

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



**Breda**  
Eficiência com  
passageiros e  
cargas. pág. 24



# Serviço especializado

**Soluções customizadas para cada segmento  
garantem produtividade dos veículos  
e disponibilidade para o transportador**

Wagner da Silva,  
colaborador da Casa  
Battistella de São José  
dos Pinhais (PR)



**TRANSPORTES SARZEDO**  
**A IMPORTÂNCIA**  
**DOS SERVIÇOS PARA**  
**A MINERAÇÃO**  
pág. 28



**SERIE ESPECIAL**  
**O PERFIL DO**  
**TRANSPORTE**  
**NA BAHIA**  
pág. 30

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 144

**4** Espaço do Leitor

**5** Notícias da Scania

**8** Reportagem de Capa

Segmentação em Serviços visa ao atendimento especializado e garante a disponibilidade em diferentes operações.

**14** Qualidade

Produtividade, segurança e conforto são as regras da ALP Transportes no trabalho com produtos químicos.

**16** Combustíveis

Investimento em tecnologia de ponta traz segurança às operações da Transportadora Pra Frente Brasil.

**18** Segurança

MK Química investe em frota própria para o transporte dos produtos químicos por ela fabricados.

**20** Eventos

Workshops de Serviços e Feirões de Peças estreitam o relacionamento entre os clientes e a Scania.

**22** Empreendedorismo

Tradicional no transporte de pessoas, Breda investe no segmento de cargas e atua em operações rodoviárias e fora de estrada.



## 25 Desenvolvimento

Evolução das cabines ao longo dos anos tornou a direção ainda mais ergonômica e confortável.

## 28 Fora de Estrada

Proprietário da Transportes Sarzedo fala sobre a importância do atendimento em serviços para o segmento de mineração.

## 30 Série Especial

O perfil do transporte na Bahia, marcado pela forte produção industrial e pelo progresso trazido pela soja.

## 33 Facilidade

Contratos de Serviços aumentam a disponibilidade da frota e facilitam vida do transportador.

## 34 Opinião

Osmar Rodrigues Hidalgo, especialista em Serviços, comenta a respeito dos benefícios da segmentação.

## 35 Casas Scania



“As demandas de cada segmento devem ser plenamente atendidas pela correta especificação dos veículos, a mais completa oferta de serviços e o suporte técnico de pessoas treinadas para cada caso”

# Veículos e Serviços são uma coisa só

**A SCANIA DISPONIBILIZA** a seus clientes um único produto: a solução completa de transporte. Isso mesmo, um produto que reúne veículos de comprovada eficiência, serviços que garantem a máxima disponibilidade operacional e pessoas motivadas e capacitadas para oferecer um atendimento personalizado a cada cliente.

Não é mais possível separar uma coisa da outra. Essa é a realidade do segmento de veículos pesados, altamente profissional e competitivo. E a Scania sabe, como ninguém, que é justamente essa solução completa que o cliente busca, na forma de uma parceria de longo prazo, em que todo o seu negócio é considerado, desde o estudo das suas necessidades e a aquisição dos melhores produtos, passando pela operação adequada e a manutenção planejada, terminando com a renovação do investimento, que é, na verdade, não o fim, mas o início do próximo ciclo.

E para ser completa, essa solução não pode ser padrão. Ela deve adaptar-se às necessidades de cada cliente. Só assim será completa no sentido mais amplo e satisfatório. Por isso, a Scania vem introduzindo em suas operações comerciais no Brasil o conceito de Segmentação. Segmentação que proporciona o atendimento diferenciado de realidades até então tidas como comuns por muitos.

Já seria uma grande vantagem perceber que um caminhão rodoviário tem demandas diferentes de um fora de estrada e estes, de um ônibus. Mas é preciso ir mais além. Tanto rodoviário como fora de estrada e ônibus são ainda mais particularizados pela Scania, como mostra a matéria de capa desta edição da revista Rei da Estrada.

E sempre é preciso reforçar que as demandas de cada segmento, para a Scania, devem ser plenamente atendidas pela correta especificação dos veículos, a mais completa oferta de serviços e o suporte técnico de pessoas treinadas para cada caso.

Onde queremos chegar com isso? Bem longe. Ao colocar sua demanda para a Scania, o cliente não terá como resposta apenas um preço para o veículo e a previsão de uma data de entrega. Esse tempo já foi. Ele vai encontrar toda uma disposição em entender seu negócio e em nos tornarmos parceiros. Afinal, o negócio de nosso cliente é nosso negócio também.

Temos repetido que preferimos não vender a vender errado. Ter nas mãos um veículo que não vai desempenhar sua função adequadamente ou que causará problemas para a manutenção de suas qualidades originais é tudo o que nosso cliente não quer.

Com a Scania esse risco não existe. Não existe pois oferecemos nosso produto, a solução completa, considerando o veículo, os serviços e as pessoas que a compõem desde o princípio. Dessa forma, não há como errar. Nem para nós, nem para o cliente.

Nossa satisfação é que mais e mais clientes têm percebido o real valor agregado da solução completa em transporte que só a Scania pode oferecer. O expressivo crescimento de mercado da marca Scania só confirma isso.

**Sidney Basso,**  
Diretor de Serviços  
Unidade de Negócios 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, Roberto Leoncini e Sidney Basso

**Assistente de Edição**  
Maíra Zanutto

**Redação**  
Ráí Editorial

**Revisão**  
Vicente dos Anjos

**Capa**  
Wagner Menezes

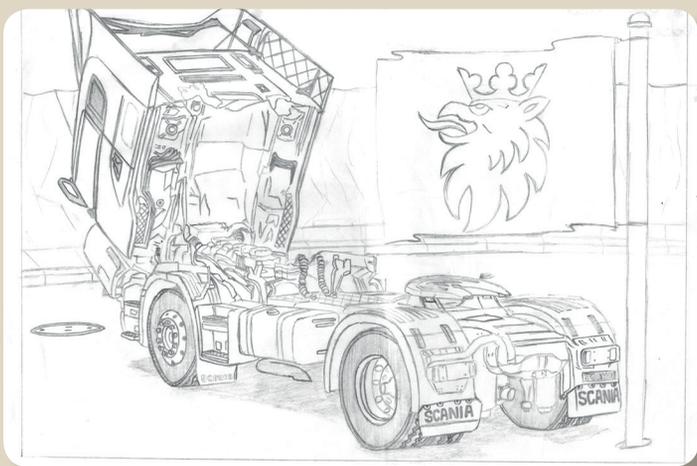
**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart

**Impressão / Tiragem**  
Intergraf / 44.400 unidades





**Gabriel de Melo – São Bernardo do Campo (SP)**



**Giovani Rossi – São Paulo (SP)**



**Álvaro Navarini – São João da Urtiga – (RS)**

“Aos 20 anos, quando pedi demissão para trabalhar dentro de um L 75 Scania, o ‘maçarico’, me senti um rei dentro da carreta”.

**Samuel Santana – Alagoinhas (BA)**

“A revista Rei da Estrada é muito importante para mim e lhes sou grato pela produção e gentileza desse conteúdo”.

**Fabio Narciso – Araguari (MG)**

“Agradeço a vocês por todo mês receber a revista Rei da Estrada na minha casa. É um prazer, pois gosto muito de ler as reportagens e ficar por dentro das novidades”.

**Carlos Borges – Urussanga (SC)**

“Gostei muito das duas matérias na edição 143, especialmente a do R 730, não sabia que a Scania possui a maior potência do mundo”.

**Celso Tadeu Fernandes – São Paulo (SP)**



**Samuel Santana – Alagoinhas – (BA)**

**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.**



## Recorde de competidores no Melhor Motorista de Caminhão do Brasil



A competição promovida pela Scania teve um recorde de inscritos em sua terceira edição: 28.505 motoristas de todo o Brasil aceitaram o desafio para mostrar quem é aquele que mais entende de direção segura e eficaz. O número é 36% superior ao número de inscritos em 2008, quando a competição teve 21 mil participantes.

“Esse resultado superou todas as nossas expectativas e a dos patrocinadores. Receber sete mil inscrições a mais do que na última edição demonstra a credibilidade que a competição conquistou entre os motoristas de caminhão de todo o Brasil. Até aqui, nós cumprimos bem a meta de contribuir para um trânsito mais seguro e um setor de transporte mais eficaz”, afirma João Miguel Capussi, gerente executivo de Marketing e Comunicação Comercial da Scania.

O Melhor Motorista de Caminhão do Brasil é realizado pela Scania em 28 países de todo o mundo; além dos europeus, a competição acontece no Brasil, Argentina, Austrália, China, Malásia, África do Sul e Coreia do Sul. Os mais de 28 mil inscritos consolidam o Brasil como o país com maior número de competidores.

A versão brasileira da competição teve 30 etapas regionais, realizadas em 15 cidades: Santos (SP), Cascavel (PR), Jaboatão dos Guararapes (PE), Campo Grande (MS), Eldorado do Sul (RS), Nova Lima (MG), Vilhena (RO), Lajeado (RS), Rio de Janeiro (RJ), Cuiabá (MT), Concórdia (SC), Guarulhos (SP), Sumaré (SP), Itajaí (SC) e São José dos Pinhais (PR). A final acontece nos dias 11 e 12 de setembro, em São Paulo (SP).

Volume de caminhões vendido pela Scania em 2010 já ultrapassa o total do ano passado



Nos primeiros sete meses deste ano, a Scania já ultrapassou este ano o seu total de vendas de caminhões pesados de 2009, com 8.686 veículos comercializados de janeiro a julho. A montadora segue na liderança do segmento no acumulado do ano com 27,9% de participação no mercado. O crescimento da marca em 2010 corresponde a 132,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O mercado total de caminhões pesados apresenta, nos sete meses deste ano, crescimento um pouco inferior à Scania, com 100,3%.



### Jovens empresários em visita à fábrica

A COMJOVEM, Comissão de Jovens Empresários e Executivos do Transporte Rodoviário de Cargas (TRC), realizou, em agosto, uma visita técnica à Scania. A montadora recebeu o grupo de 21 participantes para conhecer a linha de montagem dos veículos, saber mais a respeito dos produtos e serviços da marca, além de participar de um Test Drive com os caminhões.

De acordo com Ana Carolina Ferreira Jarrougem, coordenadora da Comissão, esta foi a segunda vez que a Scania abriu as portas da fábrica de São Bernardo para a COMJOVEM.

“Tivemos informações técnicas sobre os produtos e os serviços da montadora, como o Scania Banco. Quero agradecer demais a Scania pela receptividade, organização e atenção. Esperamos dar continuidade nesse tipo de visitas aos integrantes da comissão, para proporcionar conhecimento e estreitar o relacionamento com os fornecedores”, diz a coordenadora da COMJOVEM.



## Scania Brasil tem novo diretor-geral

Roberto Leocini, atual diretor de Vendas de Veículos da Scania para o Brasil, assume a partir de 1º de outubro a direção-geral de Vendas e Serviços da Unidade de Negócios da empresa no País. Ele substitui Christopher Podgorski, que na mesma data segue para a vice-presidência de Vendas & Marketing da Scania para a América Latina.

À frente das operações comerciais da Scania no Brasil, Leocini comandará toda uma estrutura que abrange as atividades de Pré-Venda, Vendas de Caminhões e Ônibus, novos e usados, a oferta de Serviços, Peças e Assistência Técnica, além de Finanças, Marketing e Comunicação Comercial, com atuação nas mais de 100 Casas Scania distribuídas pelo território nacional. Podgorski vai assumir a vice-presidência de Vendas e Marketing da Scania para a América Latina, que é uma das três vice-presidências da montadora para a região, juntamente com a de Economia e Finanças e a de Produção e Desenvolvimento. Cuidará da relação comercial das Unidades de Negócios e dos distribuidores independentes da Scania na América Latina com a fábrica brasileira.

## Uma parceria de resultado

No ano em que o Sport Club Corinthians Paulista comemora seu centenário de fundação, a parceria do piloto Roberval Andrade com o time colocou na pista a equipe RVR Corinthians Scania Motorsport, que traz estampados as cores e o símbolo do clube no caminhão Scania.

