

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



**Fabet**  
Primeira aula da  
Fabet São Paulo  
pág. 27



Luiz Carlos Vilela e Luis  
Cláudio dos Santos Lopes,  
proprietários da AC Parceria  
e Terraplenagem.

# Os mestres das obras

**Caminhões com potência na faixa dos 300 cavalos  
conquistam o promissor segmento de construção civil**



PROMOÇÃO  
**CONSÓRCIO  
LEVA CLIENTES  
A MADRID**

Pág. 18



NEGÓCIOS  
**FEIRAS APROXIMAM  
SCANIA E  
TRANSPORTADORES**

pág. 30

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 142

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

8 Reportagem de Capa

Caminhões com potência na faixa dos 300 cavalos conquistam o segmento de construção

14 Curiosidade

A história da moça que foi batizada em homenagem aos caminhões Scania

16 Ônibus

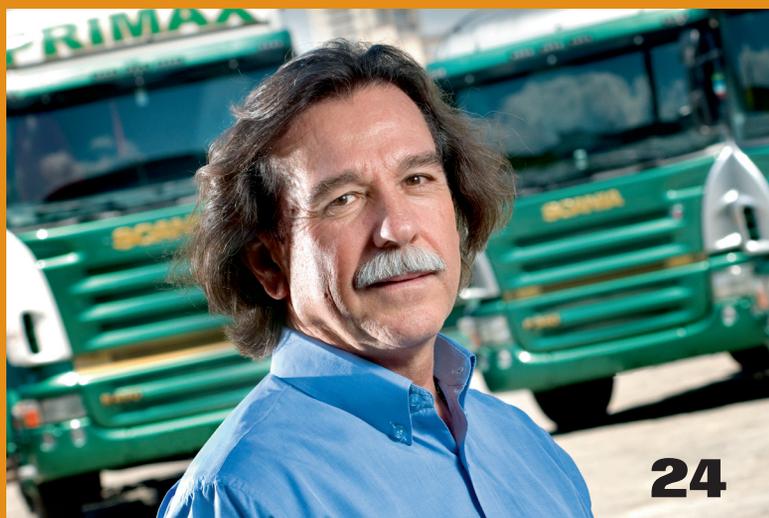
Viação Transbrasiliana investe em chassis Scania para o transporte de passageiros

18 Consórcio

Nova promoção da Família Scania leva clientes para *Madrid*, na Espanha

22 Perfil

Administradores da Transduarte dividem o tempo entre a empresa e o Esporte Clube Novo Hamburgo



## 24 Peso-pesado

Como é a rotina da Primax, especializada no transporte de cargas especiais

## 27 Treinamento

Fabet concretiza planos e dá início às atividades pedagógicas na filial de São Paulo

## 30 Negócios

Eventos por todo o Brasil estreitam relacionamento entre a Scania e clientes

## 34 Opinião

Paulo Safady Simão, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, faz um panorama do mercado

## 35 Casas Scania

### 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> 11 4344-9666	<b>E-mail</b> marketing.br@scania.com www.scania.com.br	<b>Fax</b> 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**  
Tomé Alves

**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart

**Tiragem**  
42.400 unidades



A Rei da Estrada é uma revista para fins informativos. As opiniões expressas em seu conteúdo não são necessariamente as mesmas da Scania Brasil. É autorizada a publicação de qualquer material editorial, desde que citada a fonte. Filial à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).  
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)



“A construção civil exige cuidados específicos desde a escolha do veículo até as ações para mantê-lo produtivo.”

## Pra frente Brasil, com Scania

**A ESPECIFICAÇÃO DE UM CAMINHÃO** varia de acordo com as características da operação, e um produto desenvolvido exatamente para determinada atividade resulta em diminuição de custos operacionais. Para quem atua na área de transporte essa afirmação não é novidade. Por esse motivo, há mais de cinco anos intensificamos nossos esforços a fim de oferecer veículos ideais para cada segmento, desde o fora-de-estrada ao rodoviário. O principal objetivo dessa ação foi proporcionar ao transportador benefícios que pudessem intervir diretamente na rentabilidade da empresa: mais disponibilidade do produto, economia de combustível e redução de custos com manutenção. Também investimos em nosso portfólio de serviços e no desenvolvimento da rede de concessionárias para oferecer serviços melhores e mais abrangentes para suportar as atividades do dia-a-dia do negócio do transportador.

Hoje, contamos com opções de produtos que atendem às exigências até quando há diferenças de operação em um mesmo segmento. A construção civil é um bom exemplo, já que em uma mesma obra pode haver desde as atividades para a preparação do terreno até a movimentação de terra e de materiais para construção. Por tanta diversidade, a atividade exige cuidados específicos, especialmente no que se refere à escolha do veículo e às ações para mantê-lo produtivo, sem paradas desnecessárias.

Em tempos em que o governo investe em obras de infraestrutura do PAC e do programa Minha Casa, Minha Vida, e o País começa a se preparar para a Copa do Mundo de futebol em 2014 e as Olimpíadas em 2016, a preocupação do empresário da construção civil em contar com equipamentos produtivos que o ajudem a cumprir os prazos se intensifica. É exatamente por isso que desenvolvemos uma estrutura completa para atender a essa demanda que, dependendo do caso, pode envolver caminhões com cabines P e G, com potências que variam de 310 a 470 cavalos e trações 6x4, 6x6 e 8x4, além de manutenção especializada 24 horas.

A prova de que estamos atentos às particularidades desse segmento é a matéria de capa desta edição da Rei da Estrada, que apresenta um panorama da construção civil no Brasil e os benefícios de um de nossos veículos que vem ganhando destaque nesse mercado: o P 310 6x4, ideal para quem busca economia sem perder em produtividade e capacidade de carga. Ano de Copa do Mundo, investimentos de infraestrutura e projetos para sediar grandes eventos internacionais: o velho slogan da Copa de 1970 “Pra Frente Brasil” nunca esteve tão atual, e no caso do transportador que prima pela produtividade é “Pra Frente Brasil, com Scania”.

**Victor Carvalho,**  
gerente de Vendas a Frotistas da Scania no Brasil



Alef Araújo Santos - Telêmaco Borba (PR)

“ Há mais de 40 anos, sou um tremendo admirador dos caminhões Scania vendidos em todo o mundo. Sou fascinado pela qualidade e engenharia desses veículos brilhantes e, na minha opinião, os melhores caminhões do mundo são fabricados pela Scania.

**Marvin Oberman – Howard Beach (New York, EUA)**

“ Sou agricultor, cultivo soja e milho e também atuo na área de transporte em Campo Belo, no sul de Minas. Sou cliente Scania há muitos anos. Em 1994, comprei meu primeiro caminhão, um Scania 112 HW ano 91. Atualmente tenho três cavalos mecânicos da marca. Sempre que posso renovo minha frota, ou seja, vendo os mais velhos para comprar novos ou seminovos, sempre Scania, pois sou fiel à marca.

**Wárley Antonio de Castro – Contagem (MG)**



Adriana Vieira Torquato - Limeira (SP)

“ Tenho 42 anos e trabalho na transportadora Binotto, em Telêmaco Borba. Dirijo um Scania P 420 engatado num rodotrem no transporte de madeira para indústrias de papel. Desde pequeno sou apaixonado por caminhões e hoje meu sonho de menino é realidade, pois dirijo um peso-pesado da estrada.

**Anacleto Oliveira Filho – Telêmaco Borba (PR)**



**Ganhador do semestre**

**Erison Junior de Souza  
Ibiporã (PR)**

Desenho publicado na Edição 139

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.



## Transportadora Excelsior

# Meio século de estrada

A Transportadora Excelsior completou 50 anos no último dia 15 de março. Tudo começou em 1960, quando João Loureiro comprou seu primeiro caminhão para transportar aço oriundo da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional). Quem dirigia o caminhão era seu filho, Sérgio Loureiro.

Anos depois, na década de 1970, a Excelsior se deparou com mais um desafio. Satisfeita com o trabalho realizado pela transportadora, a gerência da CSN propôs um acordo comercial: se a empresa adquirisse cinco caminhões, seria cadastrada como prestadora de serviço oficial da CSN. “Foi um desafio, procuramos a Equipo, Casa Scania do Rio de Janeiro, e negociamos os caminhões. Nossa parceria com a Scania começou aí e não parou mais”, explica Loureiro, que herdou a transportadora do pai. “Estar há 50 anos na estrada é um privilégio para poucos. É resultado também de muito trabalho e seriedade”, afirma.

A Excelsior continua atuando no transporte de aço, além de produtos químicos e outras cargas em geral para todo o Brasil. Sediada em Volta Redonda (RJ), a transportadora gera 550 empregos e conta com 25 filiais e unidades de apoio por todo o País. Constantemente renovada, a frota é 100% Scania e totaliza 280 veículos. “A Scania faz parte da nossa história e contribuiu para o nosso sucesso por meio da qualidade de seus caminhões. É uma amizade de longa data”, diz Loureiro. Meio século depois, a Excelsior tem planos para continuar crescendo e entra em sua terceira geração.



## Scania marca presença na Feicana 2010

Realizada anualmente em Araçatuba (SP) a Feicana é uma das feiras mais importantes dos setores sucroalcooleiro e de energia. Neste ano, o evento aconteceu entre os dias 9 e 11 de março e, mais uma vez, contou com a presença da Scania.

A marca expôs dois modelos de caminhões específicos para o transporte de cana-de-açúcar: o G 420 6x4 cavalo mecânico e o G 420 6x4 plataforma. Além disso, os clientes também puderam conferir um comparativo de rendimento energético e o portfólio completo dos Serviços Scania.

“Com a participação da Scania na Feicana, reafirmamos a importância do setor sucroalcooleiro na movimentação da economia brasileira, principalmente nos três primeiros meses do ano. Dentre todas as aplicações

fora-de-estrada, o transporte de cana é o que mais demandou veículos desde o começo do ano”, explica Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil. Nos dois primeiros meses de 2010, foram vendidos no total 147 caminhões para o setor canavieiro, o que equivale a cerca de 9% do total de unidades comercializadas no período. A grande maioria desses veículos, quase 90% deles, é aplicada no transporte da cana dentro dos canaviais direto para as usinas, sem passagem pelas rodovias.

## Prêmio Lótus 2010: mais um reconhecimento

A Scania ganhou o Prêmio Lótus 2010 na categoria “Caminhão Pesado do Ano”. Promovida pela revista especializada *Frota&Cia* há 17 anos, a premiação homenageia as marcas que conquistaram a preferência dos compradores brasileiros, com base nos números de vendas informados pela Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores) e Abeiva (Associação Brasileira das Empresas Importadoras de Veículos Automotores). No ano passado, a Scania assumiu a liderança no mercado de caminhões pesados, com 8.324 unidades comercializadas.

Realizada no dia 25 de março, a cerimônia de entrega do prêmio contou com a presença de Roberto Leoncini, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil.

“É uma honra receber mais um prêmio. É o reconhecimento do trabalho e esforço da equipe Scania Brasil e de nossa rede de concessionárias. Em meio a prognósticos negativos, mesmo assim acreditamos na capacidade do mercado brasileiro. Dedicamos o prêmio também aos nossos clientes, por toda a confiança depositada na Scania em um momento tão delicado como foi 2009”, revela Leoncini.



## Rápido Ribeirão investe em novos ônibus

Preocupada em oferecer o máximo em conforto aos passageiros, a empresa investiu pesado na renovação de sua frota. Seis novos ônibus já estão em operação no trecho Ribeirão Preto (SP) e a capital paulista. Os veículos têm chassi Scania K 340 4x2 e receberam carroceria Marcopolo Paradiso 1200 G7, o que há de mais moderno no mercado.

