

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



TRUCK OF THE YEAR



### Líder em vendas

Scania comemora resultados de 2009  
pág. 18

# Começa o espetáculo

Com o título de melhor do ano na Europa, **Novos Caminhões Scania conquistam as estradas do Brasil e a preferência do transportador**



BUS CHALLENGE  
**SÉRIE K É MAIS ECONÔMICA QUE CONCORRENTES**

Pág. 16



VELHOS AMIGOS  
**PROMOÇÃO DE PEÇAS AGRADA TRANSPORTADORES**

pág. 20

**Scania Oil**

**E7**

**Engine SAE 15W-40**

**ACEA E7 - API CI-4**

Óleo Lubrificante para motores  
Aceite Lubrificante para motores

CONTEÚDO **20L**  $\frac{20000\text{cm}^3}{5,28\text{gls}}$



**SCANIA**

**R\$**

# Lubrificantes Scania.

## Os melhores produtos com os melhores preços.

Agora você pode comprar os melhores lubrificantes para seu Scania por **preços muito especiais**. Além de **economizar**, você **aumenta a produtividade e a vida útil** do seu veículo. Afinal, só os Lubrificantes Scania foram elaborados e testados **especialmente para o seu Scania**.

**Aproveite** essa oportunidade.

Passa em sua Casa Scania e confira todos os produtos em promoção.

Óleo para Motor –  
**Apenas**

**145,72**

Válido até 30 de abril de 2010, para  
embalagem 20 litros, Scania Oil E7 Engine 15W-40.

### Outros produtos em oferta:

- Óleo para Transmissão
- Óleo Hidráulico
- Graxas
- Fluido de Embreagem

\* Promoção válida até 30 de abril de 2010, ou enquanto durarem os estoques. Produtos com preço promocional: Scania Oil E7 Engine 15W-40; Scania Oil STO 1:0 Axle 85W-140; Óleo Hidráulico Scania (Dexron III); Fluido de Embreagem Scania; Graxa de Uso Geral Scania e Graxa de Extrema Pressão Scania.



**SCANIA**

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 141



10

6 Espaço do Leitor

7 Notícias da Scania

10 Reportagem de Capa

Lançados durante a Fenatran, os primeiros Novos Caminhões entram em operação

16 Economia

Projeto Bus Challenge consolida os ônibus Série K como os mais econômicos da categoria

18 Liderança

Scania alcança a posição de líder em vendas no mercado de caminhões pesados em 2009

20 Campanha

Promoção de peças para veículos das Séries 2 e 3 atrai antigos clientes à Rede de Concessionárias

23 Gontijo

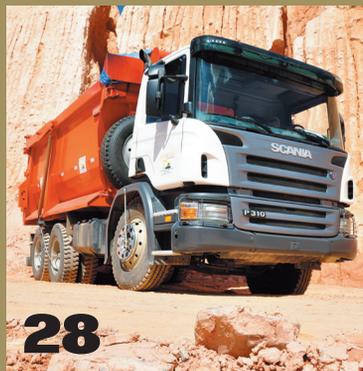
O maior frotista da Scania em todo o mundo adquire, de uma só vez, 215 chassis de ônibus

24 Consórcio

Família Scania leva 2.800 clientes do Consórcio para dias de diversão em Orlando, nos Estados Unidos

26 Avipan

Empresa gaúcha de transporte urbano é comandada por mulheres há três gerações



28



30



32

**28** Segurança

Ciência explica como fixar a carga sobre o caminhão de forma segura e evitar acidentes nas estradas

**30** Serviços

Contrato de Reparo e Manutenção exclusivo para cegonheiros proporciona vantagens

**32** Meio Ambiente

Scania apresenta mais um chassi de ônibus movido a etanol

**34** Opinião

José Roberto Moreira, doutor em Física pela USP e coordenador autor do Painel Internacional de Mudanças Climáticas das Nações Unidas (IPCC) fala sobre combustíveis alternativos

**35** Casas Scania



“Boa parte deste excelente resultado se deve a você. Em um momento de apreensão, agradecemos a confiança na Scania para garantir a rentabilidade de seu negócio”

# Um ano para entrar na história

O ANO DE 2009 nasceu cercado de incertezas e preocupações. Em meio a uma das piores crises da economia mundial, era difícil ser otimista frente ao cenário global: falência de grandes empresas, bolsas de valores despencando e previsões nada animadoras.

Aqui no Brasil, todos apertaram o cinto e se prepararam para o pior, que, no final, não aconteceu. Com uma economia mais forte e menos dependente do contexto econômico externo, o Brasil foi o último país no mundo a ser atingido pela crise e, o que é melhor, o primeiro a sair.

Parte desse excelente resultado que surpreendeu a todo o mundo se deve à política de incentivos fiscais do Governo Federal. No caso do mercado de caminhões, algumas medidas foram determinantes para o reaquecimento do setor: a isenção total do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e a redução dos juros nas linhas de financiamento do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento). A taxa de financiamento do programa Procaminhoneiro, por exemplo, caiu para apenas 0,37% ao mês, algo nunca visto antes.

E, foi assim, neste cenário positivo, que a Fenatran aconteceu em outubro de 2009. No início do ano, chegou-se até a cogitar a não realização da maior feira de transportes da América Latina. Com a mudança no cenário, o evento foi marcado pelo otimismo, tanto dos expositores, quanto dos clientes. Sempre disposta a atender o cliente, a Scania aproveitou a oportunidade para apresentar seus Novos Caminhões.

A nova linha fez sucesso e superou nossas expectativas de vendas. O volume de negócios efetuados pela Scania durante a feira cresceu mais de 30% em relação à edição de 2007. Se não fosse pouco, colocamos a cereja no bolo: os caminhões da Série R ganharam, na Europa, o título de Caminhão do Ano (IToY - International Truck of the Year 2010), uma das mais importantes e prestigiadas premiações do mundo.

E, quando todos achavam que as surpresas já haviam acabado, surpreendemos mais uma vez. Em dezembro, a Scania Brasil bateu todos os recordes e assumiu a liderança nas vendas de caminhões pesados, com 8.324 unidades comercializadas, o melhor resultado já registrado nos países onde a Scania atua. Além disso, ficou em 1º lugar na participação no mercado de caminhões pesados do Brasil.

Boa parte deste excelente resultado se deve a você, cliente Scania. Em um momento de apreensão, agradecemos a confiança em nossos Produtos e Serviços para garantir a rentabilidade de seu negócio. Não há sensação melhor do que dar a volta por cima. Definitivamente, 2009 entrou para a história.

**Roberto Leoncini,**  
diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil

## Scania Rei da Estrada

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

**Scania Vendas e Serviços**  
Unidade de Negócios Brasil

<b>Telefone</b>	<b>E-mail</b>	<b>Fax</b>
11 4344-9666	marketing.br@scania.com www.scania.com.br	11 4344-9036

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

**Conselho Editorial**  
Christopher Podgorski, João Miguel Capussi e Valdir Merlini

**Assistente de Edição**  
Maíra Zanutto

**Redação**  
Rái Editorial

**Revisão**  
Vicente dos Anjos

**Capa**  
Wagner Menezes

**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart

**Impressão / Tiragem**  
Margraf Edit. e Ind. Gráfica / 41.200 unidades





Thiago Franczak – Irati (PR)



Pedro Maia Reck, 8 anos – Jataí (GO)

“Sou caminhoneiro há 21 anos e faz 17 que trabalho com Scania. A transportadora que trabalho tem 13 Scania, e meu patrão, sempre fiel à marca, comprou dois R Highline 420 vermelhos. Eu fui um dos felizardos escolhidos para trabalhar com um deles. Não me contive de tanta alegria. Não existe outro caminhão que se compara a ele”.

Cláudio Alves Silva – Ribeirão Claro (PR)



Anacleto Oliveira – Telêmaco Borba (PR)

“Como grande admirador da Scania e dos motores V8, gostaria de expressar minha homenagem aos 40 anos de história do inconfundível motor. Do surgimento à atualidade, o desempenho e tecnologia vêm acompanhando o V8, mostrando ao mundo que veio para ficar”.

Thiago Franczak – Irati (PR)

“Como um grande fã da Scania, em especial dos ônibus, parabéns a revista pela fascinante matéria sobre a nova Série F com motor dianteiro [Rei # 139]. Esse é um grande passo para conquistar novos clientes, principalmente aqueles que possuem na maioria de suas frotas veículos com motor dianteiro”.

Luis Alberto da Silva – Atibaia (SP)

“Com 20 anos de uso, meu caminhão Scania 111S, chamado de Jacarezão, está inteirão. Amo muito a Scania de paixão porque a credibilidade e a durabilidade dos componentes é maior quando fazemos as manutenções nas Casas Scania”.

Maciel Motter – Maravilha (SC)

Participe do Espaço do leitor enviando seus comentários, ou desenhos, para:  
Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 - Vila Euro - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).  
A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.



## De olho no mercado, Advance Transatur renova frota

Ciente fiel à marca, a Advance Transatur adquiriu nos últimos meses 13 chassis Scania, dos modelos K 310 4x2, K 380 6x2 e K 124 8x2. A empresa, com sede em São Paulo (SP), trabalha com fretamento de turismo e está no mercado há 30 anos. Seus ônibus são utilizados, por exemplo, para o transporte de passageiros da CVC e outras operadoras turísticas do País.

Por ter a necessidade de oferecer veículos novos e confortáveis aos clientes, a empresa tem a preocupação de renovar sempre sua frota. "Atualmente temos 55 ônibus, a maioria Scania", explica Rubens Paulo Toshio Horikawa, diretor da empresa. "Além de ter conhecimento de longa data sobre a qualidade da marca, a economia de combustível da Série K me surpreendeu. Todos os veículos estão com uma boa média", completa.

Por meio da Casa Codema, de Guarulhos (SP), a empresa de fretamento utiliza o sistema de Atendimento Diferenciado para Ônibus (Bus Segment). "É um ótimo serviço. Eu solicito, e os técnicos vêm até nossa garagem para fazer a manutenção. Economizo tempo e dinheiro, pois não preciso me deslocar até a concessionária", afirma Horikawa.



## Romeu Transportes firma parceria com Scania e compra 18 novos caminhões

Tudo começou no final da década de 1970, quando Romeu Dolvitsch comprou seu primeiro caminhão. Em 1984, ele fundou sua transportadora. Hoje, a Romeu Transportes, sediada em Horizontina (RS), conta com uma frota de mais de 200 caminhões, dos quais 95% são Scania. A confiança na marca é tanta que, em dezembro, a transportadora adquiriu mais 17 unidades do G 420 4x2 com 3º eixo e uma do G 380 6x2 na Brasdiesel, de Ijuí (RS).

"Além disso, tenho 35 cotas ainda não contempladas. Somos um dos maiores clientes do Consórcio Scania", conta Dolvitsch. A confiança na marca vem de longa data. "Não se discute a qualidade do Scania. Os caminhões têm bom rendimento, são econômicos e confortáveis", completa.

A Romeu Transportes trabalha com diferentes tipos de cargas: inox, máquinas agrícolas, arroz, bobinas, papel e aço carbono, entre outros. Atende a todas as regiões do Brasil e países como Bolívia, Chile, Uruguai, Paraguai e Argentina. Além de oito filiais espalhadas por São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, a transportadora conta com despachantes aduaneiros no Chile e na Argentina.



Romeu Dolvitsch ao lado de Leandro Patias e Pascoal Carioli, da Brasdiesel



## Duas décadas na estrada

A Cooperativa de Transporte de Cargas do Estado de Santa Catarina tem motivos para comemorar: no último dia 9 de fevereiro, a empresa completou 20 anos de existência. Sediada em Concórdia (SC), a cooperativa surgiu com o objetivo de tornar mais competitiva a atuação de 143 pequenos transportadores, que prestavam serviços para agroindústrias da região oeste catarinense.

