

Rei da Estrada



Doutores Scania apresentam:

50 anos, 50 pacotes

Scania expande conceito de Serviços em sua rede de concessionárias, reunindo peças e mão-de-obra em promoções vantajosas para o transportador

Frota **saudável,** negócio **rentável**

A manutenção de uma frota representa uma importante fatia dos custos operacionais de uma transportadora. Por esse motivo, otimizar o tempo e reduzir os custos com manutenção têm sido duas das principais metas da Scania em sua rede de concessionárias no Brasil. Sempre com o objetivo último de oferecer soluções que proporcionem disponibilidade, produtividade e, conseqüentemente, lucratividade ao transportador.

Com um programa global de padronização de atendimento, chamado Dealer Operating Standards, no Brasil desde 2004, nos comprometemos, entre outras coisas, a garantir que os

serviços de reparos sejam realizados da mesma forma e no mesmo tempo padrão por toda a nossa rede. Isso significa então que o empresário que mantiver operações de transporte em diversos pontos do País deverá contar com o mesmo padrão de qualidade de serviço na concessionária Scania que frequenta ou em outra que está a mil quilômetros de distância da sua base.

Hoje, graças a uma rede extremamente capacitada e distribuída estrategicamente em todo o território nacional, a realização de reparos em tempos padrões pode ser verificada na prática em mais de 90% das operações de serviços e reparos realizados pelas concessionárias Scania. E é exatamente o exercício dessa prática que tem nos permitido aprimorar ainda mais as nossas ofertas

de serviços de manutenção, aumentando a gama de opções.

Os pacotes de serviços são um dos frutos dessa evolução e a diversidade de oferta destes tem possibilitado ao transportador otimizar o tempo em que o seu caminhão está parado dentro da oficina, ao mesmo tempo em que contempla um serviço de manutenção de qualidade e mais completo, com peças de reposição a preços reduzidos. Desde o ano passado, os "Doutores Scania" – uma campanha que tem sido viabilizada em parceria com a nossa rede de concessionárias – alertam para a importância da manutenção adequada como a melhor forma de assegurar a vida útil dos componentes do caminhão.

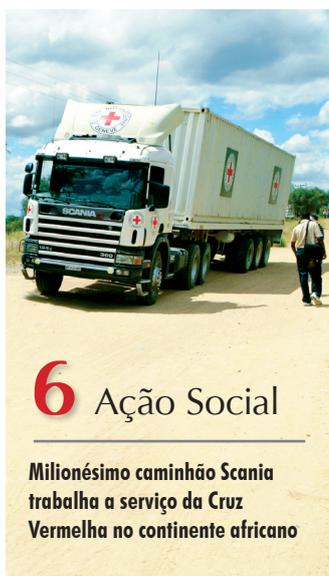
Este ano, em comemoração aos 50 anos da Scania no Brasil, decidimos aumentar o número de pacotes de serviços disponíveis na campanha, lançando a promoção "Doutores Scania: 50 anos, 50 promoções". Durante o ano todo, diversos pacotes de serviço, sempre em grupos de 50, estarão à disposição de nossos clientes em todas as nossas casas. A promoção contemplará pacotes para reparos de motor, eixos, caixa de câmbio, diferencial e sistema de filtros, agregando peças e mão de obra a preços especiais com abrangência nacional e local.

Comprando um pacote de serviço na concessionária Scania, o cliente já conta com a garantia de que o seu caminhão passará pela manutenção no menor tempo possível e a vantagem de pagar até 40% menos no conjunto de peças utilizadas, em comparação à soma dos preços individuais dos mesmos componentes. A nossa intenção, mais uma vez, é oferecer o menor custo operacional para o transportador, mas também atraí-lo até a concessionária Scania para verificar de perto tudo o que as nossas casas têm a oferecer para a saúde de sua frota e, conseqüentemente, a saúde de seu negócio.



Guilherme Cajado,
diretor de Vendas de Serviços
da Scania no Brasil





6 Ação Social

Milionésimo caminhão Scania trabalha a serviço da Cruz Vermelha no continente africano

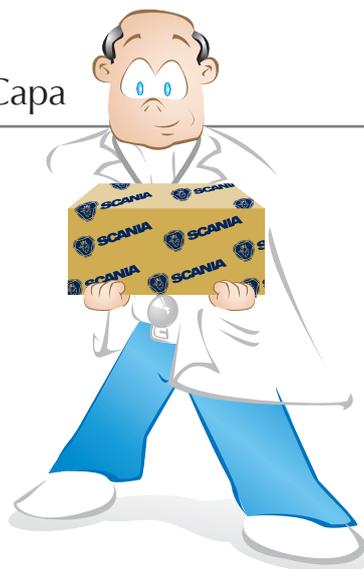


10 Parceria

Confederação Brasileira de Judô recebe ônibus Scania

16 Reportagem de Capa

Scania reúne peças e mão-de-obra em promoções vantajosas para o transportador



20

Marketing

SuperZerado na TV leva caminhões Scania para a televisão



4 Notícias da Scania

9 Tecnologia

Grandes frotas começam a padronizar operação com monitoramento por satélite

12 Operação

Dibloco é a primeira a utilizar caçambas na configuração tritrem

14 Motores

Primeira embarcação equipada com motorização Scania Yanmar vai ao mar

22 Legislação

Nova lei passa a reger o transporte rodoviário de carga

23 Bolívia

Representante Scania inaugura novas e modernas instalações

24 Argentina

Transporte Cemankar participa da reconstrução da Ruta Nacional N° 7

26 México

Com ônibus de alta tecnologia e serviço personalizado Transportes Turísticos Teotihuacan ganha destaque

27 Peru

Turismo Rápido Pluma e Andoriña Tours apostam na qualidade dos produtos e serviços Scania

28 Vendas & Clientes

30 Concurso de Desenhos

Vitória em dobro



Pela terceira vez consecutiva, a Brasdiesel de Caxias do Sul (RS), primeira concessionária Scania no Brasil, conquistou o título de campeã nacional de venda de cotas do Consórcio Scania Brasil. E a satisfação foi dupla: não apenas a casa de Caxias do Sul foi tricampeã na categoria individual, como, em conjunto com as filiais de Ijuí, Lajeado e Garibaldi, também conquistou o primeiro lugar geral. Este ano, o Consórcio Scania Brasil comemora 25 anos de atividades ■



Equipe de Vendas da Brasdiesel:
Mari, Romeo, Fábio, Carla, Sérgio, Itacir, Volnei, Celso e Vera

Divulgação



Renato Merlino

Codema vende produtos Scania há 45 anos

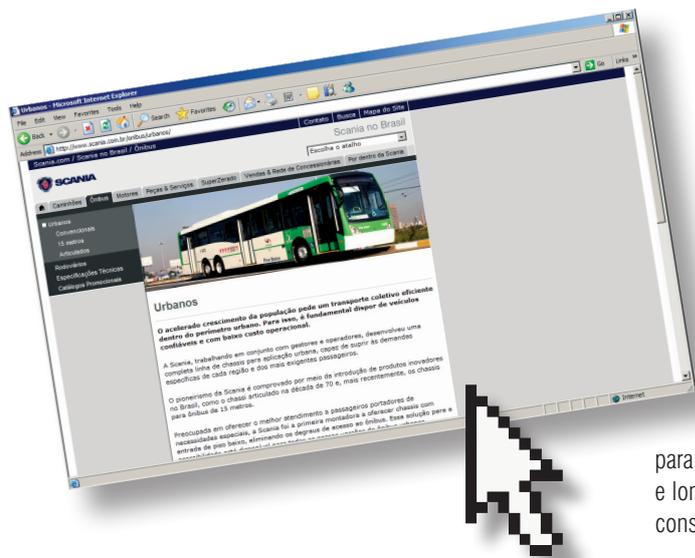
A concessionária Codema, com matriz em Guarulhos (SP), completa 45 anos de comercialização de produtos Scania no dia 15 de abril. A estrutura onde a Codema iniciou suas operações era composta por 40 boxes, área de estoque, assistência técnica e escritório para vendas. Hoje, uma das maiores concessionárias Scania no mundo, a Codema comercializa 1 mil veículos por ano, contando com 159 boxes de serviços e 280 colaboradores, em filiais localizadas nas cidades paulistas de Registro, Santos, São Bernardo do Campo, Santo André, Sorocaba, Guarulhos, Caçapava, Jundiá e no Estado de Minas Gerais, em Pouso Alegre ■

Feicana movimentou R\$ 1 bi

Nos dias 6, 7 e 8 de março foi realizada a Feicana/FeiBio 2007, voltada ao setor energético brasileiro, em Araçatuba (SP). A feira cresceu desde a sua primeira edição, em 2003, e neste ano bateu a marca de R\$ 1 bilhão em negócios. Durante o evento foram realizados seminários com os temas Inteligência Estratégica para o Álcool Brasileiro e Brasil e EUA na Era da Bioenergia, além do VII Encontro Regional de Produtores de Cana. Juntos, os seminários reuniram mais de 800 pessoas. A Scania participou da Feicana com a exposição dos veículos P 310 6x4 e P 420 6x4, ideais para aplicações severas, movimentação de carga em setores como a construção civil e a exploração florestal e canavieira ■



Rodrigo Vendramini-Machado



Informação a um clique

Com o objetivo de orientar o cliente na escolha do veículo certo para a sua operação, o conteúdo de ônibus do www.scania.com.br acaba de ser reformulado. Renovadas, as informações dos diferentes modelos de chassis de ônibus Scania foram reorganizadas. Por meio de duas categorias, urbanos e rodoviários, ficou mais fácil conhecer detalhes dos veículos convencionais, de 15 metros e articulados ou dos destinados para transporte intermunicipal e fretamento, além daqueles projetados para médias e longas distâncias. Na mesma área do site, foram também disponibilizados para consulta especificações técnicas e catálogos promocionais ■

Scania recebe prêmio por **responsabilidade social** na Suécia

A Scania ganhou o prêmio "Improver of the Year" (Melhorador do Ano), promovido pelos editores das páginas de negócio do jornal sueco Svenska Dagbladet, de Estocolmo. O prêmio é entregue a empresas que tenham melhorado significativamente suas atividades em relação ao meio ambiente, responsabilidade social e ética nos negócios, durante o último ano. A Scania preocupa-se com o meio-ambiente em todas as suas operações, desde o desenvolvimento do produto, passando por suas relações com fornecedores, produção, vendas até as operações de serviço. Nos últimos anos, a montadora vem trabalhando também para identificar os riscos sociais em suas operações e para desenvolver ferramentas e processos para controlar estes riscos.