“O investimento é para manter a filosofia de sempre prestar o melhor serviço, com a mais alta qualidade e segurança” explica o gerente da empresa Sidney Gazola. Segundo ele, o investimento já traz bons resultados. “Estamos satisfeitos com o desempenho dos chassis Scania. Além de ser econômicos, a suspensão pneumática proporciona mais conforto aos passageiros”, afirma.

Com um design arrojado, a carroceria Marcopolo traz inovações no interior do veículo: poltronas de 1.060 mm de largura com melhor ajuste para os pés, porta-bagagens mais amplo, iluminação interna com leds e acessibilidade para cadeirantes. O passageiro também tem à disposição tomadas para carregar o celular. O posto de trabalho do motorista é ergonômico, pois a coluna de direção e o painel são ajustáveis, o que favorece a posição de dirigir.

Há quase 41 anos no mercado, a Rápido Ribeirão tem sede em Ribeirão Preto (SP) e transporta, em média, 30 mil passageiros por mês.



Marcelo Palinkas

## Scania conquista Image Award 2010 na Alemanha

A Scania conquistou mais um prêmio na Europa, o *VerkehrsRundschau Image Award 2010*. No final de fevereiro, a montadora foi eleita a melhor marca de caminhões pesados da Alemanha na categoria “frotas de até dez veículos”. Promovida por uma revista especializada, a votação foi realizada entre 400 transportadores de carga do país. Eles opinaram sobre o design dos caminhões, a qualidade dos produtos e os serviços oferecidos por todas as marcas disponíveis no mercado alemão. Entre todas as montadoras, a Scania ficou em primeiro lugar na preferência dos transportadores. Além de considerar o visual do caminhão muito bonito, eles acreditam que a Scania é marca que mais traz prazer ao dirigir.

“Ficamos muito felizes por saber que tantas empresas nos avaliam como sua marca preferida. Isso é prova de satisfação, confiança e parceria. Soluções individuais de transporte são o nosso forte e esse prêmio confirma que os nossos clientes assim o percebem”, diz Christian Teichmann, diretor de Vendas para Caminhões da Scania para a Alemanha e Áustria. No final de 2009, a Scania conquistou na Europa o prêmio Caminhão Internacional do Ano 2010 (*IToY - International Truck of the Year*).



## Blog da Scania é sucesso na internet

Lançando durante a 17ª edição da Fenatran, em outubro passado, o blog da Scania foi um sucesso na internet. Por isso, a marca resolveu dar continuidade à ferramenta, que mantém o internauta atualizado sobre as novidades, curiosidades e promoções da Scania. Atualizado semanalmente, o blog permite que os usuários postem comentários com elogios, dúvidas e sugestões. Também é possível baixar toques para celular com o ronco do motor V8 da Scania e receber atualizações via RSS.

“Acreditamos que podemos ficar ainda mais próximos de nosso público com o blog, uma ferramenta que aproxima as pessoas por meio da interação entre quem escreve e quem lê. Isso vai de acordo com a filosofia da Scania. Sabemos que não basta ter tecnologia de ponta para desenvolver os melhores produtos e serviços, o ingrediente gente é essencial”, explica João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.



## Caminhão Scania combate o câncer no Dia Internacional da Mulher

Em parceria com o Hospital de Câncer de Barretos e a ONG OrientaVida, a Scania participou do mutirão de prevenção do câncer durante as comemorações do Dia Internacional da Mulher.

Entre os dias 9 e 11 de março, a carreta itinerante da Scania esteve em cinco cidades do Vale do Paraíba (SP), onde foram realizados 180 atendimentos de papanicolau e mamografia, exames fundamentais para a prevenção dos dois tipos de câncer mais comuns entre as mulheres – o de mama e o de colo de útero. Além dos exames, o Sest/Senat (Serviço Social do Transporte/Serviço Nacional de Aprendizagem no Transporte), promoveu serviços de estética, cabeleireiros e massagistas, além de consultas com uma ginecologista. Outro parceiro do projeto, o Instituto Avon, ministrou palestras com sugestões para o aumento da renda familiar através da revenda dos produtos da marca.

“Para nós, é uma honra fazer parte de um projeto tão grandioso e honesto. Temos certeza que este é apenas um dos inúmeros eventos que realizaremos juntos em prol de uma comunidade mais consciente e saudável”, afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania no Brasil.



## Transporte de grãos é destaque na Expodireto Cotrijal 2010

A Scania marcou presença no evento, realizado em Não-Me-Toque (RS), entre os dias 15 e 19 de março. Quem visitou o estande da Scania pôde conferir os modelos ideais para o transporte de grãos, o G 420 6x4 e o G 420 4x2 com 3º eixo, um dos modelos mais vendidos para este segmento até agora. Durante os meses de janeiro e fevereiro deste ano, o transporte de grãos representou cerca de 35% do total de caminhões vendidos pela marca no período.

Realizada em parceria com a Casa Brasdiesel, a feira trouxe bons resultados. Além da prospecção de novos clientes, foram consolidados cinco negócios durante o evento, dentre eles a venda de um G 420 6x4 para a Calcário e Transportes Schwengber. Atuante no segmento de transporte de grãos e calcário moído, a empresa já tinha outros dez veículos do modelo. “Estamos satisfeitos, pois é um caminhão econômico e confortável. Os nossos motoristas gostam de trabalhar com ele”, afirma o proprietário João Carlos Schwengber. O empresário, de Carazinho (RS), sempre que pode visita as feiras de negócios. “É uma ótima oportunidade para conhecer as novidades do ramo de transportes, o que existe de mais moderno”, completa.



João Carlos Schwengber e o filho, José Carlos

## IC Transportes ganha prêmio promovido pela Fosfertil

**IC**  
**TRANSPORTES**

A IC Transportes conquistou o Prêmio Melhores Transportadoras do Brasil em cerimônia realizada no dia 10 de março, em São Paulo. Em sua sexta edição, o prêmio é promovido pela Fosfertil, a maior fornecedora brasileira de insumos para produção de fertilizantes. A eleição é feita entre as transportadoras que prestam serviço para a Fosfertil e tem como objetivo estimular as práticas de segurança no transporte de suas matérias-primas e insumos. Para eleger as melhores transportadoras, a Fosfertil levou em conta o número de acidentes e faturas emitidas, o check-list de veículos nas portarias, o cumprimento da programação de carregamento, o sistema de rastreamento de veículos, a idade da frota, os treinamentos oferecidos aos motoristas e o cumprimento da legislação e de políticas de qualidade. Foram avaliadas 16 transportadoras. Na categoria sólidos, a IC Transportes obteve a maior média de pontuação anual. Com sede em Sumaré (SP), ela é especializada no transporte de granéis sólidos e atua nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Paraná.



# PRO

“**Desenvolvemos  
uma estrutura  
completa para atender  
ao segmento de  
construção”**

*Victor Carvalho, gerente de Vendas a Frotistas da Scania no Brasil.*



# DUTIVIDADE GARANTIDA

Scania P 310 para aplicação severa é ideal para atender à crescente demanda do setor de construção civil

**H**Á ALGUM TEMPO, a Scania tem trabalhado a fim de oferecer a seus clientes produtos que atendam especificamente cada segmento e resulte em benefícios, como produtividade e rentabilidade ao transportador. Por isso, disponibiliza em seu portfólio diversas opções de veículos até mesmo para ocasiões em que há diferenças de operação em uma mesma atividade. A construção civil, uma área que vem se destacando, é um bom exemplo dessa diversidade, já que em uma mesma obra pode haver desde as ações para a preparação do terreno até a movimentação de terra e de materiais para construção. “Desenvolvemos uma estrutura completa para atender ao segmento de construção que, dependendo do caso, pode envolver caminhões com cabines P e G, com potências que variam de 310 a 470 cavalos e trações 6x4, 6x6 e 8x4, além de manutenção especializada 24 horas”, afirma Victor Carvalho, gerente de Vendas a Frotistas da Scania no Brasil.

Ideal para operações que exigem economia, elevada capacidade de carga e produtividade, o caminhão P 310 6x4 vem ganhando destaque em um dos setores mais promissores para a economia brasileira nos próximos anos.

A CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção) divulgou dados de uma pesquisa realizada com 235 empresas, que prevê o crescimento de 9% no PIB do setor em 2010. De acordo com a organização, o nível da atividade permaneceu aquecido no último mês de janeiro, se comparado a dezembro do ano passado (veja artigo na página 34). As boas previsões são feitas com base em projetos que devem gerar intensa demanda das construtoras neste ano e nos próximos, como o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e o programa Minha Casa, Minha Vida. As obras para construção de estádios e complexos esportivos que viabilizem a realização da Copa do Mundo de 2014 e das Olimpíadas de 2016 também contribuem para o aquecimento do mercado.

**P 310 6x4: GARANTIA DE DISPONIBILIDADE** – O P 310 6x4 conta com todas as características atribuídas a todos os outros caminhões do portfólio Scania, como economia, robustez e produtividade. Contudo, Carvalho afirma que um detalhe é decisivo para os clientes de construção civil e de outras atividades fora-de-estrada. “A disponibilidade física do produto em operação é o que mais cha-

ma atenção para este segmento. O veículo é tratado como um equipamento dentro do processo produtivo. Se ele parar, é como parar uma linha de produção”, diz.

Por isso, para garantir que os equipamentos tenham alta performance, é necessário ter uma estrutura bem definida de serviços e um atendimento adequado. Para clientes fora-de-estrada, a Scania disponibiliza serviços remotos de manutenção, em que os mecânicos das concessionárias podem trabalhar em parceria com os profissionais da própria transportadora e atender emergências em locais inóspitos. “Se o caminhão tem alguma dificuldade no meio de uma obra, por exemplo, é preciso trabalhar com uma logística que funcione, para que o equipamento do cliente não fique parado”, afirma Marcos Cesar Arantes, gerente executivo de Serviços para o Segmento Mineração da Scania no Brasil. Ele destaca a importância da reposição eficiente de peças e componentes, além da proximidade com o cliente. “Não podemos permitir que um bem de produção pare e prejudique o abastecimento da britadeira em uma obra, pois isso implica na perda de *timing* do nosso cliente. Temos que levar ao cliente uma oficina com padrão normal, para atendê-lo o mais rápido possível”, explica.

**TAMANHO IDEAL PARA CONSTRUÇÃO** - Um dos sócios da A.C. Parceria e Terraplenagem, Luiz Carlos Vilela, afirma que, antes de conhecer o modelo P 310 6x4, achava que todos os veículos da Scania seriam muito pesados para o seu negócio. “Encontramos o pessoal da Scania e surgiu a oportunidade de conhecermos o P 310. Testamos, gostamos e conseguimos chegar a um bom acordo”, lembra.

A empresa investe em transporte próprio desde 2007 e hoje conta com uma frota de 36 veículos. De acordo com o empresário, a meta para 2010 é adquirir mais caminhões Scania.

Quatro novos P 310 da A.C. já estão em operação. A primeira obra em que os caminhões trabalharam foi a construção do novo centro administrativo do governo de Minas Gerais, localizado na região metropolitana de Belo Horizonte. Em termos de desempenho, Luis Cláudio dos Santos Lopes, sócio da empresa, garante que os veículos estão correspondendo às expectativas, mas a atenção maior está voltada para o pós-venda. “Se o caminhão que transporta terra para, paralisa uma patrulha de serviço inteira, que é composta por uma motoniveladora, um trator, um rolo compactador e um caminhão pipa”, explica, ressaltando a importância de uma assistência efetiva.