Duas décadas depois, a Coopercarga possui uma frota de 1.700 caminhões e gera mais de 2.600 postos de trabalho. Com 45 unidades no Brasil e Mercosul, entre filiais e pontos de apoio, além dos seis postos de abastecimento, a empresa atua na transferência Mercosul, distribuição urbana, armazenagem e terminais de contêineres, além de projetar novos investimentos e a viabilidade das operações para seus clientes através da área de Projetos Logísticos.

"Um dos nossos maiores clientes frotistas no Brasil, a parceria entre a Scania e a Coopercarga vem de longa data. Ficamos honrados em fazer parte dessa história de sucesso", afirma Victor Carvalho, gerente de Vendas de Caminhões a Frotistas da Scania no Brasil. Nos últimos dois anos, a empresa adquiriu mais de 200 caminhões da marca.

Scania é a melhor fabricante de caminhões pesados segundo a NTC&Logística



Emerson Johansen, gerente de Marketing da Scania no Brasil, Flávio Benatti, presidente da NTC & Logística, e Victor Carvalho, gerente de Vendas a Frotistas da Scania no Brasil

Em cerimônia realizada em dezembro passado, a Scania recebeu o Prêmio NTC de Fornecedores de Melhor Fabricante de Caminhões Pesados. A eleição é feita entre os associados da NTC & Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística), e esta foi a décima vez que a Scania foi contemplada com a premiação. "O prêmio é dedicado a todos os nossos clientes e colaboradores, que trabalham arduamente todos os dias e fazem de nossos produtos e serviços símbolos de qualidade não só no Brasil, mas em todo o mundo", afirma Victor Carvalho, gerente de Vendas de Caminhões a Frotistas da Scania no Brasil, que recebeu o troféu durante a cerimônia.

Realizada desde 1997, a premiação tem o objetivo de estimular o desenvolvimento no mercado de fornecedores de produtos e prestadores de serviços para o transporte rodoviário de cargas.

## Notícias da Scania

### PB Lopes, Scania e Viação Garcia doam ônibus para APAE

Em parceria com a Scania e a Viação Garcia, a PB Lopes doou, no final do ano passado, um ônibus para o transporte dos alunos da APAE (Associação de Pais e Amigos de Excepcionais) de Bela Vista do Paraíso (PR), cidade vizinha a Londrina. A entidade atende 129 alunos especiais, de zero a 60 anos.

Totalmente readequado para atender às necessidades da instituição, o veículo tem capacidade para transportar 41 passageiros, inclusive quatro cadeirantes. O ônibus, que recebeu uma pintura personalizada com a identificação da APAE, já circula pelas ruas da cidade. Além de buscar e levá-los em casa, o veículo faz o transporte dos alunos para apresentações de dança e música em cidades vizinhas.

"Quem nos solicitou o ônibus foi a Associação dos Transportadores Norte-Paranaenses, com sede em Bela Vista do Paraíso. Eles têm uma forte ligação com a APAE, e para nós foi um prazer ajudar", conta Daniela Lopes Gomes, diretora de Marketing da PB Lopes.



### Aproveite: **Procaminhoneiro** prorrogado até 30 de junho



Motoristas autônomos e microempresários do segmento de transporte rodoviário podem comemorar. O prazo do Procaminhoneiro com taxas atrativas foi prorrogado até 30 de junho de 2010.

O programa do BNDES concede juros de 0,37% ao mês e prazo de até 96 meses para a compra de caminhões novos e usados com até 15 anos de fabricação. Para empresas com faturamento bruto anual acima de R\$ 1,2 milhões, a opção são os financiamentos pelo BNDES-PSI (Finame e Finame Leasing). Nesses casos, os juros ficam em 0,57% ao mês.

A Scania foi a montadora que mais vendeu veículos por meio das linhas de financiamento do BNDES. Cerca de 30% das vendas financiadas em 2009 foram feitas via Procaminhoneiro, o que representa mais de 1.200 caminhões. No total, 90% dos financiamentos foram realizados pelas linhas do BNDES. "Esta é a chance para a renovação da frota brasileira, que tem idade média de 20 anos. Motoristas autônomos e pequenos empresários nunca tiveram uma oportunidade tão boa", afirma Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil.

Para mais informações sobre o Procaminhoneiro, basta procurar a Casa Scania mais próxima.

## Scania inaugura concessionária em São Luís (MA)

A Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste, de São Luís (MA), está de casa nova. Às margens da rodovia BR-135, na altura do km 3,5, a concessionária está agora localizada na saída da ilha de São Luís, passagem obrigatória para quem entra e sai da cidade.

Inicialmente, a Casa Scania estava localizada no interior da ilha. Com o novo endereço, a expectativa é que os serviços de manutenção e reparos tripliquem. A Scania é líder em

vendas de caminhões na região, detendo cerca de 34% da participação no mercado.

"Mais próximos à rodovia, reforçamos o compromisso da Scania e de sua Rede de Concessionárias de sempre atuar em parceria com o cliente, oferecendo produtos e serviços com excelência onde quer ele esteja", afirma Antonio Barros, gerente executivo de Desenvolvimento da Rede da Scania no Brasil.





## Scania lança competição para encontrar os melhores motoristas do mundo

A Scania está à procura dos melhores motoristas de caminhão em todo mundo. O lançamento mundial das competições aconteceu em janeiro, na Suécia, e marca o início da busca em 28 países pelos melhores condutores. A ação visa valorizar o motorista profissional e conscientizá-lo a respeito do treinamento e de seu papel para manter a segurança nas estradas.

Nos próximos meses, o evento será lançado em países como Brasil, Austrália, Malásia e África do Sul. Estima-se que mais de 45 mil motoristas participem das competições em todo o mundo.

A expectativa para o **Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2010** é grande. Para se ter uma ideia, a última edição do concurso, realizada em 2008, reuniu mais de 21 mil inscritos, um recorde mundial. O vencedor foi Roberto César Octaviani, o Minhoca, de Oswaldo Cruz (SP). Além do prêmio, cerca de R\$ 25 mil em eletrônicos e eletrodomésticos, ele deu uma virada em sua carreira após conquistar o título: comprou seu primeiro Scania e hoje dá bons exemplos de direção pelas estradas do País.

**As inscrições começam no primeiro semestre de 2010. Fique atento às novidades no [www.scania.com.br/a-scania/melhor-motorista-2010](http://www.scania.com.br/a-scania/melhor-motorista-2010)**

## Itaipu presenteia fã da Scania com um dia especial

O dia 21 de dezembro de 2009 foi especial para Lucas Gomes, mineirinho de Matias Barbosa. Após a publicação do desenho do garoto, de 14 anos, na seção "Espaço do Leitor" (edição de número 140 da Rei da Estrada), os funcionários da Itaipu, também de Matias Barbosa, ficaram curiosos para conhecer o menino. "Matias Barbosa é pequena, o que não significa que foi fácil localizar nosso amiguinho. Após encontrá-lo, descobrimos que ele é um grande admirador de caminhões e, em especial, dos caminhões Scania", explica Flávio Vieira, representante de Vendas da Itaipu.



Lucas foi convidado a conhecer as instalações da concessionária e o interior de um G 420 6x2. "O pessoal da Itaipu me apresentou tudo lá dentro: os funcionários, os boxes, o pátio, tudinho. Sentei no banco do caminhão e liguei a chave. Ouvi o ronco do motor e pude sentir o gostinho de estar dentro de um Scania", conta o garoto, que sonha em ser caminhoneiro. O jovem artista foi presenteado com uma miniatura e pôster dos Novos Caminhões Scania. "Com brilho no olhar, ele foi para casa feliz da vida com a visita e os presentes recebidos", comemora Vieira.



## Bony Transportes aumenta a frota com caminhões Scania

A Bony Transportes adquiriu três unidades do P 340 6x2 no final de 2009. O negócio foi fechado pela Brasdiesel, de Ijuí (RS). Sediada em São Martinho e com uma filial em São Borja, ambas no Rio Grande do Sul, a Bony atua no segmento de transporte de grãos, principalmente arroz.

Os caminhões partem de São Borja, Itaqui e Alegrete, no Estado gaúcho, com destino à cidade de São Paulo e interior paulista, onde realizam a distribuição de arroz. Depois, retornam ao Rio Grande carregados com pisos de cerâmica.

Há 10 anos no mercado, a transportadora conta com uma frota de 25 caminhões implementados com graneleiros. A maioria dos cavalos-mecânicos é Scania, em um total de 21 veículos da marca. "Sempre tivemos a tradição de comprar Scania e temos uma ótima relação com a Brasdiesel", conta Sérgio Holz, proprietário da Bony Transportes. "Além da facilidade com a manutenção dos caminhões, considero o valor de revenda o diferencial da Scania", completa o empresário. Satisfeito com o desempenho dos novos caminhões, Holz pretende adquirir mais veículos em 2010.



# OS ELEITOS

Primeiras unidades dos Novos Caminhões Scania começam a rodar e comprovam porque a Série R recebeu o título de caminhão do ano na Europa



**“ É importante também reforçar que a Scania disponibiliza toda sua estrutura de serviços. O cliente pode ficar seguro de que continuará sendo bem atendido”**

*Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil*

**O LANÇAMENTO** dos Novos Caminhões Scania aconteceu durante a Fenatran (Salão Internacional do Transporte), entre os dias 26 e 30 de outubro de 2009. As expectativas da Scania em relação à introdução de seu mais novo produto para o mercado brasileiro eram grandes. E a apresentação não poderia ter sido melhor. Cerca de 20 mil visitantes de todo o Brasil estiveram no estande da montadora

para conhecer as novidades nas séries G e R. O resultado foi a comercialização de mais de mil caminhões em apenas cinco dias de feira.

Para Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil, um dos principais resultados positivos da apresentação dos Novos Caminhões foi a compreensão dos clientes diante das mudanças. “Eles entenderam o espírito das alterações, tanto no que tange à aerodinâmica e ao poder de

refrigeração quanto à ergonomia do motorista”, diz. Em janeiro, os veículos comercializados começaram a ser entregues. Leoncini afirma que a Scania e a rede de concessionárias estão preparadas para atendê-los. “É importante também reforçar que a Scania disponibiliza toda sua estrutura de serviços para contemplá-los. O cliente pode ficar seguro de que continuará sendo bem atendido”, completa.



# TRUCK OF THE YEAR



## Série R: o caminhão do ano na Europa

No último mês de dezembro, a Série R dos Novos Caminhões Scania recebeu o prêmio "IToY - International Truck of the Year 2010". A premiação anual condecora o modelo de caminhão que tenha apresentado maior contribuição para o mercado de transporte rodoviário durante o período. O júri do IToY é formado por 22 jornalistas europeus especializados em veículos pesados, que chamaram a atenção em suas declarações finais para o design aerodinâmico, a rentabilidade e o padrão de consumo de combustível do produto. Leoncini diz que o troféu veio para coroar os esforços que a Scania fez para aprimorar a Série R e reforçar a importância de lançar a novidade simultaneamente em todos os mercados do mundo. "O caminhão foi escolhido por conta de inúmeros atributos. Isso só certifica que fizemos o certo ao produzi-lo em nossa fábrica no Brasil e apresentá-lo aos nossos clientes na Fenatran", diz.

# Eles aprovam

Cientes que compraram os Novos Caminhões contam porque decidiram investir nos veículos

## **GRYCAMP: DE OLHO NA SEGURANÇA**

Durante a Fenatran, o empresário Éderson Campagnoli conheceu os Novos Caminhões Scania. O dono da Grycamp Transporte, de Ponta Grossa (PR), adquiriu 30 unidades do R 420 6x2, que foram entregues em janeiro de 2010. Segundo Campagnoli, a opção foi feita com base em questões de segurança e economia. “É um caminhão com ABS e suspensão a ar, seguro e confortável. Essas características junto ao valor de revenda são muito significativas”, conta. Dos 82 veículos que compõem a frota da Grycamp, 42 são Scania. “Não quero mais comprar outra marca”, afirma o proprietário. A empresa, que é atendida pelas Casas Battistella e Rota-Oeste, trabalha com o transporte de líquidos inflamáveis, cargas gerais e cargas especiais indivisíveis. Além dos 30 que já foram comprados, a empresa planeja adquirir mais 20 unidades do mesmo modelo no segundo semestre.