Arquivo Scania



Coleção histórica

Disponível em toda a rede de concessionárias no Brasil, a nova linha

Scania Collection 50 Anos é mais uma das ações promovidas pela Scania para comemorar seu aniversário no País. Os itens que levam as cores do logotipo dos 50 anos, laranja, azul marinho e dourado, foram desenvolvidos pela área de Marketing da Scania Latin America.

Os destaques da coleção são as miniaturas de caminhões antigos que marcaram época, como o L 111, o LK 141, o T 112, o R 113, e a pelúcia do L 111. Completam o Scania Collection 50 Anos boné, sacolas, adesivos para vidro, camiseta, caneca e pins. As embalagens dos itens também estão diferenciadas. Em algumas delas há uma linha do tempo com os principais acontecimentos dos 50 anos da Scania no Brasil ■



Fotos: Divulgação

A serviço da humanidade

Milionésimo caminhão Scania completa 152 mil quilômetros rodados em atividades prestadas à Cruz Vermelha Internacional

Fotos: Don Boman



Na última década, nenhuma região do mundo foi tão afetada pela guerra, fome e doenças como o leste da África. Do centro logístico da Cruz Vermelha Internacional, em Nairóbi, no Quênia, partem diariamente caminhões carregados de alimentos, remédios e itens de primeiro socorro. Um dos veículos que se destacam nessa rotina atualmente é conhecido como “Milionésimo Scania” – o caminhão de número milhão da Scania que, desde o começo deste milênio, já rodou 152 mil quilômetros a serviço da humanidade.

Entregue à Cruz Vermelha Internacional no Salão Internacional de Hannover, em 2000, o “Milionésimo Scania” já trabalhou tanto nos Balcãs quanto no Oriente Médio. Há dois

anos, Nairóbi, no Quênia, é a casa do veículo e o leste da África a sua área de operações. Atualmente, as missões de ajuda acontecem na República Democrática do Congo, Ruanda, Burundi, Uganda, Etiópia e Somália.

No centro logístico da Cruz Vermelha Internacional, é feito o carregamento de soja, milho, sal, lentilha, cobertores, lona impermeável, baldes, recipientes para líquidos, rede contra insetos, sabão e barracas de lona. A maior parte da carga é comprada pela Cruz Vermelha local, no Quênia, o que também ajuda a movimentar a economia do leste africano.

No período de um ano, a Cruz Vermelha Internacional transporta milhares de toneladas de alimentos e

equipamentos para os países vizinhos do Quênia. As cargas mais pesadas são transportadas por 500 caminhões de grande porte. A organização conta também com caminhões menores e alguns milhares de microônibus em todo o mundo. Quase sempre, as remessas de ajuda partem em comboios. Além disso, há 62 navios e sete aviões próprios.

O leste da África tem uma história sangrenta. Na maior parte dos países da região, guerrilhas locais e “comandantes” de guerra agem livremente. Antes de enviar um comboio de ajuda a uma região de conflito, a Cruz Vermelha Internacional negocia com as partes rivais para garantir a passagem do carregamento e evitar ataques.



Diante dos conflitos atuais, as fronteiras são incertas, as frentes de combate indefinidas e as ordens dos comandantes quase sempre difusas.

“O símbolo da Cruz Vermelha nos garante quase sempre respeito, em todas as regiões que atuamos. É raro, as remessas de socorro serem atacadas. Contudo, para as regiões extremamente perigosas, a ajuda é enviada por via aérea”, esclarece Bent Korsgaard, responsável pela frota de caminhões da Cruz Vermelha Internacional no leste da África.

O “Milionésimo Scania” deverá operar mais dois anos em atividades da Cruz Vermelha. Regularmente, a organização troca os seus veículos pesados depois de oito anos de

operação, embora um caminhão Scania possa continuar na ativa por muito mais tempo.

“Até agora não tivemos um único problema com o “Milionésimo Scania”. Ele é único. As paradas para manutenção são realizadas a cada 5 mil quilômetros ou de três em três meses. Muitas vezes, retiramos cada caminhão da ativa após participar de um longo comboio. As estradas são tão mal conservadas que tudo fica danificado. Algumas das piores rodovias estão localizadas ao norte da Etiópia. Um comboio que se aventure nessa região, por exemplo, expõe os caminhões e seus motoristas a duras provas. Precisamos ter sempre mecânicos e peças de reposição disponíveis”, acrescenta Korsgaard.

Muitas doações no leste africano exigem enormes operações de logística, que levam tempo para serem planejadas. As travessias de fronteiras e as más condições das estradas fazem com que uma viagem para Kigali, em Ruanda, demore quase doze dias, ida e volta. Um comboio para Lubumbashi, na República Democrática do Congo, leva um mês. Após muitos anos de combates, mortes de centenas de milhares de pessoas e muitos feridos, a necessidade de remédios, nas grandes e afastadas províncias que ficam na linha do Equador, é crescente.

“Lubumbashi é sempre uma viagem perigosa”, afirma John Mbugua, que há dez anos conduz caminhões para a Cruz Vermelha Internacional.

“O clima e a natureza mudam o tempo todo. Encontramos diferentes tipos de culturas e de habitantes. No Congo, pode ocorrer que um caminhão seja confiscado pela guerrilha em troca de dinheiro ou para o roubo de combustível e de carga. Até agora, isso não aconteceu com os caminhões que têm o símbolo da Cruz Vermelha. O “Milionésimo Scania” é um dos veículos que eu conduzo. Quase sempre, estou ao volante de um Scania porque o veículo oferece mais conforto a quem dirige em nossas péssimas estradas”.

Os motoristas que trabalham nos comboios da Cruz Vermelha Internacional são muito experientes não só por conduzirem por milhares de quilômetros pelas estradas poeirentas do leste africano, mas também por receberem treinamento regularmente. “Tentamos sempre que possível recrutar os motoristas mais experientes das empresas de transporte comercial. Posteriormente, fornecemos treinamento técnico sobre o veículo e sobre o comportamento do profissional que representa a Cruz Vermelha”, diz Bent Korsgaard. “A segurança no trânsito está sempre na ordem do dia de um motorista da Cruz Vermelha. Porém, colocar a teoria em prática não é tão simples nesse jovem, emocionante e curioso continente. Uma grande vantagem é que a Cruz Vermelha não tem nenhum interesse comercial. Não precisamos nunca nos apressar. Conduzimos sempre com calma”.

Quando o sol se põe e tudo fica escuro como breu, o comboio pára porque os motoristas da Cruz Vermelha não conduzem depois das seis horas da tarde. As estradas de cascalho do Quênia, com os seus buracos profundos, a montanhosa Ruanda, com curvas estreitas e sinuosas, os animais selvagens, as ultrapassagens perigosas e as crianças brincando à beira da estrada na Zâmbia fazem parte do dia-a-dia de Mbugua. Ele ri pensando no seu próximo comboio e diz: “Tudo isso é a África, incomparável a qualquer outra coisa. Nunca esqueça disso!”

Por Conny Hetting, do Quênia

Um caminhão global

O “Milionésimo Scania”, um veículo de três eixos, modelo P 124, foi entregue à Cruz Vermelha em 2000, no Salão Internacional de Hannover. Fabricado com a cooperação de onze unidades de produção da Scania, ele representa o processo altamente globalizado da organização:

- + Argentina: Eixo traseiro, em Tucumán.
- + Brasil: Bloco do motor, em São Bernardo do Campo.
- + Suécia: Quadro do chassi e suporte do eixo traseiro, em Luleå; eixos, em Falun; montagem do motor, perfuração e pintura das travas laterais e ajuste dos detalhes da transmissão, em Södertälje; cabina, em Oskarhamn; caixa de mudanças, em Sibbhult.
- + Holanda: Montagem final do veículo, em Zwolle.
- + França: Inspeção para a entrega, em Angers.



1 - O “Milionésimo Scania” é uma figura muito conhecida no centro logístico da Cruz Vermelha Internacional, perto de Nairóbi; 2 - John Mbugua conduz há dez anos para a Cruz Vermelha Internacional. Ele conhece as estradas da África Oriental como a palma da sua mão; 3 - O pessoal da Cruz Vermelha Internacional carregando soja; 4 - O motorista do “Milionésimo Scania”, John Mbugua, faz uma pausa para descansar, entre Nairóbi e Mombasa.

Olho do dono



Empresa de setor de transporte de cimento utiliza monitoramento via satélite dos veículos como ferramenta estratégica para a eficiência operacional

Como diz o ditado, “o olho do dono é que engorda o boi”. Saber onde está e como está cada veículo, acompanhando de perto todo o ciclo operacional, tem se mostrado uma eficiente maneira de gerir os negócios de transporte, com impacto direto nos resultados. A transportadora Ponto Azul, de Três Rios (RJ), tem 180 veículos dedicados ao transporte a granel, principalmente de cimento, e vem investindo no monitoramento via satélite de toda a frota, padronizando, no caso, com a opção oferecida pela Scania, o IRIS – Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite.

