

Rei da Estrada



Excelência e eficiência



Atendimento de emergência 24 horas por dia, serviço realizado com precisão no menor tempo possível e um cafezinho para agradar o cliente. Esse é o conceito de Serviço da Scania

Como fazer do caminhão parado algo produtivo

Ninguém compra um caminhão ou ônibus pesado pensando em ganhar dinheiro com ele parado. Isso é fato. Mas poderia não ser bem assim. O grande desafio dos próximos tempos não está só na tecnologia de ponta dos produtos, já de domínio em maior ou menor escala por parte da maioria dos concorrentes e com longevidade assegurada. O grande desafio está em como tirar essa conotação negativa da atividade de Serviços de um caminhão ou ônibus, que é parte integrante da vida útil desses e não pode ser negligenciada. Precisamos olhar positivamente para o momento em que um veículo pára de maneira programada na oficina e fazer disso algo produtivo e – por que não? –, prazeroso para o cliente.

Com isso em mente, a Scania reformulou sua estrutura de Pós-Venda na América Latina e prepara para curto prazo a discussão e a ampliação de seu portfólio de Serviços. Desde 1º de maio, eu tenho a responsabilidade de comandar a área de Serviços da Scania Latin America, que passa a reunir as atividades de Logística e Vendas de Peças, Treinamento, Serviço propriamente dito e, claro, Marketing e Desenvolvimento de Serviços de Pós-Venda.

É realmente um grande desafio e uma ótima oportunidade para mim, depois de comandar a concessionária Scania Codema nos últimos três anos e de ter gerenciado as vendas nacionais de caminhões da Scania no Brasil de 1999 a 2002.

Já temos algumas ações em andamento, outras implementadas, que têm mostrado ao cliente a ponta desse iceberg produtivo que pode ser a atividade de Serviços. São os Contratos de Reparo e Manutenção, os Contratos de Manutenção Preventiva, a venda de veículos usados, o atendimento de emergência 24 horas, o treinamento de motoristas, os sistemas de rastreamento, e tantos outros.

Mas é preciso mais. Temos que descobrir o que o cliente necessita e valoriza. Temos que ter em Serviços a mesma excelência que a Scania perpetuou em seus veículos ao longo dos anos. Quem sabe o motorista possa pagar contas suportado por um terminal conectado à Internet da própria concessionária. Quem sabe ele possa ter acesso a informações de novos fretes caso esteja voltando descarregado da viagem.

Vamos propor uma mudança de atitude. De reativa, caracterizada pela ação apenas quando da chegada do cliente com um problema no veículo, para proativa, quando oferecemos vantagens para que o cliente venha até a concessionária realizar o reparo e com isso ganhar algo mais. Algo que pode ser a otimização de seu tempo na realização de outras tarefas enquanto o caminhão é reparado.

Silvio Munhoz,
diretor de Serviços da Scania Latin America



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 de capa:
Renato Merlini

Projeto Gráfico,
Editoração 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



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

4 Evento

Programa "Seu Negócio, Nossa Especialidade" leva clientes à fábrica da Scania

6 Consórcio

"Família Scania Costa Fortuna" vai levar clientes em cruzeiro pelo litoral brasileiro

7 Venda

Distribuidoras afiliadas ao Grupo Braspress adquirem caminhões Scania pela primeira vez

8 Parceria

Scania e Yanmar fecham acordo para venda e reparo de motores marítimos na América Latina

10 Entrevista

Coreógrafo Carlinhos de Jesus comenta a sua participação no projeto Time dos Sonhos

11 Curiosidade

Colecionador mostra seu acervo com mais de 700 miniaturas Scania

12 Cliente

Viação García volta a negociar com a Scania

14 Operação

História e tecnologia aliam-se para a distribuição de vinhos da Rodoviário Mio

16 Reportagem de Capa

Nova área de Serviços da Scania para a América Latina vai integrar ainda mais a concessionária aos negócios do cliente

20 Segurança no trânsito

Melhor motorista de caminhão do Brasil agrega à sua frota veículo utilizado na competição

21 Utilidade

Guia Rodoviário aponta as 15 melhores estradas do País e os Estados com rodovias precárias

22 Motores

Novo empurrador equipado com motores Scania faz o transporte de cana-de-açúcar pelo Rio Tietê

24 Responsabilidade social

Em três anos de apoio, Scania totaliza sete núcleos do projeto VivaVôlei

25 Peru

Operação com ônibus Scania faz da Itisa referência no transporte de passageiros peruano

26 Argentina

Motoristas da Servicios Especiales San Antonio elegend a Scania para renovação da frota

26 México

Ônibus Scania atende seleção mexicana de futebol durante a preparação para a Copa do Mundo 2006

28 Gente & Fatos



Faça seu pedido

Pronta para fechar negócios, Scania traz clientes para dentro da fábrica e mostra que tem a solução certa para todas as operações de transporte pesado

Entre 22 de maio e 12 de julho, a Scania, em parceria com a rede de concessionárias, reúne em sua fábrica, em São Bernardo do Campo (SP), clientes e potenciais clientes para informar sobre as diferentes soluções de transporte que oferece. Com foco na segmentação do setor de pesados, o programa, que recebe o nome de "Seu Negócio, Nossa Especialidade", tem o objetivo de captar novos clientes, criar oportunidades de negócios e consolidar ainda mais a marca.

"Nosso público-alvo são potenciais compradores de diversos segmentos do transporte pesado, principalmente aqueles que ainda não possuem um Scania. Vamos aproveitar o fato de a família de caminhões Scania EVolução ser a mais completa do mercado brasileiro para abordarmos todos os segmentos, mostrando que podemos oferecer o veículo na medida certa para cada tipo de atividade", declara Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Ao todo, serão 10 edições do evento, divididas em dois dias cada uma. Nelas, os convidados terão a oportunidade de assistir a palestras sobre o cenário macroeconômico, a legislação referente ao setor de transporte no Brasil e o portfólio de veículos Scania por tipo de operação. Também será possível conhecer ferramentas de negócios, como o Consórcio Scania, além de ficar melhor informado sobre as soluções de financiamento para a compra de caminhões pesados.

"Fazendo um paralelo entre a legislação do segmento de transportes vigente hoje no País e a linha de produtos disponibilizada pela Scania atualmente, mostramos para os transportadores durante o evento que temos o produto mais adequado para cada operação. A tecnologia Scania oferece o menor consumo de combustível e o maior torque do mercado brasileiro em todas as categorias, dos 230 aos 580 cavalos", explica Antonio Celso Mendonça, responsável pela Engenharia de Vendas da Scania no Brasil.

Teste prático – Para evidenciar as vantagens do produto Scania em cada aplicação, a programação do "Seu Negócio, Nossa Especialidade" tem também uma parte dinâmica, que dá aos visitantes a oportunidade de testar os caminhões P 270, P 310, P 340, R 380 e R 420. Durante o test-drive, dois estandes, divididos por motorização – um sobre os veículos de até 340 cavalos de potência e outro dos caminhões com potência a partir de 380, tiram as dúvidas sobre o conteúdo apresentado nas palestras.

O "Seu Negócio, Nossa Especialidade" também coloca à disposição dos convidados informações sobre as soluções em serviços da Scania, que objetivam proporcionar disponibilidade e produtividade ao transportador. Consultores dão explicações sobre o R&M – Contrato de Reparo e Manutenção, o IRIS – Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, e o SuperZero, programa de seminovos e usados da montadora.

"Mais uma vez aproveitamos a oportunidade de estar reunidos com transportadores de todo o País para mostrar que temos, além dos melhores produtos, uma rede de concessionárias distribuída estrategicamente por todo o território nacional e altamente capacitada para atender o cliente em todo o ciclo de vida do caminhão, desde a venda, passando pela manutenção, até a compra dos veículos usados", afirma Leoncini.

O encerramento do evento conta com a participação de agentes financeiros de bancos parceiros da Scania, possibilitando que o cliente feche negócios durante a própria visita. "Com um público de 50 clientes por evento, esperamos que muitas vendas sejam efetivadas até o encerramento. Acreditamos que o projeto nos proporcionará também um bom retorno de imagem, principalmente nos segmentos de potências inferiores a 380 cavalos", explica Leoncini.

Até o final do Programa "Seu Negócio, Nossa Especialidade", espera-se a visita de 500 transportadores. É a segunda vez que a Scania abre as portas da fábrica em uma ação que promove aproximação com clientes. Em 2005, a área de Vendas de Caminhões da montadora realizou o Programa Scania Qualidade Contínua, que na ocasião tinha como meta promover o novo modelo R 420 EVolução e mostrar as vantagens dos motores eletrônicos, recebendo cerca de 400 clientes.

HF

“Vamos aproveitar o fato de a família de caminhões Scania EVolução ser a mais completa do mercado brasileiro para abordarmos todos os segmentos, mostrando que podemos oferecer o veículo na medida certa para cada tipo de atividade ”

Roberto Leoncini,
gerente executivo de Vendas
de Caminhões da Scania no Brasil

Foto: Renato Meirini



Cardápio

SCANIA

Segmentação

Cabines

P  

R  

Potências

230 340 480

270 380 580

310 420

Serviços



Configurações de rodas

4x2 6x2

6x4 8x4

Passagem garantida

Consórcio Scania oferece viagem no maior e mais luxuoso transatlântico europeu que navega pela costa brasileira aos clientes que adquirem cotas de veículos da marca

Pelo quinto ano consecutivo, o Consórcio Scania promove um grande evento com objetivo de fidelizar antigos e conquistar novos clientes. Desta vez, a promoção "Família Scania Costa Fortuna" irá levar, no final de 2006, empresários do setor de transportes de todas as regiões do País em um cruzeiro a bordo do maior e mais luxuoso transatlântico europeu que navega pela costa brasileira, o navio Costa Fortuna.