A Grycamp tem preocupação em dobro quando o assunto é segurança. Por conta da fragilidade de suas cargas, a transportadora trabalha com tanques de inox e carretas anti-tombamento. Desde dezembro de 2009, a Grycamp possui a certificação Sassmaq (Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade), exigida no mercado para transporte de cargas perigosas. “Não existe indústria química no País que dê frete para quem não tem essa certificação, e no Brasil são cerca de 500 empresas certificadas”, conta Campagnoli.

Outro ponto levado a sério na Grycamp é a ergonomia dos motoristas, já que as rotas feitas pela transportadora são longas. “Temos rotas de até 1.500 quilômetros. Os profissionais que viajam com caminhão Scania chegam mais descansados”, afirma. Com filiais nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Goiás, a transportadora atua em todo o território nacional.



“Temos rotas de até 1.500 quilômetros. Os profissionais que viajam com caminhão Scania chegam mais descansados”

*Éderson Campagnoli, proprietário da Grycamp Transporte*

## **TRANSPORTES PEIXOTO: PELO BEM DO MOTORISTA**

Desde que surgiu no mercado, há 26 anos, a Transportes Peixoto trabalha com caminhões Scania. Por conta da confiança que tem na marca, Arnaldo Peixoto, proprietário da transportadora, foi de Tijucas (SC) até a cidade de Itajaí (SC) a convite da concessionária Mevale, para conhecer os Novos Caminhões. O resultado da visita foi a compra de 12 unidades do modelo R Highline, um 6x4 e nove 6x2. A empresa transporta matéria-prima para cerâmica pelo Brasil inteiro, com foco mais intenso

nas regiões Sul e Sudeste e conta com uma frota de 24 veículos, quase todos Scania.

Segundo Peixoto, a opção pela compra dos Novos Caminhões não foi feita apenas por ele, mas também pelos motoristas que trabalham em sua empresa. Os profissionais preferem dirigir os veículos da Scania por conta do conforto proporcionado, e a empresa leva a opinião deles em conta. “Eles fazem rotas que duram uma semana, com média de três a quatro mil quilômetros por viagem”, explica. Com as novas cabinas, Peixoto diz que os motoristas estão satisfeitos. >>>



**TRANSPORTES MANN:  
O MESMO DESEMPENHO DE SEMPRE**

Hilário Hahnemann, proprietário e fundador da Transporte Mann, está sempre atualizado a respeito dos lançamentos para o transporte rodoviário. Há 25 anos no comando da empresa, que transporta carga fracionada e com matriz em Joinville (SC), ele esteve na última edição da Fenatran, onde pôde conferir de perto as inovações dos Novos Caminhões Scania. Satisfeito com o produto, adquiriu sete unidades do G 420 6x4 para integrar sua frota, que totaliza mais de 200 caminhões. Os veículos já foram entregues e estão em operação nas rotas que a transporta-

dora faz entre o sul do País e a região Nordeste.

O empresário afirma que gostou do design e do conforto proporcionado pelas novas cabines e observa que, em termos de desempenho, o produto continua o mesmo. “Fora a cabine, não notei grandes diferenças entre os Novos Caminhões e o modelo anterior, o que é uma coisa boa, já que são ótimos caminhões”, afirma. Apesar de ainda não ter opinião 100% formada a respeito da novidade por conta do pouco tempo de operação, Hahnemann diz que confia na produtividade da Scania por trabalhar com a marca desde 1994. “Os nossos motoristas também gostam, e o conforto

para eles é importante, já que cada caminhão roda em média 12 mil quilômetros por mês”, declara.

Os veículos da Transporte Mann têm, no geral, idade média inferior a dois anos. No entanto, os caminhões adquiridos após a Fenatran pelo proprietário vêm para se juntar aos demais, e não para repor frota. “Estamos passando por um período de crescimento, e já tenho programada a compra de mais 35 unidades dos Novos Caminhões ao longo de 2010”, conta Hahnemann. Fora a matriz, a empresa possui filiais em Blumenau (SC), Curitiba (PR), São Paulo (SP) e nos nove Estados do Nordeste.

## BERGAMASCHI: PACOTE DE INOVAÇÕES

Os primeiros veículos pesados adquiridos pela Transportadora Bergamaschi, de Rondonópolis (MT) foram da marca Scania. Após 23 anos de mercado, a empresa, que trabalha com cargas frigoríficas e agrícolas, mantém a firme parceria com a montadora. Prova disso são as 60 unidades dos Novos Caminhões que foram compradas no final de 2009, divididas entre G 380 e G 420. Dirceu Capeleto, um dos proprietários e administrador da frota da Bergamaschi, afirma que é o melhor caminhão em termos de conforto que a empresa já teve. “Temos rotas que ultrapassam três mil quilômetros. Isso somado à infraestrutura das rodovias brasileira faz do conforto um item muito importante”, conta.

A compra foi feita com base no que a Bergamaschi já conhecia a respeito dos produtos Scania. “Nós sempre destacamos o consumo de combustível, assim como o trem de força, a caixa de câmbio diferencial e os eixos. Tudo está alinhado com o que precisamos”, diz Capeleto. No entanto, o empresário afirma que notou inúmeras novidades positivas em relação ao design da cabine e à ergonomia dos motoristas. Ele diz que conhece os detalhes dos caminhões Scania e estes apresentam muitas alterações positivas. “São inúmeros itens na cabine, na parte periférica, o design, é todo o conjunto de coisas. Os nossos motoristas até disputam para ver quem vai dirigir os novos Scania”, diz.

Hoje, cerca de 50% da frota da Bergamaschi, composta por cerca de 300 veículos, é Scania. A empresa nasceu como distribuidora de alimentos refrigerados e se tornou transportadora para atender à sua própria demanda. “Com o tempo, fomos evoluindo e o transporte ficou maior que a distribuição”, conta Capeleto. Além da sede em Rondonópolis, a Bergamaschi conta com filiais em Itupeva (SP) Chapecó (SC) e Uberlândia (MG), o que garante abrangência em todo o território nacional. “Temos dois clientes, um remetente e um destinatário, que nos cobram o tempo todo, fora todas as outras dificuldades da vida na estrada. Para vencer tudo isso, nossa principal arma é o caminhão, e a Scania é a marca prioritária em nossa empresa”, afirma Capeleto. ●

“ São inúmeros itens na cabine, na parte periférica, o design, é todo o conjunto de coisas. Os nossos motoristas até disputam para ver quem vai dirigir os novos Scania”

*Dirceu Capeleto, um dos proprietários e administrador da frota da Bergamaschi*



## Scania Série K

# O REI DA ECONOMIA

Projeto Bus Challenge prova  
que ônibus Série K são mais econômicos  
que os similares de outros fabricantes



**“ Foi provado que o nosso consumo de combustível é de 1% a 8% menor que o dos nossos concorrentes na categoria”**

*João Paulo Dionelo, engenheiro de Vendas da Scania*



**T**ODO MUNDO que quer vender fala que o seu produto é melhor que o da concorrência. Mas como provar isso para os potenciais clientes? A partir deste pensamento, a Scania desenvolveu o projeto Bus Challenge. Após o lançamento da Série K, a montadora criou uma estratégia para mostrar aos clientes em potencial que o seu novo produto oferecia consumo de combustível menor que os de outros fabricantes.

Dos seis ônibus encarroçados para o lançamento da Série K, cinco foram utilizados nesse projeto, sendo todos eles do segmento rodoviário. A partir disso, foi comprovado que os ônibus da série são mais econômicos que os similares, e a experiência resultou em maior aproximação com empresas como a Viação Nossa Senhora da Penha e a Rápido d'Oeste.

O Bus Challenge foi idealizado pela área comercial e Engenharia de Vendas da Scania. Os ônibus foram equipados com rastreadores e computadores de bordo que registraram os dados de consumo de combustível na rota definida para avaliação. João Paulo Dionelo, engenheiro de Vendas da Scania, conta que os testes foram operacionalizados pela NETZ, empresa de engenharia automotiva, e os resultados passaram por auditoria no Instituto Mauá.

“Todos os dados registrados eram enviados para a NETZ, que compilava tudo e nos apresentava com os devidos filtros”. A comparação foi feita por meio de “carros-sombra” de outros fabricantes, colocados para rodar na mesma rota durante o mesmo período.

Com a conclusão dos testes, a Scania pôde comemorar o resultado. “Foi provado que o nosso consumo de combustível é de 1% a

8% menor que o dos nossos concorrentes na categoria. Também foram testados custos de manutenção. Não temos dados consolidados, apesar de termos notado que a avaliação foi positiva”, afirma Dionelo. Segundo o engenheiro, características como ergonomia e dirigibilidade foram elogiadas pelos participantes do Bus Challenge. Mas, para ele, o mais importante foi mesmo o consumo. “Antes desse teste, sempre tínhamos o discurso de falar que o carro era melhor. Com esse resultado, podemos provar isso”, diz.

**COM A PALAVRA, OS PARTICIPANTES** – Se o objetivo do Bus Challenge era conquistar novos clientes, o projeto pode considerar sua missão cumprida. A viação Rápido D'Oeste, de Ribeirão Preto (SP), não possui nenhum ônibus da marca Scania em sua frota. No entanto, os testes com um K340 despertaram o interesse da empresa, como conta Eduardo Manuel de Oliveira, gerente operacional da viação. “O que nós percebemos, com base no que foi dito pelos meus motoristas e nas vezes em que eu saí com o carro, é que é um veículo maravilhoso”, conta. Ele afirma que é difícil avaliar o desempenho de sistemas como o de freios em um espaço de apenas três meses, mas que os resultados obtidos com economia de combustível foram notáveis. “O veículo deixou uma ótima impressão e se encaixa perfeitamente nas nossas necessidades operacionais”, explica.

As expectativas em relação ao resultado final do Bus Challenge já eram boas antes mesmo de o projeto começar, de acordo com Paulo Bongiovanni, coordenador da Viação Nossa Senhora da Penha. Mesmo assim, ele afirma que a economia de combustível observada ficou acima do esperado. “Sempre tive muita confiança na marca Scania, mas o ônibus que foi testado aqui me surpreendeu, gerou uma economia muito boa para a categoria”, diz. A empresa trabalha com rotas rodoviárias de longa distância e, segundo Bongiovanni, a robustez do K380 também surpreendeu.

A viação já trabalha com a Scania, e o coordenador elogia o acompanhamento do projeto e os serviços em geral. “O principal mesmo é o pós-venda, a Scania tem o interesse de estar junto com a gente tentando inovar e melhorar, fazendo testes e auxiliando nossos motoristas. Isso vale tanto ou mais do que qualquer veículo”, declara. ●

# A BOLA DA

Resultados de 2009 consolidam Scania  
como líder de vendas no mercado de caminhões pesados no Brasil

**A** SCANIA TEM MOTIVOS de sobra para comemorar. O ano passado surgiu cercado de incertezas. Mas, mesmo com a onda de pessimismo, a montadora nunca deixou de acreditar no mercado brasileiro. Por isso, investiu pesado para continuar oferecendo veículos e serviços que agreguem valor ao negócio de seus clientes. Resultado: a Scania retomou, em 2009, a liderança no mercado de caminhões pesados no Brasil, com participação de 26,3% no total de vendas. Este resultado representa um crescimento de seis pontos percentuais em relação aos números de 2008, quando a Scania obteve a fatia de 20,3% do mercado, segundo dados da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

“O aumento da nossa participação no mercado é a demonstração da credibilidade da Scania com os nossos clientes, a prova de que somos uma marca que inspira confiança”, afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil. Em 2007 e 2008, o transportador, algumas vezes, teve de optar por outra marca por não ter condições de aguardar o prazo de entrega um pouco maior. Em 2009, a situação mudou. “Com as entregas normalizadas, o cliente pôde escolher o produto que melhor atende às suas necessidades de transporte, e a Scania se saiu melhor. A liderança consolidada no ano passado confirma a preferência pela marca”, completa Podgorski.

