

# SCANIA

## REI DA ESTRADA

**Proconve P7**

Tecnologia  
Scania SCR



# Agilidade à toda prova

**P 270 chega ao mercado de caminhões semipesados com mais conforto para o motorista, alto torque e preço competitivo**



SÉRIE ESPECIAL  
**O TRANSPORTE NO NORTE DO PARANÁ** pág. 22



CENTENÁRIO  
**ÔNIBUS SCANIA COMPLETAM 100 ANOS** pág. 26

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 148

**4** Espaço do Leitor

**5** Notícias da Scania

**6** Reportagem de Capa

P 270 chega ao mercado de semipesados com diferenciais como alto torque, conforto e preço competitivo.

**12** Perfil

Nascida da união de autônomos de Joinville (SC), Coopercargo investe em soluções logísticas.

**14** Perfil

Com 18 anos no transporte de cimento, a paraense Nordal Norte Modal passa a investir em operações off road.

**16** Tecnologia

Motores terão a tecnologia Scania SCR a partir de 2012, quando o Proconve P7 passa a vigorar.

**20** Manutenção

Pacotes de Serviço despontam como solução para obter economia e disponibilidade.

**22** Série Especial

A força de Londrina e Maringá na economia paranaense e no crescimento do transporte.



**26** Comemoração

O primeiro ônibus fabricado pela Scania completa um século de história em 2011.

**29** MMCB

Fernando Pitanga, o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2010, compra seu primeiro caminhão.

**30** Na Web**31** Parcerias**32** Opinião

Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil, fala sobre as mudanças com a nova legislação de emissões.

**33** Mundo Scania**35** Casas Scania**Scania Rei da Estrada**

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

**Scania Vendas e Serviços**  
Unidade de Negócios Brasil**Telefone**  
11 4344-9666**E-mail**  
marketing.br@scania.com  
www.scania.com.br**Fax**  
11 4344-9036**Jornalista Responsável**  
Renata Nascimento (Mtb 45640)**Conselho Editorial**

Roberto Leoncini, Sidney Basso e Eronildo de Barros Santos

**Redação**  
Maíra Zanutto**Colaboraram nesta edição**  
Antonio Ferro, Gisele Mendonça e Sonia Crespo**Revisão**  
Vicente dos Anjos**Capa**  
Wagner Menezes**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart**Impressão / Tiragem**  
Intergraf / 58.243 unidades

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



**“Inovar, estar próximo aos nossos clientes e ouvi-los para oferecer sempre a melhor solução. É isso que incentiva o nosso dia a dia. É o nosso combustível”.**

**O combustível da Scania**

O futuro nos parece promissor. A economia está a todo vapor e as boas notícias se tornaram realidade. Hoje, o mundo está de olho nas terras brasileiras. Nos últimos anos, milhares de pessoas das classes C e D passaram a experimentar o prazer de consumir bens, sejam eles de primeira necessidade, como alimentos, ou duráveis, como eletrodomésticos e automóveis. Com esse novo panorama, nada mais natural que a movimentação de mercadorias aumentasse e demandasse um contingente de caminhões para transportar todo esse material, mais especificamente 171.044, entre veículos leves, semileves, médios e pesados. A Scania estava atenta a esta movimentação. Entregamos aos nossos clientes 15.408 caminhões pesados em 2010. Recorde absoluto no mundo todo. Hoje, cada um desses veículos ajuda a transformar a realidade do País. Estamos satisfeitos com esse resultado, que demonstra a confiança dos transportadores na Scania, contudo, o nosso limite será o limite do nosso cliente. Sabemos que há muito mais o que fazer com novos horizontes a conquistar. Foi por isso que, desde maio, entramos em mais um segmento, o de caminhões semipesados e passamos a atender um novo nicho, o de transporte para médias distâncias e de distribuição de mercadorias dentro e entre grandes centros. O nosso veículo para essa demanda é o P 270, nas versões 4x2 e 6x2, que chega com preço competitivo e grandes diferenciais, como alto torque, economia de combustível e conforto para o motorista. Com o P 270, nossos clientes do segmento de pesados e que atuam também no semipesado têm a opção de contar com veículos 100% Scania, garantindo o melhor custo operacional do mercado.

E a Scania não para de oferecer as melhores soluções ao transporte. Além do caminhão semipesado, a outra novidade é a tecnologia Scania SCR, que chega a partir de janeiro de 2012 para atender às normas da fase 7 do Proconve, um programa do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) que tem como principal objetivo diminuir a emissão de poluentes causada por veículos movidos a diesel. Enquanto outras montadoras buscam a melhor alternativa, a Scania já tem a solução mais econômica e viável. O Scania SCR contribuirá com o meio ambiente, mantendo o ar mais limpo, e com os transportadores, que continuarão contando com a mesma confiabilidade dos veículos Scania. Por se tratar de um tema novo e que exigirá algumas mudanças na rotina de transportadores e motoristas, nós preparamos uma matéria especial sobre o tema e uma entrevista com Roberto Leoncini, diretor geral da Scania no Brasil, para esclarecer o assunto. Aproveite e não deixe de acompanhar as matérias sobre a Scania também na internet. Para ajudá-lo a localizá-las, criamos uma nova seção na Rei da Estrada, a “Na Web”, que mostrará as principais notícias sobre a marca na rede. Comente, participe. Sua contribuição é muito importante para aprimorá-la.

Inovar, estar próximo aos nossos clientes e ouvi-los para oferecer sempre a melhor solução. É isso que incentiva o nosso dia a dia. É o nosso combustível.

**Eronildo de Barros Santos, gerente executivo de Vendas de Veículos da Scania no Brasil**

## ESPAÇO DO LEITOR

**“** Sou fã dos caminhões Scania e acho muito bonito o design da linha PGR.”

**Paulo Cesar de Rezende**  
São Bernardo do Campo – SP

**“** Para ter um bom produto, tem que ter uma boa receita, e para o Rei da Estrada não faltam os ingredientes!”

**Samuel Sugata – Mauá – SP**

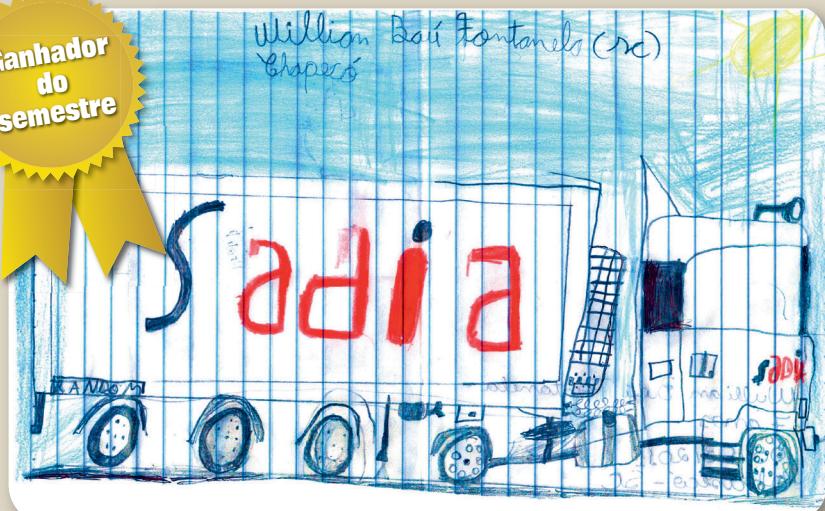
**“** Já andei nos novos ônibus Scania e achei confortável. O motor também é bem silencioso.”

**Ginaldo Almeida Souza – São Paulo – SP**

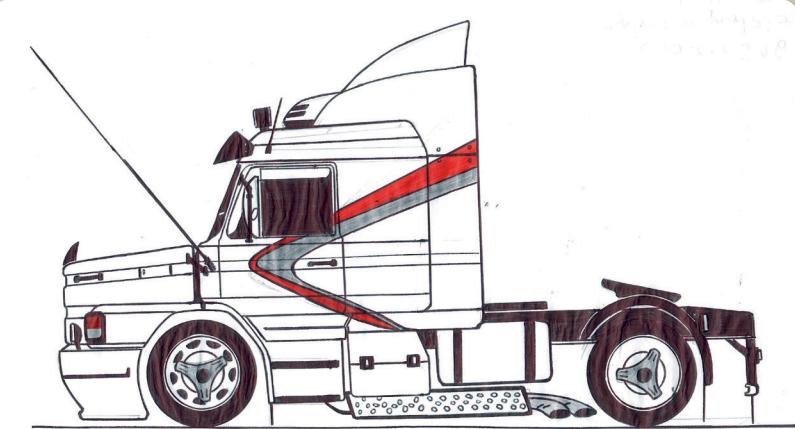
**“** Sou apaixonado por caminhão, já trabalhei em transportadora e, em todas elas, só dirigi Scania. Por isso minha paixão cresce cada vez mais.”

**Francisco de Assis Dias**  
Campo Grande – MS

**Ganhador  
do semestre**



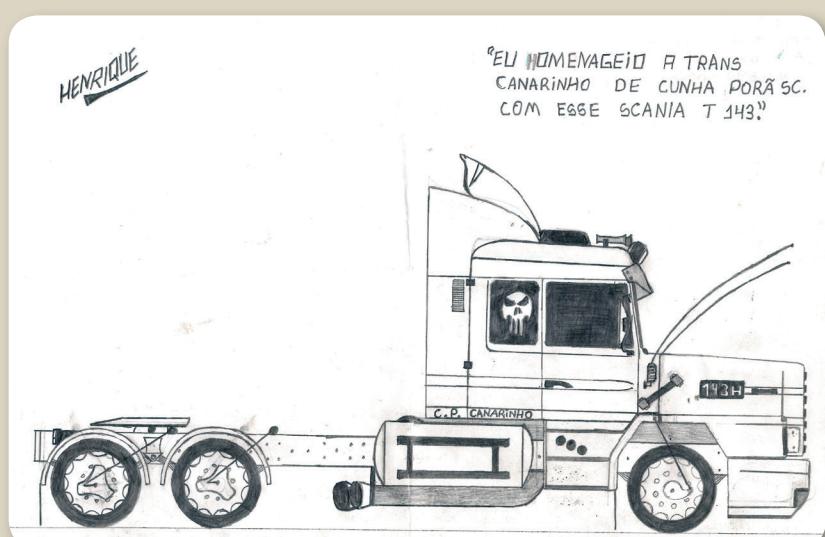
**Willian Baú Fontanelo, 7 anos – Chapecó (SC)**



**Roseverti Ribas de Linhares – Caçapava do Sul (RS)**



**Leonardo Krutzsch, 9 anos – Jaraguá do Sul (SC)**



**Henrique Ariel Cunico – Cunha Porã (SC)**

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

## Notícias da Scania



# Frota Verde

A Scania entregou, no final de maio, os primeiros ônibus movidos a etanol do Brasil para a Viação Metropolitana, uma das operadoras do sistema de transportes da cidade de São Paulo. Ao todo, foram 50 unidades do modelo K 270 4x2. A montadora também é responsável por garantir a manutenção preventiva dos veículos até 120 mil quilômetros rodados por unidade.

Os ônibus sustentáveis possuem 270 cavalos de potência e são abastecidos com etanol adicionado a 5% de aditivo promovedor de ignição. Esse combustível renovável é capaz de reduzir a emissão de gás carbônico em até 90%. Os motores Scania movidos a etanol atendem às exigências da legislação brasileira de emissão de gases poluentes e do Proconve P7, que só entrará em vigor no País em 2012.

A Scania é a primeira montadora no Brasil a oferecer veículos pesados movidos a etanol. Na Europa, possui experiência de mais de 20 anos na fabricação de ônibus desse tipo. Atualmente, circulam por lá cerca de 800 ônibus da marca movidos pelo combustível alternativo. A aquisição dos veículos por São Paulo atende às metas de política ambiental: até 2018, toda a frota de ônibus da cidade deverá ser composta por veículos movidos a combustíveis 100% renováveis.



Atendendo a pedidos, o Consórcio Scania Brasil volta a levar seus clientes para Orlando, nos Estados Unidos. Entre 2009 e 2010, a Família Scania levou mais de quatro mil pessoas à cidade, conhecida por seus parques temáticos e boas oportunidades de compras.

Todo cliente que adquire uma cota a partir de R\$ 343.597 ganha a viagem com direito a acompanhante. O passeio inclui passagens aéreas, cinco noites no Hotel Marriot World Center, café da manhã e jantar de boas-vindas, além de traslados, taxas de embarque, seguro de viagem e guias que falam português.

Os primeiros grupos da reedição da Família Scania em Orlando viajam a partir de outubro de 2011.



## Rápidas

■ Realizada em Ribeirão Preto (SP), a Agrishow 2011 recebeu 146.832 visitantes entre os dias 2 e 6 de maio. Considerada a maior feira do agronegócio do Brasil, a mostra contabilizou R\$ 1,75 bilhões em negócios, segundo as instituições financeiras que operaram durante o evento. A Scania esteve presente e vendeu mais de 150 caminhões.

■ A Casa Escandinávia completa 50 anos de fundação em 2011 e, por isso, planeja uma série de ações para comemorar a data. Com atuação predominante nos segmentos rodoviário e de cana-de-açúcar, a concessionária tem matriz em Ribeirão Preto (SP) e três filiais, em São José do Rio Preto (SP), Araraquara (SP) e Uberlândia (MG).