Para garantir sua passagem e a de um acompanhante, o cliente Scania deverá comprar uma cota de consórcio de caminhão ou ônibus até o mês de agosto, adquirindo assim o direito a uma das 1.358 cabines do transatlântico, que acomoda cerca de 3.470 passageiros. Serão duas saídas, uma no dia 17 e outra no dia 20 de dezembro.

"A viagem proporcionará três noites de muita diversão, em um

roteiro pela belíssima costa brasileira, saindo de Santos, litoral Sul de São Paulo, passando pelo Estado do Rio de Janeiro e, na viagem de volta, realizando uma parada especial em Ilha Bela (SP)", explica Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania.

O Costa Fortuna é um dos 20 maiores navios do mundo. São 272 metros de comprimento – o equivalente a três vezes o tamanho de um campo de futebol – e 66 metros de altura, em 17 andares. Com uma excelente infra-estrutura, o navio tem à disposição 11 bares, um teatro em três níveis – com capacidade para 1.350 pessoas –, quatro restaurantes, quatro piscinas, cassino, salão de jogos, centro comercial e várias outras facilidades oferecidas aos passageiros.

Antes, outras promoções do Consórcio Scania já atraíram a participação de mais de 13 mil clientes do

consórcio. Em 2002, foi o show do cantor Leonardo, em São Paulo (SP). No ano seguinte, os clientes Scania tiveram a oportunidade de assistir a um show do cantor Daniel, na Costa do Sauípe, na Bahia, e no Costão do Santinho, em Santa Catarina. Quem participou da promoção de 2004 teve a primeira oportunidade de experimentar a sensação de estar a bordo de um navio, viajando no transatlântico Costa Vitória. E em 2005, os clientes fizeram viagens para a Argentina, onde foi realizada a primeira assembléia internacional, e Chile, além de terem ido à Costa do Sauípe assistir a um show da cantora baiana Ivete Sangalo.

Tradicional liderança – O Consórcio Scania, primeiro consórcio de veículos pesados do Brasil, foi criado em 1982 com o objetivo de oferecer aos clientes mais uma solução para a compra de produtos Scania. Hoje, ele é o primeiro no ranking de cotas vendidas no Brasil de acordo com o Banco Central.

"Nossos investimentos estão atrelados a inovações e a aperfeiçoamentos dos serviços que oferecemos e também à gestão de relacionamento com os clientes. Há mais de uma década, desenvolvemos ações de fidelização e o resultado tem sido a manutenção da liderança do ranking do Banco Central desde 2002", afirma Rocha.

TN



Nova conquista

Empresas afiliadas ao Grupo Braspress, especializadas na distribuição de cargas fracionadas urgentes, adquirem veículos Scania pela primeira vez

Afiladas ao Grupo Braspress, um dos maiores do Brasil no mercado de encomendas urgentes, as empresas T.H. Tex e SPR Transportes adquiriram recentemente veículos Scania pela primeira vez. Foram negociados pela Codema, concessionária da marca em São Paulo, 12 caminhões do modelo P 310, com tração 4x2 e 310 cavalos de potência, sendo quatro para operar na T.H. Tex e outros oito na SPR.

“Atuamos em um segmento no qual o mais importante não é a força ou a velocidade dos veículos, e sim a alta produtividade proporcionada com baixo custo operacional. Estamos plenamente satisfeitos com o desempenho do Scania P 310, que vem se destacando entre os outros veículos de nossa frota”, afirma Tayguara Helou, proprietário da T.H. Tex e controlador financeiro do Grupo H&P, composto pelas empresas Braspress, Rodex, Aeropress, Digilog e Air Minas Linhas Aéreas.

Antes do lançamento do P 310, em 2004, a participação da Scania nesse segmento era menor, já que para a entrega de encomendas urgentes, geralmente leves e de dimensões pequenas, os veículos com potência mais baixa são preferidos. “O P 310 foi aos poucos conquistando o seu

espaço e, em 2005, para entrar de vez no nicho, lançamos também o P 270, com 270 cavalos de potência, que ocupa agora a faixa inicial dos pesados”, declara Victor Carvalho, gerente de Negócios da área de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Para operar os veículos recém-adquiridos, 18 motoristas da T.H. Tex e da SPR foram à fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), participar do curso Master Driver Scania, que tem objetivo de aperfeiçoar a capacidade de direção desses profissionais para que obtenham o melhor resultado nas estradas.

“Os motoristas têm se mostrado mais motivados depois do treinamento e muito empolgados com os novos veículos Scania. Segundo eles, os caminhões possuem cabinas mais espaçosas, oferecendo maior conforto e, como pudemos constatar, apresentam uma melhor média de consumo de combustível em relação aos veículos de outras marcas”, comenta Helou.

A frota da T.H. Tex conta com 28 veículos, todos eles implementados com carreta de dois eixos, que



Foto: Divulgação

Produtividade e baixo custo operacional: fatores analisados por Tayguara Helou antes de adquirir o Scania P 310

transportam entre 13 e 14 toneladas. Já, a SPR, administrada por Urubatan Helou Júnior, irmão de Tayguara, possui 19 caminhões, com o mesmo tipo de implemento. A Braspress foi fundada em 1977 por Urubatan Helou, pai de Tayguara e Urubatan Júnior, controlador do Grupo H&P, a partir de um telefone, uma kombi e um velho caminhão. Atualmente, conta com 782 veículos próprios, entre leves e pesados, e acaba de ampliar sua área de atuação, entrando agora no segmento de transporte aéreo regional de passageiros com a compra da Air Minas Linhas Aéreas.

TN



YANMAR
marine



SCANIA



Foto: Wallace Feitosa

Kouji Furumiya, da Yanmar, e Celso Torii, da Scania, esperam vender juntos mais de 6 mil motores este ano

Acordo de cavalheiros

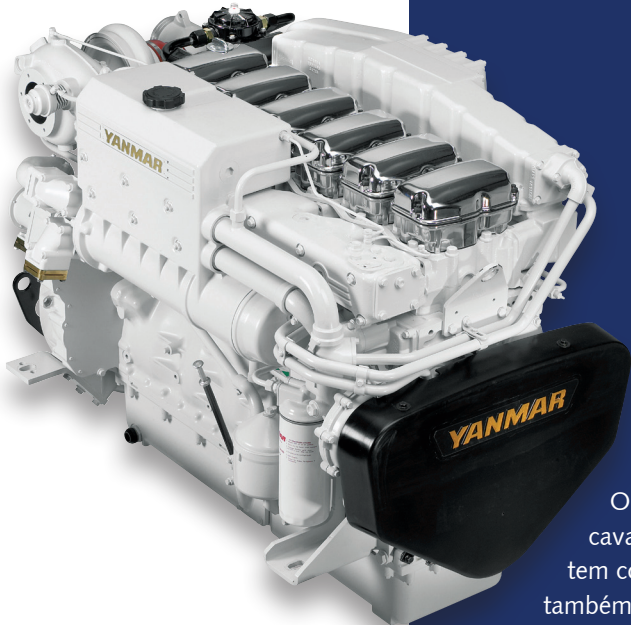
Scania e Yanmar iniciam parceria para venda e reparo de motores marítimos na América Latina

A Scania fechou, em maio, acordo comercial para a venda e assistência técnica de motores marítimos para embarcações de lazer na América Latina com a Yanmar, empresa japonesa líder na produção de motores marítimos e industriais nos Estados Unidos e na Europa.

Com a parceria, a Yanmar utilizará a rede de concessionárias da Scania na região para serviços em seus motores e a Scania fornecerá motores marítimos para uma nova linha de produtos da Yanmar, que serão montados em São Bernardo do Campo (SP).

“Esse acordo entre as duas empresas já vigora na Europa desde 2003, mas não era válido para a América Latina. Lá, a produção de motores marítimos da Scania triplicou para atender às encomendas da Yanmar”, comenta Celso Torii, gerente executivo da Unidade Comercial de Motores Industriais e Marítimos da Scania para a América Latina.

Os motores produzidos pela Scania para a Yanmar farão parte da Linha SY (Scania Yanmar). Com potências de 720 e 900 cavalos, eles serão indicados para lanchas



Modelo 6SY

de passeio ou pesca esportiva com comprimento igual ou superior a 42 pés (cerca de 13 metros).

"A família SY foi projetada com a experiência da Yanmar na tecnologia de ponta para motores de alta performance e será fabricada pela Scania segundo seus excelentes padrões de qualidade", afirma Kouji Furumiya, diretor presidente da Yanmar do Brasil.

Os novos produtos complementam a linha da Yanmar em uma faixa de potência superior a 500 cavalos e proporcionam à Scania, que já produz no Brasil motores náuticos voltados para o mercado de embarcações comerciais, uma participação mais efetiva no segmento de motores para lanchas de lazer nessa faixa de potência.

No Brasil desde 1957, a Yanmar chegou a ter produção de motores no País, mas em 2001 optou por se concentrar na atividade comercial, vendendo motores diesel importados para veleiros, com 9 a 54 cavalos de potência, e realizando pequenas importações de motores maiores, na faixa de 160 e 440 cavalos.

Em 2005, Scania e Yanmar comercializaram na América Latina 2.050 e 2.700 motores, respectivamente. A previsão das duas empresas é fechar este ano com um volume total superior a 6 mil unidades.

Qualidade e alta performance tecnológica

Fruto da parceria entre Scania e Yanmar, a linha de motores marítimos SY disponibilizará motores com potências de 720 e 900 cavalos, indicados para embarcações de lazer de grande porte, com comprimento superior a 13 metros (42 pés).