“**Encontramos o pessoal da Scania e surgiu a oportunidade de conhecermos o P 310. Testamos, gostamos e conseguimos chegar a um bom acordo.**”

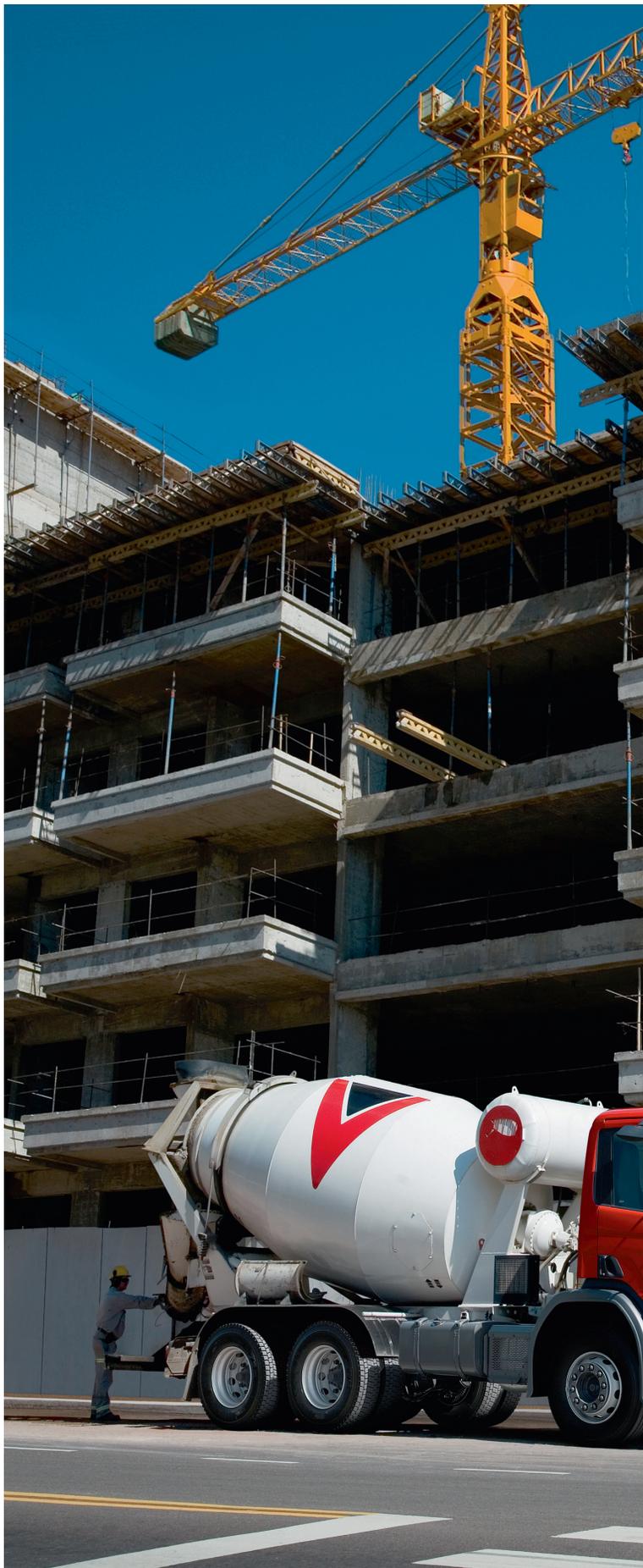
*Luiz Vilela, proprietário da A.C. Parceria e Terraplenagem*



## Programa de Demonstração Scania

Foi pensando neste mercado de caminhões com potência na faixa dos 300 cavalos que a Engenharia de Vendas da Scania no Brasil criou um programa de incentivo às vendas para o segmento por meio de um caminhão-demonstração. O veículo P 310 6x4 com caçamba implementada foi desenvolvido para ser testado por potenciais clientes do ramo de construção. Os primeiros resultados do projeto vieram com a venda de quatro unidades do veículo para a A.C. Parceria e Terraplenagem, que passou dez dias testando o produto.





### Alternativa perfeita para fora-de-estrada

O **P 310 6x4** alia alta performance a baixo consumo de combustível, por conta do torque de 1.550 Nm proporcionado pelo motor 9 litros. Os caminhões têm o maior PBT (Peso Bruto Total) da categoria, de 35 toneladas. A CMT (Capacidade Máxima de Tração) de 78 toneladas, alcançada graças ao conjunto dos diferenciais traseiros, também está no topo da lista da categoria. A suspensão com molas parabólicas dianteiras e traseiras permite a implementação de caçambas basculantes de 14, 16 e 18 metros cúbicos.



Além do P 310 6x4, a Scania possui outros modelos para atender ao segmento fora-de-estrada.

A escolha certa do caminhão depende das características de cada operação. Consulte a Casa Scania de sua região para encontrar a solução ideal para o seu negócio.

## GUIA DE APLICAÇÕES Segmento / Produto

			P 310 CB6x4SZ	P 310 CB8x4SZ	P 420 CA6x4SZ	G 440/470 CA6x4SZ	P 420 CB6x4SZ	P 420 CB8x4SZ	G 420 LA6x4SZ
CONSTRUÇÃO	12 a 14 m <sup>3</sup>		●				○		
	25 m <sup>3</sup>				○	○			●
	30 m <sup>3</sup>				○	●			○
BETONEIRA	6 m <sup>3</sup>		●						
	8 m <sup>3</sup>		○	●					
	10 m <sup>3</sup>						●	○	
	12 m <sup>3</sup>							●	

Obs.: para tráfego em rodovias públicas, considerar legislação vigente.

● Veículo Ideal ○ Veículo Alternativo

**ATÉ AS CARGAS MAIS LEVES** – A Mineração Montreal fica na cidade mineira de Ibirité e trabalha com britagem de pedras gnaisse e areia para construção. As cargas transportadas pela frota da empresa são mais leves do que as de uma mina de ferro, por exemplo, o que não significa que o trabalho seja mais fácil. “É uma operação bem mais crítica que o transporte rodoviário”, afirma Elson Santos, um dos proprietários da empresa. A Montreal adquiriu um P 310 6x4, que tem apresentado ótimos resultados, segundo as palavras de Santos. “O único problema que eu tenho com esse caminhão é que meus motoristas brigam pra ver quem é que vai dirigi-lo. É um veículo muito confortável”, conta.

A Montreal conheceu o produto durante a Exposibram (Exposição Internacional de Mineração), onde o caminhão estava exposto. Vinte dias após o término do evento, a mesma unidade que estava em exposição começou a operar nas pedreiras. “É um carro que veio com freio auxiliar Scania Retarder, o que é uma novidade para nós e com certeza tem feito a diferença”. Em termos de serviços, o empresário destaca a atenção que recebeu dos vendedores da Itaipu, Casa Scania de Contagem (MG), e o atendimento remoto. “Fizemos um acordo para que

a Scania faça a manutenção do veículo no nosso local de trabalho. Está dando certo”, completa.

**CAPACIDADE E POTÊNCIA** – A Mineração Fazenda dos Borges, de Pedro Leopoldo (MG), adquiriu seu primeiro P 310 no segundo semestre de 2009. O resultado foi tão bom que o segundo já está comprado e será entregue no final de abril. Gabriel Claudio de Sales, proprietário da mineradora, afirma que os principais motivos para tal investimento são a capacidade de carga e a potência do motor do caminhão. “A Scania nos mandou um 420 para um período de testes, e em cima da experiência que tivemos com ele, decidi comprar também uma unidade do P 310”, conta. O veículo faz rotas de aproximadamente um quilômetro por via-

gem, carregando calcário para britagem em uma caçamba de 18 metros cúbicos.

A economia de combustível é uma das características do P 310 que mais surpreendeu Sales, que elogia o custo-benefício do produto. “O consumo dele chega a ser 40% menor do que o de outros caminhões que fazem as mesmas rotas com a mesma carga”, revela.

Se comparado aos fora-de-estrada, o veículo economiza até 70%, índice descrito positivamente pelo proprietário da mineradora como “assustador”. Quanto à disponibilidade, Sales garante que o desempenho do caminhão tem sido satisfatório. “São carros que operam 18 horas por dia e não dão trabalho. Estamos iniciando nossa relação com a Scania agora, e os resultados têm sido tão bons que estamos planejando a compra de mais caminhões em 2010”, encerra. ●

**“O consumo dele chega a ser 40% menor do que o de outros caminhões que fazem as mesmas rotas com a mesma carga”**

*Gabriel Claudio de Sales, proprietário da Mineração Fazenda Borges, falando da economia de combustível do P 310.*

# MUITO PRAZER, SCANIA

Filha de um pai apaixonado pelos caminhões Scania, essa mineira de Caxambu não trocaria seu nome por nada

**V**OCÊ CONHECE A SCANIA? E não estamos falando da fabricante de caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos. Trata-se de uma moça chamada Scania Maciel Jorge. Mineira de Caxambu, Scania, de 30 anos, foi batizada com esse nome porque o pai era fã dos caminhões da marca. “Ao contrário do que muita gente pensa, ele não era caminhoneiro. Era bombeiro hidráulico, mas era fã da Scania”, conta a mineira. O pai também deu nomes fora do comum aos outros filhos. “Meus irmãos também têm nomes diferentes: Apache e Maxwell”, completa.

Quando Scania nasceu, registrá-la não foi uma tarefa fácil. “O nome não constava no livro de registros, por isso o escrivão não queria que eu me chamasse Scania de jeito nenhum”, conta. Diante da insistência do pai, o escrivão acabou cedendo. A moça nunca teve problemas com o nome, muito pelo contrário. “As pessoas lá de Caxambu me param na rua e me pedem o RG, porque elas não acreditam que me chamo Scania mesmo”, afirma.

Ela tem tanto orgulho do nome que o tatuou no braço esquerdo. “Eu amo o meu nome porque é diferente. Não trocaria nem por um milhão, tatuei para nunca mais sair”, explica.

Scania mora às margens da Rodovia Vital Brasil, que liga os municípios de Poços de Caldas e Juiz de Fora. “De cada cem carretas que passam, 80 são Scania. Reconheço de longe o ronco das minhas irmãs”, brinca.

Após enviar uma carta para a *Rei da Estrada*, a moça foi convidada pela Scania no Brasil para conhecer as novidades da marca apresentadas durante a Fenatran 2009, que aconteceu em outubro do ano passado. Scania adorou. “Na época, quase não dormi de tanta ansiedade, afinal, era a primeira vez que eu ia a São Paulo. Há 30 anos esperava por isso, realizei o sonho do meu pai”, diz.

No estande da montadora, Scania teve seu momento de estrela: foi fotografada e entrevistada pelo programa *Rede Scania na TV*. Além disso, algumas pessoas pediram para tirar fotos ao lado dela e quiseram saber um pouco mais sobre a história do nome.

“Eu me senti uma pessoa famosa. Tirei foto, fui entrevistada, nem acredito. Adorei a experiência. Quando vi o caminhão, a vontade que senti foi de pegar um e colocar no bolso, parecia coisa de outro mundo”, completa. ●

“ Eu amo o meu nome porque é diferente. Não trocaria nem por um milhão, tatuei para nunca mais sair”

*Scania Maciel Jorge*

## Origem

Scania é a derivação latina do nome da região de Skane, no sul da Suécia. O local conta com bonitas paisagens e natureza exuberante. Foi lá que, no final do século 19, nasceu a primeira fábrica da Scania, na cidade de Malmö, onde eram produzidas bicicletas.



## Uma xará no País de Gales

Ter o mesmo nome da fabricante de caminhões, ônibus e motores não é exclusividade de Scania Maciel Jorge. Na costa oeste do País de Gales, na Grã-Bretanha, mora Scania Price, de 42 anos. Provavelmente, esta é a única xará da mineira em todo o mundo.

A mãe de Scania Price era *hippie* e morava com alguns amigos britânicos na Espanha, onde viviam da colheita de uvas. Quando descobriu que estava grávida, ela voltou para a casa dos pais.

Assim que souberam no nascimento da menina, os amigos da mãe de Scania Price resolveram ir até o País de Gales visitar a criança. Sem dinheiro, vieram de carona e cruzaram a França a bordo de um caminhão Scania. No caminho, enquanto discutiam como a menina deveria se chamar, um dos colegas avistou o nome da marca no volante. Todos concordaram e, ao conhecerem a bebê, deram a sugestão. A mãe de Scania, que gostava de nomes originais, adorou a ideia.