Até o fechamento desta edição, o piloto acumulou vitórias no Rio de Janeiro, São Paulo e Londrina, ocupando a terceira posição na classificação geral do Campeonato Sul-Americano e Brasileiro da Fórmula Truck 2010. Roberval, que desde a sua estreia na categoria, em 2000, corre com o número 15, agora usa o 100, em uma alusão ao centenário do time alvinegro.

“Tenho a noção da minha responsabilidade e do meu compromisso representando as duas marcas mundiais”, afirmou o piloto, que tem contrato com a Scania desde 2002. Além da parceria na Fórmula Truck, o “Timão” também viaja de ônibus Scania. Desde o final de julho, o veículo de modelo K 380 6x2 faz o transporte de jogadores e comissão técnica para todos os jogos e eventos em que o time participa.



**Roberval Andrade, piloto da equipe de Fórmula Truck RVR Corinthians Scania Motorsport**



## Há 50 anos, a Scania assumia a produção de seus caminhões no Brasil



Em 1960, apenas três anos após sua chegada ao Brasil, a Scania assumia a fabricação completa de seus caminhões no Brasil, uma exigência do governo federal da época. Antes disso, uma empresa de São Paulo fazia a montagem dos veículos.

A fabricação do primeiro caminhão totalmente brasileiro começou no início do segundo semestre daquele ano e, no mês de dezembro, a Scania já tinha colocado no mercado nacional 304 caminhões.

Os primeiros caminhões montados diretamente pela Scania eram do modelo L-7550. Fabricados pela linha de montagem no Ipiranga, em São Paulo (SP), os veículos eram da cor cinza-claro. Posteriormente, em agosto de 1960, a cor mudou para azul até ser substituído pelo laranja.

A planta de produção que começou no Ipiranga com 250 empregados e uma capacidade de não mais que 200 motores por mês transferiu-se em 1962 para São Bernardo do Campo, no ABC Paulista, e emprega atualmente quase 3.000 pessoas, com capacidade para produzir 20.000 veículos completos e 5.000 motores por ano.

## Centronor recebe caminhão novo

A Scania entregou, em agosto, um caminhão R 420 4x2 ao Centronor, o Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste do Rio Grande do Sul. Avaliado em cerca de R\$ 500 mil, o veículo foi cedido em regime de comodato à instituição e será utilizado nas aulas de formação de motoristas para longa distância. O modelo substitui outro similar, entregue em 2005.

Equipado com freio auxiliar Scania Retarder e suspensão a ar, o caminhão é equipado com a cabine R, lançada no Brasil no ano passado.

A frota de veículos pesados do Centronor é composta por dois caminhões Scania, que são a principal ferramenta de ensino dos alunos em trajetos de longa distância, com viagens de até quatro mil quilômetros que simulam condições reais de trabalho. Em sete anos de trabalho, o Centronor treinou 5.578 motoristas. A instituição é uma das escolas onde os três melhores colocados de cada uma das 30 etapas regionais do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil poderão fazer cursos de qualificação.



## Combate ao câncer com caminhões Scania

A Scania reforçou o apoio ao Hospital de Câncer de Barretos com a entrega de dois caminhões à instituição. Do modelo R Highline 420 6x2, os veículos vão transportar duas carretas equipadas com unidades móveis para prevenção e diagnóstico de câncer pelo Estado de São Paulo e território nacional. Os novos veículos substituem os dois caminhões Scania que estão com o Hospital, em regime de comodato, desde 2008. A Scania permanecerá cuidando de todas as despesas de manutenção dos veículos, cobertas por seu Contrato de Serviços, pelo período em que eles permanecerem em operação pelo Hospital de Câncer de Barretos.

A instituição também conta com um ônibus da marca para o transporte de pacientes.



Representantes do Governo do Estado de São Paulo, Hospital de Câncer de Barretos e da Scania durante a entrega dos veículos.

## P.B. Lopes: uma história de 60 anos de credibilidade

No último mês de julho, o grupo de concessionárias P.B. Lopes completou 60 anos de existência. Em julho de 1950, o imigrante espanhol José Lopez Lopez fundava, em Londrina (PR), a empresa Irmãos Lopes, concessionária de caminhões, pick-ups e automóveis da marca De Soto. Em 1966, começava a parceria com a Scania, quando a Irmãos Lopes passou a ser a concessionária autorizada da marca na região Norte do Paraná.

Os negócios se expandiram e, com a cisão da sociedade dos filhos de José, surgia a P.B. Lopes em 1997. Hoje, a P.B. Lopes se consolidou como um dos maiores grupos de concessionárias Scania no Brasil e está presente em três Estados brasileiros: Paraná (Londrina e Maringá), São Paulo (Salto Grande, Regente Feijó, Paraguaçu Paulista e Narandiba) e Mato Grosso do Sul (Campo Grande, Dourados e Corumbá).



# 25 mil visitantes

## Equipo Mining apresenta soluções em mineração

Entre os dias 17 e 20 de agosto, a Scania participou da Equipo Mining, a maior feira de máquinas e equipamentos para mineração da América Latina. Realizada em Santa Rita, região metropolitana de Belo Horizonte (MG), a feira recebeu cerca de 25 mil visitantes em quatro dias de evento.

Quem passou pelo estande da Scania pôde conferir a linha completa de veículos para mineração, que inclui os modelos P 310 6x4, P 420 6x4, P 420 8x4 e G 470 10x4, além de soluções em serviços. Ao longo dos anos, a Scania participa ativamente do segmento fora de estrada graças à versatilidade na operação dos modelos 8x4 e 6x4 equipados com caçamba, que exigem menos investimentos em relação à pista e ao espaço de manobra. No ano passado, a montadora teve participação de 15% no mercado nacional no segmento fora de estrada.



# RELAÇÃO DE CONFIANÇA



## Segmentação em Serviços por tipo de operação permite o atendimento especializado, garantindo a maior disponibilidade operacional dos veículos

**F**OI-SE O TEMPO em que a Scania vendia somente caminhões, chassis de ônibus e motores industriais e marítimos. Hoje, a demanda é por soluções completas que, além da alta tecnologia dos produtos, envolvem os serviços de atendimento para garantir o desempenho dos veículos e a rentabilidade do negócio do transportador. Ainda assim, isso não é suficiente. Por conta dos diferentes tipos de operação, surge a necessidade de especialistas focados em cada tipo de segmento: rodoviário, fora de estrada e ônibus. Dentro destes segmentos, ainda há subdivisões que exigem soluções específicas. No transporte rodoviário de carga, por exemplo, existem os veículos de longa distância e de distribuição. Em fora de estrada, há caminhões para o transporte de cana-de-açúcar e madeira, além daqueles que trabalham para a indústria de mineração e construção.

“A tratativa em serviços varia de acordo com o segmento de atuação. Para se ter uma ideia, enquanto as manutenções preventivas dos caminhões rodoviários são calculadas a partir da distância rodada, os caminhões fora de estrada têm seu planejamento de serviços de acordo com as horas trabalhadas. Por isso, há a necessidade de um especialista em cada tipo de operação para garantir a máxima eficiência dos serviços prestados”, explica Sidney Basso, diretor de Serviços da Scania no Brasil. No início de 2010, a

Scania iniciou a segmentação em Serviços por tipo de operação. Das atuais 100 Casas Scania no Brasil, parte já trabalhava dessa maneira e, até o final do ano, estão previstos investimentos de R\$ 25 milhões na adequação e padronização da Rede de Casas Scania no Brasil.

A segmentação em Serviços é uma ação que acompanha o conceito de “GPS Scania”, que reúne Gente, Produtos e Serviços para o melhor atendimento ao cliente, com o objetivo de oferecer mais disponibilidade e eficiência aos veículos, com menos custo operacional.

“As Casas Scania estarão preparadas para responder prontamente às demandas específicas de cada segmento, garantindo sempre a maior disponibilidade operacional dos veículos. Essa disponibilidade tem características bastante particulares entre caminhões rodoviários, fora de estrada ou ônibus. As equipes de Serviço especializadas poderão atuar como consultores em cada segmento, o que otimiza o desempenho dos veículos”, declara Basso. Em alguns segmentos, principalmente os fora de estrada confinados, esse tipo de serviço especializado é fundamental para garantir a viabilidade da operação. “No instante em que se concebe a operação, já é necessário considerar o suporte de serviços no local, por conta das características específicas dos equipamentos, que necessitam um alto grau de disponibilidade”, completa.

# ÇA



### TRANSPORTE RODOVIÁRIO, A DISPONIBILIDADE É A REGRA

Depois de um ano complicado, os prognósticos da economia brasileira são animadores. Em ritmo mais forte de expansão após a crise que abalou os mercados de todo o mundo, o PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil deve crescer 7,1% em 2010, segundo previsão do FMI (Fundo Monetário Internacional). Essa previsão é equivalente aos índices de crescimento brasileiro durante a década de 1970, período conhecido como o “milagre econômico brasileiro”. O auge desse crescimento foi registrado no primeiro trimestre de 2010, com o aumento de 9% do PIB em relação ao mesmo período de 2009. De acordo com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), a alta foi puxada pelo crescimento do setor industrial (14,6%), de serviços (5,9%) e agropecuária (5,1%). O consumo das famílias brasileiras teve aumento de 9,3% do primeiro trimestre, e as exportações subiram 14,5%.

Este cenário positivo interfere diretamente no setor de transporte rodoviário. Se mais mercadorias estão circulando, mais caminhões estão nas estradas transportando esses produtos. O empresário Roberto Gambine, proprietário da Transportadora Valek, de Maringá (PR), sabe bem disso. A empresa possui 30 caminhões, que partem de Mato Grosso puxando bitrens carregados com grãos. “O transporte é um termômetro da economia, pois a economia depende do transporte. Este ano está muito favorável para o nosso negócio. Em relação a 2009, nosso volume de quilômetros rodados aumentou em mais de 10%”, afirma.

Para dar conta da demanda, a disponibilidade da frota é fundamental para o transportador, que não



“Investimos na ampliação da equipe de consultores externos, em ofertas de Pacotes de Serviços, além de manter a disponibilidade de peças”

**Evaldo Valero,**  
gerente executivo de  
Venda de Peças da Scania  
no Brasil.

pode perder tempo com paradas imprevistas. “Como um médico trata o paciente, é preciso cuidar bem do caminhão com peças genuínas, revisões preventivas, troca de filtro, tudo na concessionária”, explica Gambine. A Rede Scania está preparada para atender a essa demanda e, com a especialização de área de Serviços por tipo de segmento, está ainda mais focada em garantir a maior disponibilidade da frota dos clientes que atuam no transporte rodoviário de cargas.

“Para o segmento rodoviário como um todo, as Casas Scania estão investindo na ampliação da equipe de consultores externos e na maior oferta de Pacotes de Serviços e Contratos, além de manter a alta disponibilidade de peças, incluindo itens para as Séries 2, 3 e 4”, afirma Evaldo Valero, gerente executivo de Venda de Peças da Scania no Brasil.

### PORTFÓLIO SCANIA

Rapidez e eficiência são as premissas para o atendimento nas Casas Scania de todo o Brasil. Por isso, a Scania investe sempre no aperfeiçoamento do sistema de reposição de peças, o DSM (*Dealer Stock Mana-*

#### Vantagem também na revenda

Além de ajudar na disponibilidade do caminhão, as peças Scania também podem fazer a diferença na hora da revenda. Quando o proprietário da Transportadora Valek negociava a venda de um cavalo mecânico Scania, o comprador desconfiou do bom estado do caminhão. “Ele queria revisar o câmbio, diferencial e motor para ver como estava. Eu disse que não precisava porque só usamos peças genuínas, mas o comprador duvidou. Depois, ele acabou abrindo o motor, viu que realmente era tudo original e me agradeceu pelo bom negócio que fez”, conta Gambine.



gement ou gestão de estoque do concessionário, em português). Segundo Valero, a reposição dos itens agora é automática, sem a necessidade de a concessionária fazer o pedido. “Toda noite, lemos o estoque da concessionária. A partir dessa leitura, fazemos a reposição dos itens ainda de noite, para que a peça seja enviada já na manhã seguinte. O tempo de entrega é só o tempo de transporte”, explica.