O modelo 6SY possui seis cilindros em linha e desenvolve 720 cavalos de potência a 2.300 rotações por minuto. Já o modelo 8SY tem configuração de oito cilindros em V, com potência de 900 cavalos também a 2.300 rotações por minuto. Ambos contam com turbocompressor com resfriamento a água, chamado Wet Turbo, filtros com inversão de lados do motor – que facilitam a manutenção a bordo – e unidade eletrônica de controle da injeção de combustível.

A relação peso/ potência desses motores é de 1,83 kg/ cavalo e a relação volume/ potência, de 1,92 cm³/ cavalo. Tais características influenciam diretamente o projeto dos cascos das embarcações e estão entre as mais favoráveis do mercado. Também, o torque e o deslocamento volumétrico dos cilindros (cilindrada) dos motores SY são os maiores da categoria.

Como cada cilindro do motor apresenta cabeçote individual, a manutenção da linha SY é fácil e econômica. As unidades de injeção, instaladas em cada cilindro e controladas eletronicamente, agilizam a realização de reparos.

"Nossos motores, em caso de problemas com injeção, possuem unidades de reparos individuais, que tem um custo muito reduzido em relação à troca de uma unidade injetora completa, como acontece com os motores da concorrência", afirma Silvio José dos Santos, gerente de Engenharia de Aplicações e Serviços da Unidade de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

Com a parceria firmada entre Scania e Yanmar, os usuários de motores Yanmar passam a contar com toda a rede de assistência técnica da Scania, que totaliza mais de 150 pontos na América Latina, desde o México até a Patagônia, no sul da Argentina.

Todo o fornecimento de peças de reposição será respaldado pela logística da Scania, que no Brasil possui um armazém central, em sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP), e mais armazéns regionais em Recife (PE) e Anápolis (GO). O serviço de atendimento de emergência da Scania, chamado Plus24, também estará disponível aos clientes Yanmar, 24 horas por dia, 365 dias ao ano.



Fotos: Divulgação

Modelo 8SY



Foto: Wallace Feitosa

À moda brasileira

Carlinhos de Jesus comenta a sua participação no projeto Time dos Sonhos, que ao ritmo de samba e futebol apresentou a nova linha de ônibus rodoviários da Scania

É a mistura da euforia do samba no pé, do romantismo do bolero, do gingado carioca do swing e do calor da salsa que dão a cara ao estilo de Dança de Salão consagrado internacionalmente por Carlinhos de Jesus. Em 20 anos de carreira, o ator, coreógrafo e diretor da academia de dança "Casa de Dança Carlinhos de Jesus" popularizou esse estilo de dança latina com coreografias recheadas de apelos temáticos e cênicos, capazes de emocionar as platéias.

O público logo nota que Carlinhos empenha toda sua energia em tudo que faz e o resultado tem sido uma agenda cheia de eventos. Em fevereiro e março deste ano, por exemplo, ele esteve à frente de sua Companhia de Dança em shows exclusivos para clientes Scania. Quem participou dos eventos do projeto Time dos Sonhos entrou no clima da

Copa do Mundo e conheceu a seleção de craques de ônibus rodoviários da marca embalado por outra paixão nacional: o samba, que é o ritmo deste carioca de Cavalcante.

Rei da Estrada – Foi a primeira vez que a Companhia de Dança Carlinhos de Jesus apresentou-se para um público tão específico como o do projeto Time dos Sonhos, formado especialmente por proprietários de ônibus rodoviários?

Carlinhos de Jesus – Costumamos fazer shows para diversas empresas com públicos bastante específicos, mas geralmente participamos da abertura ou do encerramento dos eventos. No Time dos Sonhos foi diferente. Pela primeira vez, tivemos de criar um roteiro exclusivo para o show, enquadrando-o exatamente na formatação do evento.

Rei – O que foi considerado na concepção do show?

Carlinhos – A idéia era unir duas paixões nacionais: o futebol e o samba. Além disso, o show tinha de ser curto, porque a platéia estaria de pé, conhecendo a nova linha de ônibus rodoviários da Scania. Levamos três semanas para criar o roteiro. O resultado ficou

tão bom que na hora da apresentação só faltou aos dançarinos jogar futebol no palco (risos).

Rei – Qual foi a receptividade dos clientes Scania?

Carlinhos –Tentei envolver a todos, com um show interativo, cheio de brincadeiras. E a atenção e a participação por parte do público foi surpreendente.

Rei – Houve alguma diferença entre os cinco shows realizados?

Carlinhos – Os eventos foram realizados em São Paulo (SP), Caxias do Sul (RS), Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ) e Salvador (BA). Logo, tivemos de enfrentar mudanças das condições climáticas e também dos palcos nos quais nos apresentamos. A receptividade e participação do público também variaram e influenciaram. Por ser um show itinerante, sabíamos que deveríamos ter certa flexibilidade para nos adaptar a todas essas nuances. Isso tornou cada apresentação única.

Rei – O que você, ícone da Mangueira, achou de participar do projeto Time dos Sonhos ao lado da Mocidade Independente de Padre Miguel?

Carlinhos – Foi um prazer participar ao lado deles. A partir dos eventos do Time dos Sonhos acabamos até engatilhando novos projetos juntos. A interação entre a Companhia de Dança e os integrantes da escola em uma parte do show aconteceu naturalmente e isso foi muito apreciado pelo público, especialmente no Rio de Janeiro, onde as pessoas conhecem bem o carnaval da Sapucaí e estão mais acostumados a me ver ao lado da Mangueira.

Rei – O que você achou de interagir com a Scania e com o gerente de Vendas de Ônibus, Wilson Pereira, na concepção desse projeto?

Carlinhos – Tanto eu quanto os outros integrantes da Companhia de Dança ficamos muito satisfeitos em trabalhar com a Scania, porque a relação foi muita direta. O Wilson é ótimo, nos deixou bem à vontade para criar, mas participou pessoalmente, direcionando e ajudando na elaboração do roteiro do show.

HF

Paixão no diminutivo

Aficionado por miniaturas monta acervo com mais de 700 réplicas de caminhões Scania, incluindo o berço do próprio filho



Foto: Renato Merlini

As miniaturas entraram cedo na vida de Alan Luiz Monticcelli, morador da cidade de Campo Limpo Paulista, no interior de São Paulo. Ele tinha apenas 14 anos de idade quando um amigo decidiu presenteá-lo com um pequeno Scania LK 140. Depois disso, o que era para ser um hobby virou paixão. Monticcelli passou a colecionar, montar, pintar e, eventualmente, comercializar réplicas de caminhões.

Hoje, 24 anos depois, o número de miniaturas em seu acervo chega a 1.050, das quais mais de 700 são de caminhões Scania. A coleção conta com algumas raridades, miniaturas que não existiam, mas que foram montadas, modificadas ou encomendadas por Monticcelli. Um exemplo disso é a do "Jubileum", série especial comemorativa aos 100 anos da Scania no mundo, que teve sua cabine T (bicuda) transformada em R (cara-chata).

"Sempre tive uma grande admiração por veículos Scania. Nem preciso dizer que eles são meus preferidos, pois foi um deles que me motivou a começar a coleção. No princípio era um, depois foram dois, cem e, quando vi, mais de 70% do meu acervo era composto por caminhõezinhos da marca. É difícil escolher o que mais gosto, mas um

dos meus xodós é um Scania LK 141, com dois eixos dianteiros, na cor verde", afirma Monticcelli.

A paixão de Monticcelli já entrou para a rotina de sua casa. Escondida na lavanderia do apartamento onde ele mora com a esposa e o filho está sua "oficina". Lá, o colecionador mantém diversas peças e miniaturas desmontadas, que consegue com fornecedores e outros colecionadores, e passa algumas das horas livres do seu dia montando novas réplicas.

Bruce Rossini Monticcelli, de dois anos e meio, já dá sinais de que seguirá os passos do pai. No quarto dele, onde fica grande parte das miniaturas, existe um berço no formato de um caminhão Scania LK 141, na cor verde. Segundo Monticcelli, a carreta, onde Bruce dorme agora, será transformada em um bitrem quando o garoto crescer.

"Antes mesmo de saber que eu seria pai, sempre tive em mente a idéia de construir um berço em formato de caminhão Scania. Quando o médico falou que eu teria um filho homem, não tive dúvidas e mandei um marceneiro confeccioná-lo. Me perguntaram o que faríamos se nascesse uma menina e eu respondi: ai a gente pinta de rosa", lembra Monticcelli.

TN

Parceria retomada

Depois de um persistente trabalho de reaproximação, Scania volta a fornecer veículos à Viação Garcia, seu tradicional cliente



Gustavo Garcia Cid, diretor da empresa, testou os ônibus da Scania nos últimos dois anos antes de decidir por comprar veículos novos, que agora se juntam ao histórico B111, usado pelo Papa João Paulo II em 1980



A trajetória da Viação Garcia passa, obrigatoriamente, pela história de Londrina, no Paraná. A empresa, que completa 72 anos em 2006, foi fundada pelo espanhol Celso Garcia Cid em 1934, mesmo ano em que a cidade foi reconhecida como município. Hoje, enquanto Londrina destaca-se nos setores de comércio e prestação de serviços, a Viação Garcia é uma das maiores empresas do segmento de transporte rodoviário de passageiros da região, contando com uma frota de 445 ônibus.

Os primeiros veículos Scania foram incorporados a essa frota no final da década de 50. Daí em diante a parceria com a marca perdurou por 40 anos. "Não sabemos ao certo qual foi o nosso primeiro ônibus da marca, mas temos uma nota fiscal que registra a data de compra de um Scania em junho de 1958", conta Gustavo Garcia Cid, diretor da Viação Garcia e neto do fundador da empresa.