# INVESTIMENTO EM DURABILIDADE

Viação Transbrasiliana mantém firme parceria com a Scania no transporte de passageiros em regiões difíceis

**N**A DÉCADA DE 1970, a fusão de duas transportadoras com sede em Goiânia (GO) resultou na criação da Viação Transbrasiliana, que nasceu com o compromisso de desbravar as estradas da região amazônica para transportar passageiros em localizações e estradas difíceis. Para isso, seus proprietários, Josias Braga e Odilon Santos, procuraram investir desde o começo em chassis que ofereces-

sem, acima de tudo, durabilidade. Na busca por esta característica, se tornaram parceiros da Scania. “É uma parceria que vem de muitos anos. Inclusive, os primeiros ônibus rodoviários que circularam por essa região foram Scania”, afirma Braga. Hoje, a empresa conta com uma frota de aproximadamente 900 veículos, entre ônibus rodoviários e urbanos. Dos rodoviários, 30% são da Scania. As negociações entre as duas

empresas não param de crescer. No final de 2009, a Transbrasiliana adquiriu mais sete novos chassis, modelos K 380 6x2.

Hoje, a transportadora faz parte do grupo BRVias, que inclui a Viação Goiânia e a Rápido Marajó, também especializadas em transporte rodoviário. Segundo Braga, os planos para 2010 incluem a renovação de parte da frota e, consequentemente, a continuidade da parceria.



## Saiba mais sobre a Transbrasiliana

Sediada em Goiânia (GO), a Transbrasiliana tem filiais espalhadas por 11 Estados brasileiros, além do Distrito Federal. As principais rotas da viação cobrem as regiões centro-oeste, norte e nordeste. “Uma de nossas maiores linhas é a que liga o Rio de Janeiro a Belém do Pará, num total de três mil quilômetros”, conta Braga. Fora as rotas rodoviárias ao redor do país, a empresa também é a maior transportadora de trabalhadores da mineradora Vale, com 180 ônibus urbanos dedicados a essa atividade. Para o futuro, o proprietário explica que investimentos fora do mercado nacional estão nos planos da transportadora. “Estamos fazendo planos para expandir nossos negócios e começar a trabalhar em Moçambique, na África”, conta Braga.

Segundo o empresário, nos últimos dois anos, a empresa adquiriu praticamente apenas chassis Scania. Além dos sete veículos que foram para a Transbrasiliana, a viação Marajó adquiriu 15 unidades do K380 6x2 e a Viação Goiânia, outras seis do K340 4x2.

**TRANSPORTE EM EQUILÍBRIO** – *Ciro Pastore*, coordenador de Vendas de Chassis de Ônibus Rodoviários da Scania no Brasil, afirma que a Transbrasiliana é uma das mais tradicionais empresas do ramo em sua região. “É um cliente extremamente importante. Temos trabalhado em negociações intensas com eles nos últimos cinco anos”, diz.

Pastore acredita que o perfil e a operação da transportadora formam um par perfeito com os chassis que a Scania tem a oferecer. “A Série K é uma linha que está ajustada às necessidades do mercado, independentemente da operação. Estamos em equilíbrio”, afirma.

A durabilidade dos chassis Scania é a principal razão apontada pelo proprietário

da Transbrasiliana para a parceria entre sua viação e a montadora. Ele afirma que as condições das estradas em regiões como a Amazônia são críticas e por isso é preciso trabalhar com um veículo confiável. “Fizemos pesquisas e testes com diversos fabricantes e a Scania se mostrou a melhor para percursos em trechos difíceis”, lembra.

A opção pela marca também tem a ver com os bons índices de desempenho alcançados pelos veículos. “Conseguimos bons resultados em relação ao consumo de combustível e à potência do motor, além da durabilidade dos componentes”, finaliza. ●

**“ É uma parceria que vem de muitos anos. Inclusive, os primeiros ônibus rodoviários que circularam por essa região foram Scania”**

*Josias Braga, sócio-proprietário da Viação Transbrasiliana*

# BIENVENIDOS A MADRID

Integrantes da Família Scania terão a oportunidade de conhecer a agitação da cosmopolita *Madrid*, capital da Espanha



“ Eu compro as cotas também pelas viagens. Se a promoção não existisse, provavelmente eu não teria viajado a tantos lugares por conta própria”

Nelson Okamoto, proprietário da MG Transportes e da Rodoviário Kyo



**O** CONSÓRCIO SCANIA BRASIL surpreende mais uma vez. Depois de levar seus clientes para Portugal, Chile, Argentina e Estados Unidos, agora é a vez de os integrantes da Família Scania conhecerem toda a agitação de *Madrid*, na Espanha. Criada para estreitar o relacionamento com clientes, a promoção Família Scania é um programa de incentivo que premia quem compra uma cota do consórcio com uma viagem com direito a acompanhante.

“Por meio da Família Scania, estreitamos o relacionamento entre o Consórcio e clientes, oferecendo momentos de descontração e alegria. Promovemos a confraternização entre os transportadores de diversas regiões do País, que têm o dia-a-dia e interesses em comum”, afirma Antonio Carlos da Rocha, diretor do Consórcio Scania Brasil.

A viagem para *Madrid* inclui passagens aéreas, cinco noites em hotel de categoria internacional, café da manhã e jantar de boas-vindas. Além disso, estão inclusos os traslados, taxas de embarque, seguro de viagem internacional e guias que falam português. Na recepção do hotel, o Consórcio disponibilizará uma equipe para esclarecer todas as dúvidas dos viajantes, que também irão oferecer passeios opcionais por *Madrid* e cidades próximas, como Toledo e Segóvia. Por ser uma das portas de entrada da Europa, os participantes também pode-

rão contar com opções de passeios para outros países do continente, como França, Portugal e Itália.

Cerca de 2.800 clientes serão contemplados com a promoção, e as viagens deverão acontecer entre os meses de outubro e novembro.

Criada em 2002 para celebrar os 20 anos do Consórcio Scania Brasil, o primeiro evento da Família Scania reuniu 1.800 pessoas em um show do cantor Leonardo, em São Paulo. A iniciativa deu certo, e a partir daí os clientes puderam contar com eventos anualmente: viagens internacionais para o Chile, Portugal, Argentina e Orlando, nos Estados Unidos, e cruzeiros marítimos por toda a costa brasileira. A Família Scania também ofereceu shows exclusivos com os cantores Daniel e Ivete Sangalo, em resorts de luxo na Bahia e em Santa Catarina. Ao todo, os eventos reuniram mais de 33.000 pessoas.

**OPINIÃO DOS CLIENTES** - Um clima de muita animação, uma oportunidade para fazer novas amizades. É assim que Nelson Okamoto resume os dias que passa na companhia dos amigos da Família Scania. Proprietário da MG Transportes e da Rodoviário Kyo, ambas com sede em Osasco (SP) e especializadas no transporte de cimento a granel, Okamoto é um dos clientes mais antigos do Consórcio Scania Brasil. Juntas, as frotas das duas empresas somam 60 caminhões. “Cerca de 40% dos veículos foram adquiridos via consórcio”, conta.

Okamoto prefere a modalidade por conta das facilidades. “Não tem juros, eu capitalizo mensalmente e, quando menos espero, sou sorteado”, afirma. Mas os motivos da preferência não param por aí. Segundo Okamoto, as viagens são o grande diferencial do Consórcio Scania Brasil. “Eu compro as cotas também pelas viagens. Se a promoção não existisse, provavelmente eu não teria viajado a tantos lugares por conta própria”, completa.



O empresário já viajou duas vezes para o Chile e levou toda a família para Portugal. Ele também já participou dos cruzeiros promovidos pela Família Scania e participou duas vezes de eventos na Costa do Sauípe (BA). A última viagem foi para Orlando. “Em todas as viagens, fui muito bem atendido. Também fiz muitos amigos, é normal marcar um jantar para nos reencontrarmos”, conta. Agora, Okamoto pretende viajar para a Espanha.

Na opinião de José Esser, o consórcio é a melhor opção para a renovação da frota. “Se já paguei metade do valor total, já posso dar o lance. Atualmente, tenho nove caminhões, todos adquiridos pelo consórcio. Minha frota é 100% Scania”, explica. Proprietário da Transportadora Esser, com sede em Braço do Norte (SC), o empresário atua no transporte de cargas em geral e é cliente do consórcio desde 1984. “Quando comprei a primeira cota, fui contemplado na primeira assembleia. Desde então, não parei. Já devo ter comprado uns 15 caminhões pela modalidade”, afirma.

Esser participou de todos os eventos promovidos pela Família Scania. “O primeiro foi o show do Leonardo”, conta. A esposa do empresário gostou tanto de Orlando que viajou novamente para os Estados Unidos em março com a Família Scania. “As viagens são todas muito legais porque a gente sempre tem assunto, afinal todo o pessoal trabalha com transporte”, diz.

Além de transportador, Esser é dono de um supermercado. Em 2008, ao comprar uma cota, ganhou uma viagem no cruzeiro Costa Fortuna. “Vi aí a oportunidade de fazer o sorteio da viagem entre os meus clientes do supermercado. Eles adoraram”, conta. ●

## CONHEÇA MADRID

A Rei da Estrada preparou um guia sobre o que fazer durante a estadia em *Madrid*, uma das mais belas e agitadas capitais da Europa. Situada na região central da Espanha, *Madrid* possui três milhões de habitantes e uma vasta seleção de museus, parques, atrações culturais, monumentos e prédios históricos que você não pode deixar de visitar.

### UM POUCO DE HISTÓRIA

Apesar de a região ter vestígios de ocupações pré-históricas e romanas, a história de *Madrid* começa oficialmente no século 9º, quando foi fundada pelos árabes como uma fortaleza. Nessa época, a Península Ibérica era ocupada pelos mouros. Próximo à fortaleza, corria o rio Manzanares, que os mulçumanos chamavam de *Mayrit* – em árabe, fonte de água. Mais tarde, o nome evoluiu para *Madrid*. Em 1083, o rei Afonso VI de Castela conquistou a povoação durante a investida militar que pretendia chegar à cidade de Toledo. Quase 500 anos depois, o rei Felipe II fez de *Madrid* a capital da corte em 1561. Desde então a cidade floresceu, tornando-se vibrante, dinâmica e moderna, sem deixar de preservar seu patrimônio histórico e cultural. Hoje, no local onde ficava a fortaleza árabe, está o Palácio Real de *Madrid*, onde a realeza espanhola realiza eventos de gala, almoços, recepções oficiais e entregas de prêmios.

### CULTURA

O Museu do Prado é o mais importante da Espanha e só perde para o Louvre, de Paris, em número de obras. Lá, é possível apreciar coleções de pinturas e esculturas. Entre outros, você encontrará obras de Bosch, Goya, Dürer, Ticiano, Tintoretto, El Greco, Velásquez e Rubens.

O Museu de Arte Contemporânea, conhecido também como *Centro del Arte Reina Sofia*, possui trabalhos dos mais importantes artistas do século XX. Sem dúvida, as obras de maior destaque do museu são *Guernica* e *Mãe com menino morto*, do pintor espanhol Pablo Picasso. Lá, também é possível encontrar as obras de Salvador Dalí e Juan Miró, dois dos mais importantes artistas surrealistas.

Já o Museu Thyssen-Bornemisza nasceu de uma coleção particular, comprada pelo governo da Espanha em 1993. O museu apresenta a vasta coleção – mais de 800 obras de arte – cronologicamente, desde o Renascimento até o século XX.