A Valek Transportes só utiliza peças Scania. “Peças genuínas têm mais durabilidade, são mais confiáveis e passam por controle de qualidade. Se a peça é ruim, ela derruba o nosso negócio”, afirma Gambine, que utiliza os serviços da P.B. Lopes e da Rota Oeste. A transportadora vem aproveitando bastante as promoções de peças, kits e pacotes, inclusive para os modelos Série 4 da frota. “Os preços estão bem competitivos, a Scania barateou as peças de verdade”, opina.

A Rede Scania continua oferecendo os Contratos de Manutenção Preventiva e os de Reparo e Manutenção (leia texto na pág. 33), além dos Pacotes de Serviços, que incluem mão de obra e peças originais a um preço único. “Buscamos os reparos mais frequentes e, a partir disso, elaboramos os Pacotes com o preço justo para o transportador”, afirma Valero. Para que os clientes possam conhecer todas as promoções vigentes de pacotes, kits e peças, a Scania está investindo no aumento da equipe de consultores externos de vendas de Peças e Serviços, que vão até a empresa do cliente. “O consultor vem aqui toda semana e nos informa sobre as promoções que estão acontecendo e aquelas que ainda virão. Por conhecer bem nosso negócio, ele sempre indica as peças que mais precisamos. Se o preço está bom, aproveitamos para colocar em estoque”, conta Gambine.



“O cliente de fora de estrada considera o veículo como um equipamento de uma linha de produção. Se um dos caminhões para, o risco desta linha parar é grande”

**Marcos Arantes,**  
gerente executivo de  
Serviços em Mineração da  
Scania no Brasil.

## FORA DE ESTRADA: MECÂNICOS NO LOCAL, CONSULTORES DO NEGÓCIO

O trabalho de extração de minério de ferro em Corumbá (MS) é intenso. Em 2010, as minas Complexo Vale-MCR e Complexo Urucum devem extrair, juntas, quatro milhões de toneladas da matéria-prima para a indústria siderúrgica. Os caminhões da operação rodam as 24 horas do dia sem parar, sendo que cada um faz sete viagens diárias. Os com tração 6x4 carregam 27 toneladas, já os 8x4 têm capacidade de levar 35 toneladas do minério. “O cliente de fora de estrada considera o veículo como um equipamento que faz parte de uma linha de produção. Se um dos caminhões para, o risco desta linha parar é grande”, explica Marcos Arantes, gerente executivo de Serviços em Mineração da Scania no Brasil.

Para garantir a disponibilidade dos veículos, a Vale-MCR firmou um Contrato de Reparo e Manutenção (R&M) com a P.B. Lopes de Campo Grande (MS), que inclui uma estrutura no local e uma equipe de mecânicos dedicada à operação do cliente, junto com ferramental adequado e estoque de peças. “A equipe está sempre na mina, pronta para dar assistência. O caminhão fica menos tempo ocioso, esperando a manutenção programada. É um suporte real, pois precisamos de atendimento aqui no local”, afirma Wilian Lage, engenheiro de manutenção da MCR-Vale. A mineradora possui um programa de manutenção preventiva dos veículos a cada intervalo de 300 a 400 horas trabalhadas.

“Somos cobrados pela disponibilidade. São 26 caminhões, e sempre um deles está programado para ser atendido pela oficina. Se um deles que está trabalhando para, não atingimos nossa meta de produção diária, o que é injustificável. Por isso é importante investirmos nos planos de manutenção preventiva”, acredita Lage. Os veículos têm atingido o índice de disponibilidade de 82%, e o resultado é que, diante do aumento da demanda, a Vale-MCR adquiriu mais 15 veículos, nos modelos G 470 10x4 e G 420 8x4.

A opção de uma oficina dedicada à operação do cliente também está disponível para os clientes de cana-de-açúcar. A P.B. Lopes possui dois postos avançados que atendem à Usina Cocal, que produz açúcar e etanol em Paraguaçu Paulista e Nandimba, no interior de São Paulo. “Estamos com uma estrutura nossa dentro do cliente, com peças, ferramental e mecânicos, como se fosse uma concessionária. Trabalhamos dentro do cliente, 100% voltado para ele”, afirma Marcelo Bozolan, gestor geral de Serviços da P.B. Lopes.



### CONSULTORES

No sul da Bahia, estão instaladas importantes indústrias de produção de papel e celulose do País. O ritmo de produção é intenso para atender à demanda interna e externa. Segundo a Bracelpa (Associação Brasileira de Celulose e Papel), o setor fechou o primeiro trimestre de 2010 com resultados superiores ao registrado no período pré-crise financeira internacional e com indicativos de que o bom desempenho continuará durante o ano. Em relação ao mesmo período do ano passado, a produção de celulose teve uma alta de 13,1% entre os meses de janeiro e março, com um aumento de 31,7% nas vendas domésticas e 19,1% nas exportações.

“Para atender ao grande frotista que atua no transporte de madeira na região, desde o ano 2000 a Casa Movesa está em Teixeira de Freitas (BA), que se especializou no segmento madeira. A operação é mista, sendo 60% fora de estrada, na extração da madeira na floresta de reflorestamento, e 40% nas rodovias”, explica Armando Eliezer, gerente executivo de Serviços em Cana e Madeira da Scania no Brasil. Ainda de acordo com o gerente, o atendimento ao segmento madeira responde por 95% do faturamento da unidade da Movesa no sul da Bahia.

A Transgold possui uma filial instalada em Mucuri, a 60 km de Teixeira de Freitas. Lá, a empresa transporta madeira destinada à produção de papel e celulose pela Suzano. Atualmente, são 20 veículos Scania na operação, que são atendidos pelo serviço de atendimento volante da Movesa. “A parceria com a Movesa traz uma disponibilidade mecânica



“Se a obra está em um local remoto, o ideal é uma oficina dedicada. No caso de uma construção próxima a um centro urbano, o atendimento volante é uma boa alternativa”

**Humberto Marin,**  
gerente executivo de  
Serviços em Construção da  
Scania no Brasil

de 80 a 85% aos caminhões, que precisam operar nas 24 horas do dia. Nós solicitamos à Movesa, e eles executam os serviços na nossa garagem”, conta Alexandre Bueno, sócio-proprietário da Transgold. De acordo com o empresário, um mecânico especializado no segmento é importante. “A estrada de terra exige mais do caminhão, é essencial termos um mecânico especializado”, afirma.

Por ser dedicado ao segmento, o mecânico Scania funciona como um consultor do negócio do cliente. “Através de um cronograma das manutenções preventivas, procuramos aumentar a vida útil dos componentes e orientar o motorista para o maior desempenho. Isso reduz a possibilidade de paradas imprevistas e ajuda o transportador a cumprir os índices de disponibilidade da frota exigidos em contrato pelas fábricas de papel e celulose”, explica Eduardo Shinohara, gerente geral da Movesa.

Esta consultoria também está disponível para os clientes de construção, que podem utilizar o serviço de atendimento remoto ou uma oficina dedicada, dependendo do tipo de operação e do confinamento e localização geográfica da obra. “Se a obra está no meio da floresta, geralmente como acontece na construção de uma usina hidrelétrica, o ideal é que a concessionária esteja presente em uma oficina dedicada. Se a obra está próxima a grandes centros urbanos, o atendimento volante é uma boa alternativa. O importante é a Scania estar onde o cliente está”, afirma Humberto Marin, gerente executivo de Serviços em Construção da Scania no Brasil.



## EM ÔNIBUS, SOLUÇÕES PERSONALIZADAS E NA GARAGEM DO CLIENTE

Estar onde o cliente está também é a premissa para o atendimento a clientes de ônibus, seja qual for o segmento em que eles atuem. A Scania está preparada a ir além da venda do chassi e investe na qualidade dos serviços prestados pela Rede de Concessionárias. “Dentro do segmento de ônibus, é comum que a própria empresa possua mecânicos para reparos e manutenção, que executam os trabalhos dentro da garagem. Ao nos especializar neste segmento, temos de levar isso em conta”, afirma Luiz Antonio Pigozzo, gerente de Serviços em Ônibus da Scania no Brasil.

Por isso, a área tem feito um trabalho para mudar a percepção dos clientes quanto ao trabalho da concessionária, que pode oferecer serviços de atendimento volante. “Os chassis de ônibus evoluíram bastante tecnologicamente nos últimos anos, principalmente no que diz respeito a componentes eletrônicos. Como essas mudanças são muito rápidas, o cliente não consegue se adaptar na mesma velocidade, fazendo com ele precise de mão de obra especializada para executar a manutenção da forma correta”, explica Pigozzo.

A Sussantur Turismo, empresa de ônibus de turismo e fretamento contínuo e eventual, utiliza o sistema de Atendimento Diferenciado para Ônibus desde o ano passado. A empresa, que é atendida pela Codema de Guarulhos (SP), está satisfeita. “Nós ligamos para a Codema e agendamos a visita, que acontece uma vez por semana ou quando há necessidade. Como a tecnologia evoluiu, o profissional da Codema sempre nos ajuda com a manutenção dos carros e tira dúvidas



“Buscamos entender as necessidades do segmento para desenvolver soluções ideais à modalidade do cliente a um custo aceitável”

**Luiz Antonio Pigozzo,**  
gerente de Serviços em Ônibus da Scania no Brasil



“O portfólio de Serviços em fora de estrada inclui uma estrutura 100% dedicada ao cliente”

**Armando Eliezer,** gerente executivo de Serviços em Cana e Madeira da Scania no Brasil

quanto à tecnologia do chassi, dando sempre sugestões de outros itens para manutenção”, explica Osvaldo Horikawa Junior, gerente operacional da Sussantur.

A empresa, que tem acordo de manutenção com a Scania, possui 80% de chassis Scania de um total de 35 ônibus rodoviários. Além do serviço volante, a Sussantur investe na disponibilidade da frota com a execução das revisões de 30, 60 e 90 mil km na Codema. “O serviço de atendimento móvel mostra que a concessionária não quer amarrar o atendimento a ela, e sim que quer o cliente satisfeito. Essa parceria é muito positiva para nós, tendo inclusive melhorado o desempenho e o consumo dos carros, além do aumento da vida útil”, afirma Horikawa.

Para a implementação do sistema de Atendimento Diferenciado para Ônibus, a Scania leva em conta todas as características da operação do cliente, que varia de acordo com o tipo de operação, podendo ser urbana, rodoviária, fretamento ou turismo. “Fazemos uma pesquisa para identificar as principais necessidades do cliente. A partir disso, definimos os focos de atendimento e colocamos o plano em prática, com soluções diferenciadas, executadas sob medida”, explica Pigozzo.

## PARCERIA

A ideia de tornar-se parceira do cliente, indo até sua garagem, pode ir além. Uma nova modalidade de atendimento permite que o cliente contrate a mão de obra especializada da concessionária, que fica dedicada na garagem e sob monitoração do cliente. “O cliente continua na gestão da manutenção e não coloca em risco o seu negócio. Além de melhorar a qualidade dos serviços, esse sistema aumenta a disponibilidade dos ônibus sem onerar custos para o cliente. É um conceito novo, uma quebra de paradigmas”, acredita Pigozzo.