Para Garcia Cid, um dos ônibus que representaram um marco na história do transporte de passageiros no País, sendo responsável por um grande salto de qualidade na prestação de serviços, foi o Scania B 111. Até hoje, um veículo desse modelo, considerado uma relíquia por ter transportado o Papa João Paulo II durante sua visita ao Brasil em 1980, é conservado no pátio da empresa.

Em 2005, a parceria entre Viação Garcia e Scania, que havia sido rompida em 1998, foi retomada depois de um persistente trabalho de reaproximação realizado pela Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil. O resultado foi a aquisição de 18 chassis da marca, dos quais dez unidades do modelo

K 310 4x2, sete do K 380 6x2 e uma do K 420 8x2.

"Decidimos negociar novamente com a Scania depois que a montadora passou a se aproximar dos clientes com projetos de demonstração dinâmica de seus produtos. Pudemos comprovar na prática a eficácia dos veículos para o nosso segmento de atuação antes de adquiri-los. Também, levamos muito em consideração a qualidade dos serviços de pós-vendas oferecidos pela montadora", afirma Garcia Cid.

Marketing de relacionamento – Em 2004, a Scania disponibilizou para testes à Viação Garcia, por meio de contrato de comodato, um chassi do modelo K 360 6x2 com carroçaria Marcopolo Paradiso 1200, equipado com câmbio Comfort Shift e ar-condicionado, dentro das características da operação da empresa. No ano seguinte, durante o programa de demonstração "K 310 – Força e Tecnologia", ela teve a oportunidade de testar o chassi K 310. Mais recentemente, por meio do projeto Time dos Sonhos, pôde também perceber na prática as vantagens competitivas do modelo K 340 4x2.

"Além dos projetos que inovaram o conceito de marketing de relacionamento no setor, as constantes visitas dos representantes das áreas de Vendas, Pós-vendas e Vendas de Peças da Scania, aliadas

ao bom relacionamento desenvolvido pela concessionária local, a P.B. Lopes, proporcionaram a reaproximação com a Viação Garcia", constata Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Hoje, da frota total da Viação Garcia, 55 ônibus são da marca Scania. Os veículos operam em três categorias: metropolitana, no transporte intermunicipal; executiva, criada para passageiros que viajam frequentemente a negócios; e leito-cama e double class, que oferecem mais conforto e comodidade em viagens de longa distância.

As principais rotas percorridas atualmente pela Viação Garcia ligam o Estado do Paraná a cidades como São Paulo (SP), Ribeirão Preto (SP), Ourinhos (SP), Bauru (SP), Presidente Prudente (SP), Campinas (SP) e Rio de Janeiro (RJ). Com sede em Londrina e mais outras 17 filiais, ela transporta cerca de 10,5 milhões de passageiros por ano.

A empresa atua também, desde a sua fundação, no transporte de cargas. O crescimento da demanda por esse serviço justificou, em 1990, a criação de uma estrutura própria. Hoje, a Garcia Cargas opera na entrega de encomendas expressas e cargas fracionadas em até 24 horas nas mesmas localidades onde a Viação Garcia realiza o transporte rodoviário de passageiros.

TN



Tradição com inovação

Transportadora gaúcha alia história e conhecimento, passados de geração para geração, à alta tecnologia para operar na distribuição de vinhos em todo o País



Foto: Luizinho Beber

Produtividade: com utilização crescente de bitrens, Rodoviário Mio transporta 10 % de todo o vinho nacional

do País. Foi então que decidiu investir também no ramo de transportes, adquirindo caminhões e fundando assim a Nova Veneza Transportes, que posteriormente viria a fazer parte da Rodoviário Mio, criada em 1997.

Desde 1981, quando a transportadora adquiriu sua primeira unidade do modelo LK 111 S, a Scania faz parte dessa história. Hoje, depois de anos de parceria, a frota da Rodoviário Mio, composta inteiramente por veículos Scania, conta com 25 caminhões, cinco deles implementados com carreta bitrem.

“Podemos acompanhar a evolução da Scania ao longo dos anos. Os veículos apresentam o que há de mais moderno, com diversas vantagens em relação aos concorrentes. As três que julgamos fundamentais são a facilidade de operação, a economia de combustível e o ótimo preço de revenda”, afirma Ademir Mioranza, gerente comercial da Rodoviário Mio, que, junto com os irmãos Valmir, Paulo e Marcos, administra a empresa.

Operação criteriosa – Hoje, os caminhões da Rodoviário Mio, com 360 ou 420 cavalos de potência, operam no transporte de vinho de fabricação própria e produtos fabricados em outras vinícolas da Serra Gaúcha, bebidas alcoólicas em geral e gêneros alimentícios.

Parte da frota está implementada com tanques cilíndricos e isotérmicos em aço inoxidável, que não permitem variação de temperaturas, e podem transportar, em cada uma das viagens, entre 27 mil litros – com carreta de três eixos – e 41 mil litros – com a utilização de bitrens.

A empresa participa de toda a cadeia de comercialização do vinho. O transporte, por sua vez, começa nas vinícolas da região, de onde o produto é retirado pelos caminhões e segue para engarrafadoras de todo o País, principalmente no Sudeste e Nordeste.

Tendo transportado 48 milhões de litros de vinho em 2005, o equivalente a 48% da produção anual de Flores da Cunha e outras cidades do Rio Grande

do Sul e Santa Catarina, a Rodoviário Mio é atualmente uma das maiores transportadoras de cargas líquidas do Brasil especializada no transporte de produtos derivados da uva.

Do total de 511 vinícolas existentes no Rio Grande do Sul, 172 estão localizadas no município. Isso faz de Flores da Cunha o maior fabricante de vinhos do Brasil. A cidade é também a segunda maior produtora de uvas do País e a maior fabricante de bebidas alcoólicas do Estado.

“Hoje, com uma frota própria e uma logística que prioriza o bom atendimento ao cliente, nos orgulhamos de transportar cerca de 10% de todo o vinho produzido nacionalmente”, declara Mioranza.

Segundo informações da Prefeitura de Flores da Cunha, as transportadoras exercem um papel fundamental na cidade. A frota do município conta com mais de 1,2 mil veículos, que operam no escoamento da produção de vinhos, peles, madeiras, produtos para a indústria automobilística, malhas, sulfato de cobre, móveis – a cidade é também o segundo pólo moveleiro do Rio Grande do Sul – e outros.

Além de Flores da Cunha, as cidades de Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Farroupilha, Garibaldi e São Marcos destacam-se na produção de vinho no Rio Grande do Sul. Juntas, respondem por quase a totalidade do volume total da produção gaúcha de derivados da uva, que, por sua vez, corresponde a aproximadamente 90% da produção nacional.

No Brasil, o consumo de vinho ainda é pequeno – apenas dois litros por pessoa por ano – quando comparado a países como a Argentina, que consome mais de 10 litros por ano, ou a França, com 57 litros. O maior consumo nacional está na região Sul, mas já há um crescimento significativo no consumo de vinhos tintos secos dos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. No Norte e Nordeste do País, cresce mais o consumo dos vinhos de mesa.

Na história da Rodoviário Mio, que começou antes mesmo de sua fundação, tradição e tecnologia caminham paralelamente. Em meados de 1950, Nelson Mioranza, neto de imigrantes italianos vindos da região de Vêneto, no Norte da Itália, construiu uma vinícola e passou a produzir vinhos na cidade de Flores da Cunha (RS), localizada na região Nordeste do Rio Grande do Sul.

Mais tarde, com o aumento da demanda, Nelson viu surgir a necessidade do escoamento de sua produção para os grandes centros consumidores

O melhor serviço

Scania reúne toda a sua experiência em Serviços na América Latina em uma única área e pretende fazer da concessionária parte integrante dos negócios do cliente



Apoio total: assim como o Atendimento de Emergência 24 horas, vários outros serviços vão fazer parte do dia-a-dia do transportador



Desde 1º de maio, toda a coordenação das atividades que suportam o cliente Scania após a aquisição de um caminhão, ônibus ou motor estão concentradas em uma única diretoria, com abrangência em todos os mercados da montadora na América Latina. A intenção é trazer para a região, no menor tempo possível, grande parte do extenso portfólio de Serviços que a Scania tem na Europa, com as devidas adaptações e a incorporação de novos itens conforme necessidades locais.

Sob o nome de Serviços, essa área reúne a logística e venda de peças de reposição, o desenvolvimento e marketing de serviços e produtos de pós-venda e o treinamento técnico e comercial dos concessionários autorizados da marca. Para seu comando, retorna à Scania, vindo da concessionária Codema, Silvio Munhoz, que foi diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil de 1999 a 2002.

“Vamos trazer para o campo dos serviços prestados ao cliente toda a excelência que caracteriza a marca Scania. A principal mudança será na atitude, passando de reativa para proativa e procurando identificar e facilitar a introdução nos respectivos mercados da América Latina das modalidades de serviço que mais satisfaçam nossos clientes”, adianta ele.

O comando regional permanece com cada mercado, mas a área de Serviços tem a função de coordenar e viabilizar as introduções na América Latina. Também deverá ajudar a incrementar o que já existe. “É uma tendência mundial da Scania. Todas as atividades comerciais estão se voltando para apoiar o cliente no que for necessário não só para a melhor operação dos veículos, mas também para ajudá-lo a obter a maior rentabilidade de seu negócio”, reforça Munhoz.

No Brasil, muitas ações têm sido efetivadas nos últimos meses. Uma das mais recentes foi, em abril, a abertura de mais um armazém regional de peças, desta vez localizado em Anápolis (GO). Em uma área de 800 metros quadrados dentro do centro de distribuição da operadora logística internacional DHL, o novo armazém responde à crescente demanda de transporte gerada pelo agronegócio do Centro-Oeste e abastecerá com peças de reposição as concessionárias Scania situadas em Goiás, Tocantins, Mato Grosso e Rondônia, além do Distrito Federal.