■ A Casa P.B. Lopes inaugurou, no final de junho, um posto avançado de serviços em Ladário (MS). A nova estrutura será focada no atendimento a veículos da Vale, que operam nas minas Complexo Urucum e Vale-MCR. A nova estrutura trará bastante agilidade na reposição de peças para a manutenção dos caminhões da mineradora, que possui um Contrato de Reparo e Manutenção (R&M) com a Scania.

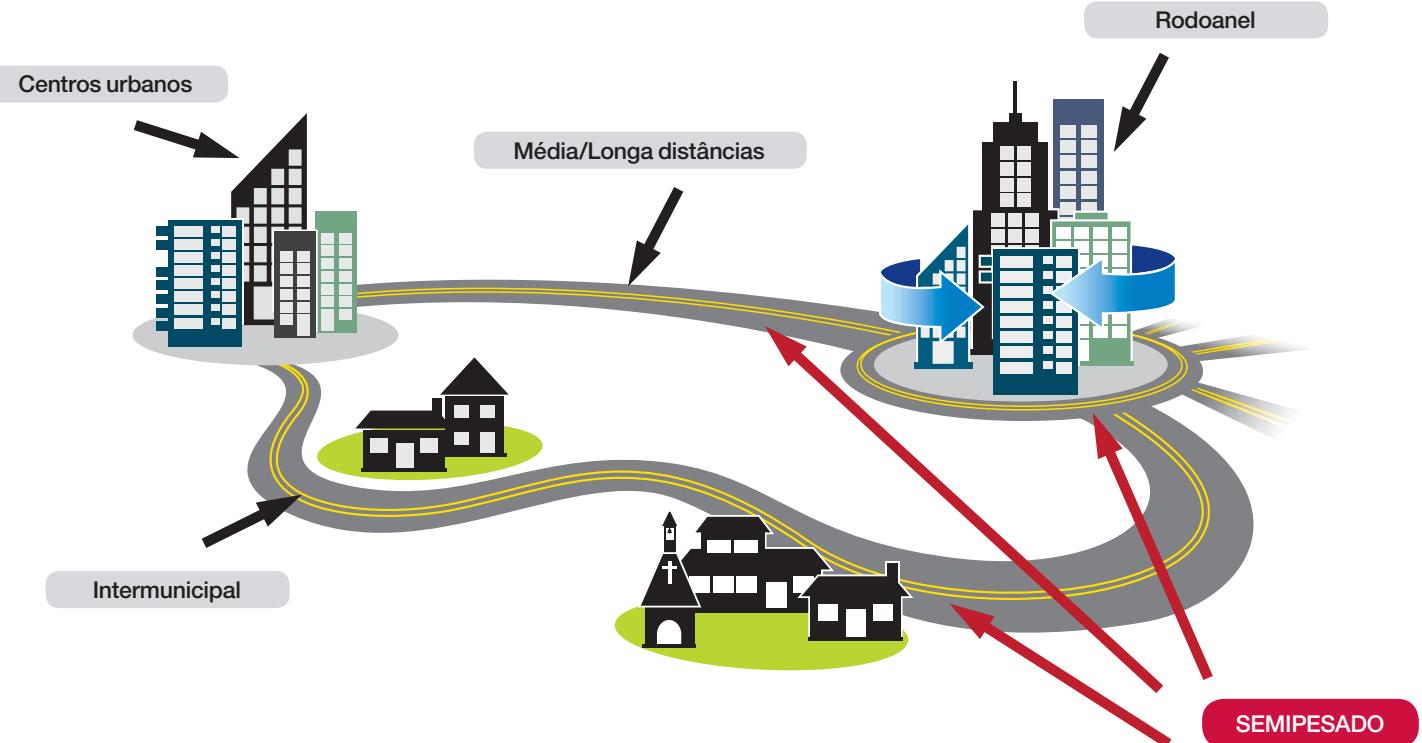
# AGILIDADE À TODA PROVA

O segmento semipesado, com suas operações de abastecimento e distribuição nacional, conta com um novo aliado: o Scania P 270, que começa a ser produzido nas versões 4x2 e 6x2



**“ Já temos produtos Premium na linha de caminhões pesados, agora vamos oferecer a nossa versão Premium para o mercado de semipesados”**

*Eronildo de Barros Santos, gerente executivo de Vendas de Caminhões*



**N**EM É PRECISO UM VASTO CONHECIMENTO sobre caminhões para saber que a Scania é referência quando o assunto é fabricar veículos para o mercado de pesados. Foi neste segmento que a montadora fez a sua história e conquistou milhares de transportadores com seus produtos, que se tornaram conhecidos pela maior economia de combustível, disponibilidade e alto valor de revenda. Para chegar a esta posição, a Scania mantém como foco principal disponibilizar soluções adequadas aos seus clientes e promete continuar com a mesma estratégia em um mercado antes pouco explorado pela montadora: o dos caminhões semipesados.

Com foco na área, o caminhão semipesado da Scania, o P 270, entra com força total no segmento de abastecimento e distribuição nacional com as versões 4x2 e 6x2. O modelo vem equipado com diferenciais exclusivos, como suspensão a ar na versão 6x2 e cabine leito de série, além de importantes configurações trazidas da linha de pesados. O P 270 conjuga força e agilidade, ideais para as operações de transporte de média e longa distância, além das regiões metropolitanas, e oferece adequação para implementos como frigorífico, caçamba, tanque, sider, baú e carga seca. À venda na rede de concessionárias da marca, o caminhão apresenta características imbatíveis no conjunto, como disponibilidade e ótimo custo operacional.

A distribuição e o abastecimento têm uma participação expressiva no volume de operações de transporte rodoviário de carga no país (veja box na página 11). As demandas de caminhões semipesados no Brasil registraram a maior evolução percentual nas vendas de caminhões ao longo de 2010 – 36,63%, de acordo com o Anuário 2010 da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrade). Esse percentual superou o volume de emplacamentos de caminhões pesados no período, que ficou com a marca de 29,41%, e de médios, que ficou com o índice de 7,74%. Conforme classificação da Associação Nacional dos Veículos Automotores (Anfavea), os veículos que atendem a essa modalidade de cargas possuem PBT maior ou igual a 15 toneladas e CMT inferior ou igual a 45 toneladas. “O segmento de semipesados, em termos de volumes, tem alta representatividade no Brasil. Em 2010, o mercado total de semipesados no País foi superior a 55 mil unidades. Nossa participação nesse nicho, até então, era muito pequena. Tivemos que reposicionar o produto para entrar de uma forma mais competitiva no segmento”, revela Eronildo de Barros Santos, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

O executivo esclarece que as metas de produção são estratégicas. “Temos uma boa expectativa de crescimento de mercado”, diz, considerando resultados do setor de distribuição em 2010. “O tamanho desse mercado, a representatividade, a maior demanda de carga e o tipo de aplicação, em grandes centros de distribuição, demandam um caminhão com grande agilidade. Por ter características de um caminhão pesado, o P 270 briga em uma importante faixa desse segmento, onde as demandas

priorizam a cabine leito, conforto e maior capacidade volumétrica", explica.

A Scania transferiu as principais características dos caminhões pesados para a linha de semipesados. "Partindo do sistema modular, adotamos no P 270 o conceito de trem de força (motor, caixa de câmbio e diferencial, originais Scania), as cabines, o painel ergonômico com vários ajustes de volante, o assento com ajustes e demais características de conforto da linha pesada. Da mesma forma, os motores preservam o alto torque, com ampla faixa de rotação, que proporciona mais conforto e segurança na direção, menos consumo de combustível, mais disponibilidade ao veículo, maior velocidade de viagem, ou seja, características exigidas pelo cliente deste segmento", comenta o executivo.

"Na versão 4x2 são oferecidos três tipos de configurações de entre-eixos, de 3,30m, 4,70m e 5,10m, e na versão 6x2 as configurações de 4,70m, 5,10m, 5,50m e 6,30m. Também disponibilizamos no P 270 toda a linha de opcionais, como defletor de ar, ar-condicionado, vidro elétrico, alavanca escamoteável, ajuste de volante, e o Scania Opticruise, a caixa de câmbio automatizada da Scania", enumera.

"Já temos produtos Premium na linha de caminhões pesados, agora vamos oferecer a nossa versão Premium para o mercado de semipesados", destaca. O custo do caminhão será bastante competitivo, garante o executivo, se forem levados em conta os benefícios do produto. "O P 270 terá brevemente como opcional o motor a etanol, que já está em fase de pré-série", completa Santos.

**De novo no mercado** – "Sempre tivemos o produto, mas nunca lançamos uma estratégia de comercialização para concorrer, de fato, no segmento semi-pesado. Na verdade, pegamos o produto que já tínhamos no portfólio, reavaliámos suas especificações, fizemos algumas adaptações e revisámos o preço do caminhão. Nossos potenciais clientes serão os que necessitam de um transporte rápido e confiável com cargas de alto valor agregado, como remédios, produtos químicos e perecíveis, entre outros", explica.

A produção de semipesados vinha desde 2007, quando o modelo foi lançado no Brasil. "Olhando as possibilidades, vimos que era hora de entrar no páreo. Essa é também a estratégia da Scania mundial, que selecionou alguns países com potencial de comercialização do produto. O Brasil foi uma escolha lógica: aqui o tamanho do mercado e a importância do segmento de semipesados é gigantesco", relata Santos.



## Características

### P 270 4x2

Opções de cabine.....	CP 14 (simples) e CP 19 (leito)
Motor.....	9 litros de 270 cavalos
Caixa de mudança.....	GR 801 de oito marchas à frente e uma à ré
Eixo dianteiro .....	AM740 – (2x32 – 7,1 t)
Eixo traseiro .....	AD1300 – (7x15 – 11,5 t)
Suspensão dianteira.....	molas com capacidade para 7,1 t
Suspensão traseira.....	molas com capacidade para 11,5 t
Freios principais.....	tambor
Freio-motor.....	241 cavalos
Rodas/pneus .....	295R22,5
PBT (técnico/legal).....	18,6 t / 16 t
PBTC .....	45 t
CMT.....	45 t
Peso em ordem de marcha.....	6,5 t

#### Opcionais:

- Scania Opticruise – Ar-condicionado
- Banco duplo (CP14) – Defletores de ar

### P 270 6x2

Opções de cabine.....	CP 14 (simples) e CP 19 (leito)
Motor.....	9 litros de 270 cavalos
Caixa de mudança.....	GR 801 de oito marchas à frente e uma à ré
Eixo dianteiro .....	AM740 – (2x32 – 7,1 t)
Eixo traseiro .....	ADA1300 + ASA1000 (19 t)
Suspensão dianteira.....	molas com capacidade para 7,1 t
Suspensão traseira.....	ar com capacidade para 19 t
Freios principais.....	tambor
Freio-motor.....	241 cavalos
Rodas/pneus .....	295R22,5
PBT (técnico/legal).....	26,1 t / 23 t
PBTC .....	45 t
CMT.....	45 t
Peso em ordem de marcha.....	8 t

#### Opcionais:

- Scania Opticruise – Ar-condicionado
- Banco duplo (CP14) – Defletores de ar





### Pioneirismo com o **Scania Opticruise**

A Scania é a única montadora a oferecer um caminhão para o segmento semipesado que tem como opcional a caixa de câmbio automatizada. O Scania Opticruise é um importante aliado no desempenho do motorista, o que ajuda a economizar combustível e a reduzir os custos de manutenção.

**Diferenciais** – “Introduzimos na versão 6x2 a suspensão a ar de série. O P 270 é o único do mercado com este diferencial”, afirma Marcel do Prado, engenheiro responsável pelo portfólio de produtos da Scania no Brasil. O modelo traz todos os benefícios de conforto na cabine do motorista, com prático sistema de carga e descarga. “É comum o motorista chegar ao local de desembarque e constatar que a altura do veículo não é adequada. Com o P 270 6x2, o operador poderá selecionar a altura que desejar. A variação poderá ser feita tanto de dentro como de fora da cabine, pois o condutor terá um controle remoto para efetuar essas operações, a curta distância”, explica. A suspensão a ar se concentra em bolsões nos dois eixos traseiros e tem capacidade de 19 toneladas. “Já está mais que provado que a suspensão a ar em caminhões traz inúmeros benefícios para o motorista, para o caminhão e para a carga. É uma tecnologia comprovadamente eficiente nos ônibus há mais de vinte anos”, reforça. A versão 4x2 será produzida, inicialmente, com suspensão a molas, com capacidade para 11,5 toneladas, mas em breve também estará disponível com suspensão a ar. A Scania Brasil iniciou a produção do P 270 em maio deste ano e vem promovendo eventos regionais na rede de concessionárias para demonstração do produto.

**Operações ágeis** – A agilidade na movimentação de cargas, uma das principais exigências do segmento de distribuição, é garantida pelo desempenho do motor, de 9 litros, com potência de 270 cavalos. “O mais importante é que nosso produto apresenta 50% a mais de torque do que o dos concorrentes. Ao dirigir o caminhão, o motorista vai notar sua força propulsora para vencer aclives e não vai precisar acelerar muito o caminhão para tirá-lo do semáforo”, exemplifica. O semipesado vem com caixa de câmbio GR 801, com 8 velocidades e uma marcha à ré, adequada ao transporte de distribuição e proporciona alta segurança, longa vida útil, além de contar com ampla disponibilidade de peças. O diferencial R780 é de construção simples e forte, dimensionado para suportar os altos torques. A Scania disponibiliza três relações de diferencial para cobrir diferentes necessidades de velocidade máxima e econômica.