Com 26 anos de existência, a Ponto Azul atua em todo o território nacional, mas com maior concentração das entregas no Sudeste e Centro-Oeste. Conta hoje com uma central própria de monitoramento, integrando o seu sistema ERP (de Planejamento de Recursos Empresarias) com as funcionalidades do

IRIS, em um ambiente de Internet que permite acesso virtual para seus clientes e parceiros. A ser concluída até o final deste ano, essa combinação de tecnologias vai disponibilizar para consulta cada operação de transporte.

“Para conquistar uma vaga neste mercado globalizado e competitivo, investimos no monitoramento via satélite como forma de acompanhar e influenciar o desempenho de cada veículo, oferecendo também um retorno preciso de informações a nossos clientes. Hoje, nos orgulhamos em ter toda a frota rastreada e, muito mais que isso, em possuir um sistema completo de gestão de frota”, afirma Agnaldo Figueiredo, diretor da Ponto Azul.

Além do acompanhamento das viagens, a empresa tem obtido resultados

satisfatórios na avaliação e treinamento de seus motoristas graças ao monitoramento à distância dos veículos. Os motoristas entenderam que o acompanhamento via satélite é uma forma de corrigir erros e, sobretudo, de premiar aqueles que conduzem da maneira mais correta.

“Tínhamos muitos problemas em avaliar e qualificar nossos motoristas. O desafio agora é explorar o potencial individual deles por meio da telemetria, premiando os melhores. Ultimamente, a busca de todo transportador é a redução de custos, porém o maior dilema está em como alcançar tal redução engajando seus funcionários em um objetivo comum. O reconhecimento do bom trabalho de cada um tem se mostrado um eficiente caminho para isso”, comenta Figueiredo.

A telemetria fornece informações sobre, por exemplo, a quantidade de acionamentos da embreagem, a rotação, torque, temperatura e tempo de funcionamento do motor, o consumo de combustível, as velocidades máxima e média, e o acionamento dos freios. Sinais sonoros alertam o motorista quando padrões preestabelecidos são ultrapassados, fazendo do sistema de monitoramento também uma ferramenta de aprimoramento da condução.

MJ



Transporte de campeões



Scania cede ônibus para o transporte dos atletas da Confederação Brasileira de Judô

A CBJ, Confederação Brasileira de Judô, contará em 2007 com um ônibus Scania exclusivo para o transporte dos atletas. O veículo, cedido em regime de comodato pela Scania, é um K 310 com tração 4x2 e carroceria Marcopolo Paradiso 1200, personalizado com motivos alusivos ao judô e o slogan "Força que Vale Ouro".

"Para a CBJ, firmar uma parceria com a Scania, uma marca de prestígio e reconhecida mundialmente, é algo extremamente positivo. Tal relacionamento destaca o judô como uma modalidade esportiva confiável para investimento e também abre caminho para novas parcerias", declara Paulo Wanderley, presidente da confederação.

Ter um ônibus novo, confortável e personalizado, segundo Wanderley, é uma necessidade e um sonho de qualquer entidade esportiva. "Estamos certos de que as atividades da confederação serão incrementadas graças ao novo veículo, que facilitará o desenvolvimento de nossos atletas", afirmou.

Equipado com motor de 310 cavalos de potência, o Scania K 310 possui um torque de 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rpm, o mais elevado de sua categoria. Conta ainda com CS (sistema que auxilia a trocas de marcha) e IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite. Televisores e aparelhos de DVD, para a exibição das lutas, deverão auxiliar na preparação da equipe para as competições.

O ônibus cedido à CBJ será usado durante todas as competições oficiais, funcionando como transporte quando as equipes estiverem concentradas para treinamento ou receptivo aos atletas brasileiros e delegações de outros países em competições nacionais e regionais. O veículo já será utilizado para os deslocamentos durante a Copa do Mundo de Judô, que ocorre em maio, em Belo Horizonte (MG).

"Realizar o transporte da Seleção Brasileira de Judô é uma excelente oportunidade para a Scania comprovar a qualidade técnica e a segurança oferecida por seus veículos.

Disponibilizamos um ônibus de última geração e todos os serviços de manutenção à CBJ. Em troca, temos nossa imagem vinculada aos atletas do judô brasileiro, o que reforça ainda mais os atributos de força e robustez da marca Scania, tão prezados no transporte pesado”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

A entrega do ônibus à CBJ aconteceu no dia 15 de fevereiro, no Rio de Janeiro (RJ), em evento com a presença das diretorias da Scania e da CBJ e dos atletas da Seleção Brasileira de Judô Alexandre Lee, Flavio Canto, Hugo Pessanha, Luciano Correa, Daniel Hernandez, Sarah Menezes, Juliene Ariecha, Danielle Zangrando, Vania Ishii, Mayra Aguiar, Edinanci Silva e Priscila Marques.

HF



Divulgação

Tradição e força

O estilo de luta hoje em dia denominado como judô data de 1882. Na época, um jovem de 23 anos chamado Jigoro Kano fundava no Japão o Instituto Kodokan, que viria a se tornar a meca dos ensinamentos sobre esta arte marcial.

Com milhares de praticantes e federações espalhados pelo mundo, o judô se tornou um dos esportes mais reconhecidos mundialmente. Não restringindo seus adeptos a homens e estendendo seus ensinamentos para mulheres, crianças e idosos.

O esporte, que tem como filosofia integrar corpo e mente e tem técnica baseada no uso dos músculos e na velocidade de raciocínio para dominar o oponente, chegou ao Brasil por volta de 1922, trazido por Eisei Maeda, ou Conde de Koma, como também era conhecido. A primeira apresentação desse mestre aconteceu em Porto Alegre. Um fator decisivo na escalada do judô no País foi a chegada de um grupo de nipônicos em 1938, que tinha como líder o professor Riuzo Ogawa. Juntos eles fundaram a Academia Ogawa.

Daí por diante, disseminaram-se a cultura e os ensinamentos do Mestre Jigoro Kano e em 1969 era fundada a Confederação Brasileira de Judô, sendo reconhecida por decreto em 1972. Hoje em dia, o esporte é ensinado em academias e clubes e reconhecido como uma prática saudável que não está relacionada à violência.

Esporte Olímpico de grande prestígio e muito disputado, o Judô tem no Brasil um “celeiro” de bons lutadores, fazendo o País ser reconhecido e admirado internacionalmente, inclusive no Japão.

Informações obtidas no site: www.cbj.com.br



Wallace Fátima

Em dose tripla

Empresa do interior paulista é pioneira na utilização de caminhões Scania para transportar areia em composições tipo tritrem basculante

Diariamente, dois Scania R 420 6x4 percorrem cerca de 120 quilômetros entre as cidades de Bofete (SP) e Itu (SP), tracionando cada um deles aproximadamente 74 toneladas de areia de quartzo em composições tritrem basculante.

A empresa responsável pela operação é a Dibloco, de Sorocaba (SP), primeira a utilizar um veículo Scania para o transporte de cargas a granel em composições veiculares de três caçambas.

A utilização do tritrem nas atividades da Dibloco teve início devido ao aumento da procura por areia de quartzo, tipo de material utilizado na fabricação de concreto. A demanda crescente levou a empresa a buscar uma alternativa para dinamizar a logística e aumentar o abastecimento.

A solução encontrada foi a construção de um entreposto na cidade de Itu, município situado no trajeto de Bofete até São Paulo. O local, com uma área de 70.000 metros quadrados, serve como depósito de areia, agilizando o carregamento dos veículos que fazem a distribuição para a capital e outras cidades do interior paulista.

Inicialmente, o transporte desde Bofete ao entreposto foi realizado por carretas comuns, com capacidade de até 26 toneladas. Entretanto, o volume armazenado era insuficiente para atender à demanda.

“Observamos que para suprir a necessidade de abastecimento seria necessário aumentar o estoque do material no entreposto de Itu e disponibilizar mais caminhões para percorrer o trajeto até São Paulo”, conta Marcelo Segamarchi, um dos sócios da Dibloco.

Nessa mesma época, houve maior aproximação entre a concessionária Codema, de Sorocaba, e a Dibloco. Após alguns estudos, a composição tritrem foi a solução mais vantajosa para aumentar a produtividade, já que oferecia a maior capacidade de carga permitida, preservando melhor dirigibilidade do que os rodotrens, por exemplo.

Logo que os dois caminhões R 420 foram adquiridos pela Dibloco, começou a checagem das condições de trabalho dos veículos, terreno de atuação, trajeto e carga transportada.



As duas composições tritrem tracionadas por caminhões Scania que abastecem o entreposto de Itu atualmente fazem cerca de cinco viagens por dia. O trajeto é realizado pela Rodovia Castelo Branco a uma velocidade média de 70 km/h.

“Os caminhões Scania vem apresentando melhor média de combustível e menor custo de manutenção quando comparados aos outros veículos que estão na mesma operação”, afirma Segamarchi.

Como resultado, a Dibloco dobrou o número de viagens. Com a utilização dos tritrens, os caminhões menores, antes utilizados em todo o trajeto, agora abastecem em Itu e ficam disponíveis apenas para o percurso entre o entreposto e São Paulo. Uma mesma carreta chega a fazer sete viagens à capital diariamente.

Além do suporte na operacionalização dos veículos, a Dibloco contou com treinamento Master Driver a todos os motoristas para obter melhor desempenho dos caminhões Scania.