“Vamos reduzir em até 50% o tempo de entrega das peças naquela região, melhorando a disponibilidade das nossas concessionárias e, por consequência, o atendimento ao cliente”, informa o diretor da Scania.



Mais próximo do cliente: novo armazém de peças em Anápolis diminuirá em 50% o tempo de atendimento às concessionárias do Centro-Oeste

Segundo levantamento da própria Scania, nos Estados de Goiás, Mato Grosso, Tocantins e Rondônia e no Distrito Federal há uma frota estimada em 12 mil veículos da marca com até 10 anos de idade, que seria a população atendida prontamente pelos benefícios do novo armazém regional.

Ampla cobertura – O armazém em Anápolis é o segundo da Scania fora de sua fábrica. Em 2004 foi aberto o armazém regional do Recife (PE), dentro de uma área do operador logístico Rapidão Cometa. A estrutura de distribuição de peças da Scania compreende hoje o Armazém Central, localizado na fábrica, em São Bernardo do Campo (SP), que recebe as peças de cerca de 250 fornecedores e as distribui para mais de 160 pontos, incluindo as concessionárias no Brasil, os dois armazéns regionais, diversos importadores na América Latina

e as unidades comerciais da Scania na Argentina, Chile, México e Peru.

Em Recife estão estocados 3 mil itens, em um valor estimado de R\$ 2 milhões. Em Anápolis, também estão 3 mil itens, mas com valor total de R\$ 1,5 milhão. O estoque total de peças de reposição da Scania em sua fábrica contempla mais de 27 mil itens.

“Desse volume, apenas 7 mil são constantemente comercializados. Nossa prioridade é repor esses itens no menor prazo, assegurando a redução do tempo parado do veículo. Em época de safra, isso é fundamental para a região Centro-Oeste e a garantia de produtividade é um exemplo de nossa postura proativa”, analisa Munhoz.

Outro exemplo da produtividade que se destaca na nova estrutura de Serviços é a centralização da coordenação de treinamento técnico e comercial para a região (veja quadro nesta página). Segundo Munhoz, a ação vai fortalecer o treinamento de todos os funcionários da rede de concessionárias, aqueles que passam o maior tempo próximos aos clientes.

Aliás, um estudo recente da Scania mostra que 65% da mão-de-obra de suas concessionárias está dedicada justamente às tarefas de Serviços, entre elas a venda de peças e os trabalhos da oficina. Essas atividades ocorrem depois da venda do produto e são, em épocas de grande concorrência, fatores de forte influência na continuidade da preferência do cliente segundo o mesmo estudo.



PORTFÓLIO MUNDIAL DE SERVIÇOS DA SCANIA

Análise de óleo	Serviço de pintura		Serviço de passagens e reservas				Serviço de localização e recuperação do veículo
Manutenção de veículos de outras marcas	Gerenciamento de oficina	Gerenciamento de estoque do cliente	Atendimento de emergência			Acompanhamento do custo operacional	Cerca eletrônica
Gerenciamento de pneus	Reparos de acidentes	Pneus/ Combustível	Centralização do faturamento de Serviços			Relatórios contábeis gerenciais	Seguro de lucro cessante
Gerenciamento de consumo de combustível	Reparos de veículos de outras marcas	Peças Scania usadas	Horário de atendimento prolongado			Assinatura de serviço de comunicação (SMS, GPRS)	Valores residuais variáveis
Extensão de manutenção	Substituição de pneus e rodas	Outras peças relacionadas ao veículo/ implemento	Garantia de disponibilidade do veículo	Clube do motorista		Conexão do motorista (Driver log)	Garantia de pagamento
Manutenção de equipamentos auxiliares	Reparo de equipamentos auxiliares	Acessórios	Serviço de leva-e-traz	Capacitação do motorista durante o atendimento do veículo	Serviços em tacógrafo	Apoio logístico de entregas	Cartões de crédito
Manutenção de implementos rodoviários	Reparo de implementos rodoviários	Sistema de Troca	Aluguel por curto tempo	Treinamento do motorista	Análise de desempenho da frota	Mensagens (base > > motorista)	Seguro do veículo
Manutenção de chassi Scania, básica	Reparos de chassi Scania	Peças Scania	Atendimento 24 horas (Plus 24)	Entrega do veículo	Análise operacional de motorista/ veículo	Rastreamento e posicionamento	Leasing
Manutenção	Reparos	Peças	Disponibilidade de Serviços	Gestão de Motoristas	Gestão de Veículos	Gestão de Transporte	Financiamento de capital/ recompra
							Financiamento e Segurança

 Já disponível no Brasil

 Parcialmente disponível

 Introdução sendo analisada

O portfólio mundial de Serviços da Scania é composto por mais de 50 produtos, divididos em oito grupos, que incluem, entre outros, Manutenção, Reparos, Peças, Gestão de Motoristas e de Veículos. Cerca de 60% desses diferentes serviços já estão, de alguma forma, disponíveis na América Latina (veja quadro).

Produtos bastante conhecidos como os Contratos de Reparo e Manutenção, o sistema de peças a base de troca, e o Atendimento de Emergência Plus 24 somam-se a opções como o Reparo de Implementos Rodoviários, o Abastecimento de Combustível, o Rastreamento e Monitoramento por Satélite e às modalidades de Financiamento.

Dentro da estrutura de Serviços, caberá à área de Desenvolvimento e Marketing incrementar o que já existe e viabilizar a introdução do restante do portfólio, passando nesse processo pelo desenvolvimento de soluções próprias à realidade de cada mercado.

“O objetivo é concentrar na concessionária o atendimento de necessidades diversas dos clientes. Temos, inclusive, que mudar o conceito estabelecido ‘de que só se vai a uma concessionária quando se tem um problema’. A passagem por uma oficina Scania deve ser algo produtivo e – por que não? – prazeroso para o cliente”, reflete Silvio Munhoz.

Oportunidades – Entre os possíveis serviços que não compõem o portfólio hoje, entram no desafio da Scania identificar oportunidades para melhor aproveitar o tempo que um veículo fica parado na concessionária para intervenções programadas. Alguns ensaios partem para o oferecimento de terminais bancários para o pagamento de contas. Outros para a busca e contratação de novos fretes a partir da concessionária. A idéia, pelo que se vê, é que a concessionária absorva uma série de atividades e integre-se ao negócio do cliente.

Daí, visitar a concessionária seria parte da rotina do transportador e

não teria aquela conotação negativa, de que só se vai a um ponto de serviço quando se tem um problema.

“Enquanto aguarda o atendimento do veículo, o motorista poderá fazer um treinamento específico e, até, sua higiene pessoal ou um check-up médico. Tudo na própria concessionária. São possibilidades de serviços assim que queremos identificar e introduzir no curto ou médio prazo”, conclui Munhoz.

Duas informações divulgadas recentemente no balanço anual da Scania ajudam a demonstrar a importância crescente dos Serviços dentro dos negócios da empresa. Primeiro, as atividades de Serviços respondem pela segunda maior receita mundial da Scania, atrás apenas das vendas de caminhões novos. Segundo, enquanto no início dos anos 90 menos de 10% dos funcionários da Scania estavam dedicados ao atendimento ao cliente, hoje esse percentual passa dos 40%.

MJ

Dupla campeã

Melhor motorista de caminhão do Brasil agrega à frota de sua empresa caminhão utilizado nas provas práticas da competição

Dias antes de seu embarque rumo à matriz da Scania na Suécia e à Copa do Mundo na Alemanha, viagem-prêmio pela primeira colocação na competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", promovida pela Scania em 2005, Marcos Antonio Simioni esteve na fábrica da montadora em São Bernardo do Campo (SP). Ele veio buscar o caminhão R 420 utilizado nas provas práticas do evento, que vai fazer parte da frota de sua transportadora. A negociação foi viabilizada com condições especiais pelo SuperZeroado, programa de seminovos e usados da Scania.

Na cor prata e personalizado com adesivos alusivos à competição, o veículo, de tração 4x2, está equipado com o IRIS (Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite) e freio auxiliar Scania Retarder. Terá também a cobertura do Contrato de

Manutenção Preventiva Scania, pelo período de um ano.

"Simioni já demonstrava interesse em adquirir um veículo seminovo para renovar parte de sua frota e a Scania se dispôs a viabilizar o negócio, entregando ao campeão um dos veículos da competição. É uma ótima oportunidade para manter acesa a chama do 'Melhor Motorista de Caminhão do Brasil'. Assim, continuaremos conscientizando os motoristas da importância da segurança nas estradas", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

O veículo integrará a frota da Simioni Transportes, que atua no mercado interno e em países do Mercosul, transportando cargas gerais e frigoríficas. Segundo o melhor motorista de caminhão do Brasil, o caminhão

recém-adquirido será bem representado nas estradas por um dos motoristas mais comprometidos com as normas de segurança e legislação da transportadora.

Natural da cidade de Concórdia (SC), Simioni começou a trabalhar como caminhoneiro em 1993. Hoje, administra sua própria empresa, que é agregada da Coopercarga, uma das maiores cooperativas de transportadores do País. O campeão comanda uma frota de 10 veículos, além de auxiliar na gerência de outros 20.

"Depois que venci a competição, acabei me tornando exemplo entre os motoristas da minha transportadora e também entre outros profissionais da região. Tenho dito sempre que o condutor deve estar cada vez mais consciente sobre o seu papel em relação à segurança nas estradas e também empenhado em mudar a mentalidade das pessoas no que diz respeito à imagem do motorista de caminhão", afirmou Simioni, que embarcou no dia 6 de junho, ao lado de seu pai, Vital Simioni, de 62 anos, com destino à Suécia e à Alemanha.