Ao todo, foram comercializados no Brasil 8.327 caminhões, 4% a mais que em 2008. A Scania foi a única montadora a

apresentar crescimento no período frente a uma queda de 20% do mercado total. Em ônibus, a empresa registrou a venda de 770 unidades, pequena queda em relação ao ano passado, de 6%. No segmento de motores, foram vendidos 1.665 unidades, volume 34% menor. Os resultados de 2009 colocam o Brasil como o maior mercado da Scania no mundo, tanto em caminhões, como em ônibus e motores. Pela primeira vez, o Brasil também foi o maior mercado em peças de reposição.

Os modelos de caminhão Scania mais vendidos no Brasil em 2009 foram o G 420 4x2 com 3º eixo, com 29%; o G 380 4x2 com 3º eixo, com 20%; e o P 340 4x2, com 10%. Juntos, os três modelos representaram 58% do faturamento anual. Os segmentos que mais demandaram veículos foram o setor de grãos (27%), seguido do transporte de carga industrial (21%), e do transporte de líquidos (11%), confirmando a tendência apresentada ao longo do ano.

Para 2010, o cenário é bastante otimista. “O nosso segmento está diretamente ligado à economia doméstica: onde há alguém consumindo, há outro alguém transportando. Hoje, há vários aspectos que apontam para o crescimento dessa economia”, afirma Podgorski. O executivo acredita que os preparativos para a Olimpíada e a Copa do Mundo no País, aliados às obras de infraestrutura anunciadas pelo governo, podem aquecer ainda mais o setor.

Mesmo com a retomada da liderança do mercado de caminhões pesados, a Scania continua trabalhando para reforçar a confiança na marca por parte dos clientes. “Nossa preocupação é estarmos

preparados junto à rede de concessionários para apresentar todas as possibilidades de soluções conjuntas, produto mais pacote de serviços, que possuímos em nosso menu de opções. O objetivo é sempre oferecer soluções totalmente adequadas às necessidades de cada cliente em seu respectivo segmento”, finaliza Podgorski. ●



# VEZ

“ O aumento da nossa participação no mercado é a demonstração da credibilidade da Scania com os nossos clientes”

*Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil*



# Velhos e **FELIZES** **AMIGOS**

Preços atrativos de peças das Séries 2 e 3 atraem antigos clientes à Rede Scania

**“Peças originais garantem disponibilidade e produtividade, dois itens fundamentais para o nosso trabalho”**

*Eduardo da Rocha, sócio-proprietário da Transportadora CAP*

**A** CAMPANHA “BOAS NOTÍCIAS PARA VELHOS AMIGOS”, lançada em junho do ano passado, teve como objetivo reaproximar os veículos das Séries 2 e 3 da Rede de Concessionárias. A promoção ofereceu variadas opções de peças e kits a preços diferenciados e permitiu que esses velhos clientes, proprietários de modelos fabricados entre 1981 e 1998, pudessem voltar a usufruir da confiança nos serviços das Casas Scania, prestado por profissionais qualificados.

“Quando lançamos a promoção, queremos desmistificar a ideia de que as concessionárias só atendem caminhões novos. Com peças a preços atrativos, a intenção era trazer de volta à rede nossos antigos clientes”, afirma Evaldo Valero, gerente executivo de Venda de Peças na Scania no Brasil. Os resultados mostram que os Velhos Amigos estão, de fato, voltando para casa.

É o caso da Rodolatina, sediada em Curitiba (PR). Especializada no transporte de cimento a granel, a empresa possui uma frota própria de 400 caminhões. “Dos nossos 70 caminhões Scania, 23 são do modelo 113”, explica Márcia Zibetti, diretora de suprimentos da transportadora. “Após o lançamento da campanha, a aquisição de peças genuínas da marca triplicou”, revela.

A Rodolatina adquiriu peças para reparo no motor, caixa de câmbio e diferencial, além de alguns itens para revisões de rotina, como retentores. No caso de peças vitais ao funcionamento do caminhão, a transportadora sempre optou pelas originais de fábrica. “Componentes menores, como juntas e rolamentos, podem causar estragos se não forem de boa qualidade”, explica a diretora.

Márcia está satisfeita com o desempenho dos caminhões. “As peças originais, além de trazer segurança, têm uma vida útil maior. Isso é sinônimo de produtividade: se a peça dura mais, o caminhão para menos, o que é muito positivo para a empresa”, afirma.

O empresário Eduardo da Rocha, sócio-proprietário da Transportadora CAP, de Passos (MG), compartilha da mesma opinião. Especializada no transporte do leite in natura, a empresa precisa estar com a manutenção dos caminhões em dia. “Transporto um produto altamente perecível e não posso perder

tempo com caminhão parado, afinal, se algo der errado e o leite estragar, a responsabilidade é toda minha”, afirma o transportador. “Peças originais garantem disponibilidade e produtividade, dois itens fundamentais para o nosso trabalho”, completa.

A Transportadora CAP conta com uma frota quase 100% Scania. Dos 23 veículos da frota, 22 são da marca. Dona dois caminhões Série 2 e 11 modelos Série 3, a empresa soube aproveitar a promoção. Rocha comprou uma grande variedade de peças, principalmente para a caixa de câmbio, motor e diferencial. “Aproveitei o preço atrativo e comprei mais itens para ter em estoque”, conta. Assim como a Rodolatina, a Transportadora CAP também sempre realizou a manutenção de itens essenciais ao caminhão com peças genuínas. “Kits de motor, por exemplo, eu só compro os originais da marca”, revela.

**A PROMOÇÃO CONTINUA** – A Rodolatina e a Transportadora CAP são dois exemplos do êxito da campanha “Boas Notícias para Velhos Amigos”. Os resultados foram tão bons que a própria Scania se surpreendeu. “A venda de peças específicas para as Séries 2 e 3 triplicou após o início da campanha. Para se ter uma ideia, a venda desses itens representou 20% do nosso faturamento no ano passado, um fato inédito”, comemora Evaldo Valero, gerente executivo de Vendas de Peças da Scania no Brasil.

Por isso, a promoção, que terminaria no final de 2009, foi prorrogada. Ainda é possível comprar peças e kits com preços até 40% mais baixos. “Peças genuínas são garantia de qualidade e durabilidade, e o serviço nas Casas Scania é prestado por profissionais permanentemente treinados e preparados para garantir a máxima satisfação do cliente”, explica o Valero.

Atualmente, cerca de 47% da frota total de caminhões Scania em circulação no Brasil é das Séries 2 e 3, o que representa mais de 59 mil veículos. “O caminhão é a principal ferramenta de trabalho do transportador. Para mantê-lo funcionando da melhor maneira possível e garantir sua produtividade, basta procurar qualquer uma das Casas Scania para poder aproveitar a promoção de peças”, recomenda Valero.



## O XODÓ DA TRANSCAP

Entre o vai e vem de caminhões na sede da Transportadora CAP, uma cena chama a atenção. Mateus, de apenas um ano e três meses, caminha entre os veículos como quem entende do assunto. O menino faz tanto sucesso que foi apelidado de “gerentinho” da transportadora. “Ele adora os caminhões e gosta de ficar no meio do pessoal. Sempre mexe nas ferramentas, quer ajudar os funcionários e às vezes fica até com a roupinha suja de graxa”, conta Eliana Santana da Rocha, mãe do garoto.

Eliana divide a sociedade da Transportadora CAP com o marido, Eduardo, e o cunhado, André. Como a família passa o dia inteiro cuidando da administração do negócio, um berço e uma caixa de brinquedos foram instalados no escritório, a fim de garantir o conforto de Mateus. “Mas não adianta, ele só quer saber de ficar no pátio, brincando com os caminhões”, revela. A diversão preferida do menino é acompanhar o pai nas manobras do pátio. “Mateus adora subir no caminhão. Ele liga as luzes da seta, mexe no câmbio e até dá a partida. Se ele decidir seguir na profissão, ficaremos muito felizes, afinal ser caminhoneiro está no sangue”, fala a mãe, toda orgulhosa.

# BOA NOTÍCIA TAMBÉM PARA OS MAIS VELHOS



A campanha da Scania não trouxe somente os antigos clientes das Séries 2 e 3 de volta à rede. Os amigos ainda mais velhos, mas nem por isso menos estimados, também viram na promoção a oportunidade de voltar às Casas Scania.

Proprietário da Meridian Logística, de Itajaí (SC), Marcelo Kern Fehlauer fez a reforma completa do motor, diferencial e caixa de seu Scania 111, o famoso “Jacaré”. Proprietário de um dos últimos modelos produzidos pela marca, ele procurou a Casa Mevale, também em Itajaí, no final do ano passado. “Fazia dois anos que eu estava com o caminhão, de 1981. Eu só havia feito manutenções em oficinas do mercado paralelo. Com muitos quilômetros rodados, o motor e o diferencial começaram a apresentar problemas”, conta Fehlauer.

O empresário procurou a Casa Scania para o reparo e ficou satisfeito com o preço competitivo. “Era necessário reformar o motor inteiro e o diferencial. Os valores e o prazo que a Scania praticou foram imbatíveis”, revela Fehlauer. Um mês depois do reparo, a caixa, já bem desgastada, não aguentou o motor todo reformado. “Não pensei duas vezes e voltei na concessionária, que, além das ótimas condições de pagamento, cumpre o prazo de entrega”, conta.

Segundo o transportador, o desempenho do caminhão melhorou muito após a reforma na Casa Scania. “É um caminhão velho, mas está em melhores condições que muito caminhão mais novo, afinal toda a parte mecânica foi renovada”, acredita.

Por isso, Fehlauer pretende, daqui para a frente, só procurar as Casas Scania. “É mais seguro, tenho garantia e posso contar com a assistência técnica 24 horas. Posso ficar tranquilo, pois, onde o caminhão estiver, tenho todo o respaldo da Scania. Se algo de errado acontecer, eles dão um jeito. Fora que o atendimento é ótimo”, afirma.

Graças ao desconto da campanha, o “Jacaré” da Meridian continua nas estradas, transportando mercadorias em contêineres para o complexo portuário de Itajaí. “A promoção é excelente. Quem tem um Scania mais antigo tem a oportunidade de voltar à concessionária, onde o serviço não tem comparação”, encerra Fehlauer. ●

# Confiança reforçada

Grupo Gontijo compra 215 chassis de ônibus e fortalece relacionamento que o levou a ser o maior frotista de todos os mercados Scania

O **GRUPO GONTIJO** é, sem dúvida, um dos clientes mais importantes da história da Scania, e não apenas no Brasil. Desde 1999, a transportadora é a maior frotista de ônibus da marca em todo o mundo. A empresa reafirmou essa relação de confiança em 2009, quando adquiriu, de uma única vez, 215 novos chassis.

Mediada pela Casa Itaipu, de Minas Gerais, a negociação teve grande importância para a Scania do Brasil, assim como para a Gontijo, cliente da marca desde os anos 1980, quando comprou os primeiros carros BR 116. “Todos os modelos desde então fizeram parte da história de nossa empresa, assim como fazem hoje os veículos da Série K”, afirma Abílio Gontijo Júnior, um dos proprietários do grupo.

Os novos veículos da Gontijo se dividem em 205 unidades do modelo K 420 6x2 e 10 do F 270 4x2. A segunda configuração será aplicada no transporte intermunicipal, com rotas

de curta distância. Esta é a primeira venda de modelos da Série F com esta configuração no mercado brasileiro. A negociação de grandes proporções faz parte do processo de renovação de frota da Gontijo. Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, afirma que a compra é mais uma demonstração de confiança da transportadora. “Esse é o resultado de uma parceria que vem sendo fortalecida há mais de 30 anos. Temos orgulho em contribuir com o crescimento do maior frotista Scania no mundo”, afirma.