RN

De pai para filho

Fundada em 1972 por Dirson Segamarchi, a Dibloco iniciou suas atividades com a fabricação de blocos de concreto. Há 17 anos, a empresa agregou o transporte de areia às suas atividades.

Administrada pelos irmãos Dirson Segamarchi Junior e Marcelo Segamarchi, a Dibloco possui cinco minerações de areia, todas localizadas no interior paulista, nas cidades de Itu, Bofete e Iperó. Em sua frota há 35 caminhões, sendo seis da marca Scania.





Já na água

Nova lancha da Schaefer Yachts, a Phantom 500 HT, é a primeira embarcação equipada com motores Scania Yanmar

O primeiro barco equipado com o motor produzido pela parceria Scania e Yanmar foi ao mar no início do ano, em Florianópolis (SC). A lancha Phantom 500 HT, da Schaefer Yachts, conta com dois motores do modelo 6SY, de 720 cavalos de potência cada, movidos a diesel, com seis cilindros em linha, 11,7 litros de deslocamento e gerenciamento eletrônico de combustível.



Fotos: Divulgação Schaefer Yachts e Yanmar

O acordo entre a Scania e a Yanmar, empresa japonesa líder na produção de motores marítimos e industriais nos Estados Unidos e na Europa, teve início em maio de 2006 no Brasil. Desde então, a montadora sueca é responsável pela produção da linha de motores SY em sua fábrica em São Bernardo do Campo (SP).

Pela parceria, os motores Yanmar de 720 a 900 cavalos de potência são produzidos pela Scania, com base em seus motores marítimos para barcos de trabalho e com a tecnologia Yanmar para barcos de lazer de grande porte. Um acordo que já existia na Europa e nos Estados Unidos.

Parceria técnica – “A linha SY foi desenvolvida com toda a tecnologia Yanmar de alta performance para motores marítimos e está sendo produzida pela Scania seguindo o excelente padrão de qualidade da empresa”, declara Kouji Furumiya, presidente da Yanmar do Brasil.

Para a venda e reparo dos motores, a empresa japonesa também utiliza a rede de concessionárias da Scania, que cobre todo o território nacional.

Os motores SY equipam barcos de lazer de 41 pés ou mais. Para barcos de trabalho, como os de pesca, empurradores de balsas de transporte de carga e ferry boats, a Scania vende os motores com sua marca própria.

O projeto original para a nova lancha da Schaefer, a Phantom 500 HT, previa dois motores de 9 litros, com 575 cavalos de potência cada, para um mesmo espaço no qual hoje há dois motores SY, com 12 litros e 720 cavalos de potência cada. Isso só foi possível porque a linha SY é leve e compacta, proporcionando mais potência, mesmo ocupando um menor espaço.

Juntos e a 2.300 rpm, os moto-

res que equipam a Phantom 500 HT atingem uma velocidade máxima de 36,4 nós. Esse desempenho confere à embarcação, segundo a revista Náutica, o título de a mais veloz das lanchas cabinadas brasileiras. A Phantom 500 HT foi capa da edição de número 221 dessa conceituada revista do segmento náutico.

A lancha tem 50 pés e capacidade para até 16 pessoas. Com quatro camarotes, sendo um exclusivo para o tripulante, a embarcação comporta até nove pessoas para pernoite. Ela possui plataforma de popa de 3,75 metros de largura por 1,75 de comprimento, com espaço disponível para um bote de apoio ou um jet ski de três lugares. Conta também com churrasqueira, pia e caixa térmica embutidas no espelho de popa.

O novo modelo não possui um flybridge, que é o posto de comando superior. Ao invés disso, um único posto de pilotagem está localizado no mesmo convés dos solários, cozinha e sala, com um teto solar capaz de deixar boa parte desse conjunto ora aberto, ora fechado, conforme a vontade do piloto. Uma outra tendência dos barcos modernos que está presente na Phantom 500 HT é o uso de madeira escura contrastando com a decoração, estofados e revestimentos claros.

Duas outras lanchas Phantom 500 HT, ambas equipadas com motores 6SY, acabam de ser entregues. Historicamente, o Brasil tem sido o maior mercado da Scania para a comercialização de motores industriais e marítimos. Em 2005, o total vendido foi 2.050 unidades. Em 2006, esse número aumentou para 2.110.

“Agora temos com a Yanmar no Brasil a mesma parceria mundial. A vantagem é que o mercado de barcos no País está crescendo mais do que 10% a cada ano. Assim, aumentaremos as nossas vendas no segmento de motores marítimos produzindo a linha SY”, comenta Celso Torii, diretor de Motores Industriais e Marítimos da Scania Latin America.

TL

Um pacote de vantagens

SCANIA



Para comemorar seu jubileu, Scania expande o conceito de pacotes de ser-

viços com o lançamento da promoção Doutores Scania: 50 anos, 50 promoções. Durante todo o ano de 2007, o transportador brasileiro terá à disposição uma gama muito maior de serviços em tempos padronizados, somados a peças de reposição a preços reduzidos.

Vantagem que vai além da economia, pretendendo atrair a atenções para a importância da manutenção adequada

para a saúde de uma frota e, conseqüentemente, para a rentabilidade de uma empresa de transporte



Preços reduzidos
Peças originais
Atendimento padronizado



os Cobertura nacional

Maior gama de serviços

Mecânicos treinados

Com custos que chegam a ultrapassar 30% da receita de uma empresa de transportes, a manutenção pode se tornar um entrave quando o que está em jogo é o crescimento dos negócios nesse segmento. Sob esse ponto de vista, transferir os serviços de reparos para a responsabilidade de terceiros especializados, descentralizando-os ao máximo e voltando atenções exclusivamente ao foco da organização e aos seus clientes, vem sendo uma das estratégias adotadas por algumas transportadoras. O retorno geralmente se traduz, tanto para pequenas como para grandes empresas, em renovação e aumento de frota e aumento do volume de carga transportada.

Para atender a essa demanda, a Scania vem se antecipando há alguns anos na elaboração de estratégias para oferecer soluções completas para os transportadores de carga. A começar pela segmentação de seu portfólio de produtos que, desde 2005, foi ampliado para atender especificamente a cada uma das operações de transporte pesado existentes no mercado nacional, até ao conceito implementado pela área de Serviços da montadora que pretende fazer da concessionária parte integrante dos negócios do cliente. O objetivo da Scania tem sido apoiar efetivamente o crescimento do negócio dos seus clientes.

Esses processos, iniciados há dois ou três anos, com o intuito de ampliar e aprimorar a gama de veículos e serviços oferecida pela Scania, começam a dar seus primeiros frutos. É o exemplo do DOS, Dealer Operating Standards. Um programa global da Scania para a padroniza-



Pacote Troca de Casquilhos da Biela



- **Drenagem e enchimento do óleo lubrificante do motor**
- **Remoção e instalação do cárter, troca das juntas**
- **Remoção, instalação e limpeza da bomba de óleo**
- **Remoção e instalação dos mancais e do virabrequim**
- **Substituição dos casquilhos axiais do virabrequim, do motor e da biela**
- **Substituição do elemento filtrante de óleo do motor**

Tempo do serviço = 8 horas



Exemplo de pacote de peças e mão de obra oferecido pela Scania com preço único para todo o território nacional (veja quadro ao lado)

ção dos processos operativos e das melhores práticas de atendimento, desenhado com base nas expectativas do cliente em relação aos serviços oferecidos pelas concessionárias da marca. Em vigor no Brasil desde 2004, ele já proporciona a 75% da frota Scania circulante no País atendimento com um mesmo padrão de qualidade, eficiência e tempo, independente da concessionária freqüentada pelo transportador.

A adesão e conseqüente expansão de um programa como o DOS permite hoje à Scania trabalhar em necessidades mais específicas do segmento de transporte. No início do ano passado, por exemplo, uma campanha com o nome "Doutores Scania" era lançada pela Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil, em parceria com a sua rede de concessionárias, na intenção de aumentar as vendas de serviços e peças genuínas, por meio da comercialização de pacotes de reparos para o motor, caixa de câmbio, diferencial e filtros. A campanha procurava também, por meio da vantagem financeira, mostrar ao transportador a importância da manutenção adequada para assegurar a vida útil dos componentes de um veículo.

Agora, em comemoração de seus 50 anos no Brasil, a Scania expande ainda mais o conceito de comercialização de pacotes de reparo com o lançamento da promoção "Doutores Scania: 50 anos, 50 promoções". Durante o ano de 2007, inúmeros pacotes de reparos serão disponibilizados pelas concessionárias Scania aos seus clientes, sempre em grupos de 50. O objetivo é contemplar reparos no motor, eixos, caixa de câmbio, diferencial e sistema de filtros de veículos das Séries 3 e 4, oferecendo ainda em cada uma dessas categorias um pacote de reparo especial, disponível com o mesmo preço para todo o mercado brasileiro.

"A nossa intenção com os pacotes de serviços é oferecer uma manutenção de qualidade, que contemple peças originais e tempos padronizados

PACOTES DE SERVIÇOS NACIONAIS

Pacote 1.961.319	Troca do reparo da bomba d'água motores D 9 / D 11 e D 12 (Série 4)	R\$ 395,10
Pacote 1.961.322	Eixo intermediário das caixas de câmbio GRS 890 / R-GRS 900 / R-GRSO 900 (Série 4)	R\$ 2.125,94
Pacote 1.961.333	Troca do rolamento do eixo da roda dianteira AM/AMA (Série 4)	R\$ 922,40
Pacote 1.961.342	Troca do rolamento cônico da meia carcaça do eixo traseiro R 660 (Séries 3 e 4)	R\$ 1.334,19
Pacote 1.961.345	Troca de casquilhos da biela motores DC 11 e D 12 (Série 4)	R\$ 1.453,98



Os preços destes pacotes são válidos em todas as concessionárias Scania no Brasil para pagamento em 30 dias e estarão disponíveis até maio de 2007

para a realização da manutenção, dois fatores que só nós podemos oferecer. Queremos mostrar aos transportadores que a manutenção adequada é a melhor forma de assegurar a vida útil dos componentes de um veículo e que a opção de contar com esse serviço dentro de nossas concessionárias é hoje muito vantajosa, mesmo quando a questão é o custo”, declara Guilherme Cajado, diretor de Vendas de Serviços da Scania no Brasil.