TN



As melhores e as piores

Guia Rodoviário traz ranking das 15 melhores estradas do País e também aponta os 13 Estados brasileiros que têm parte das rodovias comprometidas

● Guia Rodoviário 2006, publicado pelo Guia Quatro Rodas, aponta a redução de 40% na precariedade dos principais troncos da malha viária brasileira. De acordo com a publicação, existem 3.176 quilômetros de estradas danificadas no País, 2.208 a menos do que os 5.384 divulgados pela edição 2005.

O novo cenário permitiu ao guia a divulgação de um ranking das 15 melhores estradas do Brasil. Os itens analisados foram a qualidade do asfalto, a sinalização viária e as condições de pista e acostamento, além dos serviços oferecidos aos usuários.

O trecho da Bandeirantes (SP-348) que vai de São Paulo (SP) a Cordeirópolis (SP) ocupa a primeira posição da lista. Em segundo lugar está o trecho da Imigrantes (SP-150) que liga São Paulo a São Vicente (SP). E em terceiro, o trecho da Castelo Branco (SP-280) que vai de São Paulo a Espírito Santo do Turvo (SP).

Baseado nos trechos de estrada em que não é possível trafegar a uma velocidade superior a 60 quilômetros por hora e que exigem atenção redobrada por causa de buracos, deformações, sinalização inadequada ou inexistente, o guia também aponta os 13 Estados que têm parte de suas rodovias comprometidas

A Bahia lidera esse ranking com a maior extensão de rodovias comprometidas: 1.494 quilômetros. Em relação à edição passada, as vias baianas danificadas foram reduzidas em 300 quilômetros. O Mato Grosso do Sul ocupa o segundo lugar, com 342 quilômetros de estradas precárias. E o Ceará está na terceira posição, com 251,5 quilômetros mal conservados.

Indicando mais de 9 mil localidades do Brasil e de cinco países da América Latina, a publicação completa 30 anos em 2006. Para marcar o aniversário, uma reportagem especial conta a evolução da malha viária do País nas últimas três décadas e fala sobre a aventura de preparar o primeiro guia rodoviário do Brasil, que apontava cerca de 3 mil localidades.

O Guia Rodoviário 2006 é composto por 130 páginas com as rodovias de o Brasil, incluindo pontos de apoio e interesse, como pedágios, postos da polícia rodoviária, de combustível, aeroportos e áreas de conservação ambiental. Para auxiliar o leitor que pretende fazer viagens mais longas pela América do Sul, há mapas de cinco países: Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia.

HF



SP - Bandeirantes

Foto: Paulo Lima



MT - Cuiabá-Santarém

Foto: Marcelo Vigneron



SP - Imigrantes

Foto: Marco de Bont

As 15 melhores rodovias do Brasil

(Rodovia e Trecho)

- 1) Bandeirantes (SP-348)**
São Paulo a Cordeirópolis – SP
- 2) Imigrantes (SP-150)**
São Paulo a São Vicente – SP
- 3) Castelo Branco (SP-280)**
São Paulo a Espírito Santo do Turvo – SP
- 4) Anhangüera (SP-330)**
São Paulo (SP) à divisa SP/MG
- 5) Washington Luís (SP-310)**
Limeira a São José do Rio Preto – SP
- 6) Ayrton Senna/Carvalho Pinto (SP-070)**
São Paulo a Taubaté – SP
- 7) Freeway (BR-290)**
Porto Alegre a Osório – RS
- 8) Washington Luís (BR-040)**
Rio de Janeiro (RJ) a Juiz de Fora (MG)
- 9) Santos Dumont (SP-075)**
Sorocaba a Campinas – SP
- 10) Mal. Cândido Rondon (SP-300)**
Botucatu (SP) à divisa SP/MS
- 11) BR-232**
Recife a Caruaru – PE
- 12) D. Pedro (SP-065)**
Campinas a Jacareí – SP
- 13) Dutra (BR-116)**
São Paulo (SP) ao Rio de Janeiro (RJ)
- 14) Adhemar de Barros (SP-340)**
Campinas a Mococa – SP
- 15) Rodovia do Café (BR-376)**
Curitiba a Ponta Grossa – PR

*Fonte: Editoria de Estradas do Guia Quatro Rodas

Pelas águas do Tietê

Equipado com dois motores Scania DI12 41M, novo empurrador chega para reforçar a flotilha da Usina Diamante no transporte de cana-de-açúcar

Fotos: Renato Merlini



Em 1945, quando os fundadores da Usina Diamante decidiram firmar raízes em Jaú (SP), às margens do Rio Tietê, nem imaginavam que, décadas depois, o empreendimento viria a se destacar justamente pela sua localização. A usina, hoje pertencente ao grupo Cosan - líder nacional no setor sucro-alcooleiro -, é pioneira no transporte de cana-de-açúcar pela hidrovia Tietê-Paraná, beneficiando-se, desde 1980, dos menores custos operacionais proporcionados pelo deslocamento fluvial.

O transporte fluvial é responsável pela movimentação de 40 a 45% da cana-de-açúcar que é processada na unidade de Diamante. Atualmente, dos sete empurradores que compõem a flotilha, seis

estão equipados com motores Scania. A embarcação mais nova, que começou a operar no fim de abril último, é o empurrador Cosan I, este com dois motores Scania DI12 41M, de 409 cavalos. Construída no estaleiro da usina, no período de entressafras, a embarcação tem 18,1 metros de comprimento, 6 metros de boca moldada e 1,90 metro de calado.

Cada empurrador chega à Diamante trazendo um comboio composto por três barcas, totalizando 1.350 toneladas. Às vezes, os comboios são duplos e atingem, então, 2.700 toneladas. Os empurradores revezam-se entre si, realizando, ao todo, quatro viagens diárias. Eles partem vazios do terminal de desembarque da

unidade de Diamante, com destino aos terminais de embarque, que são quatro próprios e um de fornecedor. Além dos empurradores, a Navegação da Diamante opera 22 barcas canavieiras e uma balsa de travessia.

“As viagens dos empurradores possuem ciclos que chegam a 18 horas. As longas horas de navegação exigem praticidade de operação e de manutenção dos equipamentos que compõem as embarcações. Por isso, mais de 90% dos empurradores da Diamante estão equipados com motores Scania”, afirma Wilson Roberto Bernardinelli, encarregado de Transporte da empresa.

O setor de Navegação da Usina Diamante funciona 24 horas por



Praticidade de operação e manutenção: características que levaram dois motores Scania D112 41M a equipar o empurrador Cosan I

dia. Nele, uma equipe de 50 pessoas, distribuídas em turnos, é responsável por todas as atividades, desde a construção dos empurradores e barcaças até sua manutenção e operação. As embarcações são sempre comandadas por um piloto fluvial, um mestre fluvial, dois marinheiros fluviais de convés e um marinheiro de máquinas – este treinado pela Scania para operação e manutenção de emergência dos motores.

A expectativa é que, até 2008, a navegação fluvial seja responsável pela movimentação de pelo menos metade da cana-de-açúcar que chega à usina. Lá, após ser processada, a cana é transformada em açúcar do

tipo VHP – para exportação – e álcool dos tipos anidro, industrial carburante, neutro e hidratado carburante.

De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a produção brasileira de cana-de-açúcar baterá novo recorde durante a safra 2006-2007. Devem ser produzidas cerca de 470 milhões de toneladas, número que superaria em 9% a safra anterior. Nos últimos 10 anos, o volume de cana-de-açúcar produzido no Brasil cresceu 55%. A ampliação e a abertura de novas usinas e destilarias para atender à fabricação de açúcar e álcool são apontadas pela Conab como principais responsáveis pelos sucessivos recordes de produção.

O grupo Cosan vem caminhando no ritmo desse crescimento. A partir de 1980, a empresa começou a expandir seus negócios por meio de uma seqüência de aquisições. A Usina Diamante foi incorporada ao grupo durante esse processo. Ao todo são 17 unidades produtivas, uma Operadora Portuária de Granéis e um Terminal de Exportação de Álcool, além de 400 mil hectares de área cultivada. Toda essa estrutura resultou, durante a safra 2005, em mais de 25 milhões de toneladas de cana-de-açúcar moída, 50 milhões de sacas de açúcar e 825 mil metros cúbicos de etanol produzidos.

HF

Esquema tático campeão

Parceria entre Scania e Confederação Brasileira de Vôlei completa três anos, totalizando apoio a sete núcleos do projeto VivaVôlei e contemplando a abertura de outros três



Depois de três anos de parceria com a Confederação Brasileira de Voleibol – CBV, a Scania e sua rede de

concessionárias comemoram juntas a inauguração de sete núcleos do Projeto VivaVôlei, em um espírito de equipe que tem contribuído para a socialização de mais de 700 meninos e meninas de comunidades carentes de diversas regiões brasileiras.

Implantado em 1999 por Ary Graça, presidente da CBV, entidade máxima da modalidade no Brasil, o VivaVôlei é um programa de iniciação esportiva que tem como objetivo educar e socializar crianças e adolescentes de 7 a 14 anos por meio do ensinamento das técnicas do vôlei. A idéia é satisfazer às necessidades

de diversão, movimento e integração, transferindo tais sentimentos da esfera esportiva para a social.

Para viabilizar tais objetivos, o projeto conta com uma rede nacional de 90 núcleos credenciados em todo o Brasil implantados por meio do patrocínio de órgãos governamentais e/ou da iniciativa privada. Somente em 2005, 29 núcleos foram inaugurados em todo o Brasil e, segundo o coordenador do VivaVôlei, Marcos Aurélio Gonçalves, esse número deve ser superado em 2006, com a inauguração de outros 50.