Assim como no serviço de Atendimento Diferenciado para Ônibus, o projeto leva em conta o tipo de operação na hora de planejar a manutenção. “O especialista tem a responsabilidade de entender o que o segmento precisa para que possa desenvolver novos pacotes de soluções que se adaptem à modalidade do cliente em um custo aceitável. Este é o nosso desafio, entender exatamente o que o cliente precisa”, diz Pigozzo. ●

“ São veículos que  
aliam produtividade e  
economia ao conforto”

*Igor Zveibrucker, diretor-geral da ALP Transportes*



Igor Zveibrucker (esq.),  
diretor-geral, e  
Antônio Luis Pereira,  
diretor-presidente da  
ALP Transportes

# SATISFAÇÃO AO VOLANTE

ALP Transportes investe em conforto para os motoristas,  
mas ainda conserva caminhão mais antigo da frota até hoje



Fabiano Forte de Moura

## Motoristas valorizados, bons resultados

A prova de que a ALP investe no bem-estar de seus motoristas foi a colocação obtida pelos dois colaboradores da empresa que participaram da etapa regional da Competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2010, realizada na Casa Suvesa, em Eldorado do Sul (RS), no dia 31 de julho. Dois lugares no pódio foram ocupados por motoristas da empresa, Fabiano Forte de Moura e Auri de Souza Haad, conquistaram, respectivamente, o segundo e o terceiro lugar. “Mostramos na prática que a ALP é uma empresa que se preocupa com a satisfação e aprimoramento de seus motoristas. O bom desempenho do Auri e do Fabiano é um sinal de que estamos no caminho certo”, afirma Zveibrucker.



Auri de Souza Haad

**P**RODUTIVIDADE, segurança e conforto: três palavras importantes para quem pretende ter sucesso no ramo de transporte rodoviário. Na ALP Transportes, empresa sediada em Nova Santa Rita (RS) estes termos são regras intransponíveis. Segundo Igor Zveibrucker, diretor-geral da transportadora, são essas também as razões pelas quais a empresa mantém parceria com a Scania e a concessionária Suvesa desde seu início. “Nós nos preocupamos muito com a qualidade de vida dos nossos motoristas e, por isso, optamos pela Scania”. Da frota de 70 caminhões da ALP, que transportam produtos químicos e combustíveis pelas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, 60% é da Scania.

No segundo semestre de 2010, a empresa adquiriu doze novos caminhões Highline. “São veículos que aliam a produtividade e a economia ao conforto. Não adianta ter só uma boa máquina, com motoristas insatisfeitos não se chega a lugar algum”, diz. Zveibrucker acredita que isso se reflete no serviço entregue aos clientes de sua empresa e reforça que a satisfação do profissional do volante faz a diferença. “Trabalhamos com constante capacitação de motoristas, inclusive com cursos específicos para transporte de produtos químicos. Eles recebem treinamentos mensais quando passam pela matriz”, afirma.

A ALP trabalha com um motorista por caminhão. Cada veículo roda em torno de

12 mil quilômetros por mês. Zveibrucker conta que os bons caminhões e o tratamento que a empresa dá aos motoristas também rendem no quesito segurança. “Desde a fundação da empresa, nunca tivemos nenhum envolvimento com acidentes”, orgulha-se. Aliás, a segurança é um dos fatores mais destacados pelo diretor quando se refere ao Highline, que foi premiado recentemente com o Truck of the Year (caminhão do ano) na Europa. “É um veículo merecedor do prêmio. Estamos apostando nele, tanto que planejamos a compra de mais unidades no primeiro semestre do ano que vem”, planeja.

**VOVÔ, O XODÓ DA EMPRESA** – A parceria entre a ALP e a Scania vem, literalmente, desde o nascimento da empresa. Antes dos transportes, Antonio Luís Pereira, diretor-presidente da transportadora, tinha outros negócios. O primeiro caminhão adquirido pelo empresário, em 1989, foi um T 112, ano 1982. O veículo, carinhosamente apelidado de Vovô, é o xodó da empresa e está por lá até hoje – agora, estacionado no pátio. “Tenho um carinho muito grande por ele, que foi o começo de tudo. Ele rodou na estrada até uns quatro anos atrás, e ainda ficou um tempo depois disso fazendo apenas serviços internos, sempre com boa performance”, lembra Pereira.

O empresário lembra que pesquisou muito sobre os caminhões que havia no

mercado antes de adquirir o Vovô. Pereira optou pela Scania depois de concluir que a marca oferecia boa média de consumo de combustível, bom valor de revenda e conforto de sobra. “Já fui motorista e sempre sonhei ter meu próprio caminhão. Quando fui comprar, fiz questão de ter o melhor. O Vovô já era muito mais confortável do que os outros, e continuou sendo por muito tempo, mesmo quando comparado a veículos até oito anos mais novos”, diz. A boa impressão do produto permanece intacta, assim como o antigo caminhão, que se encontra em perfeito estado. “Se hoje eu for vender o Vovô, recebo por ele o dobro do que paguei na época”, ressalta.

Assim como fez com o caminhão mais antigo da frota, a ALP faz questão de conservar todos os veículos com manutenção rigorosa, para garantir os bons resultados. “Fazemos os serviços em parceria total com a Suvesa desde o início da empresa, e acho que isso tem muito a ver com nosso sucesso. Grande parte dos acidentes que acontecem nas estradas é causada por falta de manutenção”, diz Pereira. Outro segredo apontado para o sucesso da transportadora é a estrutura que foi montada ao longo dos anos – sempre levando em conta o bem-estar dos motoristas. “Temos área de lazer, vestiários, garagens e estacionamentos com amplo espaço para manobras. Não paramos nunca, estamos sempre melhorando”, finaliza. ●

“ Investimos em equipamentos que agreguem tecnologia e qualidade, nossa atualização é constante”

*Antônio Deoclides Zini, diretor-proprietário da Transportadora Pra Frente Brasil*



# COM UM PÉ NO FUTURO

Transportadora Pra Frente Brasil garante segurança no transporte de combustível com investimento em tecnologia de ponta



## TRAJETÓRIA DE SUCESSO

A Transportadora Pra Frente Brasil surgiu em 1987 quando o proprietário, Antônio Deoclides Zini, na companhia do irmão, Waldemiro, fundou a empresa, que no início tinha quatro caminhões. Nos dois primeiros anos, a Pra Frente Brasil esteve voltada para o transporte de madeira, grãos a granel e fracionados. Em 1989, entrou para o segmento de transporte de combustível e, desde então, é a principal parceira da Companhia Brasileira de Petróleo Ipiranga, no Paraná.

Cinco anos depois, a Pra Frente Brasil estendeu a parceria com a distribuidora ao comprar um posto de gasolina. Atualmente, são três, todos no Paraná – um em Arapongas, outros dois em Cascavel. “Somos uma empresa familiar, meus quatro filhos trabalham comigo. Começamos do nada e crescemos com o bom trabalho e comprometimento. Acima de tudo, gostamos do que fazemos”, resume Zini.

A maioria das operações – 90% – concentra-se no transporte de combustível. O restante é de cargas frigorificadas da Frimesa, fabricante de laticínios do Paraná.

O nome da transportadora tem origem na década de 1970, quando o Brasil foi tricampeão mundial de futebol. Antes de entrar no ramo de transportes, Zini e o irmão eram donos de uma autoescola, que levava o nome do famoso hino que embalou a conquista da Taça Jules Rimet.

**D**E OLHO NO FUTURO, a um passo à frente. Assim trabalha a Transportadora Pra Frente Brasil, de Cascavel, no Oeste Paranaense. A empresa é especializada no transporte de combustíveis e, por isso, investe no que há de mais moderno para garantir segurança e qualidade às suas operações. O grupo Ipiranga é o principal cliente da empresa. “Somos responsáveis pela distribuição de combustível, transferência entre bases e das refinarias para as distribuidoras, além de atuarmos com o transporte de lubrificantes a granel e embalados”, conta o diretor-proprietário Antônio Deoclides Zini.

Por se tratar de um produto perigoso, a preocupação com segurança é constante. Segundo Zini, além de garantir a integridade da carga, é preciso investir na segurança do motorista e na prevenção de vazamentos que poluam o meio ambiente. “Investimos em equipamentos que agreguem tecnologia e qualidade, nossa atualização é constante”, afirma Zini. Os motoristas da Pra Frente Brasil passam periodicamente por treinamentos que visam a prevenção de acidentes, tanto no transporte como na descarga. “Toda a estrutura de recursos oferecida pode passar despercebida aos olhos, mas certamente fazem toda a diferença quando o assunto é transporte de cargas perigosas”, completa.

A estrutura a que o diretor se refere inclui a aquisição de novos caminhões Scania, alguns deles equipados com suspensão a ar. Somente nos últimos meses, foram sete G 420 6x4. “No exterior, não se veem mais caminhões sem suspensão a ar. Procuramos sempre estar à frente, com a tecnologia mais avançada”, afirma Zini. A eficiência da ope-

ração também é reforçada com o investimento em manutenção preventiva. “É mais segurança para a carga do cliente chegar ao seu destino”, acredita o diretor. Com idade média de três anos, a frota conta com 84 veículos pesados, sendo que 64 são da marca Scania. “Mais de 70% dos cavalos estão cobertos com CMP, o Contrato de Manutenção Preventiva. A maioria dos serviços é feita na Battistella. A Scania é nossa parceira”, conta.

No começo do ano, a Pra Frente Brasil inovou com a aquisição de tanques em aço-inox de 45 mil litros. “Em comparação com os tanques de aço-carbono, o de aço-inox é quase 50% mais caro, mas possui o dobro de durabilidade”, afirma Zini. Segundo o empresário, enquanto um tanque de aço-carbono dura 10 anos, os de aço-inox têm vida útil de 20 anos. Ainda de acordo com Zini, outro diferencial do implemento é a flexibilidade de tipo de carga, pois o material permite o transporte de diferentes tipos de produtos, entre eles os corrosivos. “O aço-inox é mais seguro e também mais apresentável ao cliente, é mais fácil de limpar, não fica com aquela poeira da estrada”, explica.

Todo o investimento em tecnologia da Pra Frente Brasil reforça a parceria da transportadora com a Ipiranga, que já dura 21 anos. “Parceria é fundamental para a sobrevivência no mercado de hoje. A Ipiranga é fiel, e nós somos fiéis a ela. Por isso somos transportadores e revendedores, e nossa intenção é aumentar a cada dia essa parceria”, afirma Zini. Atualmente, a Pra Frente Brasil é responsável pela distribuição e coleta dos produtos Ipiranga nas bases de Cascavel, Guarapuava, Londrina e Maringá, no Paraná, além de Ourinhos, no interior de São Paulo. ●



## RECONHECIMENTO

No dia 18 de julho, Cascavel foi palco da primeira etapa regional do Melhor Motorista. O motorista Aduino de Lima, funcionário da Pra Frente Brasil, ficou em terceiro lugar e ganhou um curso de aperfeiçoamento no CTQT de Maringá.

# TUDO PELA SEGURANÇA

MK Química investe em transporte próprio e garante entregas seguras a seus clientes e unidades de produção

**“ A opção pelo Scania é simples: se queremos oferecer segurança para nossos clientes, temos que ter segurança e confiabilidade nos nossos equipamentos”**

*Vilson de Paiva, gerente de logística da MK Química do Brasil*

# ANÇA

**O** DITADO POPULAR “se você quer alguma coisa bem feita, faça você mesmo” se aplica perfeitamente à MK Química do Brasil. A empresa fabrica produtos químicos e atende a diversos setores, como indústria de couro, têxtil e sucroalcooleira. Há 20 anos, a MK decidiu investir em uma frota própria para transportar seus produtos por uma razão simples: segurança. As diferentes características, quantidades e embalagens, além das cada vez mais rígidas exigências legais para transporte, levaram a empresa a esta decisão. Para isso, desde 1992, a MK trabalha em parceria com a Scania e a Casa Suvesa, de Portão (RS).

“Desde o início sempre nos preocupamos em levar os nossos produtos aos clientes com a máxima segurança. E ninguém melhor para zelar por isso do que

nós mesmos”, afirma Milton Kögler, diretor-presidente da companhia. Ele conta que, além de mais segurança, ter uma frota própria deu à MK a possibilidade de inovar no sistema de distribuição. Desta forma, clientes que consomem grandes volumes de produtos químicos líquidos recebem a mercadoria a granel. “Isso elimina a necessidade de manuseio de embalagens e aumenta a agilidade do suprimento”, conta.