**Cabine sofisticada** – A cabine leito vem de série para as duas versões, 4x2 e 6x2, e apresenta o conforto semelhante à cabine do caminhão pesado Scania. O banco tem assentos com suspensão a ar, um dos diferenciais da marca. “O motorista de distribuição não necessitará pernoitar, mas normalmente ele tem de aguardar, por longos períodos para fazer a carga e descarga”, observa Prado.

“Outro detalhe de destaque do modelo são as variações disponíveis de entre-eixos, que atendem toda a gama de implementos do segmento de distribuição: baú, frigorífico, tanque, carga seca, etc. A diversidade de comprimentos de chassis atende tanto o transporte de uma carga volumétrica quanto uma carga mais pesada”, explica.

**Custo competitivo** – O P 270 apresenta uma série de benefícios, como cabine leito e Scania Opticruise como opcional, que se pagam na conta final. “O transportador criou o hábito de não apenas analisar o custo inicial da compra, mas de fazer a conta de vida útil do caminhão. E o P 270 oferece o melhor custo operacional do mercado”, afirma.

Para a linha de semipesados P 270 a Scania oferecerá contratos de manutenção preventiva e corretiva nos mesmos moldes das concedidas para caminhões pesados.

**Apresentação** – Durante o mês de maio, a Scania produziu várias unidades do modelo, nas duas versões, para apresentações regionais em todo o País. A Scania irá desenvolver a especificação do caminhão de acordo com a necessidade do consumidor. “Vamos ofertar a quantidade que o mercado demandar”, comenta Prado.

Os grandes centros do País, pela própria configuração do mercado nacional de abastecimento e distribuição, são os que apresentam o maior potencial de compra para o P 270. “Temos uma rede de concessionárias muito bem estruturada em todo o País e estamos preparados para atender às demandas de todas as regiões”, finaliza Marcel do Prado.



## Em 2010, segmento semipesado cresceu o dobro de 2009

O segmento de distribuição e abastecimento tem crescido consideravelmente nos últimos três anos, segundo a avaliação de José Aparecido Pereira, responsável pela Central de Negócios da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores – ABAD, que representa o segmento atacadista do País. “Notamos uma demanda considerável por veículos que se enquadrem na faixa entre 15 e 45 toneladas”, comenta, apontando como potenciais compradores de caminhões semipesados os grandes atacadistas do mercado. “São veículos adequados para percursos com médias distâncias, na faixa de 500 quilômetros”, especifica.

Em 2010, o segmento atacadista distribuidor registrou crescimento real de 8,2% – o dobro em relação ao resultado obtido no ano anterior, e um faturamento de R\$ 151,2 bilhões. O desempenho foi apurado através do Ranking ABAD/Nielsen, realizado com 412 empresas atacadistas distribuidoras do Brasil, e divulgado pela própria ABAD no final do mês de maio deste ano. O setor distribuidor movimenta 4% do PIB nacional e é responsável pelo abastecimento de mais de um milhão de pontos de venda em todo o País, o que corresponde a mais da metade do mercado de consumo brasileiro.

De acordo com dados divulgados pela ABAD, a participação do atacado nas vendas tem permanecido estável e significativa, acima dos 50%, nos últimos seis anos. Em 2010, correspondeu a 52,8% de tudo o que foi distribuído no mercado comercial do país e atendeu a mais de 1 milhão de pontos de venda. “Nos últimos 10 anos, tivemos um crescimento muito grande nessa participação e, agora, observa-se uma estabilização desse patamar. Isso é muito saudável, representa o equilíbrio da cadeia de abastecimento”, afirma Carlos Eduardo Severini, presidente da ABAD.

O ranking apurou que o mercado do interior do País – especialmente nas regiões Norte e Centro-Oeste – ganhou ímpulo com o aumento da renda nas classes C, D e E e o consequente incremento no consumo, tanto em volume quanto em diversidade de produtos comprados. O levantamento é realizado anualmente desde 1995, com o objetivo de fornecer uma radiografia do segmento atacadista distribuidor, a partir de respostas elaboradas pelas próprias empresas. Hoje a ABAD representa mais de três mil empresas de todo o Brasil que comercializam produtos alimentícios industrializados, enlatados, bebidas, produtos de higiene pessoal e de limpeza doméstica, produtos farmacêuticos e de perfumaria, papelaria e material de construção, entre outros.

## “Pensar em caminhão é pensar em Scania”

José Ferrari e seus filhos, José Roberto Ferrari e Romeu Ferrari, foram dos primeiros clientes a adquirir um P 270. Eles são proprietários da Vasos Ferrari, na cidade de Osasco (SP), e utilizam o veículo para transportar vasos e plantas para os Ceasars de todo o Brasil.

### Rei da Estrada – A Scania é tradicional no segmento de pesados. Por que optar por um veículo da marca para este trabalho?

**José Ferrari** – Desde 2000, eu trabalho com um caminhão Scania e quando tive de substitui-lo não pensei duas vezes em adquirir o P 270. Ainda mais agora, com o preço do semipesado tão competitivo.

### Rei da Estrada – Qual foi o grande diferencial na hora de escolher o caminhão?

**José Ferrari** – O transporte de plantas exige cuidados especiais. O caminhão precisa ser macio e não trepidar muito e a suspensão a ar é essencial neste caso. Além disso, quem vai dirigir o veículo é meu filho, José Roberto, e para ele, conforto é fundamental. O P 270 atendeu a todas essas exigências. Ele é confortável, macio e silencioso.

### Rei da Estrada – Você indicaria o P 270 para mais alguém?

**José Ferrari** – Já indiquei para dois amigos que estão prestes a adquirir os veículos. Estou satisfeito. Para mim, pensar em caminhão, é pensar em Scania. Ainda mais agora que podemos contar com a Scania no segmento de semipesados.

# UNIDOS PARA VENCER

Nascida da união de motoristas autônomos de Joinville há 26 anos, a Coopercargo Transportes destaca-se pela versatilidade de serviços prestados



**A**UMENTAR AS OPORTUNIDADES e conquistar um lugar ao sol no mercado de transportes. Foi com este propósito que um grupo de 25 caminhoneiros autônomos de Joinville (SC) se uniu, em 1985, para formar uma cooperativa. Vinte e seis anos depois, a Coopercargo, a Cooperativa dos Transportadores Autônomos de Joinville, possui uma atuação consolidada no setor e reúne mais de 600 cooperados, 780 veículos em operação e três filiais em São Paulo e quatro no Nordeste (Bahia, Pernambuco, Paraíba e Ceará).

“Nossa missão é agregar benefícios aos negócios dos nossos clientes. Assim, na medida em que surgiam novas demandas, abrimos novas filiais para otimizar nosso atendimento”, relata Anacleto Pintarelli, um dos fundadores da Coopercargo e atual presidente da cooperativa. Atualmente, as operações da empresa concentram-se no transporte de eletrodomésticos da linha branca, como geladeiras e fogões, papel, produtos de higiene pessoal e cargas volumosas, com uma média de 2.600 cargas movimentadas mensalmente. Além disso, a Coopercargo atua na movimentação de contêineres que partem e chegam nos portos de Santa Catarina, como os das cidades de Itajaí, São Francisco do Sul, Navegantes e Itapoá, e mais recentemente também no Porto de Suape, em Pernambuco.

A frota é composta por 700 carretas baú, 680 cavalos mecânicos e 80 porta-contêineres. Recentemente, a Coopercargo comprou 40 unidades do modelo P 340 4x2, mas ainda é possível encontrar caminhões Scania das Séries 3 e 4 rodando em perfeitas condições. “Toda a frota pertence aos cooperados, e digo, sem medo de errar, que a Scania lidera em quantidade e qualidade”, afirma.

Para assegurar a disponibilidade dos veículos, a frota passa por um rigoroso programa de inspeção e manutenção. “Há um aparelho inserido no caminhão e, quando programado, o sistema emite um alerta que avisa o motorista que está na hora de realizar a inspeção”, conta Pintarelli. O programa contempla a manutenção ou troca de componentes como freios, pneus e rastreadores. “É uma forma de contribuir com a segurança do motorista e da carga, para que eles cheguem a seus destinos na hora certa”, completa.

**SOLUÇÃO COMPLETA** – Nos últimos anos, a Coopercargo acumulou uma média de 25% de crescimento anual, índice que comprova o desenvolvimento da transportadora. Uma das chaves para tamanho sucesso é a versatilidade dos serviços prestados. Em 2003, a empresa inaugurou o Projeto Mississippi, complexo logístico construído em uma área de 260 mil metros quadrados, que inclui dois galpões voltados para o armazenamento de carga, com serviços de embalagem, estocagem, separação de pedidos, triagem, entre

outros, além da área administrativa. “Alcançamos a redução e a sincronia da estocagem, bem como a velocidade na programação dinâmica da fabricação dos mais variados produtos, permitindo assim ao cliente manter-se focado no seu próprio negócio”, explica Pintarelli.

Outra inovação proporcionada pelo crescimento da cooperativa foi a criação do Redex (Recinto Especial de Despachos Aduaneiros para Exportação) em 2004, utilizado por várias empresas com sede em Joinville. Resultado de uma parceria com a Receita Federal, o Redex é voltado para a movimentação de produtos para exportação, o que trouxe bastante agilidade e sinergia ao processo de desembarque aduaneiro de mercadorias produzidas na região. “A Coopercargo viu neste nicho de mercado uma chance de ir além do transporte, e também encontrar uma solução para todo o transtorno que o nosso embarcador enfrenta. O próximo passo será a implantação de um centro logístico aduaneiro, ou porto seco”, finaliza. •

## Juntos por mais benefícios

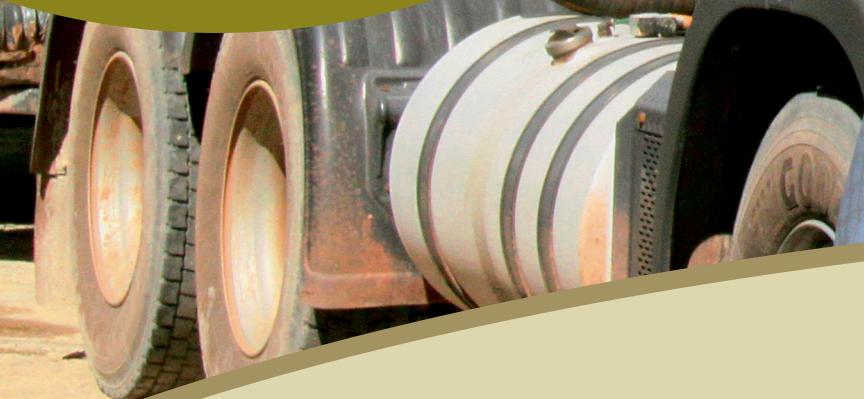
Em seus 26 anos de trajetória, uma das maiores preocupações da Coopercargo é oferecer benefícios que melhorem a qualidade de vida e as condições de trabalho dos cooperados e seus familiares. Além de planos de saúde e seguros de vida, há outras vantagens. O Fundo de Amparo ao Cooperado, ou FAC, é uma delas. Por meio da contribuição mensal a um fundo de ajuda mútua, o cooperado recebe uma espécie de seguro-saúde caso necessite se afastar do trabalho em caso de acidente.

Outra iniciativa foi a criação do Cooper Social, programa de apoio às mulheres que fazem parte da empresa e às esposas dos motoristas. A ideia partiu das mulheres dos cooperados. “O projeto é simples, mas com resultado grandioso, porque promove a união entre as mulheres”, diz o presidente. Nas reuniões semanais, elas promovem feiras e bingos, e aprendem a fazer trabalhos manuais, como bordados e pinturas. “Com o dinheiro arrecadado, elas ajudam os bairros mais carentes de Joinville”, declara.



# PARCERIA FIEL

Preservando uma parceria de qualidade que já dura 18 anos, a Nordal Transportes prevê aumento da frota em 2011



**H**Á 18 ANOS, a Nordal Norte Modal Transportes vem consolidando sua atuação nas regiões Norte e Nordeste do País destacando-se pela qualidade na movimentação de cimento a granel em carretas silo. Pode-se dizer que a empresa colaborou, e muito, com a construção de inúmeros empreendimentos nessas regiões do Brasil. “Fundamos a Nordal em fevereiro de 1993 na cidade de Capanema, no interior do Pará, onde até hoje mantemos nossa matriz. Começamos exclusivamente com o transporte de cimento a granel para a Cibrasa, atual Cimento Nassau, com equipamentos rodoviários tipo silo. Era um mercado que crescia no Pará”, lembra José Ricardo Costa, fundador e diretor da empresa. “Nossa frota era composta de seis caminhões Scania L 112 4x2 atrelados a carretas de três

eixos. A empresa tinha apenas 10 inesquecíveis colaboradores, entre motoristas mecânicos e auxiliares, além de mim e da minha esposa Cristina”, recorda. A expansão da empresa estreou com a abertura da primeira filial em Ananindeua (PA), pouco tempo depois.