Um trabalho realizado em parceria entre as áreas de Vendas de Peças da Scania no Brasil, de Logística e de Compras da Scania Latin America, com o apoio de fornecedores, possibilita hoje que as peças adquiridas por meio da compra de um pacote de serviços Scania saia até 40% mais em conta do que se os mesmos itens fossem adquiridos separadamente. Para facilitar o trâmite de comercialização, os componentes reunidos pelos pacotes saem da fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), ou dos Armazéns Regionais de Peças, de

Recife (PE) e Anápolis (GO), sob um mesmo código.

“Cada peça Scania é projetada como sendo parte de um veículo completo, assim sua qualidade é igualmente elevada em função da integração com as demais peças. Essa é a principal razão da peça original ser a melhor opção na hora da manutenção. Com a introdução dos pacotes de serviços, o preço fechado passa a ser uma vantagem competitiva, já que conseguimos reduzir o preço das peças no conjunto e, conseqüentemente, o custo da manutenção total. Continuamos oferecendo a mesma qualidade, mas a preços muito mais compensadores”, comenta Evaldo Valero, gerente executivo de Vendas de Peças da Scania no Brasil.

Outro ponto positivo a ser destacado sobre os serviços de manutenção realizados dentro da rede de concessionárias Scania é que por meio deles o transportador pode contar com o trabalho de profissionais treinados pela própria

fábrica e com o uso de ferramentas e de equipamentos especiais. Este é um dos fatores que permitem que a parada para reparos seja muito menor. Desde o seu lançamento, a campanha “Doutores Scania” trata justamente disso: mostrar ao cliente da marca que os técnicos da rede de concessionárias são os profissionais mais indicados para cuidar da saúde de seus veículos.

Também por esse motivo, a promoção “Doutores Scania: 50 anos, 50 promoções” vem sendo amplamente divulgada em anúncios de jornais e revistas especializadas, mala-direta enviada para a casa dos clientes e folhetos distribuídos em postos de gasolina, pedágios e nas próprias concessionárias. A intenção é que, aos poucos, as vantagens de se adquirir um pacote de serviços para a manutenção de um caminhão comecem a ser mais reconhecidas pelos clientes Scania.

HF

Foto montagem: Technot



Das telas para o cliente

Programa transmitido pela televisão anuncia ofertas de caminhões seminovos e aproxima telespectadores dos produtos Scania

Com o desafio de se aproximar de um público cada vez maior, a Scania adotou, há um ano, uma forma diferente de se comunicar com seus clientes e fãs. Criou o SuperZero na TV, produção que leva semanalmente aos telespectadores de todo o Brasil as ofertas disponibilizadas pelo programa de comercialização de veículos seminovos da montadora, o SuperZero.

O SuperZero na TV é hoje o segundo responsável por impulsionar a comercialização de caminhões usados em toda a rede de concessionárias Scania, ficando atrás apenas das negociações diretas feitas pessoalmente pelo time de vendas.

“O SuperZero na TV vem se consolidando como um importante canal de comunicação da Scania com

motoristas autônomos e empresas relacionadas ao transporte de carga, aproximando os clientes ainda mais da marca”, explica Benedito Carlos Carneiro, gerente executivo de Marketing da Scania no Brasil, responsável pela produção do programa.

Semanalmente, durante trinta minutos, os caminhões seminovos disponíveis para venda na rede de concessionárias Scania são exibidos pela TV (veja box com programação abaixo). Para dar dinamismo ao programa, o apresentador tem alguns segundos para informar as características de cada veículo selecionado, como modelo, preço e condições de financiamento.

As gravações acontecem a cada quinze dias nas concessionárias que possuem em seu portfólio de serviços a comercialização de veículos seminovos e usados. O responsável pela área de usados da concessionária acompanha todo o processo e auxilia o apresentador do programa na exibição dos caminhões.

Além das ofertas das casas onde foi realizada a gravação, o SuperZerado na TV possui um espaço exclusivo para anúncio das promoções de veículos

do site www.superzerado.com.br, o que permite também a exibição dos caminhões seminovos à venda nas outras concessionárias Scania. A seleção dos caminhões da Internet, divulgados na TV, é feita por uma equipe da fábrica da Scania.

“Com isso, a TV promove também a integração das casas, pois não são raros os casos em que um cliente da região Norte adquire um caminhão disponível em uma concessionária da região Sul e vice-versa”, completa Carneiro.

Canal de vendas – Devido à alta procura de caminhões após as divulgações por meio da televisão, foi criado o “Cadê o Meu?”, um canal direto de comunicação por telefone para atender os interessados nas ofertas. O serviço funciona como ponte entre o cliente que deseja comprar o caminhão anunciado e a concessionária que tem o veículo disponível em seu estoque.

Mesmo que a oferta exibida na TV não atenda às necessidades do cliente, ele pode informar pelo “Cadê o Meu?” as características do seminovo que procura e, após uma pesquisa no banco

de dados da rede Scania, ser direcionado à casa que possui o caminhão com os requisitos apontados.

Ao longo deste primeiro ano de existência, o SuperZerado na TV tornou-se também um canal de interação entre os clientes, a rede de concessionárias e o Consórcio Scania Brasil. Desde janeiro, são exibidas durante todo o programa inserções relacionadas a serviços e promoções do consórcio.

“Existe uma afinidade muito grande entre o público do SuperZerado e o do consórcio, pois, ao ser contemplado, o cliente pode optar por um caminhão seminovo com todas as garantias oferecidas pelo programa”, afirma Antonio Carlos da Rocha, diretor do Consórcio Scania Brasil.

Nas últimas exhibições, por exemplo, os telespectadores puderam conferir a viagem realizada pelos participantes da promoção Costa Fortuna, que contemplou os clientes que adquiriram uma cota de consórcio durante 2006 com uma viagem de três dias a bordo de um transatlântico.

“Por ser exibido em televisão aberta, o programa dá uma maior visibilidade para nossas promoções, como aconteceu no caso do Costa Fortuna e, este ano, como aconteceu com a promoção que levará os clientes do consórcio a um show exclusivo do cantor Leonardo, em Foz do Iguaçu (PR)”, explica Rocha.

Algumas alterações no roteiro do SuperZerado na TV estão previstas para 2007. Em breve, o telespectador terá também a oportunidade de ver pela tela outros produtos e serviços Scania, oferecidos pela rede de concessionárias em todo o Brasil.



José Lira

SuperZerado na TV é gravado nas concessionárias Scania

Grade de Programação			
Região	Dia	Horário	Emissora
Nacional	Sábado	11h00	Rede TV – sinal aberto (exceto canal 9 SP)
Nacional	Sábado	11h00	Rede TV – SKY

Novidades na regulamentação

Transporte rodoviário de carga passa a ser regido por nova lei

O Congresso Nacional sancionou, no início deste ano, uma nova lei que rege os fretes rodoviários. A Lei nº 11.442, de 5 de janeiro de 2007, traz importantes inovações para o exercício da atividade de transporte rodoviário de cargas no Brasil. A aplicação de alguns de seus dispositivos depende, porém, de regulamentação a ser baixada por decreto do Executivo e por resolução da ANTT – Agência Nacional de Transportes Terrestres.

Com a nova legislação, foi revogada a Lei nº 6.813, de 10 de julho de 1980, que proibia a constituição de empresa de transporte com a participação de sócio estrangeiro superior a 20% do capital social. A mudança elimina qualquer dúvida sobre a vigência da lei anterior e formaliza a abertura do mercado à participação de capital externo, sob as mesmas regras que vigoram para o funcionamento das empresas de capital 100% nacional.

Entre as medidas que compõem a Lei nº 11.442, o RNTR-C – Registro Nacional dos Transportadores Rodoviários de Carga, passa a conter o registro de duas categorias de pessoas físicas ou jurídicas que poderão exercer a atividade

de transporte de cargas: o TAC – Transportador Autônomo de Cargas e a ETC – Empresa de Transporte Rodoviário de Cargas. As Cooperativas de Transporte de Cargas deverão ser inscritas como ETC. Qualquer contratação feita fora dessas configurações pode ser caracterizada como vínculo empregatício.

Para fazer a inscrição no RNTR-C, o autônomo deve apresentar comprovação de propriedade, co-propriedade ou arrendamento de veículo de aluguel e experiência de três anos ou aprovação em curso específico. A empresa de transporte deve ter sede no Brasil, comprovar a propriedade ou arrendamento de veículo de carga, demonstrar capacidade financeira e idoneidade dos sócios e indicar um responsável técnico, que irá representá-la perante os órgãos públicos da União, dos Estados e Municípios.

Esse profissional deverá cuidar para que a empresa cumpra as normas que regem a atividade de transporte, em suas diversas especialidades como, por exemplo, a de produtos perigosos ou

produtos que exigem uso de equipamentos específicos. É de sua responsabilidade também assegurar o cumprimento de normas de segurança e de trânsito, a manutenção do veículo, o respeito aos limites de peso e a dimensão do veículo, além de normas de vigilância sanitária, de saúde e de proteção ao meio ambiente.