Os novos ônibus serão distribuídos entre a Viação Gontijo e a Viação São Geraldo, ambas pertencentes ao grupo. As rotas que serão feitas pelos novos carros incluem cidades dos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e da região norte do País. A Viação Gontijo administra 123 linhas que circulam entre 16 Estados brasileiros, além de uma rota que liga Salvador (BA) à capital paraguaia, Assunção.

**PARCERIA POR BONS RESULTADOS** – De um único veículo, dirigido pelo proprietário da empresa, a Gontijo chegou a cerca de dois mil ônibus – 70% da marca Scania. Hoje, o Grupo, fundado nos anos 1940, por Abílio Gontijo, em Carmo do Paranaíba (MG), tem sua sede na capital mineira, Belo Horizonte. A renovação é marca da empresa, que procura renovar sempre seus chassis. Prova disso é a frota das viagens do grupo que tem idade média de cinco anos. “Temos que estar sempre atentos às necessidades dos nossos usuários, assim como a Scania, que está sempre à altura das nossas próprias necessidades”, afirma Gontijo.

Filho do fundador e proprietário do grupo, Gontijo Júnior elogia o desenvolvimento da tecnologia e da qualidade dos produtos Scania. “É uma parceria que dá bons resultados”, diz. O atendimento pós-venda também é um motivo forte para que a relação entre as duas empresas continue tão estreita, 30 anos depois da compra dos primeiros ônibus Scania para testes na Gontijo. “Os serviços prestados pela Scania sempre nos proporcionam segurança ainda maior no desempenho dos veículos”, finaliza. ●





# Diversão para todas as idades

Programa Família Scania leva 2.800 clientes que adquiriram cotas de consórcio para Orlando



**ENTRE OUTUBRO E NOVEMBRO** do ano passado, a cidade de Orlando, nos EUA, recebeu um grupo de visitantes especiais. A Scania levou até lá 2.800 clientes do Consórcio Scania Brasil para uma viagem ao local, que conta com um dos maiores complexos de parques temáticos do mundo.

Todos que adquiriram cotas do consórcio no ano de 2009 ganharam a viagem, com direito a um acompanhante, com todas as despesas com passagens aéreas e hospedagem inteiramente cobertas pela Scania. Uma pesquisa feita pela montadora com os participantes apontou que o nível de aprovação da viagem foi de 98%. Com isso, a Scania comemora mais uma ação de sucesso junto a seus clientes e planeja novidades para o ano que começa.

A repercussão da promoção foi tão grande que aumentou significativamente a procura pela compra de cotas nos últimos meses do ano. A princípio, apenas quem tivesse entrado para o Consórcio até o mês de outubro teria direito ao prêmio. Porém, foi necessário estender esse prazo até dezembro e, com isso, um novo grupo de cerca de mil pessoas vai para Orlando em março de 2010. “Os resultados superaram as nossas expectativas. Vimos clientes maravilhados, divertindo-se como se tivessem voltado à infância.”, conta Antônio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania no Brasil.

Rocha permaneceu em Orlando durante todo o período de viagens, recepcionando os clientes que chegavam ao lado do gerente comercial Antonio Aparecido Vieira, o Piraju. “Fizemos questão de que nossos clientes fossem recebidos e tratados com o padrão de excelência Scania que eles já conhecem”, afirma o diretor. Foram disponibilizados guias brasileiros para atender a todas as possíveis necessidades dos viajantes, desde acomodações até aquisição de passeios e aluguel de veículos. Os roteiros sugeridos para programação incluíram passeios pelos parques Magic Kingdom, Epcot Center e Universal Studios, além de paradas para compras em diversos pontos tradicionais de Orlando.

**VIAGEM MÁGICA** - O último destino da Família Scania agradou aos participantes. Paulo Dias, proprietário da Metal Ar Engenharia, adquiriu 14 cotas do Consórcio ao longo de 2009 e viajou para Orlando com cerca de 30 pessoas, entre familiares e funcionários. “Eu e meu sócio, que também foi com a família dele, sorteamos algumas viagens entre o pessoal da supervisão da empresa”, conta. Dias já havia participado de um cruzeiro com a Família Scania, além de uma visita à matriz da montadora na Suécia e diz que toda a turma aprovou a última viagem. “Levei minha tia de 87 anos. Ela falou que é comum dizer que a Disney é mágica, mas é só estando lá mesmo para entender”, afirma.

O empresário elogia a Scania e afirma que comprar pelo Consórcio é rotina em seu negócio. “É uma alternativa interessante para reposição de frota, com financiamento em médio e longo prazo. Compro as cotas sempre pensando no negócio. Mas quando vem a viagem, é muito bom também”, diz.

Nireu Duarte, proprietário da transportadora Transfax, já está acostumado às viagens da Família Scania. “Há uns nove anos eu participo de todas as viagens. Já fui para a Costa do Saúpe, Chile e Argentina”, fala. Ele viajou acompanhado de nove pessoas de sua família, entre elas a esposa, o filho e a namorada do filho. O cliente afirma que o relacionamento com a Scania é ótimo e que o tratamento recebido durante a viagem a Orlando foi impecável. “Foi um passeio maravilhoso. Como alguém que já foi várias vezes, posso dizer que vale a pena”, revela. ●

## TESTADO É APROVADO

Veja alguns depoimentos de clientes da concessionária Quinta Roda, de Sumaré, SP, sobre a viagem para Orlando com a Família Scania:

**Valeu muito a pena, não tem nem como explicar. Aconselho quem não veio a participar. As amizades, a companhia, as parcerias tudo junto. Depois da primeira viagem eu vou em todas. Show de bola.”**

Marcelo Ribeiro de Queiroz, da Trans MQ da Serra.

**“Tudo maravilhoso! Atendimento, organização, atenção, tudo perfeito. Atenção do pessoal!”**

Ulisses Gonçalves Dias, da Julican Transportes e Logística Ltda.

**“Minha esposa adorou. Quer ir novamente! ‘Pode convidar que vamos’, diz ela!”**

Luís Fernando Pivato, da Mateus Alimentos Ltda.

**“A viagem foi fantástica, vocês estão de parabéns! Tudo ótimo, perfeito! Não tenho sugestões [para a próxima viagem]. Onde forem, eu vou.”**

Valdir Joaquim Gouvêa, da Transportes Gouvêa Ltda.

**“Só temos elogios. Não tenho sugestões, ou melhor, tenho sim: sugiro ser convidado de novo.”**

Atilio Contatto, da Transportadora Contatto Ltda.

Saiba mais sobre  
a terra do

# Mickey Mouse

Orlando recebe anualmente cerca de 60 milhões de visitantes, que vão à cidade em busca de diversão no complexo de parques Walt Disney World. Este foi um dos passeios oferecidos aos clientes que participaram da Família Scania. A cidade possui clima privilegiado: faz calor entre os meses de abril e novembro, e não existem registros de neve na região, o que aquece ainda mais o mercado turístico. A cidade fica a 232 km de Miami, outro famoso polo de turismo e compras.



Com 40 anos no ramo de transporte urbano, Avipan funciona sob comando feminino

# COISA DE MULHER



“**ÔNIBUS NA NOSSA FAMÍLIA É COISA DE MULHER**”. É com esta frase Cristina Griebel resume a filosofia que fez a história da Auto Viação Panambiense, ou Avipan, empresa localizada em Panambi (RS).

Nove anos atrás, ela assumiu a direção da empresa, fundada por seus pais há quatro décadas. Antes disso, a responsável pela Avipan era Dalila Griebel, mãe de Cristina. Ao pai, Walter, cabia dirigir e consertar os veículos. Habituada ao comando da frota, que atualmente tem 34 ônibus, desde a infância Cristina convive com a rotina dos transportadores de passageiros. Atualmente, passa a maior parte do tempo indo de um lado para outro na sede da transportadora, para garantir que tudo funcione na mais perfeita ordem.

A Avipan nasceu em 1969, quando os pais de Cristina decidiram criar uma linha de transporte informal na cidade, com duas peruas Kombi. “Eram eles mesmos que dirigiam no começo. Assim que entrei na escola e comecei a entender um pouco de números, comecei a trabalhar como cobradora”, lembra a atual diretora da empresa. O sucesso com as Kombis foi tão grande que os Griebel decidiram ampliar os negócios. “Meu pai foi a São Paulo e comprou o primeiro ônibus, usado, o mais barato que ele encontrou. Com isso, os negócios foram crescendo”, conta.

Com a mãe, que começou como motorista e se tornou a administradora da empresa, Cristina aprendeu a cuidar das finanças. “Não fiz faculdade, aprendi tudo o que sei na prática”, diz. Do pai, ela absorveu os conhecimentos sobre mecânica, assunto que ela admite não dominar por completo. “Sei o que é necessário”, conta.

Cristina assumiu de vez a direção da Avipan quando seus pais, já idosos, se afastaram do comando da empresa. Eles continuam participando de tudo, mas não com

a mesma intensidade. Atualmente, a mãe se dedica a acompanhar as viagens turísticas feitas com os veículos de fretamento, enquanto o pai fica de olho em tudo que se passa na sede da empresa, especialmente na oficina. A diretora já prepara sua filha, Juliana, de 23 anos, para seguir seus passos e tomar a frente da empresa no futuro. Curiosamente, Cristina nunca aprendeu a dirigir os ônibus, ao contrário da filha, que não só tem habilitação para coletivos como já demonstra interesse pelos negócios. “Tenho mais um filho, mas ele faz agronomia. Puxou mais ao pai”, revela.

**NEGÓCIOS** - Em um município com aproximadamente 38 mil habitantes, a Avipan concentra a maior parte de seu lucro nos vales-transporte, que são fornecidos pelas indústrias de Panambi aos seus funcionários. Com uma frota de 22 ônibus urbanos e 12 rodoviários para fretamento e turismo, a empresa tem a concessão de oito linhas municipais e uma intercity, que liga Panambi ao município vizinho de Condor.

Desde abril de 2008, o transporte urbano da cidade conta com sistema de passagem eletrônica. “A cidade só comportou sua instalação por causa do grande número de indústrias em Panambi”, conta Cristina. Além das atividades industriais, a cidade conta com propriedades agrícolas, como a da empresária, que planta soja, trigo e milho.

A ligação direta entre o transporte e a indústria faz com que, mesmo em uma cidade com poucos habitantes, a Avipan tenha sempre bons índices de passageiros fazendo uso de suas linhas. “Nosso movimento está muito atrelado à situação econômica da região”, diz Cristina.

Sempre preocupada em manter seus veículos com boa idade média, a Avipan já tem planos de aumento e renovação de frota para 2010. “Pretendemos adquirir novos ônibus, com certeza. Os chassis da Scania têm um excelente desempenho, com destaque para a economia de combustível. A qualidade é indiscutível, não há por que não tê-los”, conta Cristina. A apenas 40 quilômetros da Brasdiesel, de Ijuí (RS), a empresária não tem nenhuma dificuldade com a manutenção dos veículos. “Nosso relacionamento com a Brasdiesel é ótimo e vem de longa data”, completa a empresária gaúcha que, com seu toque feminino, encaminha a Avipan cada vez mais em direção ao sucesso no transporte de passageiros. ●

“**Os chassis da Scania têm um excelente desempenho, com destaque para a economia de combustível**”

*Cristina Griebel, diretora da Avipan*

# A física de carregar um caminhão

Ciência explica como fixar a carga sobre o caminhão de forma segura e evitar acidentes nas estradas

**H**XISTEM INÚMERAS PRECAUÇÕES que devem ser tomadas na hora de viajar com um caminhão carregado. Entre elas está assegurar que a carga está presa no implemento de forma que não vá se soltar e provocar um acidente. Nessa situação, entender alguns conceitos da física pode ajudar a prevenir danos, já que o carregamento mal fixado sobre um caminhão pode oferecer riscos à vida de motoristas e pedestres.