Não demorou muito para que novas oportunidades batesssem à porta da transportadora. Para atender à demanda que surgia no Estado vizinho do Maranhão, desde o polo cimenteiro do município de Codó, em direção à capital, São Luís, o empreendedor teve de expandir, pela primeira vez, sua frota de veículos. Foi também uma oportunidade de abrir mais uma filial da empresa em São Luís, onde a Nordal dispõe hoje de instalações próprias no distrito industrial da cidade, movimentando uma frota de 38 veículos entre carretas 3 eixos, bitrens e rodotrens.

Para atender à demanda de clientes, a Nordal abriu uma filial em Aracaju (SE), que

atualmente concentra o maior volume de caminhões em operação. “O Estado de Sergipe surgiu como novo desafio. Sua vocação de suprir parte dos Estados da Bahia e de Alagoas com cimento se encaixou em nossos anseios de crescer junto aos parceiros que nos chamavam a atendê-los”, revela.

Com a marca consolidada no mercado de transporte de cimento, a Nordal continuou sua missão pelo Nordeste brasileiro. Foram abertas mais duas filiais – em Parnamirim (RN), e em Parauapebas (PA). Recentemente, a Nordal instalou mais uma casa da marca em Caaporã (PB). A prática no transporte de cimento construiu o reconhecido *know-how* da Nordal nas operações de carga e descarga.

**NOVO NICHO** – A filial de Parauapebas, no sul do Pará, passou a ser o novo foco de atuação da Nordal, a partir de 2006. Desta vez, Costa apostou na diversificação. A movimentação de





minério de ferro despontou como um novo nicho a ser explorado pela transportadora, e para a qual teria o conhecimento operacional necessário. "Criamos uma sede destinada ao segmento de transporte em mineração para trabalharmos com a Vale. Nossa frota atual em Parauapebas se compõe de caminhões basculantes, próprios para carga de minério. Estamos crescendo nesse mercado e para atender melhor nosso cliente já compramos o terreno que acomodará nossa futura sede na cidade", adianta o executivo.

Hoje a frota total da transportadora tem pouco mais de 140 veículos com idade média em torno dos cinco anos. É composta principalmente por veículos Scania (85%). A empresa trabalha com 222 funcionários. "A tendência à fidelização total à marca é uma realidade, pelas conclusões de melhor performance, após análise de desempenho, consumo, conforto para o motorista o que se traduz em produtividade e

segurança, melhor pós-venda e, ainda por cima, melhor valor residual", detalha Costa.

Para o executivo, os anos de 2009 e 2010 foram de incremento e motivo de pesados investimentos na aquisição de novas unidades para atendimento a uma crescente demanda. "Continua firme a demanda em 2011, porém de forma mais moderada. Contudo, planejamos e calculamos adquirir até o final do ano mais 22 unidades de cavalos mecânicos extrapesados e seus implementos, empregando-os também na renovação", anuncia. "Desejamos também celebrar um número crescente de contratos de manutenção com a Scania, por ter se tornado uma solução prática e econômica facilitando-nos a gestão com maior tempo para dedicação à nossa atividade fim", comenta. "Na verdade, Scania e Nordal andam juntas há muito tempo, as histórias se confundem. Há uma verdadeira cultura Scania na nossa empresa", conclui o construtor de bons negócios. •

**"A atuação de meu filho Ricardo Filho, hoje também diretor da Nordal, é impecável. Ele está totalmente integrado e envolvido com os compromissos da empresa e é auxiliado por uma equipe jovem e comprometida. Essa postura garantirá o sucesso de nossos objetivos"**

*José Ricardo Costa, diretor da Nordal Norte Modal Transportes*

# NOVOS ARES

Em 2012, entra em vigor a nova norma de controle de emissão de poluentes. Boa notícia aos pulmões brasileiros e aos transportadores, que podem contar com a tecnologia Scania SCR para atender à legislação

**S**OMENTE EM 2010 foram vendidos mais de 170 mil caminhões movidos a diesel. Somam-se a este número outros 1,4 milhão que fazem parte da frota circulante brasileira. Haja espaço e também pulmão para acolher todos os gases que saem dos escapamentos desses caminhões. A boa notícia é que, a partir de 2012, o brasileiro começará a respirar melhor. Entra em ação a fase 7 do Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores), uma ação do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente), que tem como objetivo diminuir as emissões de poluentes, causadas por veículos movidos a diesel.

A fase 7 do Proconve equivale à norma europeia Euro 5 e impõe reduções nas atuais emissões de até 80% de material particulado e de 60% no óxido de nitrogênio se comparado à legislação corrente, o Proconve P 5.

Com a implementação do Proconve P 7, a partir de janeiro de 2012, as montadoras terão de estar prontas para comercializar veículos que já atendam à nova norma.

A Scania já está preparada para essa missão: depois de inúmeros testes realizados durante dois anos com caminhões e ônibus, a montadora optou pela tecnologia SCR (*Selective Catalytic Reduction*, ou Redução Catalítica Seletiva) para os motores diesel de ônibus e

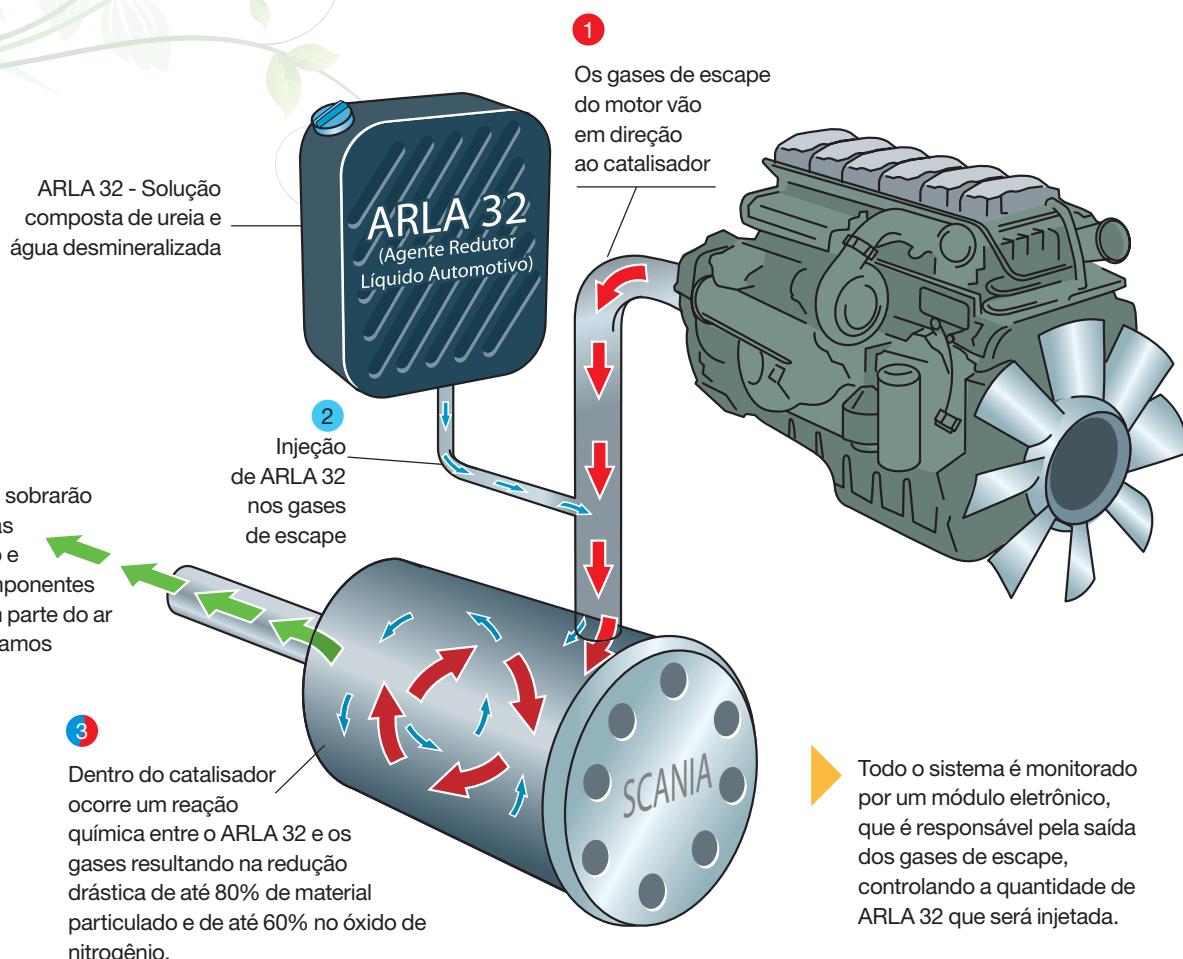
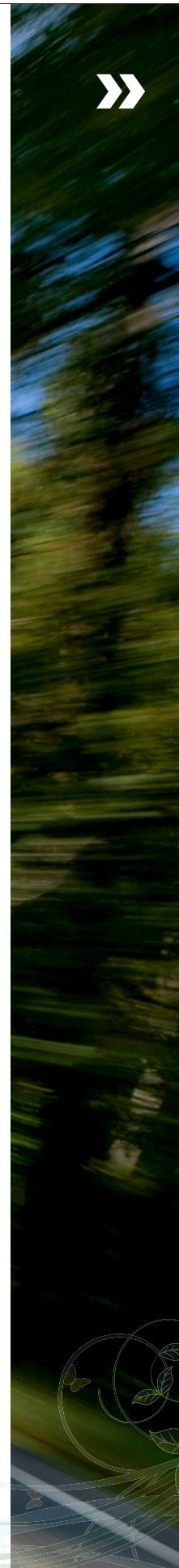
caminhões que fabrica, por demonstrar ser a mais adequada às exigências da nova legislação e a que produz melhores resultados para o motor, para o cliente e para o meio ambiente.

“A Scania SCR é uma tecnologia de pós-tratamento de emissões composta basicamente por um catalisador, que recebe os gases expelidos pelo motor. A esses gases é adicionado um componente denominado ARLA 32, que provocará uma reação química e consequente redução de emissão de partículas poluentes. Optamos por essa tecnologia por que, entre vários testes que foram realizados, foi a que apresentou a melhor adaptação em relação ao custo operacional de nossos caminhões e ônibus”, antecipa Marcel do Prado, responsável pelo portfólio de produtos da Scania no Brasil.

Ao implementar a nova tecnologia, um dos principais objetivos da Scania é manter o atual custo por quilômetro alcançado pelos motores da marca. Hoje, 40% do custo operacional de transporte é derivado do consumo de combustível. “A Scania trabalha fortemente para reduzir esse custo e a tecnologia Scania SCR vai ajudar nesse propósito, porque ao retirar exclusivamente do motor a obrigação de reduzir as emissões – uma vez que essa missão passa a ser compartilhada com o catalisador – será possível manter os baixos índices de consumo de diesel”, avalia.



## Tecnologia Scania SCR



**AÇÃO NO CATALISADOR** — A redução de emissões é alcançada através de um processo bastante simples e, ao mesmo tempo, bem eficiente. Todos os gases de escape do motor vão sair em direção ao catalisador. Antes de chegar ao catalisador, receberão a injeção da substância ARLA 32 (Agente Redutor Líquido Automotivo), uma solução composta de ureia e água desmineralizada. A reação química entre essa substância e os gases vai causar a redução drástica de 80% de material particulado e de 60% no óxido de nitrogênio. Da reação sobrarão apenas o gás nitrogênio e água – componentes que fazem parte do ar que respiramos – para serem expelidos. Todo o sistema é controlado por um módulo eletrônico, que vai monitorar a saída dos gases de escape. Dependendo de como estiverem sendo eliminados esses gases, é alterada a quantidade de ARLA 32 que será injetada no catalisador. A entrada de ARLA no catalisador poderá oscilar, mas a emissão com baixo índice de poluentes será sempre constante.

"Na estrutura interna do motor quase nada mudará. A

principal mudança ocorrerá no sistema do propulsor: uma alteração na central eletrônica, que agora contará com mais um sinal. O módulo eletrônico acoplado ao catalisador vai conversar com todo o veículo para fazer as regulagens de quantidade de injeção de ARLA 32 adequada e, com isso, alcançar as emissões esperadas", diz Prado.

Hoje, os gases são eliminados pelo escape do motor, seguem para um silencioso, e dali são expelidos para a atmosfera. "Com a tecnologia Scania SCR, o veículo conta com alguns novos componentes: o catalisador, em aço inox, o tanque de ARLA 32 – de plástico, colocado no chassi, com capacidade para aproximadamente 50 litros, além de sensores e bico injetor do ARLA 32", relata Prado.

A tecnologia Scania SCR já está em uso nos veículos Scania da Europa desde 2007. Depois da Europa, seguiu para a Rússia e agora chega ao Brasil. Prado conta que a Europa entrará em uma nova fase de emissões a partir de 2014. "Será a Euro 6, que no Brasil corresponderia ao P8, que ainda não tem data para vigorar", antecipa.

## FASES DO PROCONVE NO BRASIL

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
P5		P6*					P7
		P5 / P6*					

PROCONVE	P5	P6*	P7
<b>Material Particulado (g/kWh)</b>	0,10	0,02	0,02
<b>Óxido de Nitrogênio (g/kWh)</b>	5,0	3,5	2,0

(\* A fase 6 do Proconve, equivalente à Euro 4, nunca foi implementada no Brasil. Devido a um acordo de 2008 entre os fabricantes, o País saiu da fase 5 direto para a fase 7.