Outras exigências deverão ser fixadas pela ANTT na regulamentação da lei, em especial a documentação a ser apresentada e os procedimentos a serem adotados para a inscrição. O curso para o autônomo, por exemplo, será exigido apenas após a regulamentação e dispensa os profissionais que comprovarem três anos de experiência.

A Lei nº 11.442 cria também regras para temas como o atraso na entrega, carga a ser retirada, carga e descarga, hora parada, seguro de transporte, limite de responsabilidade do transportador e responsabilidade civil do embarcador.

CC





Que venham mais caminhões



Edson Mattos, da Scania, entrega placa comemorativa pelas novas instalações da Cormaq para Mario Mendoza, gerente geral da casa

Exemplo de empreendedorismo, a Cormaq, distribuidor Scania na Bolívia, inaugura novas e modernas instalações preparando-se para o crescimento econômico do país

Em setembro último, ocorreu na Bolívia um importante sinal de que é necessário adiantar-se ao futuro. O distribuidor Scania no país, Cormaq, inaugurou suas novas instalações em Santa Cruz de la Sierra, com um investimento total de mais de 200 mil dólares. Foi uma resposta a um 2006 que terminou com aumento significativo nas vendas da Cormaq, quando comparado ao ano anterior.

“Desde o ano de 1999, o mercado boliviano sofreu uma grande paralisação na aquisição de novas unidades. As vendas efetuadas no período de 2000 a 2005 foram muito tímidas e não podem ser tomadas como referência. A crise econômica pela qual atravessava o país impossibilitava às empresas pensar na renovação ou ampliação do número de unidades. Agora, o cenário é totalmente distinto”, comenta Sergio Serrate, gerente comercial da Cormaq.

A nova instalação está localizada na Carretera Norte, km 3,5, entre os Anillos 4º e 5º, que é uma das vias principais de entrada e saída da cidade de Santa Cruz. Por este eixo troncal sai-se para Cochabamba, La Paz, Oruro, Potosí, Sucre e Tarija. Tal estrada é também corredor de conexão para o Pacífico, para o Chile e o Peru.

A área do terreno é de 5,17 mil metros quadrados, com uma área construída de 2 mil metros quadrados. Há quatro boxes de serviço e praça de estacionamento para caminhões em espera. O acesso principal ocorre pela estrada e existe uma entrada secundária por uma rua paralela.

“Melhoramos a localização, presença, imagem, acessibilidade e o conforto do cliente. Com esta nova casa esperamos ter o retorno dos clientes perdidos, por ser um lugar mais prático, tanto para a compra de

peças como serviços e consultas. Também temos a certeza de que vamos captar novos clientes, por sermos atualmente a empresa de caminhões com a melhor infra-estrutura da cidade, e uma das melhores do país para o atendimento de caminhões e ônibus”, comemora Serrate.

Segundo o executivo da Cormaq, a Bolívia está em uma etapa de renovação da frota. É uma época na qual, depois de um longo recesso, foi reativado o setor da construção de estradas nacionais, estradas departamentais e caminhos vicinais. “As construtoras que estão operando no país exigem uma empresa responsável que forneça suporte e garantia dos serviços e peças de reposição. É por isso que está em nossos planos, para o próximo ano, incrementar a rede de oficinas autorizadas em outras cidades do país” acrescenta ele.

Para a Scania, a Cormaq fez uma boa aposta no futuro, preparando-se para a demanda por caminhões e serviços que começa a ocorrer no país. “Eles entenderam e aceitaram nossas sugestões de construir em um novo lugar, bem localizado. Agora é o momento de trabalhar para obter uma boa parte das compras que irão ocorrer no país. Sem dúvida, a Cormaq tem a melhor estrutura na Bolívia para fornecer apoio técnico e peças de reposição para os veículos que, com certeza, serão comercializados nos próximos anos”, analisa Edson Matos, gerente de Vendas da Scania Latin America para os Países Andinos.

O grande concorrente para a maior revenda de veículos novos na Bolívia são os caminhões usados que ingressam desde os mercados de Estados Unidos e Europa e os ônibus que vêm do Brasil e da Argentina. “Mas isso tende a mudar. Já existem empresas que valorizam as unidades 0 km pela confiança, custos operativos mais baixos e o respaldo direto do fabricante”, afirma Serrate, da Cormaq.

Como exemplo dessa mudança de mentalidade, já ocorreram vendas de veículos novos a importantes empresas construtoras, como a brasileira ARG, que atua na construção de um trecho da estrada que irá unir Santa Cruz a Corumbá, no Brasil. Nesse trecho, a ARG está trabalhando com aproximadamente 70 caminhões Scania e recebe peças e serviços da Cormaq.

MJ



No fim da década de 1990, a Lagoa La Picassa, ao sul de Santa Fé, na Argentina, apresentou um crescimento descontrolado, alagando um trecho da Ruta Nacional N° 7, que une Buenos Aires ao Chile. Para reativar esse trajeto, que ainda está sob as águas, os caminhões Scania da Transportes Cemankar estão encarregados de transportar 300 mil toneladas de pedra para construção do que será a base do novo caminho.

Até fins da década de 1990, La Picassa era uma lagoa de 7 mil hectares de extensão que não estava nos mapas. Por volta de 1997, o espelho d'água começou a crescer de forma constante, silenciosa e lenta. Dois anos mais tarde, aconteceu o pior: o nível da lagoa passou a se elevar a uma velocidade cada vez maior e a situação fugiu do controle. A água passou a ocupar uma superfície de 32 mil hectares e a alagar quase 60 mil outros.

Segundo um estudo da Universidad Nacional del Litoral (UNL), as causas principais da enchente foram o incremento de 50% (em média) das chuvas, a construção de canais clandestinos, por parte dos agricultores de Córdoba e Buenos Aires, para tirar a água dos campos, e a mudança no uso do solo, que da prática

pecuária passou a ter cultivos com dupla colheita anual, tais como a soja e o trigo, causando uma paulatina impermeabilização da terra.

A enchente devastou lares e campos, matou animais, transbordou sobre os trilhos da ferrovia e deixou sob as águas o trecho da Ruta Nacional N° 7, localizado entre os quilômetros 377 e 392, onde o trânsito é desviado para estradas de terra rurais. Situada entre os povoados santafesinos de Aarón Castellanos e Diego de Alvear, La Picassa passou a aparecer nos novos mapas devido à sua extensão atual.

Este ano, a partir do financiamento do Poder Executivo, a estrada começou a ser recuperada por meio da retomada de terras da lagoa. A obra consiste na montagem de um aterro de pedras ao longo de mais de 10 quilômetros do caminho alagado. Sobre o antigo traçado da rodovia, as rochas estão sendo posicionadas de forma similar a uma barragem. Em alguns setores, a estrada se encontra sob mais de um metro d'água. Esta etapa irá terminar em outubro, depois, a estrutura será revestida com terra e, mais adiante, será colocada a camada de asfalto.



O que a água levou

Caminhões Scania da Transporte Cemankar participam da reconstrução do trecho da Ruta Nacional Nº 7, na Argentina, inundado pela Lagoa La Picassa há quase uma década

Foto: Sebastián Pappalardo

A Transportes Cemankar foi contratada para o transporte das 300 mil toneladas de pedra a partir de duas pedreiras localizadas em Chaján, Córdoba, e Justo Daract, San Luís. As rochas medem de 200 a 600 milímetros e os caminhões completam a cada semana nove viagens de ida e volta para carga e descarga do material. "Aqui a carga e a descarga ocorrem durante as 24 horas do dia, sem importar a força do vento ou a chuva, trata-se de uma operação severa", analisa Horacio Celiberti, encarregado de transporte da Cemankar em La Picassa

A paisagem é desoladora nas proximidades da região alagada, sem sinais de vida, as árvores estão secas, as velhas porteiras que ainda podem ser vistas parcialmente afundadas estão quebradas e onde antes havia casas, hoje, são observados os alicerces sem teto. Da ponta do "espigão" mais afastada da costa até o horizonte, só se vê a água, assim como se fosse um oceano.

Para construir a base da futura estrada, a primeira etapa foi demarcar o traçado com varas sobre o percurso da estrada velha. A seguir, os caminhões, equipados com semi-reboques com caçambas, deposi-

tam o material na extremidade do "espigão". Nesse ponto, máquinas retro-escavadoras acomodam as rochas maiores na parte lateral para conter a água. As pedras de menor volume, por outro lado, são alocadas no meio para que os caminhões possam trafegar sobre elas. A estrada, por enquanto, é bastante estreita e a cada 300 metros são construídas docas de giro circulares para que os caminhões possam dar a volta.

Deve-se ter muito cuidado, pois os caminhões circulam sobre as rochas com o peso bruto total (PBT) máximo permitido: 45 toneladas. Qualquer pedra de grande dimensões que fique no meio do caminho pode provocar a quebra dos veículos. À noite, o perigo aumenta porque a visibilidade é nula. Da última doca de giro até o final, onde são depositadas as pedras, os motoristas manobram sob a iluminação de dois refletores acionados por baterias.

Outro inconveniente é que La Picassa é uma lagoa de água salgada, o que é prejudicial para qualquer veículo. "Mas os caminhões Scania têm resistido sem problemas a todos os desafios impostos por essa obra", garante Francisco Cacho Trotta, membro do grupo familiar que conduz os trabalhos da Cemankar, transparecendo nitidamente a sua preferência pela Scania e a satisfação com os veículos da marca.