A empresa possui 23 caminhões, responsáveis por 100% da entrega dos produtos. O departamento de transportes da MK também cuida da movimentação de 80% das matérias-primas que abastecem as três unidades de produção da companhia, que ficam nas cidades de Portão (RS), Três Lagoas (MS) e Juazeiro (BA). De todos os veículos da empresa, 19 são da Scania. Em 2009, foram adquiridas seis novas unidades – cinco G 420 6x2 e um G 380 4x2.

“A opção pelo Scania é simples: se queremos oferecer segurança para nossos clientes, temos que ter segurança e confiabilidade nos nossos equipamentos”, destaca Vílson de Paiva, gerente de logística, que garante novas aquisições até o final de 2010.

O transporte de cargas perigosas sempre levou a MK Químicas a valorizar a segurança. “Temos uma responsabilidade de muito grande com nossos clientes e fornecedores, e, muito além disso, com a comunidade e o meio ambiente”, diz Paiva. Ele conta que isso influencia na escolha de caminhões, implementos, equipamentos e motoristas. Para garantir o cumprimento de todas as normas, os veículos possuem rotulagem diferenciada para identificação do tipo de carga.

Seguindo a mesma linha, os produtos (líquidos, a granel, ou sólidos, ou fracionados) são dispostos nos caminhões de acordo com a lei. Cargas a granel viajam em caminhões-tanque. “Os produtos líquidos são descarregados em tanques que nós mesmos cedemos aos clientes em regime de comodato”, explica Paiva. Já as cargas fracionadas – no caso da MK, produtos em pó – viajam paletizadas, ou seja, ensacadas, em caminhões normais. Apesar de maior frequência nas regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste, a empresa atende clientes em todos os cantos do Brasil.

O diretor presidente da empresa Milton Kögler confirma a parceria com a marca Scania dizendo que, além da confiança nos veículos, o atendimento e a qualidade dos serviços também pesam na hora da escolha. “O transporte não é a nossa atividade principal, por isso, precisamos de parceiros que nos deem o suporte necessário na manutenção e resolução dos problemas. E isso nós encontramos na Suvesa de Portão e na Rede Scania de todo o País”, encerra. ●

# ESTAR ONDE O CLIENTE ESTÁ

Workshops de  
Serviços e Feirões  
de Peças estreitam o  
relacionamento entre  
os clientes e a Scania

**F** STAR SEMPRE próxima, conhecer as necessidades dos transportadores e prestar um bom atendimento são premissas levadas a sério pela Scania quando o assunto é satisfação do cliente. Por isso, a montadora e sua Rede de Concessionárias investem em uma série de ações para reforçar ainda mais a confiança na marca, tanto na qualidade dos veículos quanto na confiabilidade das peças e serviços.

Uma dessas ações são os Workshops de Serviços, que reúnem na concessionária um grupo de 20 clientes, em média, para uma palestra com temas relevantes ao negócio de transporte. “Mostramos os potenciais no negócio na região e trazemos informações macroeconômicas”, explica Lincoln Garcia, gerente de negócios de Vendas de Peças da Scania no Brasil.

O workshop também é uma oportunidade para se atualizar sobre as promoções de peças e serviços e conhecer todo o portfólio de Serviços da marca, com informações sobre Contratos de Reparo e Manutenção, Pacotes de Serviços e comparativo entre Peças Scania e paralelas, entre outras. “Muitas vezes, o cliente toma conhecimento de algo que não sabia. Já presenciei casos em que não se conhecia o Sistema de Troca Scania, que permite substituir uma peça danificada por uma remanufaturada com a mesma qualidade

de um item novo”, conta Garcia.

Ao participar das palestras, o cliente também pode interagir com transportadores que trabalham no mesmo segmento, além de ter a oportunidade de conhecer melhor a concessionária que pode atendê-lo. “Ele sabe para quem ligar no caso de uma necessidade específica”, diz o gerente. Ao final da palestra, os transportadores presentes no workshop podem aproveitar uma promoção exclusiva de peças. Para a Scania, os Workshops de Serviços possibilitam estar mais próxima aos transportadores. “Fazemos um jantar de confraternização e estrei-

tamos o relacionamento”, afirma.

Os Workshops de Serviços existem desde 2006 e, atualmente, são realizados 60 eventos deste tipo por ano. A demanda é gerada pelas Casas Scania, que solicitam o workshop com um objetivo específico, e as palestras são ministradas pelos gerentes de negócios em Serviços da Scania. “Tudo é fundamentado, pois os gerentes conhecem bem a região em que atuam. Muitas vezes, o cliente vê o representante da Scania como um consultor do negócio dele, esclarecendo dúvidas e discutindo soluções”, explica Garcia. ●



## Feirões de Peças

Além dos Workshops de Serviços, os Feirões de Peças são uma outra maneira de estreitar o relacionamento entre a Scania e os clientes. Com o objetivo de divulgar as promoções e campanhas vigentes, os Feirões acontecem em quase todas as feiras de negócios que contam com a participação da Scania. Todo cliente que visita o estande da Scania pode conferir as promoções especiais em peças e serviços. “Além da promoção vigente, sempre oferecemos uma outra oferta especial, seja em peças, lubrificantes ou pacotes”, explica Garcia.

O sucesso foi tanto que, uma vez ao ano, a Scania promove o Feirão Nacional de Peças. Durante dois dias, várias localidades diferentes do País realizam Feirões de Peças simultâneos. “Identificamos os principais pontos e rotas onde o cliente está e vamos até ele. Na maioria das vezes, são postos de gasolina. Além do feirão, fazemos no local ações junto aos motoristas, como exame de pressão, serviço de cabeleireiro e distribuição de brindes”, conta Garcia. Realizado em maio deste ano, a última edição do Feirão Nacional de Peças envolveu 38 pontos de venda por todo o Brasil, por onde passaram mais de três mil clientes.

# VERSATILIDADE NO TRANSPORTE

Conhecida pelo transporte de pessoas, a Breda investe há quatro anos também no segmento de cargas, atuando em operações bem específicas

**O** TRANSPORTE de passageiros sempre foi o negócio da Breda. Com uma frota de 1,3 mil ônibus, a empresa faz o transporte de funcionários de grandes indústrias de São Paulo e Mato Grosso do Sul, além de operar com linhas rodoviárias e suburbanas. Quem mora nesses lugares certamente já viu um ônibus da Breda pela rua. Mas o que pouca gente sabe é que a empresa também transporta cargas, atuando em operações bem específicas.

Em 2006, a Breda ingressou no segmento de cargas com a compra de 27 caminhões para duas operações diferentes: 14 veículos basculantes para o transporte de escória em Cubatão (SP) e 13 unidades para o transporte de madeira no Vale do Paraíba, região que fica na divisa entre São Paulo e Rio de Janeiro. A demanda surgiu a partir da necessidade das empresas para as quais a Breda já fazia o transporte de colaboradores. “Por já possuímos estrutura nas cidades, principalmente oficinas próprias para a

manutenção dos caminhões, topamos investir no segmento”, conta Ricardo Canton, diretor da Breda. Segundo ele, a empresa não teve grandes dificuldades para apostar no novo projeto. “No caso do transporte de madeira, nós transportávamos passageiros em operações rurais. Portanto, já conhecíamos a operação em estrada de terra e as características da topografia. Só foi necessário investir em pessoal qualificado neste novo segmento”, afirma.

Apesar de algumas similaridades na manutenção, o transporte de pessoas é diferente do trabalho com cargas. “Em ônibus, em termos de cumprimento de viagens, você tem de estar muito próximo da perfeição. Se um ônibus que transporta funcionários de uma indústria atrasa, corre-se o risco de paralisarmos uma linha de produção. Com caminhões, existe a possibilidade de recuperação em caso de problemas pontuais”, explica Canton. Em contrapartida, o diretor acredita que o transporte de carga necessita de uma



**“ Indicamos o G 420 6x4, pois a operação é fora de estrada, com topografia diferenciada e piso ruim. A velocidade média é baixa, e o mais importante é a robustez do conjunto”**

*Eduardo Engel, da Engenharia de Vendas da Scania no Brasil.*



gestão operacional mais efetiva. “Dentro do ônibus, você tem 40 passageiros que são 40 fiscais controlando o que o motorista faz a toda hora. Em caminhões, não. Pelo fato de as operações serem muito focadas em produtividade, os níveis de performance são muito claros. Por isso, temos de estar o tempo todo atentos aos números”, completa. Além disso, as operações acontecem 24 horas por dia, 365 dias por ano.

Hoje, a Breda possui 256 caminhões, que operam no transporte de madeira, cana-de-açúcar e escória. As operações de cana são quase 100% fora de estrada e concentram-se na região de Ribeirão Preto (SP) e Rio Brillhante (MS), atendendo ao grupo Louis Dreyfus Commodities. A escória é transportada em caminhões basculantes que prestam serviço à Usiminas, em Cubatão (SP). Em operações mistas, a madeira é destinada à produção de celulose pela Fibria na região do Vale do Paraíba, em São Paulo, além de Três Lagoas (MS) e Capão Bonito (SP).

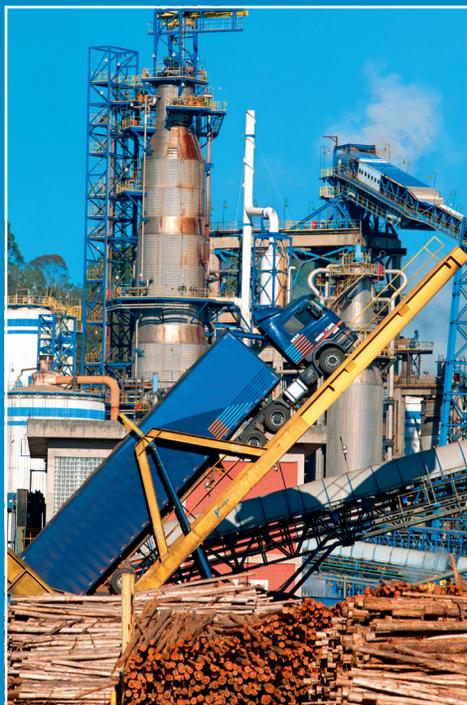
**OPERAÇÃO INÉDITA** – Em 2009, a Breda iniciou um novo trabalho com o transporte de madeira em Capão Bonito, a 220 km de São Paulo. Ainda na fazenda, ela é cortada em cavaco – pequenas lascas feitas a partir da tora, processo necessário para a fabricação de celulose –, antes de ser transportada até Jacareí (SP), a uma distância de 330 km. “Esta é a única operação de transporte de cavaco no Brasil. Normalmente, a madeira é transportada em toras de cerca de seis metros, para só ser picada em cavaco na fábrica”, explica Canton.

A operação é feita exclusivamente com caminhões Scania, todos adquiridos no ano passado. O trabalho divide-se em duas etapas. Primeiro, oito unidades do G 420 6x4, que trabalham somente na floresta, são carregadas com a madeira de reflorestamento que acabou de ser extraída e cortada em lascas. Feito isso, estes veículos transportam a matéria-prima até um pátio intermediário onde estão outros 45 caminhões, que fazem o transporte rodoviário do cavaco até Jacareí. Estes últimos são do modelo G 470 6x4, que tracionam rodotrens específicos para o transporte de cavaco de madeira. ➤➤

**SOB MEDIDA** – Por se tratar de uma operação única no Brasil, a Scania foi a campo para indicar o modelo que garantisse o menor custo operacional ao longo da vida do produto, somado à maior disponibilidade. “Acompanhamos todas as visitas técnicas em campo para avaliação e nivelamento das demandas inerentes à operação. A Engenharia de Vendas analisou todo o trajeto, considerando características como topografia, aclives, qualidade do terreno, entre outras”, afirma Paulo Arabian, gerente de negócios de Vendas de Veículos a Frotistas da Scania no Brasil.