Segundo os princípios básicos da ciência, quando o veículo freia e a carga não está bem presa, ela tende a seguir em sua trajetória original e é lançada para a frente. Segundo Peter Andersson, presidente da companhia sueca Mariterm, prender a carga sobre um caminhão não é uma tarefa simples. “É preciso levar em conta quatro parâmetros: o atrito entre a carga e o caminhão, as dimensões da carga, seu peso e o centro de gravidade”, explica. A empresa de Andersson dá cursos sobre fixação de carga para os setores de transporte rodoviário e marítimo. “A carga nunca deve deslizar ou se inclinar, é assim que os acidentes acontecem”, diz.

De acordo com Andersson, os maiores riscos para um caminhão carregado ocorrem durante a frenagem total e súbita, aceleração forte, curvas fechadas e trocas rápidas de pista. Sem as precauções apropriadas, estes são os momentos nos quais as forças da física exercidas sobre a carga são mais fortes e, conseqüentemente, mais perigosas. Segundo regras internacionais de transporte rodoviário, as restrições em forma de correntes e blocos devem suportar 0,8 vezes o peso da carga durante uma frenagem brusca

e 0,5 vezes o peso durante uma curva.

Além dos parâmetros citados por Andersson como fundamentais, também é necessário levar em consideração a rigidez e a distribuição da carga e a aplicação indicada para o veículo. “Em nosso treinamento estimulamos as pessoas a pensar um passo adiante e a fazer a coisa certa desde o princípio”, diz Andersson.

## BRASIL: A CAMINHO DA SEGURANÇA NAS

**ESTRADAS** - O coordenador técnico da NTC&Logística, Neuto Gonçalves dos Reis, afirma que não existem estatísticas no Brasil a respeito de acidentes causados por transporte inadequado de cargas, mas é possível afirmar que se trata de um problema que preocupa as autoridades do trânsito há muito tempo. “Os órgãos regulares estão trabalhando pela diminuição dessas ocorrências e já podemos sentir os resultados”, conta.

Um exemplo recente foi a grande incidência de problemas causados por caminhões que carregavam blocos de mármore no Espírito Santo entre 2006 e 2007. Com isso, o Contran (Conselho Nacional de Trânsito) criou três regulamentações para esse tipo de transporte: a especificação do tipo de equipamento e dos dispositivos de contenção a serem usados e o curso obrigatório para motoristas. Após as medidas, o governo observou a diminuição dos acidentes causados por transporte inseguro de carga.

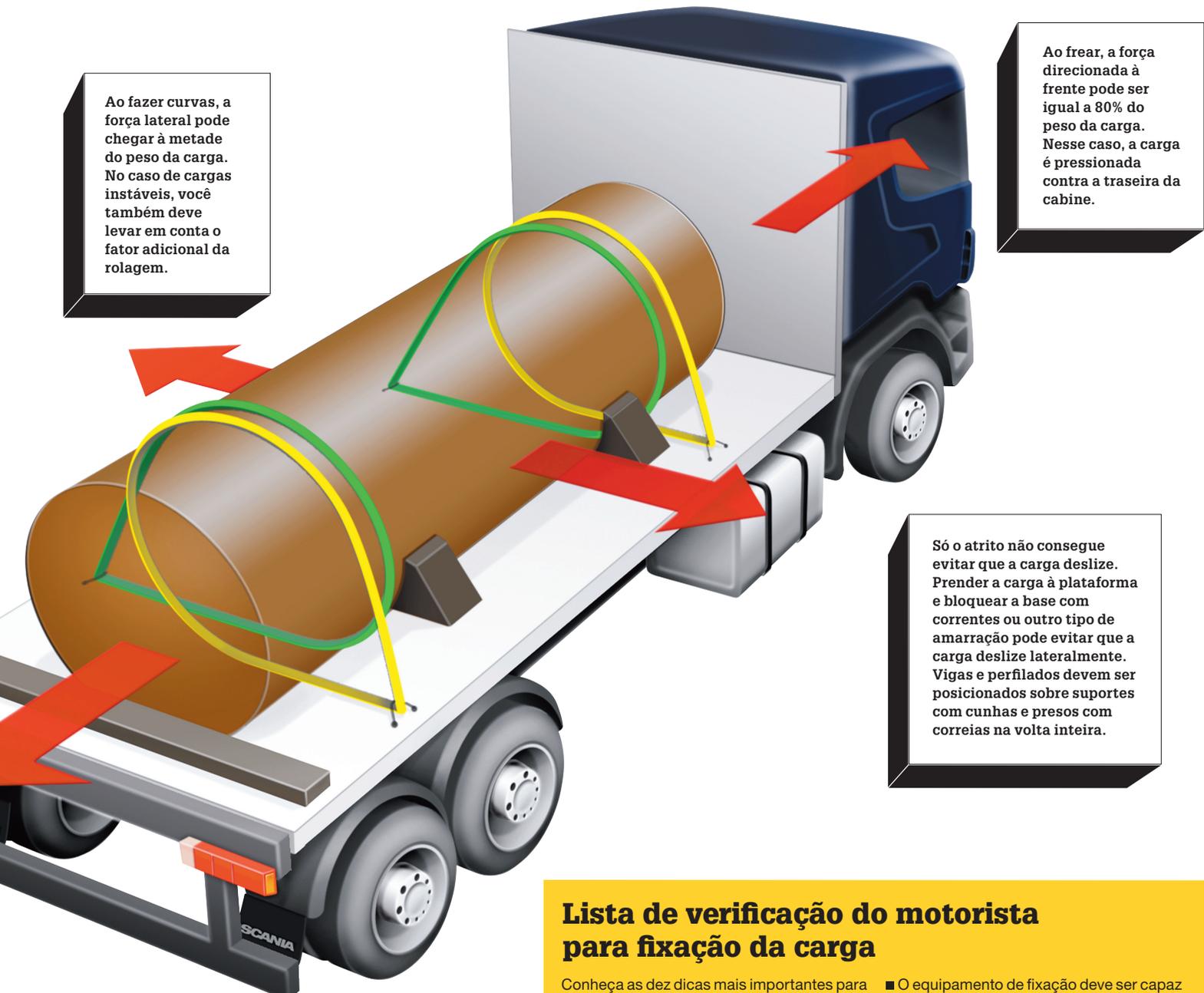
A preocupação com a segurança das cargas no Brasil conta com registros de mais de vinte anos atrás, época em que os órgãos responsáveis pela gestão das estradas regu-

Ao sair da posição parada, a carga atua com uma força que corresponde à metade de seu peso quando direcionada à parte traseira do veículo.

lamentaram o transporte de equipamentos e matérias-primas da indústria siderúrgica. “Essas regulamentações já foram atualizadas e a tendência é que todo tipo de transporte que necessite de amarração caminhe para isso, pois essas são as cargas que oferecem mais riscos”, afirma Gonçalves.

Segundo o coordenador, mesmo cargas de menores proporções e, teoricamente, menos perigosas, oferecem riscos. A ideia é que todo tipo de transporte tenha suas próprias especificações. “A regulamentação começou pelas cargas maiores, mas estamos avançando para que todo o transporte se torne cada vez mais seguro”, explica. ●





Ao fazer curvas, a força lateral pode chegar à metade do peso da carga. No caso de cargas instáveis, você também deve levar em conta o fator adicional da rolagem.

Ao frear, a força direcionada à frente pode ser igual a 80% do peso da carga. Nesse caso, a carga é pressionada contra a traseira da cabine.

Só o atrito não consegue evitar que a carga deslize. Prender a carga à plataforma e bloquear a base com correntes ou outro tipo de amarração pode evitar que a carga deslize lateralmente. Vigas e perfilados devem ser posicionados sobre suportes com cunhas e presos com correias na volta inteira.

**“Estimulamos as pessoas a pensar um passo adiante e a fazer a coisa certa desde o princípio”**

*Peter Andersson, Presidente da Maritem*

## Lista de verificação do motorista para fixação da carga

Conheça as dez dicas mais importantes para fixar a carga de acordo com as Diretrizes e Melhores Práticas da União Europeia sobre a Fixação de Carga para o Transporte Rodoviário Europeu, que podem ser aplicadas no transporte de qualquer mercado.

- Verificar se a plataforma de carga, a carroçaria e o equipamento de fixação estão em bom estado e com a manutenção em dia.
- Prender a carga de forma que ela não possa se movimentar, cair do veículo ou se inclinar.
- Determinar o(s) melhor(es) método(s) de prender a carga (travas, blocos, amarração, amarração passando por cima, ou uma combinação destes).
- Verificar se as recomendações do fabricante do veículo e do equipamento de fixação estão sendo seguidas.
- O equipamento de fixação deve ser capaz de resistir às condições da viagem, como estradas ruins e mau tempo.
- Certificar-se de que a carga esteja distribuída de modo que o centro de gravidade da carga total fique o mais próximo possível do eixo longitudinal do caminhão, e seja mantido o mais baixo possível.
- Verificar a fixação da carga regularmente, especialmente depois de frenagens bruscas.
- Usar mantas, tábuas, correias e vigas para apoiar a carga e evitar o atrito.
- Certificar-se de que o equipamento de fixação não danifique a carga.
- Dirigir com suavidade, evitando mudanças repentinas de direção e frenagens bruscas.

**A** SCANIA É CONHECIDA por buscar soluções personalizadas ao negócio de seus clientes, para garantir a máxima disponibilidade e rentabilidade para quem confia nela. Desde meados da década de 1990, a Scania e sua rede de concessionárias oferecem o Contrato de Reparo e Manutenção (R&M), que inclui todas as manutenções preventivas e corretivas do veículo, necessárias devido ao desgaste natural das peças.

Quando o cliente compra um caminhão, a Scania oferece um Contrato de R&M sob medida: são analisados a rota, o implemento, o tipo de carga e as configurações do produto, entre outros aspectos. O cálculo do valor a ser pago por mês é feito a partir dos quilômetros rodados nesse período.

O R&M sempre foi muito bem aceito pelos clientes. No entanto, entre o segmento das cegonhas, responsável pelo transporte de automóveis, não havia o hábito de aderir às vantagens do contrato. “Consideramos os cegonheiros uma categoria especial. Por isso, resolvemos nos aproximar deles, desenvolvendo um tipo exclusivo de R&M para o segmento, para possibilitar um tratamento personalizado”, conta Rodrigo Garrido, gerente de negócios de Peças e Serviços.

Para identificar as necessidades dos empresários do setor, a Scania fez um estudo em parceria com a Codema, casa de São Bernardo do Campo (SP). Além da análise da rota, foi feito um levantamento dos tipos de serviço de manutenção que os cegonheiros costumam realizar. “Concluimos que os transportadores do ramo têm o hábito de trocar as turbinas preventivamente, além de realizar a revisão periódica das unidades injetoras”, explica Daniel Bandeira, representante de Serviços da Codema.

Por isso, a troca e o reparo preventivos desses componentes estão assegurados pelo R&M exclusivo para cegonheiros. O estudo também definiu o valor a ser pago por quilômetro rodado. “Chegamos a um valor interessante, que além de ser adequado ao segmento, tem a vantagem de ser fixo”, revela Garrido.

# MANUTEN SOB MED

Contrato de Reparo e Manutenção exclusivo para cegonheiros traz uma série de benefícios ao cliente

“**Pelo fato de o valor ser fixo, sei exatamente quanto vou gastar por mês. Não é necessário fazer uma poupança para eventualidades**”

*Miriam Silva, proprietária da Transmaurão*

# ÇÃO IDA



A Transmaurão foi a primeira empresa a aderir ao R&M exclusivo. Desde novembro do ano passado, os dois veículos da empresa – um G 420 e um G 470 – estão cobertos pelo contrato. Miriam Silva, proprietária da transportadora, está satisfeita com a escolha. “Pelo fato de o valor ser fixo, sei exatamente quanto vou gastar por mês. Não é necessário fazer uma poupança para eventualidades”, explica.