O tratamento dos gases de escape será feito no catalisador

Desde que foi incorporada aos motores da Scania na Europa, a tecnologia Scania SCR sofreu poucas alterações em sua configuração. “A estrutura do sistema passou por algumas melhorias. Aqui no Brasil estamos fazendo testes desde 2009”, detalha Prado.

Na matriz da Suécia, a Scania mantém mais de 100 especialistas envolvidos com o desenvolvimento e a aplicação do sistema Scania SCR. Enquanto isso no Brasil, atualmente, a montadora monitora caminhões e ônibus que utilizam essa tecnologia. “Já começamos a produzir no Brasil alguns caminhões para testes. O início oficial das vendas será em janeiro de 2012”, diz o executivo.

**MUDANÇA DE HÁBITOS** – E o que muda na rotina do motorista com o novo sistema? A primeira mudança ocorrerá na forma de abastecimento do veículo. “O motorista deverá abastecer o veículo com o diesel correto, o S 50 (com 50 partes por milhão de enxofre), e com o ARLA 32.

Os dois componentes serão distribuídos pelos postos de combustíveis a partir de janeiro de 2012”, orienta. Serão dois tanques independentes. “Haverá, nos postos, dois ou três tipos de diesel: o S 50, o S 500 (nas regiões metropolitanas) e/ou o S 1800 (no interior). A partir de 2013, começará a ser comercializado mais um tipo de diesel no mercado, o S 10 (com 10 partes por milhão de enxofre), que também será adequado para os motores com sistema SCR”, detalha Prado.

O volume do tanque do ARLA é de 50 litros, o que dá uma autonomia de um mil litros de diesel. “O consumo do ARLA irá corresponder a aproximadamente 5% do consumo total de combustível”, estima.

O ARLA 32 tem na fórmula uma ureia técnica, diferente da utilizada hoje para a fabricação de fertilizantes. A composição do ARLA é de 32% de ureia para 68% de água desmineralizada. Prado acrescenta que o ARLA 32 também será comercializado na rede de concessionárias Scania. “Caso o cliente tenha qualquer dúvida sobre a compra do produto, poderá dirigir-se a uma concessionária da rede Scania”, avisa.

A necessidade de abastecimento do ARLA 32 será controlada pelo *OBD* (*On Board Diagnostics*) que mandará o aviso para o painel do veículo (veja box na página 19).

**MANUTENÇÃO FÁCIL** – O cuidado com os novos componentes do caminhão exigirá apenas a manutenção periódica. “Não haverá nenhuma grande alteração, apenas a troca de filtro para o ARLA 32”, diz Prado. Os novos componentes serão instalados no lugar do silencioso. Ao lado, ficará o tanque de ARLA 32. Tudo com acesso fácil. •



## OBD

Os veículos que atenderão ao Proconve P7 passam a contar com um sistema chamado OBD (On Board Diagnostics) para monitorar o nível de emissões. O OBD é a garantia para o transportador e para o motorista de que o veículo não emitirá poluentes em níveis acima do estabelecido pela legislação.

O OBD será responsável pelo monitoramento dos sistemas de injeção, admissão de ar e gases de escape, além do nível do tanque de ARLA 32. Caso os níveis de poluentes estejam acima do permitido, o motorista será avisado através do computador de bordo e por meio de um sinal que poderá ser visualizado no painel do veículo. Nessa situação, o motorista tem até 48 horas para acertar o nível de emissões (com o ARLA 32 ou o diesel correto) ou o próprio sistema reduzirá o torque do motor em até 40%.



## Scania SCR: a melhor opção para motores a diesel

Para o engenheiro Luso Ventura, diretor de Comissões Técnicas da SAE Brasil (Sociedade dos Engenheiros da Mobilidade), a tecnologia SCR configura a melhor opção energética para motores diesel. “É um sistema que apresenta menor custo operacional e melhor consumo de combustível”, avalia. “Se o custo do ARLA 32 no Brasil se equiparar ao atual custo que tem na Europa, certamente seu emprego será muito vantajoso”, observa, salientando que no continente europeu o litro de ARLA 32 e do diesel S 50 têm valores aproximados.

De maneira geral, o especialista avalia que o comprador do veículo deverá pensar nos ganhos que terá de maneira ampla, já que as novas tecnologias de motores acarretarão um custo mais elevado para o empresário, mas também muitos benefícios para a sociedade. “A medida certamente será um enorme benefício

em termos de meio ambiente. O Proconve é um programa que comprovadamente vem reduzindo os poluentes do ar, isso é fato”, ressalta. Ao mesmo tempo, a tecnologia trará mais uma vantagem ao utilizar um combustível com menos enxofre. “Além de favorecer a qualidade do ar, proporcionará menos desgaste para o motor”, diz.

Para Ventura, cada fabricante deverá rever constantemente seus projetos para melhorar ainda mais seus produtos, adicionando a eles outras vantagens. “Com isso, o próprio fabricante poderá oferecer ao cliente mais benefícios no custo operacional do veículo”, explica.

Sobre o abastecimento, Ventura acredita que os postos de combustível irão se adaptar. “É apenas uma questão de tempo”, finaliza.

# SEMPRE NA ESTRADA

Com mão de obra e peças a um valor fechado, os Pacotes de Serviço resultam em economia ao transportador e disponibilidade da frota



## PACOTES DE SERVIÇO



### O que é?

Por um único valor, o pacote inclui peças e mão de obra para a preventiva ou corretiva de determinado componente.



### Por que trazem economia?

Antes, se o cliente necessitava revisar um componente, era necessário comprar item por item. Com os Pacotes, ele compra o kit de peças e a mão de obra com uma economia que pode chegar a até 40%.



### Por que garantem a disponibilidade da frota?

Com peças Scania e mão de obra especializada, o veículo continuará funcionando em perfeitas condições. Além disso, os Pacotes trazem agilidade à execução do serviço, fazendo com que o veículo fique o menor tempo parado à espera da manutenção.



**“A vantagem é o preço reduzido, porque sai mais barato comprar o pacote fechado do que negociar item a item”**

Ademir da Silva, supervisor de manutenção da Transportadora Veronese



#### Quais as vantagens?

- Economia na manutenção
- Execução do serviço por mão de obra especializada
- Uso de peças Scania com um ano de garantia
- Atendimento emergencial do Scania Assistance
- Aumento da vida útil do veículo

#### CONHEÇA ALGUNS PACOTES DISPONÍVEIS:

(com valor de mão de obra fixo em todas as Casas Scania do Brasil)

##### Caminhões Rodoviários

- Pacote de reparo do cilindro escravo (Série 4)
- Pacote de reparo do radiador de óleo (P, G e R e Série 4)
- Pacote de reparo do turbocompressor (P, G e R e Série 4)
- Pacote para o bolsão de ar do caminhão (P, G e R e Série 4)

Precos Fixos  
Peças +  
Mão de Obra

**C**OM LUCROS APERTADOS e custos altos com combustível, uma opção para o transportador economizar quando o assunto é manutenção são os Pacotes de Serviço da Scania, disponíveis em toda a rede de concessionárias desde 2007. Segundo o conceito de peça instalada, os pacotes oferecem a um único preço peça e mão de obra com uma economia que pode chegar a 40%.

Desde de que foram lançados, o número de Pacotes de Serviço só tem aumentado. Atualmente, são 62 ofertas exclusivas para caminhões ou ônibus, além de itens comuns aos segmentos. “A novidade é que, destes 62 pacotes, aqueles que detectamos como os mais frequentes agora possuem preço único de mão de obra em todo o território nacional”, afirma Roberto Leoncini, diretor geral da Scania no Brasil. “É mais uma vantagem para o cliente, que não precisa mais negociar o valor da mão de obra. Isso se traduz em mais agilidade para a execução do serviço, que sempre segue o tempo determinado pela Scania”, ressalta.

**ECONOMIA** – A melhoria na rentabilidade é outro fator apontado pelos clientes como um dos benefícios trazidos pela compra dos Pacotes de Serviço para a manutenção preventiva e corretiva da frota. “A vantagem é o preço reduzido, porque sai mais barato comprar o pacote fechado do que negociar item a item”, afirma Ademir da Silva, supervisor de manutenção da Transportadora Veronese, especializada no transporte de líquidos inflamáveis.

Há cerca de seis anos, a empresa passou a direcionar a manutenção da frota para as Casas Scania e, desde o lançamento dos Pacotes de Serviço, a transportadora tem utilizado a modalidade para as manutenções preventivas e corretivas da frota, composta por 250 caminhões, sendo 70% Scania.

De acordo com Silva, a transportadora levou em conta a qualidade e disponibilidade de peças, além da mão de obra especializada. “No nosso ramo, prazo é algo muito importante. Um avião não pode ficar parado no aeroporto porque o combustível ainda não chegou. Também fazemos rotas longas em regiões de serra e estrada ruim. Por isso, as revisões do caminhão têm que estar em dia e também não podemos perder tempo na oficina”, conta.

Com sede em São José do Rio Preto, a 415 quilômetros de São Paulo, a Transportadora Veronese faz o transporte de gasolina, diesel, etanol e querosene de aviação. Atualmente, são 12 filiais em São Paulo, Minas, Mato Grosso, Goiás e Mato Grosso do Sul e cerca de 15 milhões de quilômetros rodados todos os anos.

# A força do norte paranaense



Depois da região metropolitana de Curitiba, Londrina e Maringá são as cidades mais ricas do Paraná, resultado da diversificação na economia

**C**OM POSIÇÃO ESTRATÉGICA em relação ao Mercosul, o Paraná possui a quinta maior economia do País. O agronegócio, juntamente com a produção industrial, são as locomotivas da economia paranaense, que hoje contribuem com 6% do PIB nacional.

Localizadas no norte paranaense, Londrina e Maringá são ótimos exemplos do desenvolvimento do interior do Paraná. Apesar de relativamente novas – foram fundadas nas décadas de 1930 e 1940 por brasileiros que buscavam terras baratas, onde posteriormente também chegaram imigrantes japoneses, alemães e italianos –, as duas cidades possuem as maiores populações do interior do Estado e são as maiores economias paranaenses depois da região metropolitana de Curitiba.

Para o transporte rodoviário em geral, é justamente aí que as oportunidades se encaixam. Com economias voltadas para o agronegócio, indústria e prestação de serviços, as duas cidades do norte do Paraná oferecem oportunidades para o transportador.





## NOVOS DESAFIOS

A força do agronegócio aliada ao crescimento industrial faz transportadoras de outras regiões voltarem os olhos para o Paraná. No final do ano passado, o empresário Mário Luft, presidente do Luft Logistics – um dos maiores grupos de serviços logísticos da América Latina, com matriz em São Paulo – comprou a Viação Garcia, empresa fundada há 76 anos em Londrina (PR), e que atua no Paraná, São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Rio de Janeiro.

“Trabalhar no Paraná representa uma oportunidade de participar de um setor que tem crescimento acima da média. Além da produção industrial que se desenvolveu muito, temos um tripé fortalecido na economia do Paraná, que é o agribusiness. Temos terras férteis, com lavouras tecnicamente bem instaladas, agricultores orientados para melhor produção. Isso é determinante na geração de todo um processo sequencial de sucesso e crescimento”, reconhece Luft.

Aberto a desafios, ele analisou o histórico da Garcia e vislumbrou um ótimo negócio: a empresa tem 577 ônibus, 140 veículos de encomendas e cargas, 35 garagens, transporta 1,2 milhão de passageiros por mês, atua em uma região economicamente interessante com mais de 2,8 milhões de habitantes e tem linhas com quilometragem média de 500 quilômetros.

Em menos de um ano sob novo comando, a Garcia adquiriu 200 ônibus modernos, equipados com os mais avançados itens de conforto e segurança. Dentro da proposta de inovação, a Garcia lançou o serviço Leito BUSiness, que oferece leito-cama para ida e volta no mesmo dia para atender clientes com compromissos rápidos na capital do Paraná. É o principal diferencial para concorrer com as companhias aéreas.



**“Trabalhar no Paraná representa uma oportunidade de participar de um setor que tem crescimento acima da média”**

*Mário Luft, presidente do Luft Logistics*

A Garcia agrega ainda as viagens Ouro Branco e Princesa do Ivaí – as três juntas são responsáveis pelo transporte de 39% dos passageiros do Paraná. Também faz parte do grupo, a Garcia Tur, que está em evolução, e a Garcia Cargas, que opera nos Estados do Paraná, São Paulo, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul com uma frota de 105 veículos. O mais recente serviço é o Garcia Express para o transporte de encomendas de rodoviária para rodoviária.

“Queremos completar a condição de maior participação em serviços e para tal iniciamos fretamentos eventuais, contínuos e viagens de turismo”, sentencia Luft, incansável aos 67 anos de idade e animado com a projeção de crescimento de 7,5% nos negócios da Garcia em 2011.



Cláudio Adamuccio,  
presidente do G10

## UNIR PARA CRESCER

Com a proposta de impulsionar a troca de *know-how* e melhorar o poder de barganha com o cliente e o fornecedor, dez transportadoras independentes se juntaram no ano 2000 no Paraná, formando o G10. Hoje, a proposta pioneira no Brasil se mantém, porém o número de empresas foi reduzido para cinco: Transpanorama, Transfalleiro, Cordioli Transportes, Rodofaixa Transportes e VMH Transportes.