O passo seguinte foi identificar no portfólio da Scania o modelo ideal para a operação. No caso dos oito caminhões que rodam dentro da floresta, a robustez é o item mais importante a ser considerado. “Indicamos o G 420 6x4, pois a operação é fora de estrada, com topografia diferenciada e piso ruim. Neste caso, a velocidade média é baixa, e o mais importante é a robustez do conjunto”, explica Eduardo Engel, da Engenharia de Vendas da Scania no Brasil.

A configuração dos caminhões para o transporte rodoviário foi customizada. “Devido ao alto PBTC dos veículos para o transporte rodoviário, que é de 74 toneladas, indicamos o motor de 470 cavalos para garantir ao cliente uma velocidade média alta, o que gera ganhos em termos de tempo de viagem”, afirma Engel. A combinação da caixa de mudanças de 12 marchas sincronizadas e 2 superlentas – imprescindível para arranques –



com o diferencial traseiro com redutor no cubo trouxe equilíbrio ao conjunto. “Essa configuração permite que o veículo seja operado dentro da faixa de rotação econômica, com velocidade compatível à operação rodoviária”, explica. A equipe de Engenharia de Vendas também sugeriu o uso de defletores de ar para assegurar ganhos no consumo de combustível, além de opcionais como suspensão a ar, que dão mais estabilidade à composição e facilitam o engate e desengate constantes na operação.

**RESULTADOS** – Um ano depois da aquisição dos caminhões, a Breda está satisfeita com os resultados. “De fato, a tecnologia do Turbocompound, aliada às mudanças na configuração propostas pela Engenharia de Vendas, nos trouxe ótimos resultados em termos de performance. O consumo de combustível superou em 5% a nossa expectativa”, afirma Canton.

De acordo com Canton, outras soluções propostas pela Scania também contribuíram para os ótimos resultados nos custos operacionais. “A Scania sugeriu o treinamento dos nossos motoristas na Fabet, em Santa Catarina, que fez com que nós conseguíssemos extrair o máximo do produto. Por contrato, temos de cumprir 90% de disponibilidade”, afirma. Todos os veículos para o transporte rodoviário estão com Contrato de Manutenção Preventiva, que também trazem impactos positivos no custo operacional. “Compramos o melhor caminhão e deixamos na mão de quem entende. Para ter tranquilidade para cuidar de outros aspectos da operação, fizemos o contrato de manutenção. Estamos bastante satisfeitos com o resultado”, conta.

Após os resultados positivos obtidos com os caminhões Scania na operação de transporte de cavaco, a Breda ampliou a parceria com a marca e adquiriu mais veículos em 2010. No total, foram mais 76 caminhões, dos quais 21 foram destinados ao transporte fora de estrada de cana-de-açúcar e 55 para o transporte de toras de madeira em operações mistas. ●

**“A tecnologia do Turbocompound, aliada às mudanças na configuração propostas pela Engenharia de Vendas, nos trouxe ótimos resultados em termos de performance.”**

*Ricardo Canton, diretor da Breda*



Os veículos do modelo G 470 6x4 fazem o transporte de cavaco de madeira entre Capão Bonito e Jacarei; no detalhe acima, o caminhão é descarregado na fábrica de celulose.



Hanna Johansson, chefe de ergodinâmica de veículos na Scania, ao lado de um Scania LB141, de 1977, no museu da Scania em Södertälje. O conceito de estilo do exterior foi revolucionário no lançamento, mas o interior está anos-luz atrás do ambiente do motorista de hoje.

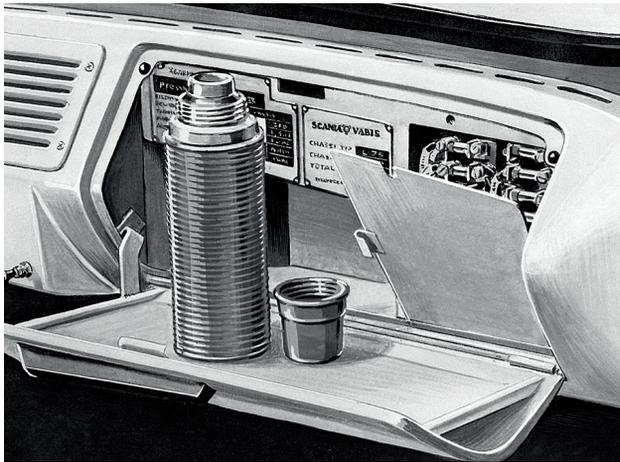
# POR DENTRO DA (R)EVOLUÇÃO

Dê uma espiada dentro da cabine de um caminhão Scania da década de 1950 e será possível perceber o quanto a experiência de dirigir tornou-se mais agradável. Nas páginas seguintes Hanna Johansson, chefe de ergonomia de veículos da Scania, nos conduz pela revolução do painel de instrumentos, década por década



**“O assento não é equipado com suspensão e a coluna da direção não é ajustável, por isso, viagens longas poderiam ser desconfortáveis”**

*Hanna Johansson, chefe de ergonomia na Scania, sobre o ambiente do motorista nos anos 60*



### Década de 1950

**“BELOS, MAS NÃO MUITO PRÁTICOS.** O painel é principalmente feito de metal e tem boa aparência, mas provavelmente gerava reflexos. Os botões têm moldura cromada, ou seja, um toque clássico, algo que hoje usamos como inspiração. O painel de instrumentos é vertical, como nos caminhões de hoje”.



### Década de 1960

**“UMA GRANDE MUDANÇA** é a posição horizontal do volante e do painel de instrumentos. Mas da mesma forma que na década de 1950, os botões são pequenos e sem identificação, portanto, era necessário aprender cada uma de suas funções, sem poder confiar nos símbolos que utilizamos hoje. O assento não é equipado com suspensão e a coluna da direção não é ajustável, por isso viagens longas poderiam ser desconfortáveis”.



### Década de 1970

**“JORNADAS CADA VEZ MAIS LONGAS** trouxeram o início das conveniências e conforto para o motorista. Os painéis utilizam plásticos macios, de cor preta, para um toque mais luxuoso e certo grau de proteção contra impactos. Os botões são maiores e utilizam símbolos para indicar suas funções. Consoles centrais começaram a aparecer. Eles eram ótimos para armazenar objetos do motorista, mas não tão favoráveis quando se tratava de permitir movimentação na cabine”.



### Década de 1980

**“AQUI VEMOS REALMENTE** grandes mudanças, especialmente com a introdução da Série 3; foi aí que implementamos a linha curva da Scania, o painel curvo que nos tornou famosos. Também há muito mais luxo, com assentos que oferecem melhor suporte, coluna da direção ajustável, e maior quantidade de plásticos macios”.



## Década de 1990

**“COMO NOS ANOS 80**, permanecem a curvatura e os painéis mais verticais, tornando mais fácil e mais confortável o acesso ao crescente número de botões funcionais. O painel e os instrumentos são dispostos com muita clareza e são facilmente navegáveis. O console central, entretanto, ainda está lá, dificultando os movimentos laterais e o acesso à parte de trás”.

## Hoje

**“ESTE É O MAIS AVANÇADO** estágio do luxo e conforto. Há muita utilização de acabamentos em tecido bem como plásticos suaves ao toque, o que propicia um ambiente agradável para dirigir. O painel curvo mantém tudo ao alcance, e até mesmo existem duas pequenas saliências horizontais que guiam e estabilizam as mãos, quando se necessita alcançar algo no painel. Tudo está claramente identificado. Muitas funções importantes estão embutidas no volante. Os assentos são como poltronas, com ajuste otimizado, suspensão a ar e cintos de segurança integrados, o que proporciona conforto adicional”.

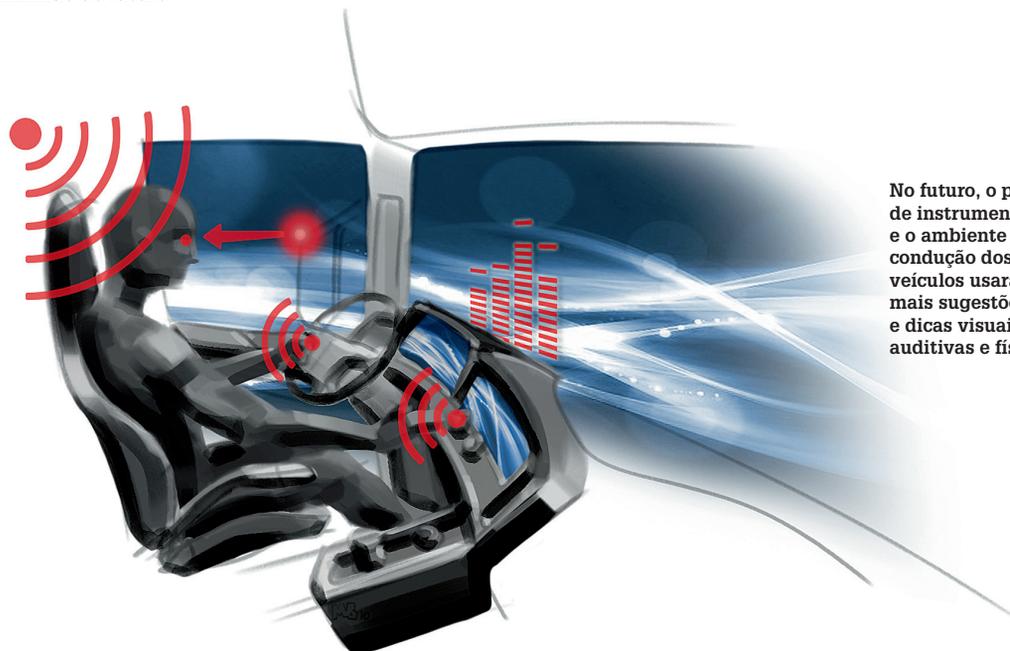
## “Nós veremos mais e mais funções na cabine e, obviamente, tecnologia em rápida evolução”

*Hanna Johansson, a respeito do painel do caminhão do futuro*

## O Futuro

**“NÓS VEREMOS MAIS E MAIS** funções na cabine do caminhão e, obviamente, tecnologia em evolução”, afirma. “Eu penso que esse será o foco central para o ambiente do motorista no futuro. Não se pode continuar a acrescentar botões, por isso, mais funções serão agrupadas em um formato baseado em tela”, diz.

“Sempre haverá a necessidade de as funções principais serem permanentemente acessíveis. Algumas funções são necessárias com tanta frequência que sempre haverá botões para elas. Mas para funções secundárias, eu penso que teremos sistemas que serão ativados para fornecer ao motorista a informação correta, no momento certo”.



No futuro, o painel de instrumentos e o ambiente de condução dos veículos usarão mais sugestões e dicas visuais, auditivas e físicas.

# Dedicação

## em todos os momentos

Proprietário da Transportes Sarzedo fala sobre a importância do atendimento em serviços para o segmento de mineração

**“Dificuldades qualquer caminhão enfrenta; o que faz a diferença é a vontade de resolvê-la”.**

É assim que José Maria Donizete Maia, o Zé Tita, fala sobre a sustentação do seu relacionamento com a Scania e com a concessionária Itaipu, de Contagem (MG). Ele é sócio-proprietário da Transportes Sarzedo Ltda., especializada em carregar minério bruto em rotas curtas fora de estrada e trabalha com caminhões da montadora desde 2000. Hoje, a frota é composta por 57 veículos Scania, e apenas três de outro fabricante. Recentemente, a Sarzedo adquiriu 14 novas unidades de P 420 8x4 e quatro P 420 6x4.

Para Zé Tita, um dos maiores diferenciais na hora de escolher um caminhão é a confiabilidade – tanto no produto quanto no serviço. O empresário afirma que há uma série de itens pelos quais ele confia no produto Scania. “É a robustez do caminhão, a adequação ao meu tipo de operação, a segurança que ele oferece e o conforto para o motorista”. Em mineração, um caminhão parado é como um equipamento quebrado, e por isso o empresário ressalta também a importância dos serviços para sua operação. “A Itaipu sempre nos dá atenção especial e nos oferece soluções rápidas. Temos um relacionamento muito íntimo com eles”, conta.