Além da melhora no fluxo de caixa, Miriam enumera outros benefícios que o contrato proporciona. “Se o caminhão precisa ir à concessionária para um reparo, ele não precisa esperar para que orçamento seja feito e aprovado. Com o R&M, a Scania entra em contato comigo e o serviço é feito na hora. Sei exatamente o que acontece com meu caminhão e não tenho mais dor de cabeça”, afirma.

Todos os veículos cobertos com R&M, para cegonheiros ou não, têm atendimento prioritário na Rede Scania e contam com boxes exclusivos para os serviços. “É mais disponibilidade para minha empresa, não perco tempo com paradas imprevistas”, completa a empresária. Os serviços podem ser feitos em qualquer uma das 100 Casas da Rede espalhadas pelo Brasil e são realizados por mão-de-obra em constante treinamento, além de contar com a garantia Scania.

Assim como os outros cegonheiros, Miriam sempre teve o hábito de fazer manutenções preventivas no veículo, que incluem a troca da turbina e revisão das unidades injetoras. “É melhor investir na manutenção preventiva do que na corretiva”, ressalta. Outra vantagem apontada pela Scania é que os caminhões cobertos pelo contrato sempre estão em perfeitas condições mecânicas, o que aumenta o valor na hora da revenda.

Em uma profissão tipicamente masculina, Miriam administra com sucesso a Transmaurão. Para a empresária, o atendimento exclusivo do R&M para cegonheiros é só elogios e reforça ainda mais o orgulho que ela tem do seu trabalho. “Amo de paixão minha profissão. Amo caminhão, amo Scania. Tenho orgulho de ser cegonheira, é minha vida, está no sangue”, finaliza. ●

# SUSTENTABILIDADE EM DOBRO

Scania apresenta segundo chassi de ônibus movido a etanol, em parceria com projeto para redução de emissões de poluentes pelo transporte público



**A** **SCANIA** entregou à Viação Gato Preto, de São Paulo (SP), um ônibus K 270 6x2 de 15 metros, movido a etanol, em novembro de 2009. O veículo é fruto do projeto BEST (Bioethanol for Sustainable Transport), realizado no Brasil por meio de parceria entre Scania, Cenbio (Centro Nacional de Referência em Biomassa) e outras empresas que incentivam a substituição do diesel comum pelo etanol.

Antes do ônibus de 15 metros, a Scania já havia trabalhado no desenvolvimento de outro chassi com motor a etanol, entregue à empresa METRA, de São Bernardo do Campo (SP), em 2007, também por meio do Projeto BEST.

Apesar de o projeto ter envolvido, por enquanto, apenas dois veículos, a montadora acredita que a parceria estabelecida com os demais participantes traga resultados importantes. “Esperamos que

essa experiência tenha sensibilizado os responsáveis pela gestão do transporte, para que esse tipo de projeto se torne economicamente viável”, afirma Eduardo Monteiro, responsável por Vendas de Ônibus Urbanos da Scania no Brasil.

Ricardo Moroni, proprietário da Gato Preto, diz que a viação tem as questões ambientais como uma das suas prioridades e que, como cidadão, espera que um dia seja possível substituir o diesel por combustíveis sustentáveis. “O ônibus que nós temos aqui não é um teste, uma vez que se trata de um veículo já consagrado pela sua operação na Europa. Nós levamos a questão ambiental muito a sério, o que nos deixa muito satisfeitos em participar dessa situação”, conta.

Além do Cenbio, responsável pelo projeto BEST no Brasil, a montadora trabalhou em parceria com a Petrobras, EMTU, Cosan, Única, Coopercucar, SPTrans, BAFF/ Sekab, Marcopolo e Caio.

**O ETANOL JÁ É UMA REALIDADE** - Segundo Monteiro, os resultados até agora foram muito bem-sucedidos. “O ônibus desenvolvido apresentou bom desempenho e níveis de consumo de combustível dentro do esperado, considerando a capacidade energética do etanol”, afirma. Para o engenheiro, dentre as alternativas sustentáveis disponíveis no mercado, o etanol é a mais viável técnica e financeiramente e, portanto, tende a se difundir cada vez mais no transporte brasileiro.

Ônibus a etanol, como demonstrado pelo projeto BEST, possuem custo operacional acima dos convencionais. Em contrapartida, é um produto que oferece forte redução do nível de emissões de gases poluentes. “É um investimento com retorno a médio e longo prazo, considerando que o que se gastar hoje por conta da utilização do etanol, retornará amanhã em economia com saúde pública”, afirma Monteiro.

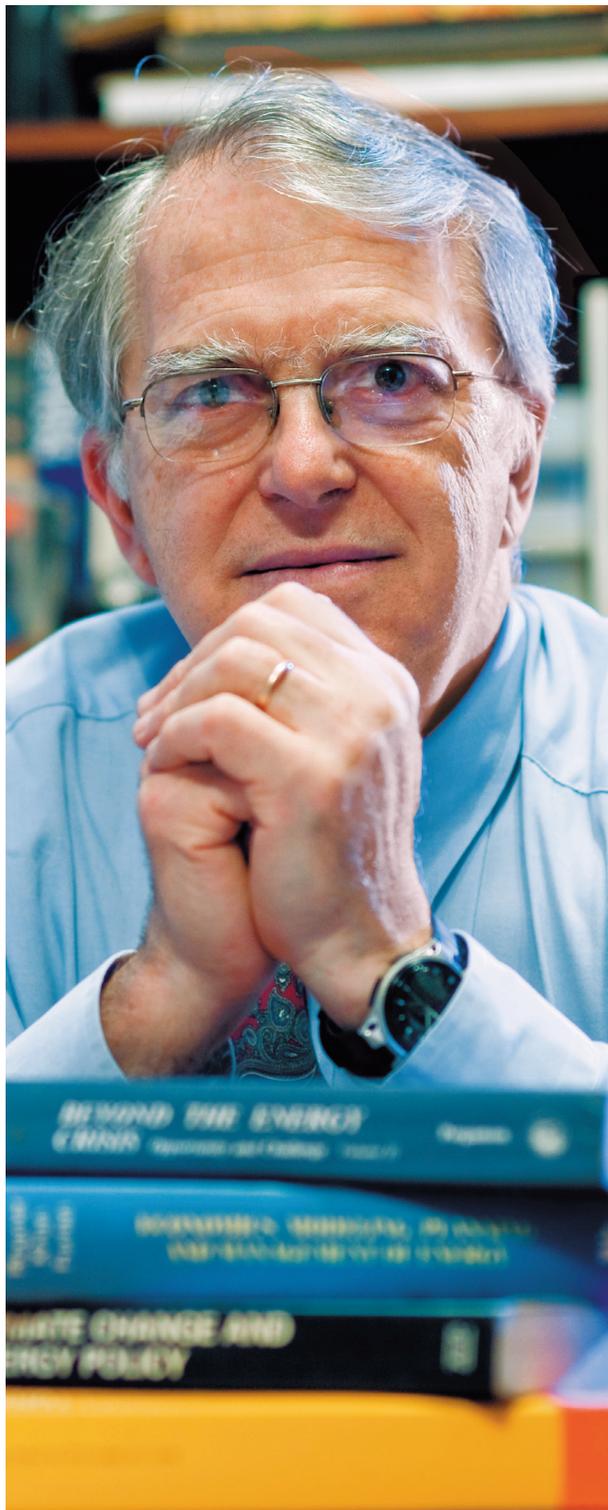
Se o governo e demais entidades responsáveis pela gestão dos transportes no Brasil criarem políticas e mecanismos financeiros que facilitem o investimento nesse tipo de veículo, ficará mais fácil ampliar o uso de combustíveis sustentáveis. “Trata-se de oferecer qualidade de vida à população, algo que vai repercutir nas próximas gerações com benefícios que vão desde a economia em despesas com saúde, até redução no aquecimento global”, completa o engenheiro.

Segundo o prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, a meta é usar o etanol na frota de ônibus e micro-ônibus das concessionárias e permissionárias da cidade. “Este é um dos mais importantes momentos da nossa administração no que diz respeito à melhoria do meio ambiente. Esperamos que esse projeto seja estendido para 200 ônibus”, disse. ●

## SAIBA MAIS SOBRE O PROJETO BEST

O Bioethanol for Sustainable Transport (BEST) chegou ao Brasil em 2006 e foi concluído no final de 2009. Durante três anos, o Cenbio contou com fundos enviados pela União Europeia para avaliar o desempenho de ônibus movidos a etanol e, a partir dos resultados obtidos, elaborar um relatório com recomendações para a formulação de políticas públicas de incentivo ao uso da tecnologia demonstrada.

José Roberto Moreira, coordenador do projeto no Brasil, afirma que um ônibus movido a etanol polui 80% menos que os movidos a diesel. “A legislação da cidade de São Paulo prevê que, a cada ano, a frota de ônibus em circulação apresente uma diminuição de 10% nos volumes de emissões com utilização de combustíveis alternativos, o que poderá resultar na migração para este tipo de tecnologia. O projeto BEST veio para chamar a atenção das autoridades”, conclui. (ver artigo na próxima página)



(\*) Doutor em Física pela Universidade de São Paulo (USP) e professor de Física e Energia na mesma instituição. Também é pesquisador das Universidades de Princeton, nos Estados Unidos, e de Tohoko, no Japão, e autor coordenador do Painel Internacional de Mudanças Climáticas das Nações Unidas – IPCC.

# COMBUSTÍVEIS ALTERNATIVOS

“**O** INTERESSE em substituir combustíveis fósseis, usados intensamente há mais de 100 anos, tem pelo menos duas motivações importantes: a primeira diz respeito à segurança energética dos países que não são autossuficientes em sua produção e correm o risco da escassez energética e consequente desaceleração de sua economia; a segunda se refere ao aquecimento global, o chamado efeito estufa, que aumenta a temperatura do planeta e causa mudanças no clima. Essencialmente, o aquecimento global é causado pelo consumo crescente de energia de origem fóssil. Produtos como os derivados de petróleo, o gás natural e o carvão, formados há milhões de anos, acumulam uma grande quantidade de carbono, proveniente principalmente de formações arbóreas concentradas abaixo do solo.

É tese totalmente aceita que as reservas de combustíveis fósseis são finitas e, no caso do petróleo, sabe-se que as reservas não durarão mais do que 50 anos ao ritmo de consumo atual. Quando falamos em 50 anos de vida, tem-se a impressão que o risco de escassez está distante. Entretanto, espera-se que a produção de petróleo passe por um pico ainda nesta década, começando a diminuir rapidamente. Isso aumentará seu preço e fará com que os países mais pobres em poucos anos enfrentem sua escassez.

Os combustíveis alternativos são também chamados de renováveis, pois, apesar de serem finitos durante um ano, são continuamente repostos. Exemplos de combustíveis renováveis são o etanol, o biodiesel e a hidroeleticidade. O etanol é produzido, no Brasil, a partir da cana-de-açúcar, que

apresenta uma nova safra todos os anos. O biodiesel é feito de óleo vegetal extraído de soja, girassol, amendoim, dendê, que também oferecem uma nova safra anualmente. A hidroeleticidade é governada pelas chuvas, que se repetem todos os anos.

Além disso, os combustíveis renováveis, como o etanol e o biodiesel, são feitos de carbono. Este carbono é retirado do ar, na forma de CO<sub>2</sub>, para que a planta se desenvolva com a ação da luz solar. Quando queimamos etanol ou biodiesel no motor do automóvel ou caminhão, liberamos CO<sub>2</sub> para a atmosfera. Ao crescer, a próxima safra de cana-de-açúcar ou de plantas oleaginosas absorve todo esse CO<sub>2</sub>, assim não há acumulação do gás na atmosfera. Como o acúmulo de CO<sub>2</sub> é o principal responsável pelo efeito estufa, o uso de combustíveis alternativos e renováveis tem o mérito de evitar o aquecimento da terra.