Juntas, elas administram o G10 Transportes, G10 Logística e Serviços de Transporte e G10 Autoposto. Com matriz em Maringá, o grupo tem filiais em Rondonópolis (MT), Maracaju (MS) e em Araçatuba/Cubatão/Limeira (SP).

Começaram transportando apenas grãos, mas hoje este segmento responde por 50% dos negócios do grupo, que carrega em torno de 1,5 milhão de toneladas por safra. As cinco empresas são consideradas as primeiras do País no transporte de grãos em tonelada por quilômetro rodado. Com cem grandes clientes e cerca de mil caminhões, o G10 faz operações de longa distância em todo o Brasil, percorrendo uma média de 130 milhões de quilômetros/ano.

Nos últimos anos, o grupo vem diversificando os segmentos como forma de agregar valores às operações. "Até 2004, tínhamos só graneleiros. Em 2005 começamos com tanques (para granéis líquidos), em 2007, baús (defensivos agrícolas e outros), em 2009, canavieiros (cana-de-açúcar) e em 2010 as caçambas (açúcar e outros)", lembra Cláudio Adamuccio, presidente do grupo, que projeta um crescimento de 20% no faturamento deste ano em comparação a 2010.

Para Adamuccio, o transporte rodoviário no Paraná "vai muito bem". "É uma região exportadora de transporte. As transportadoras atendem o Estado e muito além dele", observa.

## TRADIÇÃO EM CARGAS LÍQUIDAS

O transporte de cargas líquidas nacional tem no Paraná uma empresa considerada referência no segmento. A Rodoviário Matsuda, de Maringá, transporta desde alimentícios até combustíveis. Criada em 1956 por Teruo Matsuda, a empresa começou carregando café com apenas um caminhão e depois passou a transportar combustíveis inicialmente para atender a um posto de gasolina da família.

Hoje são 170 veículos próprios e mais 130 equipamentos arrendados. Operam em todo o Brasil, com licença para atuar também no Chile, Paraguai, Uruguai e Argentina. Alguns dos produtos transportados são a gordura vegetal hidrogenada, a glucose e o açúcar líquido, que requerem caminhões com tanque inox, isolamento térmico de poliuretano, serpentina, relógio de pressão e temperatura. Eles atendem à maiores empresas do País e também possuem tanques próprios para o carregamento de asfalto e gás.

"Atendemos em qualquer lugar do Brasil. No ano passado, a seca impediu os navios de levarem combustível para a região de Rondônia e nós fizemos o transporte para lá", conta Nelson Matsuda, que administra os negócios do grupo juntamente com o irmão Futoshi Matsuda, ambos filhos do fundador Teruo Matsuda, já falecido. Apenas a frota própria roda em média 24 milhões de quilômetros por ano. Para este ano, a família prevê um faturamento 12% acima de 2010.



Nelson e Futoshi Matsuda, proprietários da Rodoviário Matsuda



## EXCELÊNCIA NO TRANSPORTE DE COMBUSTÍVEL E ASFALTO

No mercado desde 1968, a Transpetrol, de Londrina, especializada em transporte de óleo combustível e asfalto, apostou no atendimento com fidelidade, na melhoria contínua dos serviços e na oferta do melhor custo para enfrentar a concorrência no segmento. "Os nossos princípios envolvem a segurança, os cuidados com o meio ambiente e a qualificação de nossos motoristas", afirma Geraldo Fernandes Júnior, diretor comercial da empresa, que prevê um crescimento de 20% no faturamento no segundo semestre de 2011.

A Transpetrol possui 33 conjuntos (cavalo/carreta) implementados com tanques térmicos, totalmente renovados, que transportam óleo combustível e asfalto para a indústria, atuando em todo o Brasil, mas principalmente nos Estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Santa Catarina.

Cada conjunto percorre aproximadamente 10 mil quilômetros por mês, transportando em média 360 toneladas por veículo/mês. O óleo combustível é carregado nas principais refinarias do País (Araucária, Paulínia, São José dos Campos, Betim) para a indústria. Os asfaltos também são carregado nessas refinarias, além das bases do grupo Betunel Asfaltos – um dos principais clientes da Transpetrol – nas cidades de Apucarana, Jacarezinho, Ribeirão Preto e Cuiabá.

### P. B. Lopes: futuro promissor

A P. B. Lopes, concessionária Scania em Londrina e Maringá, obteve crescimento de 65% na venda de caminhões e ônibus entre 2009 e 2010 e espera manter o mesmo volume em 2011. No setor de peças, a elevação esperada para este ano é de 21% e nos serviços de 26%.

Com a produção de grãos em alta e a tendência de aumento no faturamento do setor, houve crescimento nas vendas de caminhões no Brasil, especialmente da última safra para cá. Na avaliação de José Henrique de Souza Gomes, diretor da P. B. Lopes, a facilidade de crédito e a maior rentabilidade do frete agrícola estimularam as vendas de veículos pesados no Paraná. Mesmo com o aumento dos custos provocado por itens como diesel e pedágio, os transportadores responsáveis pelo escoamento da safra terão rentabilidade maior neste ano.

"O Brasil está produzindo. Diante de uma estabilidade econômica, o empresário se sente motivado a renovar a frota", afirma Gomes.

A P. B. Lopes tem hoje 380 funcionários, sete filiais e três postos avançados de serviços.



## PARANÁ



### CAMINHÕES

- A frota de caminhões no Estado é de 280 mil veículos.



### AGRONEGÓCIO

- Na safra de verão 2010 /2011 o Paraná contabiliza a colheita de 15,4 milhões de toneladas de soja, a maior safra já produzida desde que o Estado iniciou o plantio do grão, na década de 70.
- O Paraná é o segundo maior produtor de soja do País, superado pelo Estado do Mato Grosso, mas detém na safra 2011 a liderança no índice de produtividade da cultura, com um rendimento de 3.365 kg/ha.



### INDÚSTRIA

Com taxas de crescimento superiores ao restante do País, é descentralizada e alcança todo o Estado. Destaques para:

Automobilística e autopeças, máquinas e equipamentos, alimentícia, móveis e papel.



### EXPORTAÇÕES

Complexo soja (21,65%), carnes – bovinas, aves e suínas (15,57%), materiais de transportes (13,12%), cereais (8,09%).



### IMPORTAÇÕES

Materiais de transportes (19,64%), mecânica (16,89%), produtos químicos (16,75%), petróleo e derivados (13,51%).

### CIDADES COM MAIOR PIB:

- 1º Curitiba
- 2º Araucária
- 3º São José dos Pinhais
- 4º Londrina
- 5º Foz do Iguaçu
- 6º Maringá
- 7º Ponta Grossa

### Londrina

População: 724.570 habitantes  
PIB per capita: R\$ 15.961

### Maringá

População: 540.477 habitantes  
PIB per capita: R\$ 14.835

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES), Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) e Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) e Denatran.

# Um século de evolução



Em 100 anos de ônibus Scania no mundo, não é apenas a data que é celebrada, mas todo o seu contínuo processo de transformação que levou a montadora a ser um dos principais nomes quando o assunto são os veículos comerciais



**1911** – A nova empresa, resultado da fusão da Scania-Vabis, lança o primeiro ônibus com motor construído na Suécia, o "ônibus Nordmark".



**1922** – O ônibus foi o resultado de uma colaboração com o serviço de correios sueco. Ele era utilizado em zonas pouco povoadas no norte da Suécia. No inverno, eram utilizados patins na parte

danteira e lagartas na parte traseira. Produzido durante o resto da década, este novo modelo conseguiu quebrar o isolamento, nos meses de inverno, de várias regiões remotas. Foi também o início da produção contínua de ônibus para a empresa.



**1932** – Nesse ano, as vendas de ônibus ultrapassaram as vendas de caminhões. Aumenta a necessidade de maior capacidade de passageiros. A Scania-Vabis lança o "ônibus Bulldog" – um passo pioneiro em eficiácia, graças a um design funcional.



**1948** – A Scania-Vabis exporta os primeiros ônibus para o Brasil. Foi um passo fundamental para que a montadora também passasse a exportar caminhões em 1951, resultado do acordo de importação com a empresa brasileira Vemag. A montagem de chassis começou em 1957, e a fábrica da Scania-Vabis em São Paulo foi inaugurada em 1959.



**1959** – Nesse ano, o B75 torna-se o primeiro ônibus fabricado e comercializado pela Scania-Vabis no Brasil. É uma história de pioneirismo: podia receber carrocerias urbanas ou rodoviárias, simples ou sofisticadas, e apresentava inovações como a primeira direção hidráulica brasileira, freios pneumáticos e caixa de câmbio sincronizada (cinco velocidades), além do motor dianteiro com 150 cavalos, o mais potente de época. A suspensão era feita por molas metálicas.



**1962** – Já com a nova fábrica instalada em São Bernardo do Campo, a Scania lança o B76 em 1962. Inovação foi a marca desse ônibus: ele foi o primeiro no Brasil a ter direção hidráulica e freios pneumáticos, além de novamente a maior potência do mercado, de 195 cavalos.

**1968** – Surge o B110, o primeiro ônibus no Brasil a ter motor turboalimentado de 285 cavalos. Outra novidade foi a suspensão pneumática no eixo traseiro, o que aumentou bastante o conforto dos passageiros.

**S**EJA BEM-VINDO PARA CONHECER o centenário do ônibus da Scania. A data também representa a unificação de duas empresas suecas que seguiam independentes até se fundirem em 1911 – Scania (Maskinfabriksaktiebolaget Scania i Malmö) e Vabis (Vagnfabriks-Aktiebolaget i Södertälje) – dando início a um singular capítulo da história automobilística mundial. Naquele começo de século 20, a necessidade por transporte de pessoas e cargas exigia veículos que cumprissem a missão de transpassar a, então incipiente, rede de estradas e vias urbanas que contavam com constantes dificuldades, como falta de pavimento, excesso de buracos, lamas nos períodos chuvosos e neve no inverno. No caso do transporte coletivo de passageiros, o que existia de meios para deslocamentos podia ser traduzido em bondes de tração animal, carruagens (denominadas também de ônibus) e alguns modelos que já promoviam a autotração, como os ônibus a vapor e ainda movidos por motor de combustão.

A Scania-Vabis, cujo símbolo era representado por um grifo (animal mitológico com cabeça e asas de águia em um corpo de leão), protagonizou um momento especial para a Suécia quando apresentou em 1911 o seu primeiro ônibus movido a motor de combustão e ainda identificado pela rusticidade em sua construção, encomendado para realizar o transporte de pessoas em uma área denominada Nordmark e com o objetivo de melhorar as comunicações com as ferrovias e outras vias de tráfegos.

O precursor veículo era configurado com 12 assentos cobertos com pele de alce, rodas de borracha maciça, baixa velocidade, chassi de caminhão, transmissão por correntes (motorização de 34 HP), produzia um incrível barulho que assustava os cavalos que cruzavam com ele pelas estradas

e um curioso fato de o motorista ser um galanteador e que causava ciúmes nos fazendeiros da época, motivo pelo qual acabou levando algumas surras.

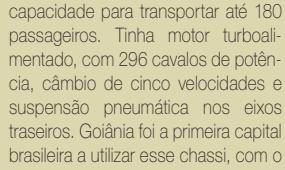
Mas foi somente a partir dos anos de 1920 que a verdadeira oportunidade para o ônibus teve seu princípio em forma de escala de produção com o desenvolvimento de modelos adotando ainda os antigos projetos dos veículos, porém com adaptações já condizentes com o passar dos anos. Soluções para propiciar maior conforto e melhor desempenho dos modelos saíram do papel através de ideias e projetos da área de engenharia da Scania-Vabis, como por exemplo, um novo tipo de molejo em seus chassis, chamado de progressivo, patenteado pela montadora e que melhorou significativamente o conforto aos passageiros, isso ainda em 1923.

O tempo passou e muita coisa mudou. Dos tipos de veículos que ainda pareciam um caminhão adaptado, uma verdadeira metamorfose aconteceu nas décadas seguintes com o lançamento de uma grande variedade de modelos e séries de ônibus capazes de acomodar um número maior de passageiros. A combinação de chassis e carrocerias veio para modificar a maneira de se transportar, com a preocupação em promover conforto, segurança, robustez e desempenho, seja em operações urbanas ou rodoviárias.

Os motores receberam total atenção em seus desenvolvimentos. Das menores potências, até as mais altas, atendendo ao requisito básico tão desejado pelo operador – custo/benefício adequado ao seu negócio. Outra inovação foi disponibilizar em seus chassis com motorização traseira, ainda nos anos 50, a direção hidráulica, um conforto extra ao motorista, além da primeira suspensão pneumática que aliviava o quadro dos ônibus dos choques ocasionados pelo pavimento e que também proporcionava mais conforto interno.



**1972** – Nesse ano, a Scania passou a fabricar em terras brasileiras um ônibus totalmente novo, o BR115, o primeiro no País a ter motor traseiro, que contava com 215 cavalos de potência. Tinha suspensão metálica nos dois eixos, com opção pneumática, e já oferecia a possibilidade de montagem do bagageiro passante, sem longarinas, nas carrocerias.