Por Daniel Jatimiansky, da Argentina

No caminho certo do crescimento

Com estratégia simples, Transportes Turísticos Teotihuacan alcança uma posição entre as melhores no segmento de turismo no México

A Transportes Turísticos Teotihuacan vem seguindo uma estratégia empresarial do transporte rodoviário muito simples, atacar o nicho que atua com ônibus de alta tecnologia, oferecendo um serviço personalizado para seus clientes. O resultado já pode ser notado: ela ocupa uma das posições líderes do setor de turismo no México.

A empresa, especializada no transporte turístico e viagens charters para diferentes regiões do México, conta atualmente com uma frota composta por 15 ônibus, dos quais sete são Scania. Jesus Rivero Martínez, diretor geral, comenta que um dos ônibus Scania está com a empresa desde a sua fundação, há seis anos.

"Este veículo não recebeu nenhum grande reparo. É claro que passou por todos os serviços recomendados pelas concessionárias da Scania, mas com um milhão de quilômetros rodados continua novo, efetuando as mesmas viagens que os demais veículos de

nossa frota", comenta Martínez.

Com o passar do tempo, a Transporte Turísticos Teotihuacan incorporou mais seis veículos da marca a sua frota. "Estamos trabalhando de forma muito próxima ao pessoal da Scania, que nos suporta tanto na venda quanto na prestação de serviços", afirma o diretor geral.

Martínez conta que há muitos anos é um admirador da Scania. "O primeiro contato com a marca foi na Europa, onde percebi a qualidade de seus chassis. Assim, foi só ser dado início a produção e comercialização desses veículos no México para que eles passassem a fazer parte de nossa frota", recorda.

A Transportes Turísticos Teotihuacan conta com escritórios na Cidade do México, em Pachuca e Tulancingo, a partir de onde viaja para as diferentes regiões daquele país. Há também rotas para a fronteira com os Estados Unidos e os países da América Central.

Um dos pontos fortes da empresa é o seu pessoal. De fato, os próprios operadores servem em muitos casos como motivadores para futuras viagens. "Contamos com funcionários comprometidos. Se alguém quiser informação, todos estão qualificados para oferecer", explica Martínez.

A segurança é outro assunto conduzido seriamente pela empresa. Para as viagens com mais de oito horas de duração, por exemplo, são disponibilizados dois motoristas para cada ônibus. "Quando somos contratados, nossos clientes sabem que podem confiar em nós do início ao fim do percurso. Tratamos em cada viagem de satisfazer a essa expectativa", afirma Martínez.

Ele entende que para continuar neste mercado, sua empresa deve seguir sendo competitiva. Entre seus planos está o incremento da frota, assim como consolidar-se no gosto dos usuários. "Contamos com todos os elementos necessários para o crescimento, ônibus de alta tecnologia e um pessoal comprometido com a empresa. Isto é o mais importante para o sucesso de companhia", finaliza.

Por Marco Hernández G., do México



Foto: ANS

História de **confiança**

Turismo Rápido Pluma e Andoriña Tours apostam na qualidade dos produtos e serviços Scania para garantir sua rentabilidade

Com quatro terminais no Peru – três em Arequipa e um em Lima – e uma frota de mais de 30 ônibus, esta é a segunda geração familiar que, sob o atento olhar de Jorge Lazarte Silva e Dona Olga Espinoza, tomou as rédeas da Turismo Rápido Pluma e da Andoriña Tours: José Antonio, na gerência geral; Carmen Rosa, na gerência comercial; Patricia, como gerente administrativa; e Jorge Jr., como chefe de frota.

Patriarca dessa família, Lazarte iniciou-se no negócio do transporte de passageiros no ano de 1968, operando no segmento urbano dentro da cidade de Arequipa. “Na época, o nome da empresa era Transportes San José. Cubríamos a rota Cercado - La Pacheta - Ciudad del Trabajo. Somente em 1993 comecei a ingressar lentamente no transporte interprovincial”, recorda.

Era 1994 quando a Turismo Rápido Pluma iniciou definitivamente operações no transporte interprovincial. Três anos mais tarde, por meio da Motoreisa, concessionária Scania em Arequipa na época, o engenheiro Jorge Vega, atual gerente de Vendas da Scania do Peru, e Carlos Alayo, da área de Ônibus da montadora, mostraram aos Lazarte Espinoza as vantagens dos ônibus Scania em comparação com as outras marcas existentes no mercado.

Graças a um leasing outorgado pelo setor financeiro, a Turismo Rápido Pluma adquiriu seus dois primeiros Scania K 113. Entre 1998 e 1999, foram negociados pela empresa outros oito veículos desse mesmo modelo. Naquela época, era coberta somente a rota Lima – Arequipa, sendo essa última cidade o centro de operações da Turismo Rápido Pluma.

Em 2000, a empresa apostou na fundação da Andoriña Tours, como empresa paralela, ampliando o seu número de rotas com viagens para as cidades de Camaná, Atico, Chala, Nazca e Ica, chegando atualmente a Juliaca e Puno. Hoje, a Andoriña Tours conta com uma frota composta por 18 ônibus, dos quais oito são Scania, modelo K 124.

“Apostamos na Scania especialmente pelo bom relacionamento que mantemos desde o primeiro momento que tivemos contato com a empresa. Temos uma especial gratidão para com toda a equipe no Peru. Para nós, esses profissionais são parte da família, pois sempre estão prontos para nos dar

qualquer suporte necessário”, explica Lazarte.

“Cabe ressaltar que manejamos um estoque permanente de peças de reposição de quase 40 mil dólares, mas nunca passamos por situações de desabastecimento. Contar com o suporte local da Scania Arequipa simplifica o nosso trabalho como transportadores. O tempo que economizamos ao contar com uma concessionária próxima é fundamental para garantir a operacionalidade de nossos ônibus e assim manter a lucratividade do negócio”, afirma.

As expectativas da família Lazarte Espinoza, como eles mesmos comentam com relação aos seus planos de curto prazo, estão focadas na ampliação. “Queremos fechar o ano de 2007 com mais oito veículos Scania em nossa frota. Isso porque a marca supera as nossas expectativas e confiamos plenamente nesta empresa para apoiar o nosso plano de crescimento”, diz José Antonio.



Sra. Olga Espinoza e Sr. Jorge Lazarte com Carlos Alayo, da Scania

Foto: Desirée Lustig

45 anos de **Morada**



Arquivo Scania

A Morada Transportes, atualmente a maior transportadora mundial de suco de laranja concentrado, completa 45 anos em 2007. Com sede em Araraquara (SP), é responsável pela movimentação de 70% de todo o suco de laranja exportado do Brasil. A Morada utiliza caminhões Scania desde a década de 1960, quando Ivo Magnani, fundador da empresa, descobriu a possibilidade de transportar suco de laranja concentrado para o Porto de Santos. Na época, cada caminhão podia transportar 26 toneladas de suco. De lá para cá, a empresa cresceu e sua mais nova solução de transporte foi criada em conjunto com a Scania: um rodotrem de 25 metros de comprimento e 74 toneladas de PBTC, seguindo os limites de dimensões e pesos legais. Nesta operação, a empresa utiliza veículos Scania de 420 cavalos e tração 6x4, com suspensão a ar ■



Cliente e fornecedor

A ABC Integrated Logistics, transportadora com sede em São Bernardo do Campo (SP) e filiais espalhadas pelo Brasil e também em outros países da América Latina, acaba de completar 10 anos.

Com 90 funcionários, uma frota de 18 caminhões, 21 carretas planchas e 37 carretas baús, uma das principais especialidades da ABC é o transporte de caminhões e ônibus zero-quilômetro sobre prancha ou rodando, tendo a Scania como um de seus principais clientes neste segmento. No ano de seu aniversário, a empresa confere resultados, como um crescimento anual médio de 20%, à sua preocupação em oferecer aos seus clientes serviços customizados de alta qualidade. Seja por meio da escolha das melhores ferramentas ou da implementação de soluções logísticas personalizadas ■



Divulgação

Novo **terminal** da Braspress

A Braspress, uma das líderes no transporte de encomendas urgentes, inaugurou no mês de março um terminal de cargas na cidade de Ribeirão Preto (SP), localizado estrategicamente à margem da Rodovia Anhangüera e próximo ao aeroporto da cidade. Foram investidos cerca de R\$ 5,5 milhões no novo terminal, que possui 30 mil metros quadrados de área total. Em Ribeirão Preto, a Braspress espera realizar uma média de 1.200 serviços de entrega e coleta ao dia, totalizando ainda a movimentação média de 700 toneladas por mês. A partir desse terminal, a empresa vai atender a 98 municípios, num raio de 160 quilômetros quadrados. Recentemente, afiliadas da Braspress adquiriram 12 caminhões Scania P 310 para entregas de encomendas urgentes, valorizando o baixo custo operacional e a alta produtividade desses veículos ■

Nova **gestão**

A AEA, Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, anunciou a posse da diretoria que gerenciará a entidade nos próximos dois anos. Fundada em 1984, a AEA é uma entidade privada sem fins lucrativos, que congrega empresas públicas e privadas, órgãos governamentais, engenheiros e técnicos, universidades e institutos de pesquisa ligados aos setores da mobilidade, energético e rodoviário em geral.

Segundo José Edison Parro, que assume a presidência da entidade, a missão da AEA é ser uma associação neutra e independente, buscando o aprimoramento da engenharia automotiva. "A nova diretoria tem como meta reforçar a posição da entidade como um importante fórum de discussão de temas relevantes para o setor automotivo, integrando governo, indústria e sociedade", declarou. Lilian Cristina Fernandes, analista de Assuntos Governamentais da Scania Latin America, assume a diretoria de Eventos da instituição. Já José Henrique Senna, gerente executivo de Assuntos Institucionais da montadora, passa a fazer parte do Conselho Fiscal da AEA ■



Divulgação

Muitos **motivos** para **comemorar**

Reconhecida como a maior operadora logística latino-americana, a ALL, América Latina Logística, celebra 10 anos. Nesse período, a companhia foi pioneira em adquirir uma empresa de logística rodoviária, abrir o capital na Bolsa de Valores de São Paulo, iniciar contratos de longo prazo e "take-or-pay" com clientes – parcerias de investimento nas quais o cliente contribui para o crescimento da ALL.