É óbvio que há dificuldades em usar os combustíveis alternativos, quase sempre mais caros que os fósseis. Entretanto, quando consideramos os custos para a sociedade, vamos nos convencer de que é preferível pagar um sobrepreço por eles, do que conviver com uma Terra mais quente amanhã.

O aquecimento global é um problema de toda a população da Terra. Porém, até hoje, não conseguimos definir uma política universal para que todos os países ajam de forma coordenada, pagando o preço maior pelos combustíveis alternativos em benefício das gerações futuras. Entretanto, o problema é tão grave que, em breve, haverá esse acordo universal, e os combustíveis alternativos e renováveis dominarão o mundo. ●

## Veículos

### ALAGOAS

**- Rio Largo**  
 Movesa - Tel. (82) 2126-9100  
 movesa.alagoas@movesa.com.br

### AMAZONAS

**- Manaus**  
 Supermac - Tel. (92) 2101-4043  
 supermac@supermac-am.com.br

### BAHIA

**- Barreiras**  
 Movesa - Tel. (77) 3611-4831  
 movesa.barreiras@movesa.com.br

**- Feira de Santana**  
 Movesa - Tel. (75) 3321-9100  
 movesa.feira@movesa.com.br

**- Itabuna**  
 Movesa - Tel. (73) 3043-6010  
 movesa.itabuna@movesa.com.br

**- Salvador**  
 Movesa - Tel. (71) 2103-9100  
 movesa.salvador@movesa.com.br

**- Teixeira de Freitas**  
 Movesa - Tel. (73) 3311-3900  
 movesa.teixeira@movesa.com.br

**- Vitória da Conquista**  
 Movesa - Tel. (77) 4009-9100  
 movesa.conquista@movesa.com.br

### CEARÁ

**- Fortaleza**  
 Conterrânea - Tel. (85) 3307-2222  
 lisboa@conterranea.com.br

**DISTRITO FEDERAL**  
**- Brasília**  
 Varella - Tel. (61) 2104-5000  
 veiculos.df@varellaveiculos.com.br

**ESPIRITO SANTO**  
**- Viana**  
 Venac - Tel. (27) 2123-7900  
 veiculos@venac.com.br

### GOIÁS

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

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

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

**- Imperatriz**  
 Alpha - Tel. (99) 2101-6060  
 alpha.imp@alphamaquinas.com.br

**- São Luis**  
 Alpha - Tel. (98) 3214-1919  
 alpha.slz@alphamaquinas.com.br

**MATO GROSSO**  
**- Cuiabá**  
 Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000  
 cuiaba@rotaoeste.com.br

**- Lucas do Rio Verde**  
 Rota-Oeste - Tel. (65) 3549-7200  
 lucas@rotaoeste.com.br

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

**- Sinop**  
 Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500  
 sinop@rotaoeste.com.br

**MATO GROSSO DO SUL**  
**- Campo Grande**  
 P. B. Lopes - Tel. (67) 3326-5080  
 Homepage: www.pblopes.com.br

**- Dourados**  
 P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015  
 Homepage: www.pblopes.com.br

**MINAS GERAIS**  
**- Contagem**  
 Itaipu - Tel. (31) 3399-1000  
 itaipu@itaipumg.com.br

**- Governador Valadares**  
 Covepe - Tel. (33) 2101-9700  
 covepegv@covepegv.com.br

**- Inconfidentes**  
 Itaipu - Tel. (31) 3398-0440  
 itaipuin@itaipumg.com.br

**- Matias Barbosa**  
 Itaipu - Tel. (32) 3273-8639  
 itaipumb@itaipumg.com.br

**- Montes Claros**  
 Itaipu - Tel. (38) 3213-2200  
 itaipumc@itaipumg.com.br

**- Muriaé**  
 Covepe - Tel. (32) 3729-3444  
 covepe@covepe.com.br

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

**- Pouso Alegre**  
 Codema - Tel. (35) 2102-5600  
 codema.pousoalegre@scania.com

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

### PARÁ

**- Marabá**  
 Itaipu Norte - Tel. (94) 2103-8050  
 maraba@itaipunorte.com.br

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

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

### PARAÍBA

**- Campina Grande**  
 Movesa - Tel. (83) 2102-9100  
 movesa.paraiba@movesa.com.br

### PARANÁ

**- Cascavel**  
 Battistella - Tel. (45) 3225-6011  
 cascavel@battistella.com.br

**- Guarapuava**  
 Battistella - Tel. (42) 3624-2188  
 guarapuava@battistella.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**  
 Battistella - Tel. (46) 3220-8400  
 patobranco@battistella.com.br

**- Ponta Grossa**  
 Battistella - Tel. (42) 3239-6600  
 pontagrossa@battistella.com.br

**- São José dos Pinhais**  
 Battistella - Tel. (41) 3299-7272  
 sjpinhais@battistella.com.br

**- Telêmaco Borba**  
 Battistella - Tel. (42) 3272-0035  
 telemacoborba@battistella.com.br

**- União da Vitória**  
 Battistella - Tel. (42) 3524-6675  
 uniao davitoria@battistella.com.br

**PERNAMBUCO**  
**- Jaboatão dos Guararapes**  
 Movesa - Tel. (81) 2101-9100  
 movesa.pernambuco@movesa.com.br

### PIAUI

**- Teresina**  
 Alpha - Tel. (86) 3220-6700  
 eva@alphamaquinas.com.br

**RIO DE JANEIRO**  
**- Barra Mansa**  
 Equipe - Tel. (24) 3348-3332  
 equipo.bm@equiporj.com.br

**- Rio de Janeiro**  
 Equipe - Tel. (21) 3452-9600  
 equipo@equiporj.com.br

**RIO GRANDE DO NORTE**  
**- Mossoró**  
 Conterrânea - Tel. (84) 3422-2400  
 conterranea@conterranea-rn.com.br

**RIO GRANDE DO SUL**  
**- Caxias do Sul**  
 Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900  
 brasdiesel@brasdiesel.com.br

**- Eldorado do Sul**  
 Suvesa - Tel. (51) 3481-5050  
 suvesa.eldorado@scania.com

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

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

**- Lajeado**  
 Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700  
 brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br

**- Palmeira das Missões**  
 Mecânica - Tel. (55) 3742-1770  
 mepal@mecacil.com

**- Passo Fundo**  
 Mecânica - Tel. (54) 2104-9600  
 mevepas@mecacil.com

**- Pelotas**  
 Suvesa - Tel. (53) 3274-3535  
 suvesa.pelotas@scania.com

**- Portão**  
 Suvesa - Tel. (51) 3562-8200  
 suvesa.portao@scania.com

**- Vacaria**  
 Mecânica - Tel. (54) 3511-1433  
 mecacil@mecacil.com

### RONDÔNIA

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

**- Porto Velho**  
 Rovema - Tel. (69) 3222-2766  
 rovema@rovema.com.br

**- Vilhena**  
 Rovema - Tel. (69) 3322-3715  
 rovemavilhena@rovema.com.br

### SANTA CATARINA

**- Biguaçu**  
 Battistella - Tel. (48) 3296-0011  
 biguacu@battistella.com.br

**- Concórdia**  
 Battistella - Tel. (49) 3442-5011  
 concordia@battistella.com.br

**- Cordilheira Alta**  
 Battistella - Tel. (49) 3328-0111  
 cordilheiraalta@battistella.com.br

**- Itajaí**  
 Mevale - Tel. (47) 3341-0800  
 mevale@mevepi.com.br

**- Joinville**  
 Meville - Tel. (47) 3473-7597  
 meville@mevepi.com.br

**- Lages**  
 Battistella - Tel. (49) 3221-3411  
 lages@battistella.com.br

**- Piçarras**  
 Mevepi - Tel. (47) 3345-0577  
 mevepi@mevepi.com.br

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

**- Tubarão**  
 Battistella - Tel. (48) 3628-0511  
 tubarao@battistella.com.br

**- Videira**  
 Battistella - Tel. (49) 3531-3211  
 videira@battistella.com.br

### SÃO PAULO

**- Araçatuba**  
 Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010  
 qroda.ata@quintaroda.com.br

**- Araraquara**  
 Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000  
 araraquara@escandinavia.com.br

**- Bauru**  
 Quinta Roda - Tel. (14) 2109-3150  
 quintaroda.br@quintaroda.com.br

**- Caçapava**  
 Codema - Tel. (12) 3653-1611  
 codema.cacapava@scania.com

**- Guarulhos**  
 Codema - Tel. (11) 2199-5199  
 codema.guarulhos@scania.com

**- Jundiaí**  
 Codema - Tel. (11) 2136-8750  
 codema.jundiai@scania.com

**- Porto Ferreira**  
 Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144  
 qroda.pf@quintaroda.com.br

**- Regente Feijó**  
 P. B. Lopes - Tel. (18) 3941-1030  
 Homepage: www.pblopes.com.br

**- Registro**  
 Codema - Tel. (13) 3821-6711  
 codema.registro@scania.com

**- Ribeirão Preto**  
 Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900  
 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  
 codema.santoandre@scania.com

**- Santos**  
 Codema - Tel. (13) 2102-2980  
 codema.santos@scania.com

**- São Bernardo do Campo**  
 Codema - Tel. (11) 2176-0000  
 codema.saobernardo@scania.com

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

**- Sorocaba**  
 Codema - Tel. (15) 2102-7850  
 codema.sorocaba@scania.com

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

### SERGIPE

**- Nossa Senhora do Socorro**  
 Movesa - Tel. (79) 2104-9100  
 movesa.sergipe@movesa.com.br

### TOCANTINS

**- Araguaína**  
 MCM - Tel. (63) 3421-2088  
 mcm@mcmtocontins.com.br

**- Gurupi**  
 MCM - Tel. (63) 3311-4000  
 mcm@mcmtocontins.com.br

## Motores

### AMAPÁ

**- Santana**  
 Motomap - Tel. (96) 3281-3578  
 motomapsz@netsan.com.br

### PARÁ

**- Santarém**  
 Motomap - Tel. (93) 3523-1109  
 motomapsz@netsan.com.br

### RIO DE JANEIRO

**- Angra dos Reis**  
 Mecmarine - Tel. (24) 3366.6994  
 mecmarine@mecmarine.com.br

### RIO GRANDE DO SUL

**- Porto Alegre**  
 Orbid - Tel. (51) 2131-5100  
 werner@orbid.com.br

### SÃO PAULO

**- Guarujá**  
 Mecmarine - Tel. (13) 3355-4782  
 mecmarine@mecmarine.com.br

**- Guarulhos**  
 Codema - Tel. (11) 2199-5000  
 codema.guarulhos@scania.com

## Scania na América Latina

**- ARGENTINA - Buenos Aires**  
 Tel. (00543327) 451000

**- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**  
 Tel. (005913) 341-1111

**- CHILE - Santiago**  
 Tel. (00562) 3940-4000

**- COLÔMBIA - Santafé de Bogota**  
 Tel. (00571) 292-8200

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

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

**- GUATEMALA - Guatemala**  
 Tel. (00502) 2420-4466

**- 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) 512-1800

**- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo**  
 Tel. (001809) 372-0455

**- URUGUAI - Montevideu**  
 Tel. (005982) 924-0433/0435

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



**0800 019 4224**

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



# TRUCK OF THE YEAR

RINO.COM



## O Caminhão do Ano na Europa, nas ruas e estradas do Brasil.

O mesmo Scania que recebeu o prêmio International Truck of the Year 2010 está sendo produzido no Brasil. Visite uma das Casas Scania para conhecê-lo de perto.



Gente,  
Produtos e  
Serviços.

O GPS da Scania.

**Scania. Tudo por Você.**



**SCANIA**

[www.scania.com.br](http://www.scania.com.br)