial Scania Professional receberam seus certificados.

Os formandos participaram de uma cerimônia em São Paulo (SP), que contou com a presença de representantes da Scania, das concessionárias e coordenadores do programa no Brasil e no mundo. A solenidade teve caráter de formatura, com direito à execução do hino nacional, discurso, homenagens e entrega de diplomas.

Desenvolvido pela matriz da Scania na Suécia, o Scania Professional foi criado para preparar os gerentes das concessionárias e colaboradores da Scania para administrar de forma mais profissional os negócios na rede de concessionárias.

MBA Scania – “O Scania Professional é um curso focado na formação profissional, com carga horária e conteúdo muito semelhantes aos MBAs (Master in Business Administration) disponíveis hoje no mercado brasileiro, porém com foco no negócio Scania”, explica Diogo Soldatti, coordenador da área de Treinamento da Scania no Brasil.



Festa de formatura: curso Scania Professional procura repetir até mesmo as formalidades acadêmicas

O conteúdo do programa foi adaptado às necessidades do mercado nacional e condensado, com um ano a menos que o projeto original sueco. No Brasil, para uma média de 12 eventos por ano são investidos R\$ 200 mil. Inicialmente, as turmas eram formadas por gerentes de Peças, Serviços e Vendas, abrindo-se posteriormente para todas as outras áreas de atuação gerencial.

“É necessário construir canais de comunicação e mesclar as áreas para que nossos profissionais tenham uma visão geral de todo o negócio Scania”, afirma Artur Westin, analista de treinamento do departamento de Sales and Market Support da Scania, responsável pela adaptação e implantação do curso na América Latina.

O treinamento é dividido em módulos realizados de seis em seis meses, e seu grande diferencial é

que ao final de cada etapa os alunos elaboram um plano de atividades, que deve ser aplicado na prática. O módulo seguinte é sempre iniciado com os resultados obtidos e os métodos utilizados.

“Não há nada igual ao Scania Professional em termos de especialização. Em um primeiro momento, achávamos que o curso seria basicamente revisão de conceitos, mas no decorrer dos módulos essa visão foi mudando. O curso nos deu as ferramentas para gerenciar e administrar da melhor maneira possível, cabe a nós agora utilizá-las”, diz Ulisses Rossetti, orador escolhido pela turma, que trabalha na organização Scania há 25 anos.

Atualmente, oito turmas cursam, em diferentes módulos, o Scania Professional, caminhando em níveis distintos. Duas delas se formam ainda nesse ano. (TN)

A força do Norte

Três empresas do setor de transporte de passageiros do Norte peruano apostam nos veículos Scania

As empresas de transporte rodoviário Eppo, Cial e El Dorado, que atuam no ramo turístico no Norte do Peru, compartilham suas experiências com motores Scania há anos. Muitos desses motores superam a marca de 1 milhão de quilômetros percorridos sem a necessidade de nenhum tipo de reparo técnico.

A Eppo, que opera no setor de serviços de transporte público, utiliza veículos Scania desde 1990. "Iniciamos com três ônibus, modelo F112 e logo depois vieram os K113. Em 2005, iremos receber mais quatro unidades do Scania F", afirma Aurélio Bayona, Gerente Geral da Eppo.

A empresa acaba de firmar com a Scania um acordo de manutenção e aposta também nas peças de reposição legítimas, consciente dos benefícios que representam em relação à vida útil dos veículos.

"O serviço de Pós-Venda da Scania garante um melhor rendimento de nossa frota e propicia as melhores soluções para nossos problemas. Investimos mais com a compra de peças de reposição legítimas, mas recuperamos esse valor com o maior tempo de operação, permitindo obter um rendimento de 100% dos nossos ônibus", comenta Bayona.

Em 1978, a El Dorado iniciou suas atividades no setor de transporte de passageiros. Sua relação com a Scania começou logo depois, em 1982, ano em que a empresa adquiriu os primeiros seis ônibus modelo F112, dos quais três se mantêm em operação até hoje.

Sua frota é composta por 24 veículos, sendo que 15 deles são veículos Scania.



Eppo, El Dorado e Cial têm histórias vinculadas à Scania e alguns de seus primeiros veículos da marca ainda rodam pelo Peru

TRANSP EL DORADO
TUMBES - CHICLAYO - TRUJILLO

EL DORADO

PIURA - TUMBES
AGUAS VERDES
MAYO
10:00 a.m.
10:30 w
10:30 w
11:00 p.m.
11:30 w
11:30 w
12:00 p.m.
12:00 w
12:00 w
TRUJILLO
12:00 TARDE
12:00 NOCHE



Bernardo Palácios, gerente geral da El Dorado, atribui os bons resultados dos ônibus da marca à manutenção regular e constante dos motores pelos mecânicos capacitados pela Scania. Para 2005, está prevista a aquisição de mais quatro veículos.

Fundada em 1994, por Luis Ciccía, a Cial tornou-se popular por oferecer aos passageiros destinos cobiçados, como as praias do Norte peruano, de Punta Sal e Máncora.