Até o ano passado, a Scania havia apoiado a inauguração dos núcleos do VivaVôlei que atendem às comunidades de Pavuna (RJ), Guarulhos (SP), Contagem (MG), Sumaré (SP), Canoas (RS) e São Bernardo do Campo (SP). Unidades viabilizadas

graças ao empenho das concessionárias Equipe – pioneira no projeto, Codema Guarulhos, Itaipu, Quinta Roda, Suvesa e Codema São Bernardo, respectivamente.

O sétimo núcleo apoiado pela montadora foi inaugurado, em março, nas instalações de seu clube, em São Bernardo do Campo. O centro, que atende atualmente 55 crianças e adolescentes, é o primeiro do projeto a funcionar dentro das estruturas de uma empresa.

“O VivaVôlei é um projeto muito importante devido à sua abrangência no aspecto social. É uma alternativa de educação e entretenimento para as crianças carentes, que reduz a evasão escolar e diminui a permanência delas nas ruas. Até o final do ano, pretendemos apoiar a inauguração de mais três centros. A nossa intenção é ampliar o apoio ao projeto à medida em que as nossas concessionárias aderirem à causa também”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

O método de ensino utilizado pelos instrutores do VivaVôlei é o minivôlei. Ele ajusta o tamanho da quadra, o peso da bola, a altura da rede e as regras às capacidades e necessidades dos alunos. São fornecidos coletes e bonés para cada um dos alunos, além dos materiais técnicos para a prática do esporte, como fita para marcação da quadra, bola e rede.

Em 2005, o projeto ganhou a aprovação do Conanda – Conselho Nacional dos Direitos da Criança e do Adolescente – para a captação de recursos do FNCA – Fundo Nacional para Criança e o Adolescente – no qual as empresas podem utilizar até 1% do valor que seria pago ao Imposto de Renda para investir no projeto.

Padrão de qualidade

Ittisa torna-se referência no setor de transporte de passageiros do Peru, operando com veículos Scania

A Ittisa iniciou as suas operações no transporte de passageiros no Peru, em 1992. Com o passar do tempo, acompanhando a concorrência e o crescimento do mercado, o padrão de qualidade do serviço prestado pela empresa aumentou, tornando-a referência naquele país.

Passageiros cada vez mais exigentes, bem como a ampliação dos destinos – atualmente a Ittisa cobre as principais rotas do Norte peruano – foram demandas que passaram a exigir da empresa a incorporação de veículos de última tecnologia à sua frota.

Para atender a essas demandas e garantir a plena satisfação de seus clientes, a Ittisa aposta nos ônibus Scania desde 2000, reafirmando a qualidade do serviço que sempre a caracterizou. Hoje, são 22 ônibus do modelo K 124 360 que reforçam uma frota total de 50 veículos.

Segundo a empresa, a aposta na marca Scania deu-se principalmente pela consideração de fatores como a

melhoria contínua dos serviços prestados aos passageiros e pela otimização dos custos operacionais da frota.

Para a Ittisa, a Scania oferece um eficiente serviço de pós-vendas e seus produtos são bastante competitivos, tanto em relação aos custos de manutenção, como no que diz respeito à economia de combustível.

A Scania Trujillo, concessionária no Norte do Peru, é responsável pelo suporte de Pós-Venda da marca Scania na região, o que permite a Ittisa contar com fácil acesso e rapidez na obtenção de peças de reposição originais.

Com a aprovação dos passageiros, a eficiência da Ittisa e a qualidade dos ônibus Scania estão melhorando dia-a-dia e quilômetro por quilômetro o transporte de grandes distâncias no Peru.

Por Desireé Lustig, do Peru



Preferência indiscutível

Depois de consultar seus funcionários e motoristas sobre qual seria a melhor opção na hora de ampliar a frota, Servicios Especiales San Antonio adquire 27 caminhões Scania

A Servicios Especiales San Antonio, que atua no mercado argentino de poços de petróleo, adquiriu recentemente 27 caminhões Scania. A ampliação da frota deveu-se especialmente ao crescimento em 60% de suas operações na zona Norte da Patagônia e a opção pela Scania foi feita por seus colaboradores, que não hesitaram quando a gerência questionou a marca preferida de cada um.

Desses veículos, 21 foram destinados à base de operações da empresa, em Neuquén, e o restante já opera em escavações na região de Comodoro Rivadavia. Por serem utilizados principalmente fora da estrada, eles foram adquiridos com configuração 6x4 para atuar no transporte de equipamentos de bombeamento e manutenção até os poços.

"Efetuar adaptações nos caminhões, como a modificação das distâncias entre eixos, para a montagem de equipamentos especiais, ou a adição

de tomadas de força. Todas as mudanças foram feitas na concessionária Scania Feadar", afirma Ariste Gutiérrez, chefe da base de Neuquén.

Segundo Gutierrez, dos 55 caminhões da frota da San Antonio, 90% são Scania. "Aqui na empresa preferimos a Scania, pois sempre obtivemos excelentes resultados. Além disso, caminhões de outras marcas não duram muito nas estradas onde estão localizados os poços de petróleo. Já, os caminhões Scania, mesmo aqueles com mais de 20 anos, ainda estão rodando", declarou.

Os caminhos que levam às jazidas de petróleo são extremamente severos, com muitas pedras, subidas e descidas. A temperatura atinge 40 graus no verão e cai para 20 graus negativos no inverno. Há poços que estão situados a

mais de dois mil metros acima do nível do mar, no Noroeste da Argentina. Há, ainda, algumas bases situadas a mais de 4 mil metros de altura.

"Com condições assim de trabalho, a única alternativa é fornecer aos nossos motoristas o melhor veículo, como um meio de lhes garantir continuidade de trabalho e segurança. Os caminhões Scania cumprem bem esse papel. Mantemos também um acordo de manutenção programada com a Feadar. Com tudo isso, nunca tivemos uma quebra", assinalou Gutiérrez.

A San Antonio é muito rigorosa quanto às medidas de segurança, tendo sido certificada de acordo com algumas das normas internacionais mais exigentes. Nesse contexto, a Feadar tem procurado contribuir, oferecendo cursos para o aperfeiçoamento dos motoristas e melhorando a segurança da operação de transporte.

Na Argentina, a San Antonio possui bases nas cidades de Neuquén, Catriel, Rincón de los Sauces, Salta, Mendoza, Plaza Huíncul, Cañadón Seco, Las Heras, Río Gallegos e Comodoro Rivadavia. Nos últimos anos, a empresa cruzou fronteiras e ampliou seus locais de atuação. Atualmente, são efetuadas operações no Golfo do México, Brasil, Equador, Venezuela, Peru, Colômbia e Bolívia.

Por Daniel Jatimiansky, da Argentina



Camisa 12 de cara nova

Scania K 420 tem sua imagem renovada para atender à seleção mexicana de futebol durante a preparação para a Copa do Mundo 2006

● A camisa 12 da seleção de futebol mexicana, ônibus Scania responsável pelo transporte da equipe, foi renovado para acompanhar o time na última etapa de preparação da Copa do Mundo 2006. O novo veículo recebeu a responsabilidade de transportar a seleção, que começou a se concentrar com meses de antecedência, para a disputa dos jogos amistosos que precederam o mundial.

De fabricação mexicana, o ônibus do modelo K 420, com tração 4x2, conta com potência de 420 cavalos, oferecendo maior conforto, agilidade, dirigibilidade e, sobretudo,

segurança para os jogadores do México. Por fora, a cara nova ficou por conta da carroceria Century, da Irizar, estilizada com as cores da bandeira mexicana.

A Scania foi escolhida pela Federação Mexicana de Futebol para fazer parte da seleção há dois anos e tem sido uma integrante a mais do grupo em todas as partidas – a única a participar regularmente em cada uma das concentrações no Centro de Alto Rendimento – CAR, onde frequentemente se encontra com os demais jogadores da equipe.

Hoje, o ônibus da marca é um dos mexicanos convocados mais reconhecidos pela simpatia nacional, que já o identifica como jogador número 12 da Seleção Mexicana de Futebol. Antes da copa, ele passou pelas cidades de Monterrey, San Luis Potosí e Cidade do México, sendo em cada um desses lugares o cartão de visita da equipe.

“É uma honra para a Scania fazer parte da Seleção Mexicana. Essa é mais uma prova da qualidade de nossos produtos e nos dá grande confiança em continuar oferecendo as melhores soluções de transporte para as estradas mexicanas”, afirma Silvio Bracesco, presidente e diretor geral da Scania no México.

Por Marco Hernández G., do México

Fotos: MHG



Preparados para o mar

A Scania e sua concessionária Mevale promoveram em Itajaí (SC), no dia 31 de maio, um treinamento técnico sobre manutenção e pequenos reparos de motores marítimos para marinheiros. O evento contou com o apoio dos principais armadores e proprietários de barcos pesqueiros dessa que é a região de pesca mais produtiva do País, responsável por 70% do pescado consumido.

"Ministrado por profissionais da própria Scania, o treinamento busca melhorar o nível de instrução do marinheiro pescador em relação à manutenção de motores e vai possibilitar que ele não tenha dificuldades em caso de quebra em alto mar, podendo fazer pequenos reparos que, no mínimo, devem ser suficientes para o retorno seguro ao porto", comenta Celso Torii, diretor da Unidade Comercial de Motores Industriais e Marítimos da Scania para a América Latina.

O treinamento de marinheiros fez parte do I Evento de Formação de Condutores de Barcos, organizado pelo Sintrapescas - Sindicato dos Trabalhadores das Empresas de Pesca de Santa Catarina. Durante o curso, os marinheiros



Foto: João Souza

receberam também informações sobre as diferenças entre motores marítimos originais de fábrica e motores marinizados em oficinas à beira-mar, na maioria das vezes, motores veiculares transformados em marítimos, com menor rendimento e um maior risco de quebras imprevistas.