**“Trabalhamos com qualidade e seriedade nos serviços prestados aos nossos clientes, e ainda podemos contar com a Scania, grande parceira que sempre contribuiu com nossos negócios”.**

*José Maria Donizete Maia, o Zé Tita, sócio-proprietário da Transportes Sarzedo Ltda.*

**GARANTIA DE CONFIABILIDADE** – A sede da empresa, fundada por Zé Tita em 1996, fica na cidade de Sarzedo, região metropolitana de Belo Horizonte. Os caminhões da transportadora operam em três minas: uma na própria cidade-sede, uma em Igarapé e uma em Brumadinho. As rotas feitas pelos veículos têm média de 2,5 quilômetros. “Para desempenhar essa função, precisamos de caminhões robustos e com grande capacidade de carga”, diz o empresário.

Antes de se tornar empresário, Zé Tita trabalhava como carreteiro. “O transporte sempre fez parte da minha vida, e eu sempre quis ter uma empresa. As coisas aconteceram no momento certo”, conta. Ele afirma que, desde que a Sarzedo nasceu, tudo fluiu como o esperado, e assim continua até hoje. “Estamos sempre crescendo, tanto que temos planos de comprar mais caminhões Scania em breve, para uma nova parceria que estamos fechando”,

afirma. Sobre os segredos para o sucesso, Zé Tita acredita que a parceria com a Scania e a Itaipu faz toda a diferença. “Trabalhamos com qualidade e seriedade nos serviços prestados aos nossos clientes, e ainda podemos contar com a Scania, grande parceira que sempre contribuiu com nossos negócios”, revela.

**PLANEJANDO O FUTURO COM A SCANIA** – A satisfação do cliente com os serviços prestados pela Scania por meio da Itaipu está estreitando ainda mais a parceria. No momento, a transportadora conta com uma oficina própria no local. “A parte mecânica em si é possível dominar, mas as tecnologias aplicadas nos caminhões mais novos exigem atendimento mais específico”, explica Zé Tita. Por questões de segurança, os novos veículos da Scania de propriedade da Sarzedo contam com itens como freio auxiliar Scania Retarder. ●



# O QUE É QUE A

# BAHIA TEM

Além do turismo, produção industrial, agronegócio e comércio movem a economia daquele que é o Estado mais rico da região Nordeste

**P**ARA MUITA GENTE, a Bahia é sinônimo de carnaval, praia e calor. De fato, a indústria do turismo movimentou bastante a economia baiana e envolveu muito dinheiro investido. Mas o lugar de lindas praias também é a maior economia da região Nordeste, a sexta do Brasil. No ano passado, o Produto Interno Bruto da Bahia teve um aumento de 1,7%, um ótimo resultado se comparado à economia brasileira como um todo, que teve retração de 0,2%. Para 2010, a Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração do Estado espera uma expansão de 8% no produto interno local, acima da previsão para a economia brasileira.

Do total do produto interno da Bahia, mais de 30% corresponde por aquilo que é produzido no Polo Industrial de Camaçari. Além disso, mais da metade da demanda brasileira por produtos químicos e petroquímicos é atendida pelo polo. A 42 km de Salvador, o local é o primeiro complexo petroquímico do País e foi instalado na cidade em 1978. Com a proposta de produzir matérias-primas para um leque de indústrias

químicas e petroquímicas, em 2001 o polo diversificou suas atividades com a instalação da fábrica da Ford. Hoje, estão reunidas no polo mais de 90 empresas de vários setores, com destaque para pneus, celulose, metalurgia, têxtil, bebida e serviços, além do químico e petroquímico. Juntas, estas indústrias possuem um faturamento anual de US\$ 15 bilhões, e a previsão de novos investimentos até 2012 alcança a casa dos US\$ 4,3 bilhões.

**TRANSPORTE COM SEGURANÇA** – Com tanta riqueza sendo lá produzida, o Polo Industrial de Camaçari é uma ótima oportunidade para o transportador. Há 31 anos, praticamente ao mesmo tempo em que o polo foi instalado, Benedito Teles Santos e outros três sócios enxergaram esse potencial e fundaram a Concórdia Transportes. Instalada em Dias D'Ávila, ao lado de Camaçari, a Concórdia presta serviço às principais





indústrias do polo, como a Braskem, Basf, Dow, DuPont, Fosfertil, Monsanto e Unigel. “O transporte de produtos perigosos requer qualificações que o diferenciam do transporte comum. É preciso estar engajado e bem informado para oferecer o melhor serviço”, explica Teles. Com 100 cavalos mecânicos e outros 200 implementos, o sucesso não veio por acaso. “Não é um trabalho fácil em função das exigências legais que nascem a cada dia, seja da própria indústria ou em forma de leis ambientais. É preciso ter capacidade de atendimento, investimento em frota e treinamento de pessoal, além de uma série de qualificações que mostram preocupação constante com a segurança nas operações”, completa.

Por se tratar do transporte de produtos químicos e perigosos, as indústrias do Polo Industrial de Camaçari são exigentes em rela-

ção à segurança e, como forma de reconhecer a qualidade dos serviços prestados pelas transportadoras, anualmente promovem premiações que escolhem as melhores empresas. “A Concórdia já ganhou vários prêmios de clientes, como Fosfertil, Dow, DuPont e Monsanto, entre outros”, afirma Teles.

Segundo o sócio-gerente da Concórdia, boa parte dos produtos químicos é exportada e a maior parte do escoamento, seja para o mercado interno ou exterior, é feita pelo Porto de Aratu, que fica a 52 km de Camaçari. Segundo dados do governo baiano, o porto é responsável por 60% de toda a carga movimentada em modal marítimo no Estado.

**PRINCESA DO SERTÃO** - “Cidade Formosa e Bendita”, “Princesa do Sertão”, “Cidade Progresso”, “Metrópole do Sertão”. Estes são alguns dos codinomes de Feira de Santana, a maior cidade do interior do Nordeste, com 600 mil habitantes, também considerada a segunda mais importante da Bahia. A 108 km de Salvador, a cidade está em uma localização estratégica, sendo ponto de passagem obrigatória entre o Nordeste e o Centro-Sul. A cidade é um dos maiores entrocamentos rodoviários do Brasil, cortada por quatro rodovias estaduais (BA-052, BA-502, BA-503 e BA-504) e outras três federais (BR-116, BR-101 e BR-324). Para se ter uma ideia do movimento, mais de cinco mil caminhões cruzam diariamente a cidade, segundo estimativas.

Além de ser um forte centro regional de comércio e distribuição, por conta da facilidade de acesso à cidade, Feira de Santana tem uma expressiva produção industrial. As fábricas estão concentradas no CIS, o Centro Industrial de Subaé, estrategicamente localizado próximo às rodovias, o que facilita o escoamento da produção. Por conta dos incentivos fiscais e infraestrutura às empresas que se instalam lá, na última década o distrito industrial cresceu 350%, concentrando 150 empresas de pequeno, médio e grande porte de ramos variados: pneus, chicotes elétricos para a indústria automotiva, materiais plásticos, embalagens, produtos químicos, alimentos e bebidas, entre outros. Nomes importantes como Nestlé, Pirelli, Kaiser, Ipiranga, Klabin e Brasfrut têm plantas instaladas no segundo maior distrito industrial da Bahia.

**OPORTUNIDADE** - Assim como o Polo Industrial de Camaçari, o CIS também é sinônimo de oportunidade para o empresário de transporte de carga. Com 16 anos de estrada, a LA Transportes presta serviço a algumas indústrias do CIS. Além de embalagens de papelão, a empresa transporta pneus fabricados pela Pirelli em Feira de Santana. “Atendemos à linha de montagem da Ford em Camaçari e também transportamos pneus para a fábrica da Fiat em Betim, em Minas”, explica Luiz Alberto Leal Júnior, diretor da empresa.

Em Camaçari, a LA presta serviço à Columbia Chemicals, que produz uma das matérias-primas utilizadas pela indústria de pneus, conhecida como negro de fumo. “A perspectiva de novos investimentos, tanto no Polo Industrial de Camaçari quanto no Centro Industrial de Subaé nos anima bastante. Estamos otimistas, mas é preciso que haja investimentos em infraestrutura, como estradas, portos e aeroportos”, afirma Leal. “Rodando em estradas melhores, temos redução nos nossos custos operacionais, como a economia de pneus e combustível”, completa.

O apelo de Leal parece estar sendo atendido, mas ainda falta muita coisa a ser feita. Nos últimos três anos, foram recuperados 1.852 quilômetros de estradas estaduais da Bahia e outros 2.367 devem ser restaurados em 2010, com recursos do BIRD (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento) e do governo. Em maio, um leilão definiu o con-



Caminhão da Concórdia Transportes; ao fundo, o Polo Industrial de Camaçari

sócio que irá administrar o sistema BA-093, responsável pelo escoamento do Polo Industrial de Camaçari. O consórcio tem três anos para fazer a duplicação da Via Parafuso e CIA-Aeroporto, as principais do Sistema BA-093. As federais BR-324 e BR-116 já estão sendo duplicadas, o que torna a Bahia um verdadeiro canteiro de obras.

**ALÉM SÃO FRANCISCO** – O principal polo agrícola baiano está no Oeste do Estado, uma das regiões mais promissoras da Bahia. Em uma região de cerrado com terras planas e, portanto, favoráveis à mecanização, o local produz soja, milho, algodão e café. Em 2009, a região produziu 5,8 milhões de toneladas de grãos em uma área de 1,7 milhões de hectares cultivados. A soja é o produto mais representativo e ocupa o terceiro lugar no ranking das exportações do Estado.

Divisa com Goiás e Tocantins, a região Oeste ocupa 28,5% do território baiano e abriga 39 cidades, como Barreiras, São Desidério, Luís Eduardo Magalhães e Formosa do Rio Preto. Até meados da década de 1960, a região vivia isolada. Lá, sertanejos viviam da pecuária e da agricultura de subsistência. Com a construção da BR-020, que liga a região à Brasília, e da BR-232, que vai até Salvador, os cerrados baianos se aproximaram dos grandes centros de produção e consumo do País, permitindo a valorização da terra nessa região. A implantação de modernas técnicas agrícolas, como a irrigação, permitiu o desenvolvimento de uma agricultura moderna e altamente mecanizada. O resultado é que, a partir do final da década de 1970, o Oeste Baiano enfrentou uma onda de movi-



Mauro Luiz Kuhn, proprietário da Transportadora Jokaf

mentos migratórios de todo o Brasil, principalmente de sulistas.

O gaúcho Mauro Luiz Kuhn se mudou para Luís Eduardo Magalhães há 10 anos. Empresário do transporte, ele viu no Oeste Baiano uma oportunidade de crescer. “É uma região muito boa para trabalhar, a agricultura aqui é muito forte. Vim para cá porque tem bastante trabalho para caminhão, lá no Rio Grande do Sul a situação estava saturada”, conta. Dono da Transportadora Jokaf, que já existia 20 anos antes da mudança para a Bahia, ele tomou a decisão certa. “Tenho 10 caminhões, a maioria trabalhando com grãos a granel”, afirma. Hoje, ele se sente em casa em Luís Eduardo Magalhães. “Como tem muita gente do Rio Grande por aqui, tem até Centro de Tradições Gaúchas”, fala.