Os primeiros veículos Scania foram adquiridos em 1999, quando a empresa acrescentou à sua frota cinco ônibus F113.

"A projeção da Cial é que em 2007 tenhamos 100 ônibus para o serviço de transporte, mantendo a promessa de chegar a destinos que ninguém chega e para satisfazer as expectativas dos passageiros", afirma Ciccía.

Por Desirée Lustig, do Peru



Concessionárias do Brasil seguem processo mundial de padronização de operação da Scania

Rede padronizada

Em pouco mais de um ano, oito casas já foram certificadas pelo programa mundial de padronização de operações das concessionárias Scania, que vem sendo implantado no Brasil. A ferramenta tem a função de adequar ao padrão global da montadora itens como identificação visual, tempo de atendimento e disponibilidade de peças e serviços.

No Brasil, as casas certificadas até agora foram Quinta Roda Sumaré, Novepe Recife, Cotrasa Ponta Grossa, Codema Guarulhos, Movesa Vitória da Conquista, Varella Aparecida de Goiânia, Ediba Cordilheira Alta e Venac Viana. Até o final do ano, a previsão é que mais 23 concessionárias sejam avaliadas para certificação.



SuperZerado entrega veículos personalizados

A empresa Rosamar Extratora e Comércio de Areia acaba de adquirir dois caminhões usados Scania, por meio do programa de veículos seminovos e usados da montadora, o SuperZerado.

Negociados pela concessionária Codema Guarulhos, os caminhões modelo P 360 com tração 4x2 adquiridos pela Rosamar foram entregues pelo SuperZerado já com a identificação visual da empresa.

A Rosamar atua no ramo de extração de areia e pedra em toda a região do Vale do Paraíba, em São Paulo, e conta com um total de 14 veículos em sua frota.

Todos os caminhões do programa SuperZerado passam por uma revisão detalhada de mais de 130 itens e reparos na funilaria, pintura e tapeçaria, quando necessário. Recebem também pneus novos e a garantia de 90 dias sobre o motor e o trem-de-força.



Prêmio para o líder em pesados

A Scania ganhou, pela quinta vez, o Prêmio Lótus na categoria Marca do Ano em Caminhões Pesados. Promovida anualmente pela revista Frota & Cia, a premiação homenageia os fabricantes dos veículos comerciais mais vendidos no Brasil durante o ano, com base em números oficiais da ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

Ao todo, a Scania já ganhou o Prêmio Lótus 10 vezes em diversas categorias. Em sua 12ª edição, a premiação reuniu os principais representantes da indústria automotiva do País no Museu Brasileiro de Escultura, em São Paulo (SP).

Com 6.093 unidades vendidas em 2004, a Scania obteve 24,2% de participação e terminou o ano na liderança do mercado nacional de caminhões pesados.

Roberto Leoncini, gerente de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil recebe o Prêmio Lótus pela liderança em caminhões pesados no mercado nacional em 2004

Rede de concessionárias Scania no Brasil

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepe - Tel. (82) 262-1414
E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 2101-4043
E-mail: supermac@supermac-am.com.br
Supermac (loja) - Tel. (92) 622-0298
E-mail: supermac.filial@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
Movesa - Tel. (77) 3611-4831
E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br
- Feira de Santana
Movesa - Tel. (75) 3602-9400
E-mail: administracaofeira@movesa.com.br
- Salvador
Movesa - Tel. (71) 3281-9100
E-mail: ssageral@movesa.com.br
- Teixeira de Freitas
Movesa - Tel. (73) 3292-5200
E-mail: bxfgeral@movesa.com.br
- Vitória da Conquista
Movesa - Tel. (77) 3423-5135
E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varela - Tel. (61) 2104-5000
E-mail: veiculos.df@varelaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- Viana
Venac - Tel. (27) 3346-7900
E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varela - Tel. (62) 4006-4079
E-mail: varela@varellapesados.com.br
- Rio Verde
Varela - Tel. (64) 612-3233
E-mail: varela@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 3542-9494
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 3253-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br

São Luis

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

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br
- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 411-5555
E-mail: servicooro@rotaoeste.com.br
- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 511-1500
E-mail: comercialsnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes - Tel. (67) 393-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
E-mail: itaipu@itaipumg.com.br
- Governador Valadares
Covepe - Tel. (33) 3279-9000
E-mail: covepe@covepegv.com.br
- Juiz de Fora
Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br
- Montes Claros
Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br
- Muriaé
Covepe - Tel. (32) 3729-3444
E-mail: veiculos@covepe.com.br
- Patos de Minas
Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br
- Pouso Alegre
Codema - Tel. (35) 3422-5600
E-mail: pousoalegre@codema.com.br
- Uberlândia
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- Belém
Guataparã - Tel. (91) 3242-0211
- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 3322-6206
E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br

- Marituba
Guataparã - Tel. (91) 4005-2222
E-mail: vendas.veiculos@guatapara-pa.com.br

PARAÍBA

- Bayeux
Novepa - Tel. (83) 232-1686
E-mail: novepa@novepa.com.br

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 335-6633
E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 346-0202
E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br