Garantia de inovação

A 13ª edição da Agrishow Ribeirão Preto – Feira de Tecnologia Agrícola, aconteceu entre os dias 15 e 20 de maio. O maior evento de agronegócios da América Latina e terceiro maior do mundo apresentou as novas tecnologias em máquinas, equipamentos e serviços para o setor.

A Scania marcou presença com os caminhões rodoviários R 420, R 480 e P 420, este último ideal para aplicações severas, como mineração e o transporte de cana-de-açúcar e madeira. O motor industrial

DI12 40A, com potências variando de 360 a 430 cavalos, para aplicações canavieiras e agrícolas, também estava exposto.

A feira reuniu mais de 115 mil pessoas e gerou mais de R\$ 500 milhões de reais em negócios, aproximadamente 34% menos que em 2005. Mesmo assim, segundo o Sistema Agrishow, o segmento sucro-alcooleiro foi grande responsável pela movimentação financeira deste ano, além do café e da laranja.



Foto: José Liro



Foto: Arquivo Scania

Mais 65 ônibus articulados Scania em Bogotá

Dentro do programa de ampliação do TransMilenio, sistema de transporte coletivo colombiano, a Scania entrega em junho deste ano mais 65 ônibus articulados à capital Bogotá. Já operam na cidade 135 veículos da marca, adquiridos durante 2003, 2004 e 2005, na segunda fase de ampliação do projeto.

Os novos chassis, modelo K 310 6x2/2, possuem motor eletrônico de 9 litros, com 310 cavalos de potência, localizado na parte traseira do veículo, caixa de câmbio eletrônica ZF, articulação eletrônica, freios ABS, controle de tração e suspensão a ar. Junto com os outros ônibus Scania L94 6x2/2, de 300 cavalos, que já rodam no TransMilenio, são os únicos com freios a disco em todos os eixos a operar na Colômbia.

“Os ônibus Scania trafegam há mais de dois anos no

TransMilenio e os resultados são excelentes, principalmente no que diz respeito ao conforto do motorista e dos passageiros. Operacionalmente são bastante econômicos, o que tem garantido a satisfação total de nosso cliente, Transmasivo, nas linhas em que opera”, comenta Mathias Carlbam, diretor de Vendas e Marketing da Scania para a América Latina.

O consórcio Transmasivo, operador exclusivo dos ônibus articulados Scania na Colômbia, foi, em comparação com os outros consórcios, o que mais ampliou a frota dentro das cotas de participação no TransMilenio na segunda fase do projeto. Com a entrega total desse lote, serão 200 veículos. Fazem parte do Transmasivo 22 empresas que já atuavam no transporte coletivo de Bogotá antes da implementação do TransMilenio.

Apoio reconhecido



No ano em que o Proconve, programa criado pelo Conama – Conselho Nacional do Meio Ambiente – para o controle de emissões de poluentes emitidos por veículos automotores, completa duas décadas, a Scania recebe

o “Prêmio 20 Anos do Proconve”.

A montadora foi homenageada por sua contribuição ao sucesso do programa desde sua implantação no País. O prêmio foi recebido por José Henrique Senna,

gerente executivo de Assuntos Institucionais do Produto da Scania na América Latina, durante o Jantar do Meio Ambiente, promovido anualmente pela AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva. Nesse evento, as empresas do setor que apresentam desenvolvimentos tecnológicos favoráveis ao meio ambiente são homenageadas. A ocasião contou com a presença de autoridades ligadas ao meio ambiente e também de representantes da imprensa especializada.

Parceria de longa data



Foto: Divulgação

Em continuidade à parceria com o Expresso Araçatuba, a Scania cedeu à empresa um caminhão modelo R 420 4x2, com 420 cavalos de potência, para exposição na Intermodal South America, maior feira da América do Sul, focada nos mercados de comércio exterior, logística e transportes. A feira aconteceu nos dias 26, 27 e 28 de abril, no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP), e reuniu cerca de 400 dos principais prestadores de serviços para exportadores e importadores do continente latino americano. A cooperação entre Scania e Expresso Araçatuba começou em 1995 com o Projeto Pacífico, quando a transportadora viabilizou a ligação rodoviária entre o Brasil e o Oceano Pacífico. Mais recentemente, as empresas foram parceiras também no projeto Cuiabá-Santarém, levando a público as dificuldades dessa viagem pelo interior do Brasil.

Tecnologia em exposição



Foto: Renato Mehlini

A Scania marcou presença na M&T Expo 2006 – VI Feira Internacional de Equipamentos para Construção e IV Feira Internacional de Equipamentos para Mineração, realizada entre 6 e 10 de junho, em São Paulo (SP), apresentando o que há de mais atual para cada um desses setores. O estande da montadora contou com o caminhão P 420, com tração 6x4, ideal para os segmentos sucroalcooleiro, de madeira e basculante; o R 420 6x4, para aplicações em bitrens, rodotrens e carga extra pesadas; e o P 420 8x4, indicado para mineração, construção civil e, ainda, operações especiais, como guindaste e fora-de-estrada. O P 420 6x4 também esteve presente no estande da Schwingstetter, implementado com bomba de concreto, e

no estande da Madal, com guindaste de alta capacidade. A M&T Expo 2006 foi palco para o lançamento do motor industrial Scania DC 9 60A, com cinco cilindros, 9 litros de cilindrada e potências entre 270 e 330 cavalos. Além dele, também estava exposto o motor DI 12 40A, de 360 e 430 cavalos, que equipa caminhões fora-de-estrada, geradores de energia elétrica e máquinas diversas.

Com mais de 280 expositores de diversos países, a feira é considerada a mais importante para os negócios do setor de máquinas e equipamentos para construção e mineração da América Latina. Apresentaram-se nessa edição 457 marcas, de 23 países, para 34.123 visitantes.

“Originais da Estrada” continua

O concurso “Originais da Estrada” prossegue na busca pelos 50 caminhões que melhor representem a história da Scania no Brasil. Inúmeras pessoas já fizeram suas inscrições e concorrem a miniaturas de caminhões da marca. Não perca tempo e participe você também. Acesse o formulário no site www.scania.com.br.



Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

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

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 2101-4043
E-mail: supermac@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
Contrerrânea - Tel. (85) 3279-2222
E-mail: lisboa@contrerranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varela - Tel. (62) 4006-4000
E-mail: varela@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varela - Tel. (64) 3611-5500
E-mail: varela@varellapesados.com.br

MARANHÃO

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

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

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

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
E-mail: rondonopolis@rotaoeste.com.br

- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
E-mail: comerciaisnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

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

MINAS GERAIS

- Betim
Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
E-mail: itaipube@itaipumg.com.br

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
E-mail: itaipu@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
Covepe - Tel. (33) 2101-9700
E-mail: 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) 3242-0304

- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 3322-6262
E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br

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

- Santarém
Motomap (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (93) 3523-1109
E-mail: motomapsz@netsan.com.br

PARAÍBA

- Bayeux
Novepa - Tel. (83) 3232-1686
E-mail: novepa@novepa.com.br

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 3335-6633
E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br

- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 3361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 3346-0202
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) 3228-5757
Homepage: www.pblopes.com.br

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

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

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

PIAÚÍ

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

RIO DE JANEIRO

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

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

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró
Contrerrânea - Tel. (84) 3315-0350
E-mail: contrerranea@contrerranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

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

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- Garibaldi
Brasdiesel - Tel. (54) 3463-8800
E-mail: brasdiesel.pecas.gb@brasdiesel.com.br

- 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) 3317-9600
E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br

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

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

- Porto Alegre
Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (51) 2131-5100
E-mail: werner@orbid.com.br

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

- Vacaria
Mecacil - Tel. (54) 3232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

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

- Porto Velho
Rovema - Tel. (69) 3222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 3322-3715
E-mail: rovemavilhena@rovema.com

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba - Tel. (48) 3296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

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

- Cordilheira Alta
Ediba - Tel. (49) 3328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- Itajaí
Mevale - Tel. (47) 3341-0800
E-mail: mevale@mevepi.com.br

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

- Lages
Ediba - Tel. (49) 3221-3411
E-mail: lages@ediba.com.br

- Piçarras
Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
E-mail: mevepi@mevepi.com.br

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

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

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
E-mail: qrodar@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

- Guarujá
Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (13) 3355-5424
E-mail: mecmarine@mecmarine.com.br

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

- Jundiaí
Codema - Tel. (11) 4817-0900

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

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 3908-7090
Homepage: www.pblopes.com.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) 3378-4115
Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
Codema - Tel. (11) 2179-0000
E-mail: santoandre@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

- 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) 3253-1204
E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3311-4000
E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br

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

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

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

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

- COLÔMBIA - Santafé de Bogotá
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 - Montevidéu
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 019 4224

Promoção Família Scania Costa Fortuna. Não perca esta viagem!



Promoção válida
até agosto de 2006.

No Consórcio Scania,
com parcelas a partir
de **R\$ 1.793,25**,
você garante sua cabine.



SCANIA

O Consórcio Scania leva você e mais um acompanhante para uma rota imperdível. Navegar a bordo do maior e mais luxuoso navio em operação na costa brasileira, com todo o conforto e a alegria que você merece. Mas a exclusividade mesmo está do lado de fora do navio. Basta você adquirir uma cota de Consórcio Scania de caminhões ou ônibus, para carimbar o seu passaporte de viagem com saída no dia 17 ou 20 de dezembro de 2006. Vá até uma concessionária Scania e saiba como participar desta promoção, ou entre em contato com o SAC – Serviço de Atendimento ao Cliente - 0800 557900. Não perca mais essa oportunidade única que reservamos para você.