### GASTRONOMIA

Os restaurantes de *Madrid* oferecem o melhor da culinária espanhola: os mariscos da Galiza, o *cochinillo* (leitão) da Segóvia, a *paella* (prato à base de arroz, legumes e frutos do mar) da Valência, o *botillo* (uma espécie de embutido de carne de porco) de Léon, a carne da Serra de Guadarrama, o queijo de ovelha de Campo Real, o azeite de Jaén ou os *boquerones* (prato especial com anchovas) de Málaga.

Não deixe também de provar o doce preferido dos madrienos depois de uma noite de balada: pare em um café e peça os famosos *churros y chocolate*. Geralmente, os churros vêm acompanhados de uma caneca com um espesso chocolate quente para que sejam “mergulhados”. O destaque fica por conta da Chocolateria San Ginés, em funcionamento desde 1890.



## PONTOS TURÍSTICOS

*Madrid* é a quarta cidade europeia que mais recebe turistas, apenas atrás de Londres, Paris e Roma. São inúmeros os pontos turísticos a que você não pode deixar de ir.

O destaque fica por conta da *Puerta de Alcalá*, o monumento emblemático de *Madrid*. Construída em 1773 pelo rei Carlos III, está situada na Praça da Independência, no centro da cidade.

Não deixe também de visitar a *Plaza Mayor*, outro símbolo de *Madrid*. Localizada no centro comercial da cidade, sua construção começou em 1617 durante o reinado de Felipe III. É considerada a maior e mais bela praça de toda a Espanha e foi cena dos autos-de-fé (execução de hereges), casamentos reais, danças e touradas.

Se quiser relaxar junto à natureza, o *Parque de El Retiro* é uma boa pedida. São 118 hectares de belos jardins, concebidos entre 1630 e 1640 para o lazer da corte. O parque possui também o *Paseo de las Estatuas*, uma alameda formada por uma série de estátuas dedicadas a todos os monarcas espanhóis.

## NOITE AGITADA

Em *Madrid*, a noite parece não ter fim: a badalação começa por volta das 22h e vai até as 6h30, quando o metrô volta a funcionar. A cidade transpira vida a qualquer hora em bares e tabernas. É nesses locais que você pode se deliciar com as deliciosas *tapas* espanholas, pequenas porções de petiscos. As especialidades de *Madrid* são as batatas bravas (fritas e servidas com molho de tomate), batatas com queijo de ovelha, miúdos (especialmente *callos*), caramujos com molho apimentado e empanadas. Os bares galegos destacam polvo, camarão e frutos do mar, tradicionalmente servidos em tigelas de cerâmica. O pão (*pan*) é um acompanhamento básico, mas, se não vier junto com sua *tapa*, é só pedir.

A ideia é terminar a porção e partir para um outro bar, um costume espanhol conhecido como *la marcha*. A maratona se estende até o raiar do dia. Para aguentar o pique, tire proveito da *siesta*. Os espanhóis param tudo o que estão fazendo para dormir depois do almoço. Em geral dão uma pausa no trabalho entre as 13h30 e 17h.

## FUTEBOL

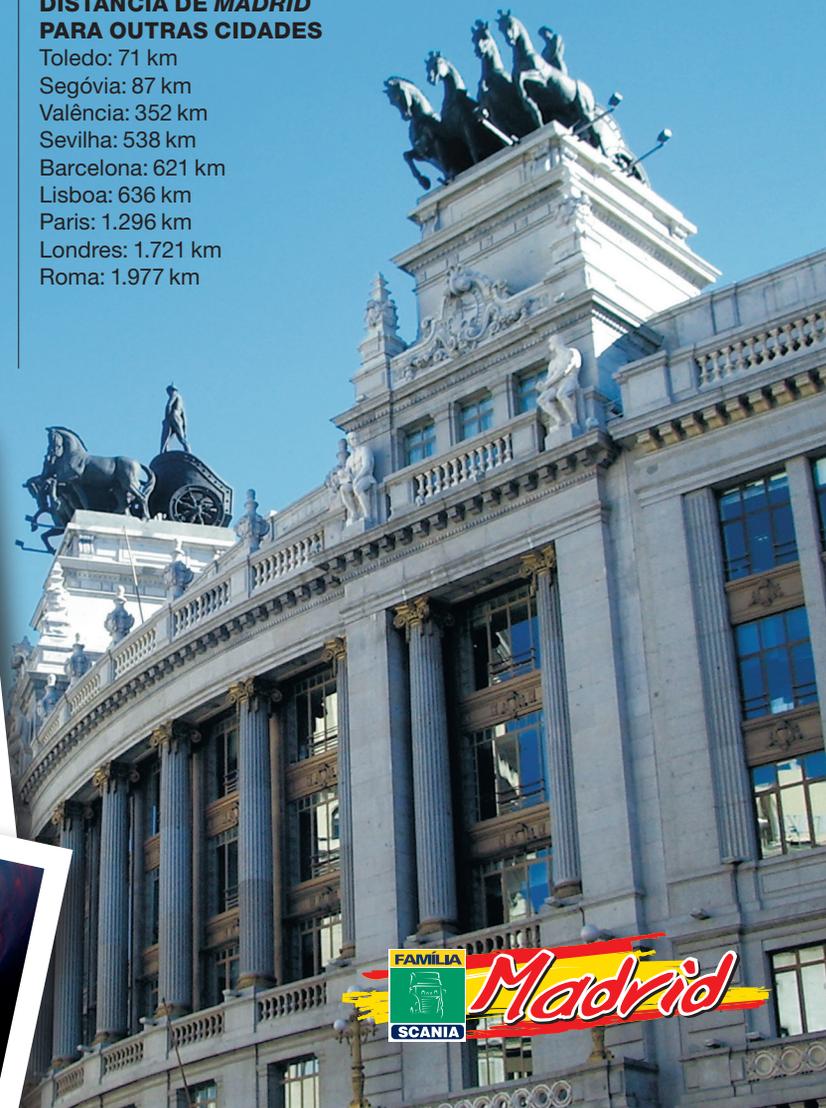
Qualquer cidade espanhola é o paraíso para um amante do futebol, mas *Madrid* possui não só um, mas dois dos principais times da primeira divisão. Proclamado o “Melhor Time do Século 20” pela Federação Internacional de História e Estatística no Futebol (IFFHS), o Real *Madrid* tem a maior torcida, o maior estádio (Santiago Bernabeu) e os melhores jogadores do mundo. O Atlético de *Madrid* também tem muito peso e lota seu estádio, o Vicente Calderón, em todos os jogos. Nos dias de rodada, praticamente todos os bares de *Madrid* transmitem as partidas.

## DISTÂNCIA DE MADRID PARA OUTRAS CIDADES

Toledo: 71 km  
Segóvia: 87 km  
Valência: 352 km  
Sevilha: 538 km  
Barcelona: 621 km  
Lisboa: 636 km  
Paris: 1.296 km  
Londres: 1.721 km  
Roma: 1.977 km

## FLAMENCO

O flamenco faz parte da cultura popular espanhola e é representado por um estilo próprio de dançar, tocar e cantar. Com forte influência da cultura cigana, essa arte nasceu na Andaluzia, ao sul da Espanha. Originalmente, o flamenco era apenas um tipo de canto caracterizado pela melancolia e pelo sentimento trágico da vida. Depois passou a ser acompanhado pela guitarra flamenca e pela dança, sendo que o ritmo sempre é marcado por palmas, sapateado e castanholas.





Carlos Duarte,  
proprietário da Transduarte

# ENTRE AS ESTRADAS E OS GRAMADOS

Proprietário da Transduarte vive rotina dupla: no comando da empresa e do Esporte Clube Novo Hamburgo



## O surpreendente futebol do Novo Hamburgo

A equipe presidida por Carlos Duarte tem dado o que falar na temporada de 2010. O time nunca ganhou um título na primeira divisão do Rio Grande do Sul, mas este ano tem dado sinais de que está perto de quebrar este tabu. Na Taça Fernando Carvalho, correspondente ao primeiro turno do Campeonato Gaúcho, o clube se classificou para as semifinais e conseguiu uma vitória surpreendente sobre o Internacional de Porto Alegre, pelo placar de 2 a 1. No entanto, na final, foi derrotado pelo Grêmio – em um modesto 1 a 0. O retorno já está em andamento e o Novo Hamburgo é o primeiro colocado da sua chave nos pontos corridos. Caso consiga o título da segunda etapa, o time medirá forças contra o campeão da primeira fase. Em todas as suas participações no estadual, o time foi cinco vezes vice-campeão, a última delas em 1952, o que ressalta ainda mais a competência do atual presidente, que conseguiu levar a equipe a bons resultados em apenas cinco meses de gestão.

**E** SPECIALISTAS EM GESTÃO ESPORTIVA costumam dizer que administrar um time de futebol é exatamente igual a administrar uma empresa. Esta afirmação é levada a sério pelos gestores da Transduarte. Criada há 15 anos, a empresa especializou-se no transporte de matérias-primas para confecção de calçados, em Novo Hamburgo (RS). Neste período, o fundador da empresa, Carlos Duarte, inaugurou doze filiais e reuniu uma frota de 150 veículos. Em 2009, ele assumiu a presidência do Esporte Clube Novo Hamburgo e, em um curto espaço de tempo, levou o time a patamares jamais atingidos. A equipe eliminou o Sport Club Internacional nas semifinais do primeiro turno do Gaúcho e está entre os primeiros em pontos corridos do retorno.

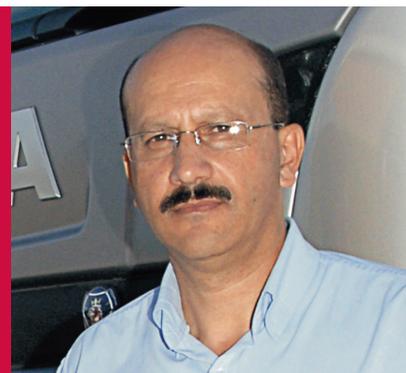
Sobre o negócio com os caminhões, Duarte conta que a carga transportada é exclusivamente relacionada à indústria calçadista. “Novo Hamburgo é uma cidade com muita tradição no setor de calçados, por isso, a empresa sempre se dedicou inteiramente ao transporte para atender a essa demanda”, conta.

Os clientes da transportadora estão espalhados pelas regiões sul e sudeste, o que levou a Transduarte a criar uma rede de doze filiais – duas no Rio Grande do Sul, duas em Santa Catarina, duas em Minas Gerais e as outras todas em São Paulo, a maioria no interior, em cidades como Franca e Jaú, famosas por seus calçados.

A empresa é certificada pelo SASSMAQ, selo que garante que as operações de trans-

**“ É um caminhão que não dá trabalho. E mesmo que aconteça algo, no meio de qualquer estrada, a gente pode contar com a garantia de um bom serviço”**

*João Luiz Amaral, gerente de frota da Transduarte*



porte estejam dentro das normas de segurança, saúde, meio ambiente e qualidade. “A frota cumpre um programa rigoroso de prevenção de emissão de poluentes e manutenções preventivas”, explica João Luiz Amaral, gerente de frota da Transduarte.

Os motoristas da Transduarte também recebem atenção especial. Os profissionais passam por cursos de reciclagem e qualificação no Centronor (Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul).

**PRODUTOS E SERVIÇOS SOB MEDIDA** – Os aproximadamente 150 veículos da Transduarte se dividem entre cavalos mecânicos e caminhões menores, usados para distribuição de mercadoria a partir dos depósitos dos clientes. Dos caminhões pesados, Amaral garante que 85% são Scania. Nos últimos dez meses, a empresa adquiriu 20 unidades do G 380 6X2, por meio da con-

cessionária Suvesa, de Portão (RS). O primeiro Scania foi comprado pela empresa em 2000, e de lá pra cá a relação só cresceu. A transportadora não conta com oficina própria e faz uso tanto da estrutura e da mão-de-obra da Suvesa, quanto da rede de concessionárias de todo o País.