- Guarapuava
Cotrasa - Tel. (42) 3624-2188
E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.com.br

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

- Maringá
P. B. Lopes - Tel. (44) 228-5757
Homepage: www.pblopes.com.br

- Pato Branco
Cotrasa - Tel. (46) 3224-8080
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

- Ponta Grossa
Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

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

- Recife
Novepe - Tel. (81) 3253-8228
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUI

- Teresina
Alpha - Tel. (86) 220-6700
E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

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

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
www.equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Parnamirim
Carajás - Tel. (84) 272-2849
E-mail: carajas@digicom.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

- Carazinho
Brasdiesel - Tel. (54) 330-3600
E-mail: brasdiesel.adm.cz@brasdiesel.com.br

- Caxias do Sul
Brasdiesel - Tel. (54) 238-0900
E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 481-3887
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- Garibaldi
Brasdiesel - Tel. (54) 463-8800
E-mail: brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br

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

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

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

- Passo Fundo
Mevepas - Tel. (54) 317-9600
E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br

- Pelotas
Suvesa - Tel. (53) 274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- Portão
Suvesa - Tel. (51) 562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

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

- Vacaria
Mecacil - Tel. (54) 232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
Rovema - Tel. (69) 421-5696
E-mail: rovemaji-parana@rovema.com.br

- Porto Velho
Rovema - Tel. (69) 222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 322-3715
E-mail: rovemavilhena@rovema.com

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba - Tel. (48) 296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

- Concórdia
Ediba - Tel. (49) 442-5011
E-mail: concordia@ediba.com.br

- Cordilheira Alta
Ediba - Tel. (49) 328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- Itajaí
Mevale - Tel. (47) 341-0800
E-mail: mevale@mevepi.com.br

- Joinville
Meville - Tel. (47) 473-7597
E-mail: meville@mevepi.com.br

- Lages
Ediba - Tel. (49) 226-0411
E-mail: lages@ediba.com.br

- Piçarras
Mevepi - Tel. (47) 345-0577
E-mail: mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul
Mevesul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevesul@mevepi.com.br

- Tubarão
Ediba - Tel. (48) 628-0511
E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
E-mail: qrodadar@quintaroda.com.br

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

- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 3653-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br

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

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

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Codema - Tel. (13) 3821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

- Ribeirão Preto
Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
E-mail: escandinavia@convex.com.br

- Salto Grande
P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
Codema - Tel. (11) 4976-2755
E-mail: santandre@codema.com.br

- Santos
Codema - Tel. (13) 3203-2980
E-mail: santos@codema.com.br

- São José do Rio Preto
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
E-mail: escandinavia@riopreto.com.br

- São Bernardo do Campo
Codema - Tel. (11) 4396-6336
E-mail: saobernardo@codema.com.br

- São Paulo
Codema - Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
E-mail: saopaulo@codema.com.br

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 3221-2838
E-mail: sorocaba@codema.com.br

- Sumaré
Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
Movesa - Tel. (79) 253-1204
E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3314-2100
E-mail: mcm@mcmtocontins.com.br

- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-2447
E-mail: mcm@mcmtocontins.com.br

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra
Tel. (005913) 349-2828

- CHILE - Santiago
Tel. (00562) 3940-0400

- COLÔMBIA - Santafé de Bogota
Tel. (00571) 268-3200

- COSTA RICA - San Jose
Tel. (00506) 290-2255

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

- GUATEMALA - Guatemala
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

- MÉXICO - México D. F.
Tel. (005255) 5078-0300

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

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

- PERU - Lima
Tel. (00511) 241-3016

- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo
Tel. (001809) 530-2850

- URUGUAI - Montevídeu
Tel. (005982) 924-0433/0435

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

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

0800 19 4224

www.scania.com.br





Aceite o desafio. Seja um vencedor!



O MELHOR DO BRASIL
É O BRASILEIRO

Quer participar da competição MELHOR MOTORISTA DE CAMINHÃO DO BRASIL?

Veja como é fácil:

Passar em uma concessionária Scania, de 2 de maio a 24 de junho, solicite o formulário de inscrição, responda a um questionário e pronto, você já estará participando!

O evento irá selecionar o melhor motorista de caminhão por meio de provas teóricas e práticas abordando a segurança nas estradas, primeiros socorros, legislação de trânsito, habilidades em manobras e economia de combustível.

O ganhador será premiado com uma viagem com acompanhante para assistir a um jogo da Copa do Mundo de Futebol da Alemanha em 2006 e uma visita à Fábrica da Scania na Suécia.

A participação é aberta a qualquer motorista portador de carteira de habilitação categoria "E", independente da marca do seu caminhão.

A competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil faz parte da campanha "Educação para a Segurança", iniciativa da Scania para valorizar o motorista, que quando treinado e devidamente capacitado pode contribuir em muito para a diminuição dos acidentes nas estradas. Afinal, a Scania acredita que para quem vive na estrada o destino sempre é a vida.



Patrocínio:



REPSOL



Apoio:



Rede Scania