Aliás, o município de Luís Eduardo Magalhães surgiu por conta da migração de sulistas. A origem da cidade está na instalação do posto de gasolina Mimoso, no km 90 da BR-020, em 1982. Por conta do alto fluxo de pessoas e veículos, o posto foi ampliando sua oferta de serviços e originou um pequeno povoado de imigrantes do Sul, chamado de Mimoso do Oeste. Em 1996, o povoado tinha 10 mil habitantes e era um distrito do município de Barreiras. Em 2001, foi emancipado e tornou-se a cidade Luís Eduardo Magalhães, que tem esse nome em homenagem ao deputado federal baiano morto em 1998. Hoje, a cidade é uma das mais promissoras da Bahia. Em consequência do ótimo desempenho agrícola, atraiu multinacionais como Cargil Agrícola e Bünge Alimentos, sendo que a unidade da Bünge na cidade é a maior esmagadora de grãos da América Latina. ●



Luiz Alberto Leal Júnior, diretor da LA Transportes

### Bahia em números

PIB: R\$ 128, 16 milhões, o 6º maior do Brasil

PIB por setores:

- Agropecuária 9%
- Indústria 28%
- Comércio e Serviços (ligados ao turismo) 63%

Principais produtos exportados em 2009, em valor:

- Pasta química de madeira US\$ 1.239,39
- Óleo combustível US\$ 1.220,09
- Soja US\$ 448,56

Fonte: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), SEI (Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia) e MDIC/Secex (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior)

# Solução sob medida

Cada vez mais procurados pelos clientes, os Contratos de Serviço otimizam a operação e aumentam a disponibilidade da frota



Contrato de Manutenção Preventiva



Contrato de R&M



**O** CLIENTE QUE DESEJA mais disponibilidade para a sua frota tem uma solução sob medida oferecida pela Scania: os Contratos de Serviço. A partir de um valor pago mensalmente que inclui peças Scania e mão de obra, o transportador pode contar com toda a qualidade dos serviços de manutenção das Casas Scania de todo o Brasil.

“De 2008 para 2009, registramos um aumento de mais de 90% na venda de CMP, o Contrato de Manutenção Preventiva. Neste ano, a tendência de crescimento continua”, conta Alessandro Puglia, coordenador de Contratos e Serviços da Scania no Brasil. Embora tenha registrado um crescimento menor – cerca de 10% – o aumento na venda do R&M, o Contrato de Reparo e Manutenção, também é considerado importante pela Scania. “Isso significa que os clientes estão satisfeitos com essa solução de negócios”, completa.

A Rios Unidos Logística e Transporte de Aço possui 13 caminhões cobertos pelo Contrato de R&M, que inclui todas as manutenções preventivas e corretivas dos veículos, que são das Séries 4 e P, G e

R. A empresa, de Guarulhos (SP), pertence ao Grupo Usiminas e está satisfeita com a escolha. “O atendimento pode ser feito em todo o Brasil e é rápido, pois não precisamos mais aguardar o orçamento ou a disponibilidade da oficina. Com o R&M, a Scania entra em contato, e o serviço é feito na hora”, afirma Laércio Rodrigues, gerente de manutenção da Rios Unidos. “Isso facilita bastante o nosso trabalho. Se fizéssemos a manutenção por nossa conta, demoraríamos 40% mais tempo”, completa.

Para Rodrigues, as vantagens de se ter um contrato R&M vão além. “No nosso orçamento, um dos itens são os serviços. Como pagamos uma quantia fixa por mês com o R&M, sabemos quanto iremos gastar, o que permite reservar dinheiro para manutenção e reparos”, explica.

Com o CMP, o cliente tem a oportunidade de programar as revisões preventivas de sua frota em qualquer Casa Scania, pagando um valor fixo, que varia de acordo com a operação do veículo. As manutenções preventivas incluem trocas de peças, mão de obra especializada, lubrificantes e checklist no veículo.

Já o R&M possui todas as vantagens do CMP, incluindo também os reparos do veículo. “A economia no custo de manutenção do produto pode chegar até 15% quando comparado ao mesmo serviço executado fora do Contrato, variando de acordo com o modelo do veículo e aplicação”, explica Puglia.

O cálculo do valor dos Contratos de Serviço é formado a partir das principais características da atividade do cliente, como rota, quilometragem rodada anualmente, segmento de transporte, implemento, configurações do produto. “O valor sempre é o mais justo para o tipo de operação”, afirma Puglia. Os Contratos estão disponíveis para todos os veículos da marca Scania novos ou seminovos, para os diversos segmentos e aplicações. Os clientes de ônibus, sejam eles do segmento urbano, rodoviário ou fretamento também podem contar com essa facilidade.

“Em qualquer uma das Casas Scania, a equipe de vendas está preparada para oferecer a melhor solução integrada entre Veículos e Serviços, na forma de um Contrato sob medida, adequado às necessidades de operação e manutenção dos veículos”, encerra Puglia. ●



(\*) **Osmar Rodrigues Hidalgo** é administrador, especialista em Serviço, e diretor da Libra Consultores Associados Ltda., empresa de consultoria e treinamento em gestão empresarial e Lean Management.

## SEGMENTAÇÃO: NOVOS CAMINHOS EM PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

“ **A** MAIOR PARTE dos veículos de carga no Brasil é do tipo rodoviário, constituído de cavalo mecânico mais carreta. Trata-se, portanto, de um veículo capaz de, por meios próprios, ir até o local onde deverá receber manutenção. Diante dessa realidade, oficinas prepararam-se para bem atender a um veículo oferecendo treinamento aos consultores de serviços e, aos motoristas que aguardam os seus caminhões, salas de espera com TV, Internet etc.

Tudo isso representa um modelo de atendimento baseado na mobilidade do veículo que “busca” o serviço na oficina. Esse modelo permeou essa atividade atingindo níveis de excelência em muitos lugares do País.

Mas o tempo não para, já dizia Cazusa. O Brasil é hoje – e tudo indica que continuará sendo por muitos anos – um País em crescimento. A construção civil – com imensos canteiros de obra, rodovias, ferrovias, estádios, usinas hidrelétricas, gasodutos – e atividades mineradoras, madeireiras e canaveiras operam grandes frotas em regime total ou parcialmente confinado também conhecidos como Off Road, ou fora de estrada.

Isso significa que milhares de veículos operam sem condição de buscar manutenção, quer pela distância, quer pela dificuldade de acesso, ou pelos custos de uma paralisação mais prolongada. Eis, então, um imenso mercado de manutenção veicular que só pode ser alcançado pela iniciativa do prestador de serviço de ir até o local de utilização dos veículos. Não é mais se preparar para bem receber o cliente, mas sim para ser bem recebido pelo cliente. É a diferença entre ser hóspede

e anfitrião, visitante e visitado nas relações sociais.

É saber identificar as características de cada um desses segmentos, assim como a dos clientes, e também os atributos da operação a fim de desenvolver produtos e serviços adequados para assegurar a máxima operacionalidade da frota, os menores custos e máxima produtividade. Não se trata mais de conhecer apenas o veículo que deve ser mantido, mas sim entender profundamente a atividade do seu cliente, agora muito mais segmentada.

Creio que estejamos no limiar de uma mudança de paradigma na atividade de serviço para empresas de transporte: é necessário ter uma boa visão da atividade do cliente e combiná-la com a visão da própria prestadora de serviço, suas potencialidades, seus recursos técnicos, acesso à tecnologia, capacidade organizacional, financeira, enfim, tudo que permita desenvolver e oferecer aos clientes os produtos ideais. Seja uma oficina remota, um estoque de peças consignado, a customização dos planos de manutenção periódica, a terceirização de mão de obra especializada, reforma de componentes, conjuntos disponíveis à base de troca etc.

É a fronteira que se abre para um maior portfólio de serviços e, principalmente, para que o transportador tenha tempo para focar exclusivamente em seu negócio.

A recompensa para as empresas de transporte que souberem se adaptar a esse cenário será mais disponibilidade, redução de custos operacionais, serviço de alta qualidade e, em consequência, mais rentabilidade.

Aos profissionais do setor apenas uma frase: Bem-vindos ao futuro! ●

## 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  
consoteixeira@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**  
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 Luís**  
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) 3411-5500  
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  
covepe@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  
millene.marinho@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  
uniaodavitoria@battistella.com.br

### PERNAMBUCO

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

### PIAUI

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

### RIO DE JANEIRO

**- Barra Mansa**  
Equipo - Tel. (24) 3348-3332  
equipo.bm@equiporj.com.br

**- Rio de Janeiro**  
Equipo - 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**  
Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900  
brasdiezel@brasdiezel.com.br

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

**- Garibaldi**  
Brasdiezel - Tel. (54) 3463-8800  
garibaldi@brasdiezel.com.br

**- Ijuí**  
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500  
iju@brasdiezel.com.br

**- Lajeado**  
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700  
lajeado@brasdiezel.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) 3451-0300  
meville@mevepi.com.br

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

**- Piçarras**  
Mevepi - Tel. (47) 3267-7200  
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  
roda.ata@quintaroda.com.br

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

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

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

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

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

**- Porto Ferreira**  
Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144  
roda.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) 3421-3433  
mcm@mcmtocantins.com.br

**- Gurupi**  
MCM - Tel. (63) 3311-4000  
mcm@mcmtocantins.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) 3940-400

**- 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 - Montevidéu**  
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



**PACOTE REFORMA DE MOTOR T/R 124 (sem pistão)**  
 1.961.376  
 Caminhões e Ônibus  
 Série 4 - 420HP

**MÃO DE OBRA INCLUSA!**

~~De R\$ 7.750,91~~  
**Por R\$ 5.533,98**

**BOMBA DE ÁGUA**  
 1.787.120  
 Caminhões e Ônibus com  
 Motores DC 9 / 11 / 12  
 A partir de 2004

~~De R\$ 798,94~~  
**Por R\$ 657,79**

**SERVO DO PEDAL DA EMBREAGEM**  
 1.513.717  
 Caminhões e Ônibus  
 Série 4 e PGR / K / F

~~De R\$ 1.375,68~~  
**Por R\$ 815,97**

**ROLAMENTO DE RODA DIANTEIRO**  
 1.868.087  
 Caminhões e Ônibus

~~De R\$ 738,88~~  
**Por R\$ 633,75**

**BATERIA 180 AH**  
 1.857.809  
 Caminhões Série 4 e PGR / K / F

~~De R\$ 765,92~~  
**Por R\$ 513,18**

**CÂMARA DE AR DA SUSPENSÃO DA CABINA**  
 1.424.231  
 Cabinas CR e CT

~~De R\$ 399,45~~  
**Por R\$ 186,90**

**JOGO DE LONAS 8" CURTA (AF557) DIANTEIRO**  
 1.952.577  
 Serve para 1 eixo

~~De R\$ 157,59~~  
**Por R\$ 140,37**

**ALAVANCA DE FREIO MANUAL**  
 1.865.748  
 Caminhões e Ônibus  
 Série 4 e PGR / K / F

~~De R\$ 1.347,34~~  
**Por R\$ 383,02**

**BOMBA DE ÓLEO + KIT DE JUNTAS**  
 1.961.331  
 114 / 124 - Motores  
 360 / 380 / 400 / 420HP  
 Série 4 e PGR

~~De R\$ 1.554,60~~  
**Por R\$ 1.127,16**

**KIT BLOCO DO MOTOR 113 + COMANDO + VIRABREQUIM**  
 1.961.358  
 Série 3  
 Motor DSC 11

~~De R\$ 23.703,07~~  
**Por R\$ 19.143,34**

**KIT DE REPARO DO MOTOR**  
 1.952.301  
 Série 3  
 De 1995 a 1997  
 (Ecológico)

~~De R\$ 1.205,99~~  
**Por R\$ 689,91**

**KIT PARA TROCA DO EIXO PILOTO - GR 871**  
 1.952.601  
 Séries 2 e 3 (Caixa GR871)

~~De R\$ 1.351,45~~  
**Por R\$ 958,28**

## Novas ofertas para velhos amigos. Scania Séries 2, 3 e 4.

A Scania preparou novas ofertas especiais para os seus velhos amigos. Mais uma grande oportunidade para os proprietários dos veículos Séries 2, 3 e 4. Confira as vantagens e aproveite todos os benefícios que você encontra nas Casas Scania:

- Mão de obra qualificada
  - Atendimento e serviços diferenciados
  - Peças com qualidade e confiabilidade Scania
- Scania. Tudo por Você.**

**IBAMA**  
 PROCONVE  
 HOMOLOGADO

Faça revisões em seu veículo regularmente.



RINO.COM

Mão de obra inclusa apenas para o Pacote Reforma de Motor T/R 124. Preços unitários para pagamento 30 dias, válidos em todo o território nacional até 31/12/2010 ou enquanto durarem os estoques. Fotos meramente ilustrativas.