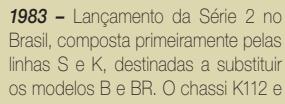
**1977** – A Scania lança no Brasil o primeiro articulado urbano, o B111 RS. Comportava carrocerias com até 18 metros de comprimento e tinha



capacidade para transportar até 180 passageiros. Tinha motor turboalimentado, com 296 cavalos de potência, câmbio de cinco velocidades e suspensão pneumática nos eixos traseiros. Goiânia foi a primeira capital brasileira a utilizar esse chassi, com o



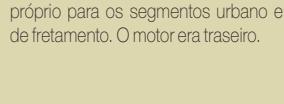
qual também houve experiências de montagem de carrocerias rodoviárias.



**1983** – Lançamento da Série 2 no Brasil, composta primeiramente pelas linhas S e K, destinadas a substituir os modelos B e BR. O chassis K112 e



o S112 se distinguiram dos anteriores em termos de quadro, suspensão, diferencial, sistema direcional, freios e pelo motor de 11 litros com intercooler. O primeiro chassis rodoviário com terceiro eixo original de fábrica também foi produzido pela Scania. Era o modelo K112 T, destinado às carrocerias do tipo high deck.



**1988** – Apresentação do primeiro ônibus urbano brasileiro com dois andares. Era montado sobre o chassis K112, com direção hidráulica, freio e estacionamento pneumáticos e motor de 203



cavalos. Com encarroçamento Thamco, o veículo foi operado pela extinta CMTC de São Paulo, que pretendia imitar os double deckers londrinos.

**1990** – A Série 3 foi o lançamento brasileiro que marcou o ano de 1990. Era formada pelos chassis K e KT, S e SAL (articulado). Precedeu, em pouco tempo, o lançamento do chassis L113, próprio para os segmentos urbano e de fretamento. O motor era traseiro.

## Tecnologia Ambiental

A Scania foi a responsável por introduzir no mercado diversas inovações, como, ainda nos meados do século 20, quando construiu algumas unidades de trólebus para operar na capital sueca, Estocolmo. Mas ela foi mais longe e no final de 1970 iniciou suas pesquisas com combustíveis renováveis – biodiesel e etanol –, com experiência também em motores propulsionados a gás natural ou biogás. Porém, foi no etanol que a montadora teve seu grande mérito ao possuir em linha de produção chassis de ônibus movidos pelo combustível verde. No Brasil, os primeiros 60 ônibus já são um marco ambiental no transporte que sinaliza um novo conceito de sustentabilidade no ambiente urbano.

E, seguindo a remodelação que sofre atualmente o transporte coletivo nas cidades, a Scania investe incessantemente na oferta de veículos para sistemas inteligentes, como o BRS (Bus Rapid Service), no Rio de Janeiro (RJ), e BRT (Bus Rapid Transit), em Curitiba (PR), com chassis convencionais e articulados para atender à alta demanda de passageiros. Já no setor rodoviário, a marca tem em seu portfólio produtos que respondem às mais diferentes categorias de serviços (turísticos e em linhas regulares).

“A participação do Brasil nessa trajetória é importíssima. O primeiro veículo da Scania importado para o País foi um ônibus. Esse veículo foi responsável por abrir as portas para a marca no Brasil e a ajudou a tornar-se referência em caminhões, ônibus e motores”, afirma Sven Antonsson, presidente da Scania na América Latina. ●



## Os personagens

Alguns dos principais empresários de ônibus do Brasil, bem como representantes da indústria brasileira de carrocerias, estiveram reunidos no mês de maio, na sede da Scania em São Bernardo do Campo (SP), para um almoço comemorativo do centenário do primeiro ônibus.

A finalidade foi prestar uma homenagem a quem acompanhou e ajudou na evolução e no sucesso dos ônibus Scania em terras brasileiras.

“É ótimo comemorar os 100 anos de ônibus ao lado daqueles que fizeram e fazem a história. Sem o apoio dos nossos clientes não seríamos o mercado número um da Scania em ônibus”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

A Gontijo, maior frotista de ônibus Scania em todo o mundo, foi uma das empresas presentes no evento. “A Scania nos ajudou a crescer. Acreditamos na marca porque ela nos apoia com as melhores soluções em transporte para atender às diversas regiões do País”, afirma Washington Coura, diretor da Gontijo.

**1998** – O conceito modular, incluindo a padronização dos componentes mecânicos, foi a principal característica dos chassis Scania da Série 4, lançados em 1998. Eram chassis ainda mais modernos, que naquele momento incorporavam toda a tecnologia dos produtos feitos pela montadora na Suécia. Os motores eletrônicos representaram um grande salto tecnológico, responsáveis pela sensível diminuição das emissões de poluentes.

**1999** – Foi apresentado pela montadora o primeiro ônibus urbano brasileiro dotado de piso baixo, destinado a facilitar o embarque e desembarque dos passageiros, especialmente os

mais idosos. O modelo foi denominado L94 UB.

**2001** – Outro ônibus que se antecipou à legislação vigente foi lançado em 2001: o L94 IB 6x2\*4, com 15 metros de comprimento e um inédito terceiro eixo direcional, com a finalida-



de de economizar pneus e facilitar as manobras em curvas e esquinas nas cidades. Por sua grande capacidade, foi apresentado como alternativa mais econômica tanto aos urbanos comuns como aos articulados.

**2008** – É lançada a Série K, que prioriza, além dos conceitos de conforto e segurança, aspectos que contribuem para uma condução segura e econô-



mica, custos operacionais reduzidos e baixa manutenção. Os chassis reúnem todas as vantagens proporcionadas pela tecnologia automotiva, com destaque para o Controle Eletrônico de Nível/ELC, sistema que controla a suspensão a ar e ajusta o nível do chassi, compensando as irregularidades do terreno. As potências variam de 270 a 420 hp.

**2009** – Nesse ano, a Scania relança no mercado brasileiro a Série F, chassis com motor traseiro para atender às condições mais adversas, não importando se o pavimento está em boas ou más condições. Os chassis da Série F trazem uma série de características inovadoras, que foram adicionadas para tornar o trabalho do motorista mais fácil.

Por exemplo, a nova coluna de direção com ajustes pneumáticos – ergonomia ideal para os motoristas de diferentes estaturas – e os pedais suspensos, tornam a condução mais segura e confortável por promover a utilização correta dos músculos da perna.

**2010** – Uma saída inteligente, principalmente agora que o Brasil começa a se preparar para a Copa de 2014, é o sistema BRT, corredores exclusivos para ônibus que dão mais rapidez para a mobilidade de passageiros. A Linha



Verde, de Curitiba, no Paraná, é um modelo de BRT que deve ser seguido em outras cidades. Lá, rodam ônibus Scania K310 8x2 articulados, considerados os maiores Scania de todos

os tempos. Com comprimento de até 20,30 metros, têm capacidade de transportar até 186 passageiros.

**2011** – Com inovação e pioneirismo, a Scania tornou-se o primeiro fabricante a oferecer ônibus movidos a etanol, combustível 90% menos poluente que o diesel. Depois de três anos de



testes na região metropolitana de São Paulo, a cidade de São Paulo recebeu, em maio, 50 ônibus do modelo K 270 4x2. Mas isso não é nenhum novidade para a Scania, já que desde 1990 ela produz ônibus a etanol em escala comercial na Europa. Hoje, são mais de 800 carros desse tipo rodando por lá.



# SONHO REALIZADO

Fernando Pitanga, o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil 2010, compra seu primeiro caminhão e passa a trabalhar como agregado



**O**DIA 23 DE MAIO DE 2011 vai ficar para sempre na memória de Fernando Pitanga, vencedor da última edição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Foi naquela data que ele recebeu as chaves de seu tão sonhado caminhão próprio, um Highline 420, na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). “Lembro-me das noites que passei rodando, o caminhão parado na estrada, as horas para descarregar. Tudo o que eu fiz, fiz porque acreditava na profissão. Mesmo com as dificuldades, eu sempre repetia ‘um dia, eu vou vencer’ e me apeguei a Deus. É a realização de um sonho, valeu a pena ter insistido”, afirmou o motorista, bastante emocionado.

O negócio foi viabilizado pelo Scania Banco e pelo Super Zerado, o programa de seminovos e usados da marca. O veículo, ano 2008, foi financiado em 60 meses através do Procaminhoneiro Usados. “A modalidade mais barata de financiamento disponí-

vel no mercado é a linha Procaminhoneiro do BNDES, que possui um custo bastante atraente. Ela se encaixa perfeitamente ao motorista autônomo, que está crescendo em sua vida profissional”, explica Roberto Martins, diretor do Scania Banco.

Com pouco mais de 100 mil quilômetros rodados, o veículo fazia parte do acervo do Super Zerado e teve mais de 140 itens revisados, além de receber pneus novos. “Por essa revisão, o caminhão tem uma classificação que chamamos de *premium*, o que garante a ele seis meses de garantia no trem de força e um valor de mercado de aproximadamente 10% acima da média”, afirma Sílvio Sant’Anna, gerente de seminovos e usados da Scania no Brasil.

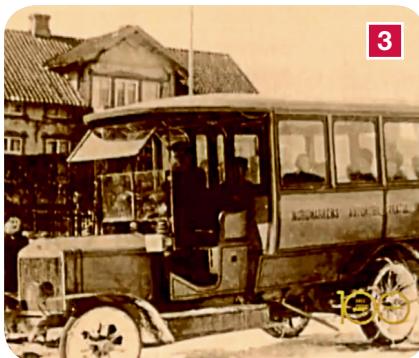
## Futuro pela frente

Com experiência de 15 anos de estrada, Pitanga era motorista da Transportadora Henrique Stefani há cerca de um ano e trabalhava com o transporte de oxigênio

pelo Nordeste. Agora, Pitanga deixa de ser funcionário para tornar-se agregado da mesma empresa. “É motivo de orgulho ter o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil trabalhando conosco, por isso estamos dando todo o apoio. Ele é uma referência para os nossos outros motoristas”, diz Luciano Chagas, gerente de projetos e novos negócios da Henrique Stefani.

Agora, Pitanga passará a transportar produtos químicos de Camaçari, na Bahia, a São Paulo. Por se tratar de uma rota mais longa, passará mais tempo fora de casa. Apesar da saudade da família – agora ele deve passar 15 dias na estrada –, ele garante que viaja tranquilo. “Este é um caminhão Highline, teto alto, com um espaço diferenciado para o motorista. O conforto é ainda maior com o ar-condicionado e o freio Scania Retarder”, afirma Pitanga, que para agregar-se criou a Rodoviário São Bento – uma homenagem ao santo de devoção. •

O conteúdo na internet da Scania está cheio de informações e novidades sobre a marca. Além dos assuntos abordados nesta edição da Rei da Estrada, saiba o que foi destaque na rede nas últimas semanas:



Confira também:



### Blog da Scania

Curiosidades, lançamentos, veículos que fizeram história, séries especiais do Rede Scania na TV: você encontra tudo isso e muito mais no Blog da Scania. Acesse [www.blog.scania.com.br](http://www.blog.scania.com.br) e deixe seu comentário.



### Youtube

Perdeu algum programa do Rede Scania na TV? Não tem problema. Acesse o canal no Youtube e assista a todos os programas que já foram ao ar:

[www.youtube.com.br/RedeScaniaTV](http://www.youtube.com.br/RedeScaniaTV)

## Parcerias

### Ass Turismo

Desde junho, a curitibana Ass Turismo leva seus passageiros em um K 380 8x2, com carroceria Marcopolo Paradiso DD 1800 e diferenciais como banco de couro, wireless e sala de jogos. Cliente da Battistella São José dos Pinhais (PR), a empresa de fretamento possui outros 11 ônibus, 90% Scania.



### TGL

A TGL Transportes Gerais aumentou a frota com a compra de dois R 440 Highline 6x4 com ar-condicionado na Suvesa, de Eldorado do Sul (RS). Agora, são nove caminhões, 100% Scania, atrelados a bitrens para o transporte da produção de grãos de Luís Eduardo Magalhães, no oeste baiano, um dos mais importantes polos do agronegócio do Brasil.



### Acácia Transportes

A Acácia Transportes acaba de receber um R 420 Highline 6x4 para o transporte de grãos de Sidrolândia (MS). No ano passado, a empresa foi a primeira da região a comprar um caminhão com cabine R, um R 420 6x4. Satisfeita com a performance do veículo, a empresa comprou seu segundo Scania na P.B. Lopes de Campo Grande (MS).



### Strack Transportes

A Strack Transportes reafirmou a parceria com a Casa P.B. Lopes, de Campo Grande (MS), com a compra de três G 420 4x2 com 3º eixo no decorrer dos últimos meses. Os veículos se juntam aos outros nove caminhões da frota para o transporte de grãos na região de Sidrolândia (MS). Arlindo Strack, sócio-proprietário, também é o atual presidente da Cootransidro (Cooperativa de Transportes de Sidrolândia).



### Transportadora Presidente

A Transportadora Presidente, de São José (SC), comprou um R 380 6x2 na Battistella, de Biguaçu (SP). Já na estrada, o caminhão se junta à frota de outros três Scania para o transporte de GLP a granel. A empresa catarinense atua principalmente no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.