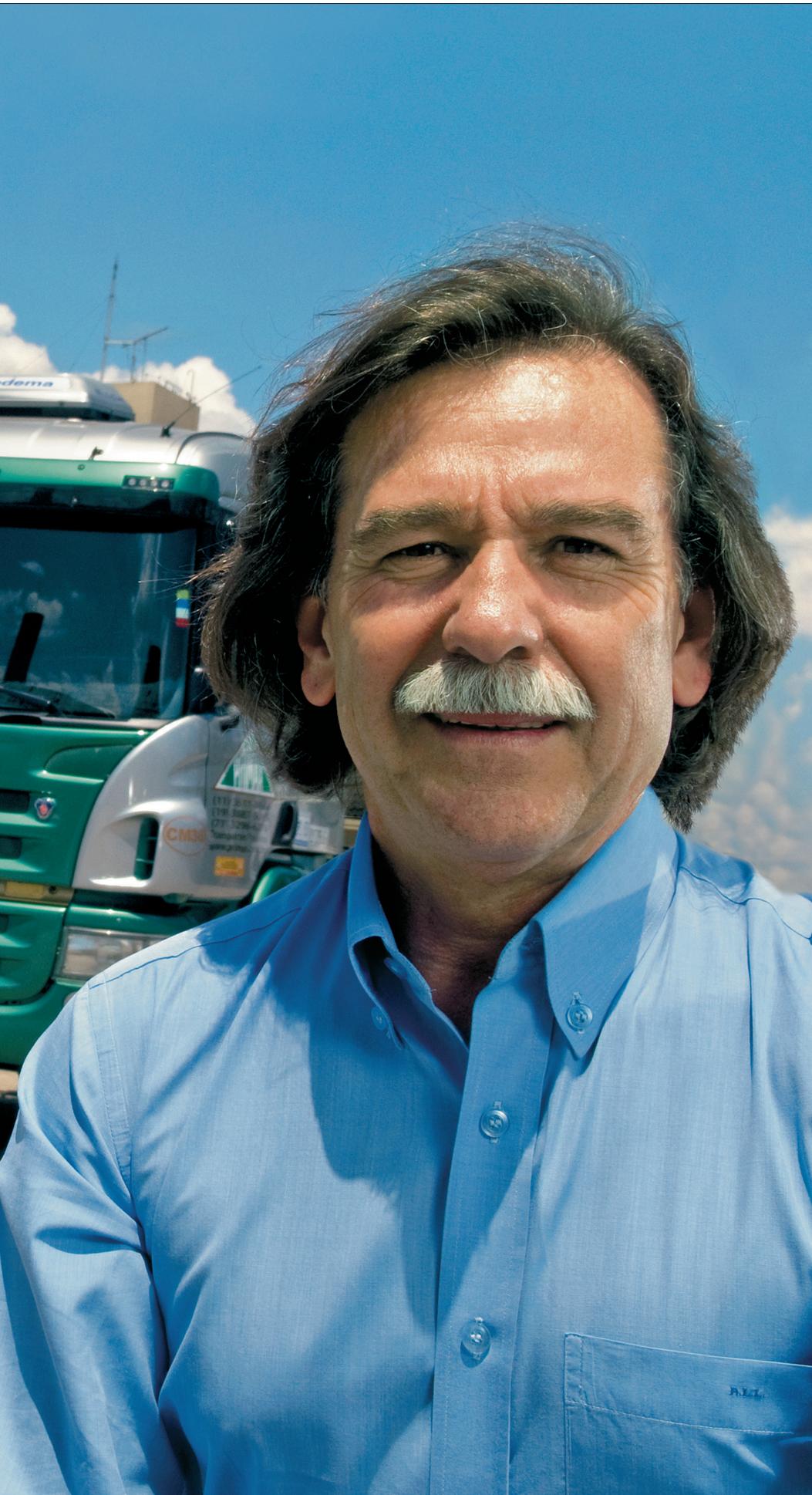
“A Suvesa de Portão é como se fosse uma extensão da nossa casa. Toda a manutenção da frota Scania é realizada pela concessionária”, afirma Amaral.

A idade dos caminhões que compõem a frota da Transduarte, em média, é de três anos e meio. O valor de revenda do produto aliado ao baixo custo de manutenção são fatores que tornaram a Transduarte fiel à marca. “Os veículos são confiáveis, e os nossos motoristas demonstram satisfação em guiá-los. É um caminhão que não dá trabalho. E mesmo que aconteça algo, no meio de qualquer estrada, a gente pode contar com a garantia de um bom serviço”, conclui Amaral. ●



# DESAFIO CONSTANTE

Profissionalismo e segurança são as principais normas da Primax no planejamento e transporte de cargas especiais



**S**E FOSSE POSSÍVEL RESUMIR a Primax em uma expressão, certamente seria a palavra “desafio”. Focada em transportes especiais, engenharia, remoções técnicas e instalações industriais, cada operação da empresa requer muito planejamento. “Cada trabalho é único e representa um desafio, em maior ou menor dificuldade”, afirma Antonio Luiz Leite, diretor da Primax.

A empresa presta serviço a indústrias de diferentes segmentos da economia: setor automobilístico, de autopeças, siderúrgico, metalúrgico e petroquímico, entre outros. Quando contratada, a Primax cuida desde o desembaraço aduaneiro da carga até a montagem dela no destino final, passando pelo transporte do equipamento, sempre em peso e dimensão não convencionais. No jargão da área, o conjunto dessas operações é conhecido como *turn-key* – chave na mão, em tradução literal. “Fazemos tudo, desde o planejamento à entrega do equipamento, testado e funcionando em perfeitas condições”, explica Leite.

Além disso, a Primax faz locação de guindastes, serviços de içamento e estudo de *rigging*. “Fazemos um estudo do içamento, de como viabilizá-lo, como instalar o equipamento e definimos o guindaste ideal”, diz Leite. Uma das mais delicadas operações da Primax ocorreu em Rondônia: o içamento de um forno rotativo de 290 toneladas durante a construção de uma fábrica da Votorantim. A indústria atende às usinas hidrelétricas que estão sendo construídas nos rios Madeira e Xingu.

Fundada em 1963, a empresa é dirigida por Leite e seus sócios Sérgio Carbone e José Carlos Generoso há 15 anos. “Quando cheguei aqui, tínhamos 12 funcionários e seis caminhões”, conta o Leite, que também é vice-presidente do Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região). Hoje, a Primax conta com 230 colaboradores e 100 veículos, entre caminhões, guindastes, empilhadeiras, pórticos hidráulicos, pranchas e carros de apoio. A empresa atua em todo o Brasil e em países vizinhos, como Argentina, Uruguai, Chile e Bolívia. Com sede em São Paulo, possui filiais em Hortolândia (SP) e Dias d’Ávila (BA), além de 28 representantes espalhados pela América do Sul e fronteiras. 

**“Nossos clientes precisam confiar na gente. E o Scania é, historicamente, um caminhão muito confiável. Imagine que andamos pelo país inteiro. Temos de acreditar no equipamento, ter a certeza de que ele vai sem ter problema algum pelo caminho”**

*Antonio Luiz Leite, diretor da Primax.*

**CARGAS ESPECIAIS** - O principal ramo de atuação da Primax é o transporte de cargas especiais, com dimensões muito diferentes das convencionais, com excedente de largura, comprimento, altura e peso. “Ou a carga é muito pequena com peso concentrado, ou ela é muito grande. Já transportamos equipamentos de até seis metros de altura”, afirma o diretor da empresa.

Segundo Leite, a empresa precisa fazer um estudo das vias e das pontes para viabilizar o transporte da carga, fazendo um roteiro por onde o caminhão deve passar. Tudo deve ser feito em horário especial e de conformidade com o policiamento da estrada. A Primax também é responsável pela licença para o tráfego das cargas junto aos órgãos competentes. “Transporte pesado é assim: quem não sabe o segundo passo, não dá o primeiro”, afirma.

Além de estar atenta a esses cuidados, a Primax tem grande preocupação com a segurança. “Andamos sempre na linha vermelha. Por isso, investimos em treinamento constante. É preciso conhecer todos os riscos de uma grande operação. Os profissionais envolvidos são experientes e sabem o que estão fazendo”, afirma Leite.

Para garantir a segurança em suas operações, a Primax também precisa de equipamentos modernos e em perfeitas condições. Por isso, a empresa investe constantemente na melhoria de seus veículos. Em 2010, os investimentos neste quesito devem atingir a casa de R\$ 12 milhões.

O plano inclui a compra de dez caminhões Scania, nos modelos P 340 e R Highline 420 e 470, sendo que três unidades já foram entregues pela Codema, de Guarulhos (SP). “Estamos trabalhando com a fábrica da Scania no desenvolvimento de produtos específicos para o nosso negócio”, conta Leite. “Nossos clientes precisam confiar na gente. E o Scania é, historicamente, um caminhão muito confiável. Imagine que andamos pelo país inteiro. Temos de acreditar no equipamento, ter a certeza de que ele vai sem ter problema algum pelo caminho”, finaliza ●



### Caminhões Scania em ação

Os caminhões Scania participaram de algumas das desafiadoras operações da Primax. Uma delas foi o transporte de uma linha de prensa para uma indústria de autopeças de Minas Gerais. O equipamento, de 80 toneladas, chegou ao porto de Santos e foi transportado até a empresa mineira, onde depois foi montado. “A operação completa durou 18 dias, entre carregamento, transporte, descarga e montagem”, explica Leite.

Para dar conta do transporte de um forno de têmperas, com 70 toneladas e 5,5 metros de largura, a Primax utilizou um R Highline 470, adquirido recentemente. Fabricado em Mauá (SP) o forno foi transportado até Belo Horizonte (MG). “Nesse caso, retiramos o forno no fabricante e fizemos o içamento. Em Minas, colocamos na base e montamos”, conta Leite.

A Primax também levou vagões para o metrô do Chile. Transportados por caminhões Scania, os trens saíram de São Paulo (SP), onde foram fabricados, e cruzaram a Cordilheira dos Andes. Apesar de mais leves – cada vagão tinha em média 30 toneladas –, a complexidade do transporte foi grande por conta da altura e largura da carga. Cada trem enviado era composto por oito vagões. Todos foram transportados já montados, prontos para serem colocados nos trilhos.

# POR UM TRÂNSITO MAIS HUMANO

Fabet dá início às aulas na filial de São Paulo com o objetivo de reduzir a carência de 90 mil motoristas profissionais para atender à atual demanda nacional





“ A unidade da Fabet em São Paulo é a concretização de um sonho. Mais próximos do eixo principal da economia do País, damos um importante passo para a profissionalização do segmento e para um trânsito mais humano”

*Osni Roman, superintendente da Fabet.*

**DIA 4 DE MARÇO** foi um marco na história da Fabet, a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte. Nessa data, a entidade deu início às atividades pedagógicas na primeira filial fora de Concórdia (SC). Agora, os transportadores do sudeste, centro-oeste, norte e nordeste podem contar com o já consagrado centro de treinamento em uma região mais próxima a eles. Às margens da Rodovia Castelo Branco, em Mairinque (SP), a Fabet-SP está em uma posição geográfica estratégica, nas proximidades do Rodoanel.

Criada em 1997, a Fabet é uma entidade sem fins lucrativos e já formou mais de 20 mil profissionais do transporte rodoviário de cargas em todo o País. “A requalificação profissional dos motoristas traz um impacto direto nos custos operacionais da empresa”, diz Salete Argenton, gerente da filial.

Segundo a gerente, um motorista capacitado pode diminuir o consumo de combustível em até 15% e aumentar a vida útil dos pneus em cerca de 10%. Além disso, a conscientização para um trânsito mais humano pode diminuir em até 47% o índice de acidentes. “A capacitação proporciona uma direção mais segura, econômica e eficaz”, completa.