Com a aquisição da Brasil Ferrovias no ano passado, a ALL consolidou-se também como a maior empresa de transporte ferroviário no Brasil e na América Latina, totalizando uma malha de quase 21 mil quilômetros. Em 2006, a empresa, que possui 960 locomotivas, 28 mil vagões e 1.297 veículos rodoviários, alcançou as marcas de R\$ 1,5 bilhão de faturamento e de 26 milhões de toneladas em volumes transportados ■

Por uma estrada **melhor**



Igor Kreilly

"O Bom da Estrada" é o nome da nova campanha da Ryder do Brasil, que com base em um pacote de benefícios para os motoristas de suas empresas agregadas, implementará, tanto no Brasil como na Argentina, diversas ações de conscientização para prevenção de acidentes e promoção da cidadania. Segundo o presidente da Ryder, Antônio Wroblewski, como uma das principais operadoras logísticas do País e com maior fluxo de caminhões na rota Brasil-Argentina, a empresa tem a responsabilidade de colaborar para a redução de acidentes e a promoção de um ambiente saudável nas estradas. Para incentivar a participação dos motoristas, a Ryder elaborou, com o apoio de patrocinadores como Scania, um concurso que premiará os mais capacitados e empenhados na campanha. Entre os critérios avaliados estarão: participação nas campanhas de saúde, quantidade de multas no período e avaliação de desempenho por parte de clientes e da companhia ■

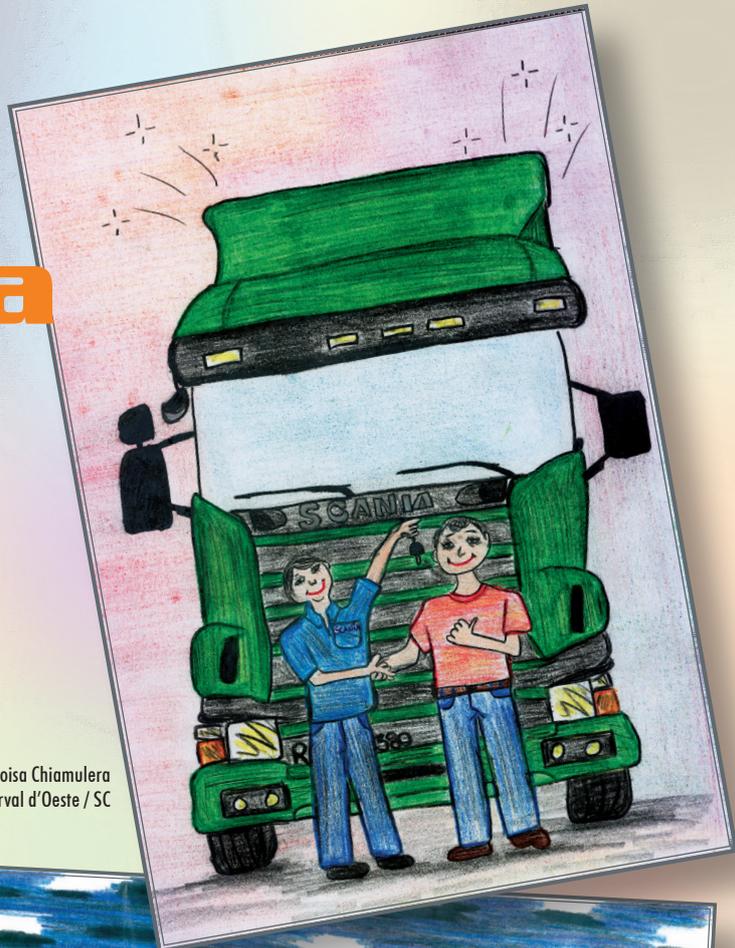
Na história da família brasileira

Há 50 anos, desde a entrega do caminhão, até o momento quando o filho aguarda a chegada do pai depois de uma longa viagem, a Scania está presente no dia-a-dia da família brasileira. Inspirados nessa afirmação, diversos fãs da marca participaram de mais esta edição do Concurso de Desenhos da revista Rei da Estrada. Entre as centenas de desenhos recebidos, a comissão julgadora elegeu os vencedores, selecionando os quatro trabalhos mais criativos e originais e apresenta agora os ganhadores.

Para participar do concurso basta enviar seu desenho sobre qualquer produto ou situação que envolva a Scania para:
Scania Latin America – Corporate Relations
Av. José Odorizzi, 151 – Bairro Vila Euro – CEP 09810-902
São Bernardo do Campo – SP

Paulo Henrique V. M. Jr.
Ribeirão Preto / SP

Eloisa Chiamulera
Herval d'Oeste / SC



Laura Brocardo
Erval Velho / SC

Evandro Vitor Martins
Ribeirão Preto / SP



Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- **Rio Largo**
Novope - 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**
Moveva - Tel. (77) 3611-4831
E-mail: consolebarreiras@moveva.com.br

- **Feira de Santana**
Moveva - Tel. (75) 3602-9400
E-mail: administracaofeira@moveva.com.br

- **Salvador**
Moveva - Tel. (71) 3281-9100
E-mail: ssageral@moveva.com.br

- **Teixeira de Freitas**
Moveva - Tel. (73) 3292-5200
E-mail: txfgeral@moveva.com.br

- **Vitória da Conquista**
Moveva - Tel. (77) 3423-5135
E-mail: conqgeral@moveva.com.br

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
Varella - Tel. (61) 2104-5000
E-mail: veiculos.dfvarellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

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

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

MARANHÃO

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

- **Imperatriz**
Alpha - Tel. (99) 2101-6060
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: sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

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

- **Dourados**
P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015
E-mail: pblidos@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: covepegv@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

- **Muriae**
Covepe - Tel. (32) 3729-3444
E-mail: covepe@covepe.com.br

- **Patos de Minas**
Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br

- **Pouso Alegre**
Codema - Tel. (35) 2102-5600
E-mail: pousoalegre@codema.com.br

- **Uberlândia**
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- **Belém**
Itaipu Norte - Tel. (91) 3242-0304
E-mail: belem@itaipunorte.com.br

- **Marabá**
Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262
E-mail: maraba@itaipunorte.com.br

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

- **Paragominas**
Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
E-mail: paragominas@itaipunorte.com.br

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

PARAÍBA

- **Campina Grande**
Novpepa - Tel. (83) 3335-6633
E-mail: novepacam@novpepa.com.br

PARANÁ

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

- **Curitiba**
Cotrasa - 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

- **São José dos Pinhais**
Cotrasa - Tel. (41) 3299-7272
E-mail: cotrasa-sjp@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

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

- **Recife**
Novpepa - Tel. (81) 2128-8228
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

- **Terresina**
Alpha - Tel. (86) 3220-6700
E-mail: eva@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
Equipo - Tel. (24) 3348-3332
E-mail: equipobm@equiporj.com.br

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

RIO GRANDE DO NORTE

- **Mossoró**
Conterrânea - Tel. (84) 3315-0350
E-mail: conterranea@conterranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

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

- **Caxias do Sul**
Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900
E-mail: brasdiezel@brasdiezel.com.br

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

- **Garibaldi**
Brasdiezel - Tel. (54) 3463-8800
E-mail: brasdiezel.pecas.gb@brasdiezel.com.br

- **Ijuí**
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
E-mail: brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- **Lajeado**
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
E-mail: brasdiezel.lj@brasdiezel.com.br

- **Palmeira das Missões**
Mecânica - 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

- **Uruguaiana**
Mecânica - Tel. (55) 3413-2013
E-mail: eletricamariani@uol.com.br

- **Vacaria**
Mecânica - 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.br

SANTA CATARINA

- **Biguacú**
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

- **Videira**
Ediba - Tel. (49) 3551-3211
E-mail: videira@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) 2199-5000
E-mail: guarulhos@codema.com.br

Codema - **Seminovos** - Tel. (11) 2148-1400
E-mail: seminovos@codema.com.br

- **Jundiaí**
Codema - Tel. (11) 4817-0900
E-mail: jundiai@codema.com.br

- **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: santandre@codema.com.br

- **Santos**
Codema - Tel. (13) 2102-2980
E-mail: santos@codema.com.br

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

- **São Bernardo do Campo**
Codema - Tel. (11) 2176-0000
E-mail: saobernardo@codema.com.br

- **Sorocaba**
Codema - Tel. (15) 2102-7850
E-mail: sorocaba@codema.com.br

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

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
Moveva - Tel. (79) 3253-1204
E-mail: moveva@moveva.com.br

TOCANTINS

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

- **Araguaína**
MCM - Tel. (63) 3421-2088
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 Querétaro
Tel. (0052442) 227-3000

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

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

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

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

- **URUGUAI** - Montevideu
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



**Juntos
celebramos
nossa
história.**

RINO



SCANIA



Scania é referência de qualidade em transportes no mundo. Um nome que ganha dimensão ainda maior quando esse mundo se chama Brasil. É por isso que onde tem Brasil, tem Scania. Tem desenvolvimento, história e marca. Uma marca que se escreve com a determinação e o compromisso de oferecer produtos e serviços com excelência, para colocar você em primeiro lugar.

Sempre na direção do futuro.



www.scania50anos.com.br



SCANIA
A marca que você quer.