### Transportes Spolier

A Transportes Spolier comprou um King of The Road R 580 V8 através do Consórcio Scania Brasil na Suvesa, de Portão (RS). Cliente tradicional da Scania, a transportadora possui uma frota com mais de 200 pesados e atua nos setores siderúrgico e petroquímico, além do transporte de minério de ferro, bebidas e cargas em geral. Com sede em São Leopoldo (RS), a Spolier transporta para todo o Brasil e Mercosul.

### JP Lima

Após 32 anos como funcionário da Battistella, José Paulo de Lima resolveu montar seu próprio negócio, a JP Lima Transportes. Três anos depois do começo da transportadora, a JP Lima comprou no início de 2011 seu sexto caminhão, um P 340 4x2, que já está nas estradas para o transporte de carga fracionada.



## Opinião

# “O Proconve P7 não é um bicho de sete cabeças”

A fase 7 do Proconve, programa de controle de emissão de poluentes do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente), entra em vigor a partir de janeiro de 2012, trazendo benefícios à sociedade e ao meio ambiente, mas também exigindo pequenas mudanças na rotina dos motoristas e dos transportadores. A *Rei da Estrada* entrevistou Roberto Leoncini, diretor geral da Scania no Brasil, para mostrar a você, leitor, quais serão os impactos dessa nova norma

### 1 - O QUE SIGNIFICA PROCONVE P7?

**RL:** Proconve P7 é a nomenclatura utilizada para a nova norma de emissão de poluentes, também conhecida como a fase 7 do Proconve, que entra em vigor no próximo ano e deverá ser obedecida pelos fabricantes de veículos movidos a diesel. Essa norma equivale ao Euro 5, que vigora na Europa desde 2007, e valerá para caminhões e ônibus. As exigências do Conama contribuirão para reduzir as emissões em até 80% de material particulado e 60% de óxido de nitrogênio, substâncias que podem causar danos ao meio ambiente e prejuízos à saúde dos seres humanos.

### 2 - EURO 5, CONAMA P7 E PROCONVE P7 SIGNIFICAM A MESMA COISA?

**RL:** Em termos gerais sim, todas se referem às normas para controle de emissão de poluentes. A principal diferença está na nomenclatura. *Euro 5* é a designação utilizada por países do continente europeu. Já o *Proconve P7*, nome adotado pelo Brasil, é junção de Proconve, mais a fase do programa que a norma vai atender, ou seja, a 7.

### 3 - O QUE É SCANIA SCR?

**RL:** Scania SCR (Selective Catalytic Reduction, ou Redução Catalítica Seletiva) é a tecnologia escolhida pela Scania para atender às novas exigências do Conama. A tecnologia Scania SCR é responsável pelo pós-tratamento dos gases de escape por meio de um catalisador, onde é adicionado um agente redutor líquido automotivo, à base de ureia, denominado ARLA 32, que provocará uma reação química e consequente redução de emissão de partículas poluentes.





#### **4 - O QUE MUDA NA ROTINA DO MOTORISTA?**

**RL:** A primeira mudança ocorrerá na forma de abastecimento do veículo. O motorista deverá abastecer o veículo com o diesel correto, o S 50 (com 50 partes de enxofre por milhão) ou o diesel S 10 (com 10 partes de enxofre por milhão), e com o ARLA 32. O volume do tanque do ARLA é de 50 litros, o que dá uma autonomia de 1.000 litros de diesel. Isso significa dizer que, a cada 100 litros de diesel, serão consumidos 5 litros de ARLA 32.

#### **5 - ONDE ENCONTRAREI O DIESEL APROPRIADO E O ARLA 32?**

**RL:** O diesel S 50, obrigatório para atender à norma do Conama, será comercializado em toda a rede nacional de postos de combustível. O diesel S 10 estará disponível a partir de 2013. Já o ARLA 32 será comercializado nos postos de combustível e nas Casas Scania.

#### **6 - A TECNOLOGIA SCANIA SCR É MESMO CONFIÁVEL? QUAIS SÃO AS GARANTIAS PARA O TRANSPORTADOR?**

**RL:** A tecnologia Scania SCR é utilizada por milhares de clientes da marca em todo o mundo. Não há motivos para preocupações porque ainda temos como meta oferecer soluções em transporte que tenham o melhor custo/benefício para o cliente. Vamos utilizar a tecnologia Scania SCR porque foi a que apresentou os melhores resultados em testes de campo, garantindo um baixo custo por quilômetro rodado ao transportador.

#### **7 - SE EU ABASTECER UM CAMINHÃO PROCONVE P7 COM UM DIESEL NÃO APROPRIADO, O QUE PODE ACONTECER?**

**RL:** O abastecimento com diesel que tenha teor de enxofre superior a 50 partes por milhão poderá danificar os componentes do sistema Scania SCR, além de não cumprir as exigências legais de emissão de poluentes.

#### **11 - O CAMINHÃO CUSTARÁ MAIS CARO?**

**RL:** O custo da nova tecnologia será incorporado ao preço dos caminhões, contudo, o investimento é recuperado com a economia de combustível e o reduzido custo operacional dos veículos Scania.

#### **12 - A REDE DE CONCESSIONÁRIAS SCANIA ESTÁ PREPARADA PARA ESSA TECNOLOGIA?**

**RL:** Sim. Oferecer soluções com foco nas necessidades do cliente é um compromisso da Scania e, com a nova legislação, vamos manter essa postura. Nossos esforços para treinar os colaboradores das Casas Scania vêm sendo intensificados. A nossa rede já está pronta para prestar os melhores serviços, mantendo os veículos disponíveis e, por consequência, os negócios de nossos clientes rentáveis. Os benefícios que já temos hoje, como os Pacotes de Serviço (veja matéria na página 20), também valerão para os novos veículos.

#### **13 - HÁ MOTIVOS PARA ANTECIPAR OU POSTERGAR A COMPRA DE VEÍCULOS POR CAUSA DA NOVA NORMA DO CONAMA?**

**RL:** De maneira alguma. Nossa instrução é para o transportador manter a mesma programação para aquisição de veículos, mesmo porque ele já compra veículos conforme as suas necessidades de negócio. Não faz sentido antecipar ou postergar a compra, isso significaria manter o veículo parado, ou mesmo perder fretes. O Proconve P7 não é nenhum bicho de sete cabeças. Os transportadores sabem que podem confiar na Scania. Estaremos ao lado de nossos parceiros para tornar esta fase de transição o mais simples possível.

Você também pode encontrar  
mais informações em nosso site:  
[www.scania.com.br/ConamaP7](http://www.scania.com.br/ConamaP7)

## Mundo Scania



## Tradição e modernidade lado a lado

Além de proprietário da NeoPlastic, indústria de embalagens plásticas de Franco da Rocha (SP), Antônio Sérgio Hurtado possui a "doença da ferrugem", em suas próprias palavras. Tanto é que, do hobby de restaurar carros, surgiu uma coleção com 30 veículos, entre caminhões, ônibus e automóveis. Aos poucos, ele restaura sua coleção.

O destaque fica por conta de um L 110, ano 1974, o famoso "jacaré". O caminhão recebeu pintura nova e teve as rodas e os para-choques cromados, além de detalhes como águias na lateral da cabine. "Sempre que posso levo o veículo para exposições para compartilhar com o público. Hoje este caminhão não tem preço para mim", afirma.

Além da relíquia, Hurtado possui o que há de mais novo em pesados: um King of the Road R 580 com motor V8. O caminhão faz o transporte de produtos da NeoPlastic em um bitrem.

## Túnel do Tempo

A edição nº 2 da *Rei da Estrada*, de julho e agosto de 1983, foi dedicada ao mais importante lançamento da Scania na época: os ônibus da Série 2. Pouco tempo após ser lançada na Europa, a nova geração de chassis trazia uma série de inovações para proporcionar economia de combustível, facilidade de manutenção e conforto para os passageiros e o motorista.

As novidades incluíram longarinas mais espessas, o que trazia mais estabilidade e tornava o encarroçamento mais barato, um novo sistema de funcionamento de freios e uma nova suspensão por molas. Para o motorista, a nova inclinação da coluna de direção, que também era ajustável, foi sinônimo de mais conforto.

Lançados no final de junho de 1983, os chassis eram tanto rodoviários quanto urbanos e estavam disponíveis em duas versões: K 112, com motor traseiro, e S 112, com motorização dianteira. Para que todo o Brasil conhecesse de perto os novos veículos, a Scania realizou um programa de demonstração por 50 cidades.

### MAIS CONFORTO

**S 112 K 112**

**TRANQUILIDADE PARA O MOTORISTA**

**FREIOS, DIREÇÃO E PARTE ELÉTRICA**

**NOVO PAINEL**

**SUSPENSÃO A AR**

**REI DA ESTRADA**

**SCANIA LANÇA NOVA GERAÇÃO DE ÔNIBUS**

**COM O DEFLETOR DE AR, POUPANÇA DE COMBUSTÍVEL**

**AGORA, SCANIA TEM REVISTAS GRATUITAS**

**AS ATRAÇÕES DA FESTA DO CARreteiro**

**NOVOS CHASSIS**

## 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

### Texeira de Freitas

Movesa - Tel. (73) 3311-3900  
consoleteixeira@movesa.com.br

### Vitória da Conquista

Movesa - Tel. (77) 4009-9100  
movesa.conquista@movesa.com.br

### CEARÁ

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

### DISTRITO FEDERAL

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

### ESPIRITO SANTO

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

### Goiás

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

### Rio Verde

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

### MARANHÃO

- Balsas  
Alpha - Tel. (99) 3542-9494  
alpha.bls@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

- Barão de Cocais  
Itaipu - Tel. (31) 3837 1717  
logistica@itaipumg.com.br

### Contagem

Itaipu - Tel. (31) 3399-1000  
itaipu@itaipumg.com.br

### Governador Valadares

Covepe - Tel. (33) 2101-9700  
covepe@covepgv.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

### Nova Lima

Itaipu - Tel. (31) 3215-4560  
logistica@itaipumg.com.br

### Patos de Minas

Itaipu - Tel. (34) 3822-5555  
itaipumpm@itaipumg.com.br

### Pouso Alegre

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

### Uberlândia

Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000  
escandinavia.udi@escandinavia.com.br

### PARÁ

#### Marabá

Itaipu Norte - Tel. (94) 2103-8050  
marab@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.paraiiba@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  
unitaodavitoria@battistella.com.br

### PERNAMBUCO

#### Jaboatão dos Guararapes

Movesa - Tel. (81) 2101-9100  
administracao.recife@movesa.com.br

### PIAUÍ

#### Teresina

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

### RIO DE JANEIRO

#### Barra Mansa

Equipo - Tel. (24) 3348-3332  
equipo.bn@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

Brasdiesel - Tel. (54) 3238-0900  
brasdiesel@brasdiesel.com.br

#### Eldorado do Sul

Suvesa - Tel. (51) 3481-5050  
suvesa.eldorado@scania.com

#### Garibaldi

Brasdiesel - Tel. (54) 3463-8800  
garibaldi@brasdiesel.com.br

#### Ijuí

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

#### Lajeado

Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700  
lajeado@brasdiesel.com.br

#### Palmeira das Missões

Mecânica - Tel. (55) 3742-1770  
mepal@mecacil.com

#### Passo Fundo

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

#### Pelotas

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

#### Portão

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

#### Vacaria

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

### RONDÔNIA

#### Ji-Paraná

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

#### Porto Velho

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

#### Vilhena

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

### SANTA CATARINA

#### Biguaçu

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

#### Concórdia

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

#### Cordilheira Alta

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

#### Itajaí

Mevale - Tel. (47) 3341-0800  
mevale@meevapi.com.br

#### Joinville

Meville - Tel. (47) 3451-0300  
meville@meevapi.com.br

#### Lages

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

#### Piçarras

Mevepi - Tel. (47) 3267-7200  
meevapi@meevapi.com.br

#### Rio do Sul

Mevesul - Tel. (47) 3525-3575  
mevesul@mevepi.com.br

#### Tubarão

Battistella - Tel. (48) 3628-0511  
tubara@battistella.com.br

#### Videira

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

### SÃO PAULO

#### Araçatuba

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

#### Araraquara

Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000  
escandinavia.ar@escandinavia.com.br

#### Bauru

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

#### Caçapava

Codema - Tel. (12) 3653-1611  
codema.caçapava@scania.com

#### Guarulhos

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

#### Jundiaí

Codema - Tel. (11) 2136-8750  
codema.jundai@scania.com

#### Porto Ferreira

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

#### Regente Feijó

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

#### Registro

Codema - Tel. (13) 3821-6711  
codema регистра@scania.com

#### Ribeirão Preto

Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900  
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

#### Salto Grande

P. B. Lopes - Tel. (14) 3378-4115  
Homepage: www.pblopes.com.br

#### 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 da Rio Preto

Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770  
escandinavia.sj@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

#### Araguaina

MCM - Tel. (63) 3421-3433  
mcm@mcmtocantins.com.br

#### Gurupi

MCM - Tel. (63) 3311-4000  
mcm@mcmtocantins.com.br

### 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



O mundo inteiro busca soluções para o controle de poluentes. A Scania traz.

Scania SCR. O sucesso que roda no mundo inteiro já está pronto para rodar no Brasil.  
Mais informações: [www.proconvep7.scania.com.br](http://www.proconvep7.scania.com.br).



Faça revisões em seu veículo regularmente.



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