A primeira turma da Fabet-SP é formada pelos alunos do programa Caminhão Escola

Básico, um curso de imersão de 30 dias, com aulas de segunda a sábado. A aula inaugural foi dividida em três módulos: acidentologia, perfil do profissional do volante na visão do transportador e tecnologia embarcada, este último ministrado por César Gallagi, da Engenharia de Vendas da Scania no Brasil.

Durante o curso, os alunos têm aulas teóricas e práticas de laboratório e desenvolvem as competências técnica e relacional, que vão desde mecânica básica à prática na estrada supervisionada por um instrutor. “Ao final do programa, o aluno sai efetivamente preparado. Se ele desenvolver todas as habilidades, nós o indicamos para nossos parceiros e clientes. A falta de profissionais capacitados no mercado é muito grande”, explica Salete.

A instituição também oferece o curso Caminhão Escola Avançado, que prepara os motoristas mais experientes para uma direção segura e econômica, reduzindo os custos operacionais, e o Caminhão Escola Distribuição, indicado para aqueles profissionais que queiram se especializar na distribuição urbana. Além disso, a Fabet-SP ministra treinamentos *in company* com conteúdo customizado de acordo com as necessidades da empresa.

Instalada em um terreno de 41 mil metros quadrados, a primeira etapa inaugurada

conta com um bloco pedagógico, salas de aula, laboratórios de mecânica, pneus, rastreamento via satélite, informática e refrigeração, uma área administrativa e alojamento. A instituição conta também com 15 caminhões Scania para as aulas práticas nas rodovias. Em um primeiro momento, a Fabet-SP terá capacidade de atender 240 alunos por mês.

O projeto prevê ainda a construção de mais dois blocos pedagógicos, um anfiteatro com 550 lugares, pista de avaliação veicular de 830 metros, biblioteca e minicidade do trânsito. Quando tudo estiver pronto, a capacidade chegará a 800 alunos por mês.

**PARCERIA** – Principal parceira da Fabet-SP, a Scania cedeu em regime de comodato 15 caminhões para as aulas práticas, equipou os laboratórios de mecânica e forneceu material didático, além de apoio financeiro.

“Vivemos em uma sociedade carente de educação no transporte. A Fabet dá ferramentas para a capacitação do profissional, que agora tem o reconhecimento que merece. Só somos parceiros da Fabet porque acreditamos de verdade no seu propósito. Ela nos contaminou positivamente com sua filosofia”, afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação da Scania no Brasil.

Para a matriz, em Concórdia, a Scania mantém outros 15 caminhões dedicados ao treinamento de motoristas, além do mesmo suporte didático e estrutural.



Acir Monteiro



Aliete Miranda



José Francisco Barreto

## ALUNOS E CLIENTES

O clima entre os primeiros alunos da unidade da Fabet em São Paulo era de muita animação. Ansiosos pelo início da aula inaugural, eles estavam orgulhosos por serem o primeiro grupo a passar pelo treinamento. “A expectativa é grande, pois vou sair daqui sendo um profissional completo, um verdadeiro gestor de unidade móvel”, afirma o motorista Diógenis Castanho.

“O treinamento é uma ótima iniciativa. Aqui, você percebe que aquilo que você aprendeu no dia-a-dia dentro do caminhão não está correto. Com certeza serei um profissional melhor”, afirma Acir Monteiro. Ele e Castanho são motoristas recém-contratados da Gaffor Logística, também parceira da Fabet. “Já utilizávamos os treinamentos da Fabet em Concórdia. Para nós, é uma honra ser um dos parceiros dessa iniciativa tão importante para a humanização do trânsito. É também essencial valorizar o profissional que está ao volante, faz parte da nossa filosofia”, afirma Marisa Maggi, sócia-proprietária do Grupo Gaffor.

O curso não é exclusividade de grandes transportadores. Na Fabet, os autônomos também têm vez. Além de ser a única mulher entre o grupo, Aliete Miranda foi a primeira aluna inscrita. “Assim que fiquei sabendo da Fabet em São Paulo, entrei em contato. Todo mundo fala que o curso daqui é o mais completo”, afirma.

Entre os alunos, há quem acredite que os benefícios do curso vão além dos índices de consumo de combustível e da melhoria na segurança das estradas. É o caso de José Francisco Barreto, motorista da Fadel Transporte e Logística, também parceira da Fabet. “Além de ter um ótimo conteúdo, o curso vai me ajudar na competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Em 2007, fiquei em quarto lugar em uma das etapas regionais, agora estou melhor preparado e vou com tudo para ganhar”, conta. ●

### Cursos oferecidos pela Fabet-SP

- Caminhão Escola Básico (309 horas)  
R\$ 1.100 (entrada + 2 x)
- Caminhão Escola Avançado (53 horas)  
R\$ 750
- Caminhão Escola Distribuição (53 horas)  
R\$ 850

Mais informações:



Rod. Castelo Branco, km 66,5 - Mairinque - SP  
Tel.: (11) 4708-1784  
www.sp.fabet.com.br  
maiaara@fabet.com.br

# Scania em movimento

Feiras e exposições em todo o Brasil contam com a presença da Scania e estreitam o relacionamento entre clientes e concessionárias





## “Apresentamos as novidades e as soluções em produtos e serviços da Scania. É o Marketing em movimento, é estar onde o cliente está”

*Emerson Johansen,  
gerente de Promoção e Eventos da Scania no Brasil*

**I**MAGINE DAR UMA VOLTA ao redor do mundo em apenas um ano. Uma, não; três voltas e meia. Difícil imaginar? Pois a Scania faz isso. Chegar sempre onde o cliente está é uma máxima seguida à risca pela montadora. Anualmente, a marca está presente em cerca de 60 eventos espalhados por todo o Brasil, entre feiras, exposições e ações de relacionamento. Para participar das mais importantes feiras de negócios do País a Scania viaja, em média, 150 mil quilômetros por ano. Para sair de um ponto na altura da linha do Equador e dar uma volta completa no globo, pouco mais de 45 mil quilômetros são percorridos.

“Para atender à demanda das feiras de negócios, dispomos de três carretas equipadas com toda a infraestrutura necessária para a realização do evento”, explica Emerson Johansen, gerente de Promoção e Eventos da Scania no Brasil. Estar presente nas feiras significa que a Scania está mais próxima de seus clientes. “Eles não precisam vir até nós. A Scania vai até eles. Apresentamos as novidades e as soluções em produtos e serviços da marca. É o marketing em movimento, é estar onde o cliente está”, completa.

Segundo o gerente, além de gerar negócios, as feiras permitem cultivar e estreitar o relacionamento entre cliente e concessionária. “Quando o cliente visita nosso estande,

ele conhece a equipe da concessionária. Inicia-se aí um relacionamento que se mantém ativo por todo o ano”, conta.

Pioneira nessa iniciativa, em vez de construir um estande no local, a Scania vai até as feiras com as carretas – conhecidas como unidades móveis de feiras e exposições. “Trata-se de um receptivo fechado, com sofá, ar-condicionado, sala de estar, área de alimentação e uma cozinha para preparar a alimentação aos convidados”, explica Rodrigo Machado, analista de Marketing da Scania no Brasil. Há também uma área externa onde os clientes podem aproveitar o evento com todo conforto.

“A carreta surgiu para facilitar a vida do concessionário. Nós oferecemos a estrutura e os serviços de atendimento. O concessionário só precisa se preocupar em atender o cliente e gerar negócios”, explica Machado. As três carretas viajam simultaneamente pelo Brasil e permitem a padronização da estrutura dos eventos. “Não importa se a feira é no Tocantins ou no Paraná, o cliente terá o mesmo tipo de atendimento”, completa.

A demanda pela participação em feiras e exposições é gerada pela rede de concessionárias. “Traçamos um objetivo, de acordo com as necessidades da região”, explica Machado. Nas últimas duas décadas, a participação da Scania em eventos de negócios aumentou pelo menos 50%. “Com a profissionalização do segmento de transporte no Brasil, observamos a proliferação de eventos menores, mas regionalmente muito importantes”, explica.

### EVENTOS EM NÚMEROS

A indústria de eventos de negócios é coisa séria. Este é um dos setores que mais crescem no País, o que movimenta a economia, traz riquezas e gera empregos:

- 330 mil eventos são realizados por ano
- R\$ 37 bilhões são movimentados pelo setor anualmente
- 3 milhões de empregos são gerados, entre diretos, indiretos e terceirizados
- 79,9 milhões de pessoas visitam as feiras

Fonte: Confederação Brasileira de Convention & Visitors Bureaux



## Com a palavra, os promotores

Os primeiros a chegar e os últimos a sair. Assim é a vida de Ivair Souza, Fábio Malta e Clauber Alves, o Binho. Além de motoristas das três carretas, eles são os promotores dos eventos dos quais a Scania participa. Ao chegarem à feira organizam tudo, desde a preparação do receptivo à escolha dos garçons. Na rotina deles, correr contra o tempo é uma constante. Apesar do trabalho árduo, os três tiram de letra as dificuldades. E, acima de tudo, amam o que fazem. A Rei da Estrada os entrevistou para que você, leitor, possa entender o que é ser um motorista-promotor de eventos da Scania.

### REI: COMO É A PREPARAÇÃO PARA UM EVENTO?

**BINHO:** Saímos da Scania com a carreta carregada com tudo o que a concessionária necessita: brindes, uniformes para recepcionistas e garçons, folhetos com especificações técnicas. Tem de estar tudo pronto.

**IVAIR:** Sempre saímos daqui com antecedência, três ou quatro dias antes. Somos nós que levamos a feira. Ela pode começar em um sábado, mas quando a carreta sai daqui, a feira já está acontecendo.

### REI: MAS POR QUE VOCÊS SAEM COM TANTA ANTECEDÊNCIA?

**MALTA:** Porque temos que deixar tudo pronto: ver a área que o concessionário escolheu para o estande, ir atrás da parte elétrica, de ponto de água, para no máximo em um dia e meio estar com tudo em mãos para a montagem da carreta.

**BINHO:** O concessionário só é responsável pela escolha do espaço. A Scania vem com o resto: o trailer, que é a estrutura, e a escolha dos garçons, seguranças, serviço de buffet e decoração. Organizamos tudo.

### REI: QUAL É O SEGREDO PARA O SUCESSO DE UM EVENTO?

**IVAIR:** Organização ao extremo. Tudo com antecedência, desde a limpeza até as pessoas que irão trabalhar. Quando o concessionário chega, a água tem de estar gelada, e o salgadinho, quente. A Scania é um nome forte, nossa responsabilidade é grande, afinal a carreta é o nosso cartão de visitas.

**MALTA:** Eu acho que a divulgação do evento também é muito importante. Mas isso cabe à concessionária. Ela tem de chamar os clientes para visitar a feira.



Ivair Souza

### REI: VOCÊS JÁ PASSARAM POR ALGUMA SITUAÇÃO DE MUITA TENSÃO OU MEDO?

**BINHO:** Já, bastante [risos]. Eu estava em uma exposição agropecuária em Toledo (PR). De repente, veio um tufão com ventos de mais de 120 km/h. Uma dupla sertaneja estava fazendo show e teve que parar, o vento quebrou tudo. O único estande que ficou de pé foi o nosso, por ser uma carreta de ferro, pesada. Os outros pareciam de isopor, o vento torcia tudo e jogava longe. Deu na TV e tudo.

**IVAIR:** Uma vez, estávamos desmontando o estande em Balsas (MA), à noite. Quando puxamos a caixa debaixo do trailer, saiu uma cobra coral. Fomos embora e voltamos para trabalhar no dia seguinte, com a luz do dia. É mais seguro.





Clauber Alves,  
o Binho



Fábio Malta

**REI: QUAL O MELHOR E O PIOR DE SER MOTORISTA E PROMOTOR?**

**IVAIR:** Não tem dinheiro nesse mundo que pague o conhecimento e a amizade. Em cada evento, você conhece pessoas diferentes. Na balança da vida, o bem sempre prevalece. O pior é a saudade da família, isso machuca. Já fiquei 62 dias fora de casa, indo de uma feira para outra.

**BINHO:** Também acho que o melhor são as amizades das pessoas que trabalham com você, das pessoas das outras equipes, sempre a postos para ajudar você. É gostoso isso, não é um serviço de rotina. O pior é ficar longe de casa. Não pude ver meu sobrinho e afilhado nascer. O meu recorde foi ficar 84 dias longe.

**MALTA:** Eu acho que o melhor é o resultado final. Já participei de feiras que venderam muito bem. De certa forma, contribuí para isso. O ruim é a saudade da família, do meu filho de cinco anos. Eu já fiquei 64 dias fora.

**REI: SE VOCÊS PUDESSEM RESUMIR EM POU-CAS PALAVRAS O QUE É SER MOTORISTA-PROMOTOR DA SCANIA, O QUE VOCÊS DIRIAM?**

**IVAIR:** A minha profissão é o meu sangue. Corre na veia. Eu faço porque amo.

**BINHO:** Faça chuva ou faça sol, você tem que estar ali. E eu gosto do que faço. É um serviço diferenciado. Se eu fico em casa, não vejo a hora de viajar.

**MALTA:** Cada feira é diferente, cada dia é um desafio, cada dia é um aprendizado. Fora que pareço uma criança no parque de diversões. Eu amo caminhão, meu pai era caminhoneiro, eu já tive o meu caminhão. Dirigir a carreta é uma delícia.

**Um dia de fúria:  
corra, Ivair,  
corra**



Certa vez, Ivair estava em uma exposição agropecuária em Porangatu (GO). Como de praxe, saiu do hotel logo pela manhã para abrir o trailer para a faxineira deixar tudo limpo. “De repente, escapou um touro da arena. Ele estava louco, babando e mugindo, e veio atrás de mim. Saí correndo, e ele veio atrás”, conta.

O touro perseguiu Ivair por pelo menos 400 metros. “Aí Deus falou para mim: dá uma quebrada para a direita que o bicho vai passar direto”, diz. Dito e feito: o touro perdeu Ivair de vista, mas continuou na corrida furiosa. No meio do caminho, chifrou um senhor e seguiu em frente. “Tiveram que chamar o resgate e tudo, imagina só”, fala.

O animal foi em direção ao centro da cidade e deixou um rastro de destruição por onde passou. “Ele entrou em farmácia, entrou em loja, quebrou vidros, destruiu as mesinhas de um bar que estavam na calçada, enfim, o bicho estava transtornado. Ele só se acalmou dentro do cemitério, só lá que a comitiva conseguiu laçá-lo. Devia estar possuído, só pode ser isso”, conta.

Hoje, Ivair se diverte com a história. “Pense em uma situação de medo. Um bicho daquele tamanho na sua direção, furioso. Mas depois, foi engraçado. Não tinha um segurança do parque de exposições que, quando me via, não sentava no chão de tanto rir”, afirma.



**Confira o calendário das próximas feiras onde a Scania estará**

**Abril**

**6-11/4**

Exposição Nacional da Cebola – Ituporanga (SC)

**22-25/4**

Exposição Agropecuária de Seara – Seara (SC)

**26-30/4 e 1/5**

Automec Pesados – São Paulo (SP)

**26-30/4 e 1/5**

Agrishow – Ribeirão Preto (SP)



(\*) Paulo Safady Simão é engenheiro civil e presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção

# OTIMISMO RENOVADO

“O ANO DE 2009 entrou para a história como um dos momentos mais sombrios da economia mundial. Retração de investimentos, desemprego, bolsas em queda livre. Um cenário que lembrava aos economistas o duro período da grande crise de 1929 (considerada, até então, a pior crise de toda a história do capitalismo moderno).

É certo que o País também sofreu os impactos da crise. Dados recentes do IBGE apontam uma queda do Produto Interno Bruto (PIB) – que é a soma de todas as riquezas produzidas no País – de 0,2% (o primeiro recuo desde o Governo Collor em 1992). Por outro lado, o impacto produzido pelo terremoto da economia global no Brasil foi menos catastrófico do que previam diversos analistas. Tivemos, em 2009, o sexto melhor desempenho do PIB entre os vinte países que compõem o G-20, à frente de países como: França, Inglaterra, Alemanha, Japão e Estados Unidos.

Um dado importante é que os números do IBGE já apontam para uma expressiva reação da economia – que já começou a acontecer a partir do quarto trimestre do ano passado – indicando que o País deve voltar a crescer em 2010 em um ritmo entre 5% e 6%.

Entre os diversos fatores que contribuíram para que o desempenho brasileiro não fosse pior está o crescimento do setor da construção. Apesar de toda a crise, fomos responsáveis por 18% de todos os empregos formais gerados no mercado de trabalho brasileiro em 2009. Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do

Trabalho, foram 177.185 novos trabalhadores contratados nos canteiros de obras. Os investimentos feitos pelo Governo Federal nas obras do Programa de Aceleração do Crescimento e no Programa Minha Casa, Minha Vida devolveram ânimo e credibilidade ao mercado.

A expectativa, neste momento, é pela reedição desses dois programas que além de movimentar a economia, são formas de enfrentar as enormes deficiências de infraestrutura do País. Além disso, a realização dos dois mais importantes eventos esportivos mundiais no Brasil, a Copa de 2014 e as Olimpíadas de 2016, também estimula o setor da construção. Afinal, as expectativas são de mais de 100 bilhões de dólares em investimentos públicos e privados. O importante é que saibamos aproveitar essas duas excelentes oportunidades para deixar um legado para o País. Em especial nos setores de infraestrutura urbana: saneamento, mobilidade pública, portos e aeroportos.

Por isso, a Câmara Brasileira da Indústria da Construção espera que o segmento feche o ano de 2010 com um crescimento da ordem de 9% e, muito possivelmente, um recorde de geração de novos empregos e movimentação de recursos.

Sabemos que investimentos em construção são estratégicos se quisermos assegurar um crescimento sustentável em longo prazo. Esperamos que esse momento de maturidade que o Brasil atravessa possa significar um salto definitivo rumo a um país sem as enormes desigualdades e os dramáticos indicadores sociais que ainda enfrentamos hoje. ●

## Veículos

### ALAGOAS

**- Rio Largo**  
 Moveva - Tel. (82) 2126-9100  
 moveva.alagoas@moveva.com.br

### AMAZONAS

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

### BAHIA

**- Barreiras**  
 Moveva - Tel. (77) 3611-4831  
 moveva.barreiras@moveva.com.br

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

**- Itabuna**  
 Moveva - Tel. (73) 3043-6010  
 moveva.itabuna@moveva.com.br

**- Salvador**  
 Moveva - Tel. (71) 2103-9100  
 moveva.salvador@moveva.com.br

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

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

### CEARÁ

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

### DISTRITO FEDERAL

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

### ESPÍRITO SANTO

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

### GOIÁS

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

**- Rio Verde**  
 Varela - 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**  
 Moveva - Tel. (83) 2102-9100  
 moveva.paraiba@moveva.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  
 uniaoavitoria@battistella.com.br

### PERNAMBUCO

**- Jaboatão dos Guararapes**  
 Moveva - Tel. (81) 2101-9100  
 moveva.pernambuco@moveva.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

**- Codema - Seminovos** - Tel. (11) 2148-1400  
 codema.seminovos@scania.com

**- Jundiá**  
 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**  
 Moveva - Tel. (79) 2104-9100  
 moveva.sergipe@moveva.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



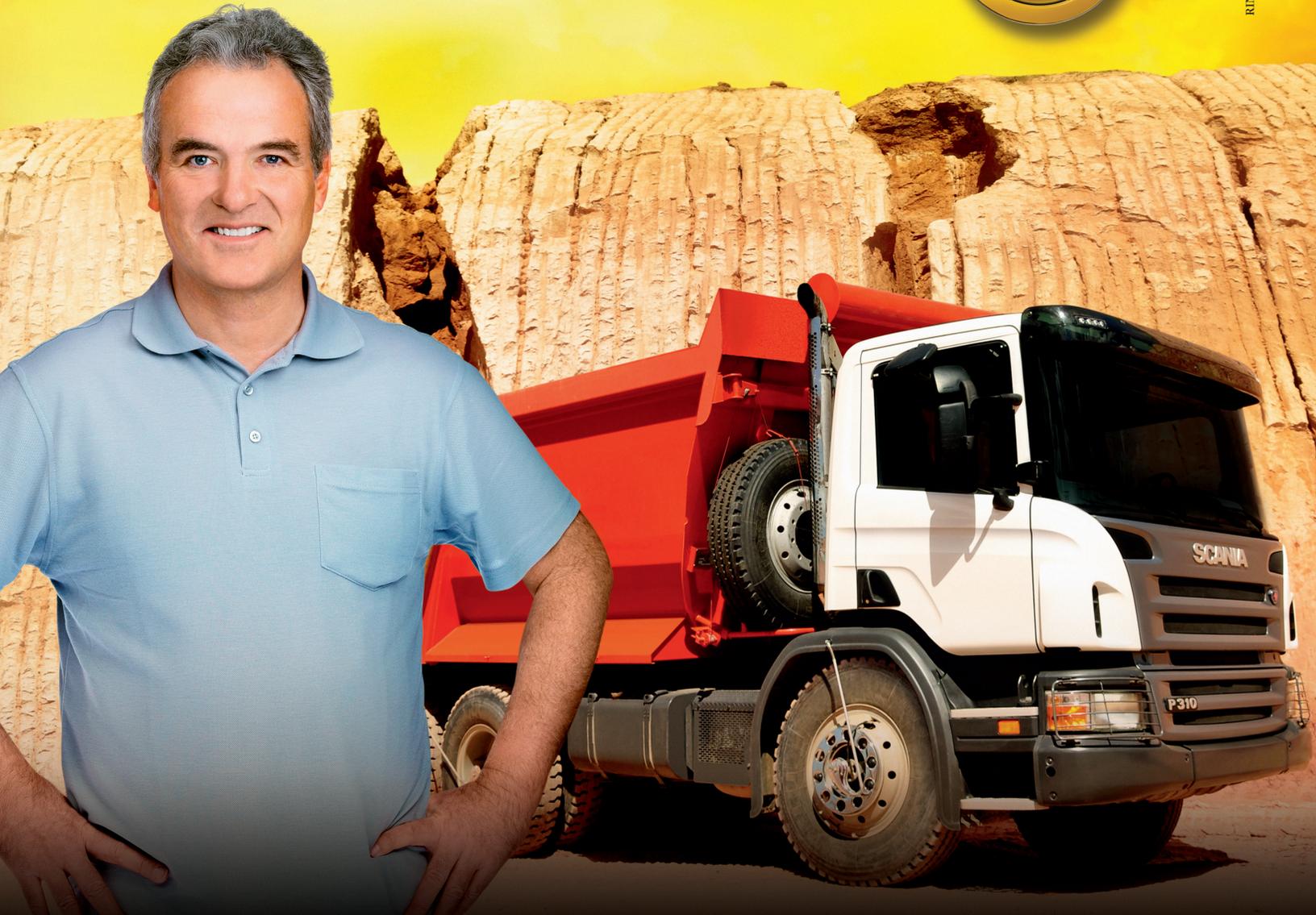
**0800 019 4224**

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

Gente,  
Produtos e  
Serviços.  
O GPS da Scania.



RINO.COM



## Máxima Tração, Desempenho e Rentabilidade.

O Scania P 310 foi desenvolvido especialmente para você que atende ao segmento da construção civil e valoriza a rentabilidade de seus veículos. Produtividade, maior capacidade de carga e menor custo operacional. Conheça hoje mesmo, em sua Casa Scania.

**Scania. Tudo por você.**



**SCANIA**

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