

SCANIA

REI DA ESTRADA



Dois anos de semipesados

Opiniões de transportadores de todo o Brasil comprovam superioridade da marca no segmento



AEROPORTOS
CAMINHÕES
DE COMBATE A
INCÊNDIOS

pág. 12



RIO DE JANEIRO
O GRANDE DO
MERCADO DE
TRANSPORTE DE
PASSAGEIROS

pág. 24

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 155

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Dois anos de semipesados Scania no Brasil.

12 Segurança

Lavrita desenvolve viaturas de combate a incêndios em aeroportos com caminhões Scania.

16 Economia

P 360 passa por teste de consumo de combustível para aplicação da PepsiCo.

18 Meio Ambiente

Campanha Letsara Ecosocial reduz emissões de poluentes e contribui com instituições de caridade.

20 Saúde

Programa Viva Mais, da JSL, oferece atendimento gratuito a motoristas em todo o Brasil.

22 Sustentabilidade

Gafor promove ações internas em prol de seus motoristas e apoia iniciativas por um mundo melhor.

24 Série Especial

Pequeno em extensão, Rio de Janeiro é um gigante nos transportes rodoviários de cargas e passageiros.



30 Parcerias

32 Mundo Scania

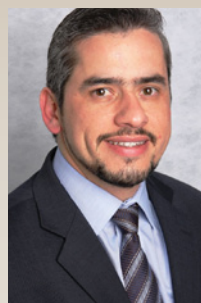
Caminhões marcam a história de transportador da região Sul.

33 Túnel do Tempo

Debate sobre meio ambiente já era pauta na Scania nos anos 1990.

34 Opinião

35 Casas Scania



“Hoje, nossos veículos estão operando com nível de desempenho acima do esperado, com excelentes resultados de consumo de combustível.”

UM ANO DE GRANDES EXPECTATIVAS

O ano de 2012 foi considerado um período difícil para nosso mercado, principalmente por todo o processo de adaptação ao Euro 5 que os nossos clientes tiveram que passar. Mesmo assim, não podemos afirmar que foi um ano ruim. O volume atingido foi o terceiro melhor da história para a Scania no Brasil. Dentro do cenário desenhado, desenvolvemos a estratégia de entregar caminhões com motores Euro 5 desde o início do ano, e começamos a comercializar a nova tecnologia antes de todos os outros fabricantes. Hoje, nossos veículos estão operando com nível de desempenho acima do esperado, com excelentes resultados de performance e consumo de combustível. Estamos satisfeitos por entregar a melhor solução em transportes de 2012, mesmo diante de algumas incertezas.

Também comemoramos os dois anos da entrada da Scania no segmento de caminhões semipesados. Por isso, esta edição da Rei da Estrada traz o crescimento deste negócio na reportagem de capa. Conheça como a Scania vem trabalhando para entregar veículos com alta produtividade. Investimentos que vão desde motores de alto torque a cabines ergonômicas. Confira o resultado desses investimentos e a performance de nossos semipesados nas operações da Vieira Tannús, da Transgires e da Prática.

Entre os caminhões pesados, destaque para o P 360, escolhida pela PepsiCo. após uma sequência de testes realizados com várias marcas. Os detalhes estão nesta edição. Saiba também como estão atuando nossos veículos em transportes especiais, como é o caso da operação da Lavrita, empresa que fabrica os carros de combate a incêndios utilizados em aeroportos do estado de São Paulo.

Boa leitura.

Victor Carvalho
Gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania Brasil

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

Site
www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Gerência de Marketing e Comunicação Comercial
Márcio Furlan

Conselho Editorial
Roberto Leoncini, Sidney Basso e Eronildo de Barros Santos

Edição
In Press Porter Novelli: Daniela Dias

Sub-Edição
In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante

Atendimento
In Press Porter Novelli: Davi Valença

Revisão
Daniel Menon

Capa
Foto de capa: Mônica Zanon

Design Gráfico / Diagramação
Criativo Coruja

Impressão / Tiragem
Mattavelli Gráfica e Editora / 40.000 unidades



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

“Pra mim a Scania é a melhor marca do segmento. Sou cliente desde 1992 e atualmente tenho cinco cavalos mecânicos, todos Scania. Sempre que posso estou renovando a frota. Meus cumprimentos a todos da Scania!”

Warley Antônio de Castro - Contagem (MG)

“Venho por meio desta parabenizá-los pela Revista Rei da Estrada e pela contribuição da Scania no mercado brasileiro de veículos pesados. É uma grande satisfação pra todos nós poder sempre contar com vocês”

Thiago Silva dos Santos - São Caetano do Sul (SP)

“Quero agradecer em nome de todos os brasileiros pelas várias famílias que através dos empregos diretos e indiretos que a Scania do Brasil ajuda a sustentar, além de deixar registrado o meu apreço pela marca”

José Manoel da Mota - São Paulo (SP)

“Estou escrevendo pra dizer o quanto eu amo a Scania. Desde os meus 13 anos comecei a me interessar por caminhões e, já que por enquanto não posso ser caminhoneira, meu sonho é um dia conhecer a fábrica da Scania!”

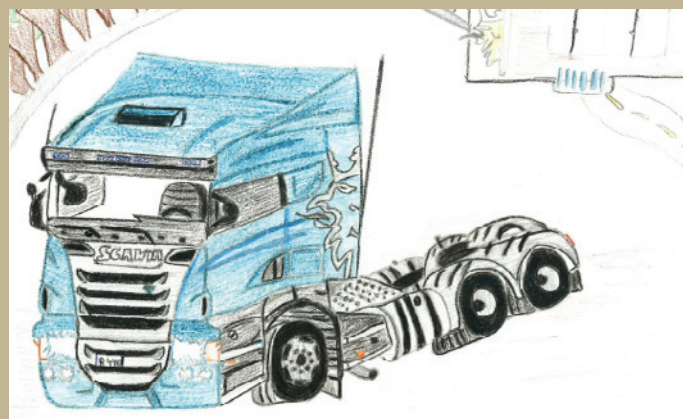
Nathane Machado Casagrande - Castelo (ES)



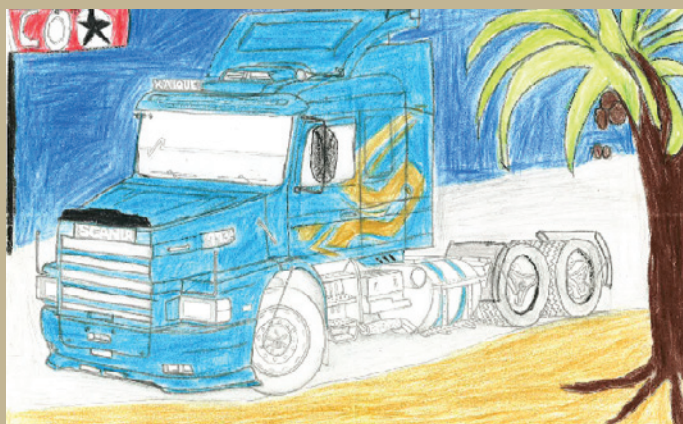
Wigor Machado Rodrigues - Sombrio (SC)



Rafael de Sousa Corso - Vacaria (RS)



Ian Vitor Zanette - São Lourenço do Oeste (SC)



Kaique Roberto Oliveira Souza - Franca (SP)



Cristian Oliveira Machado - Santa Isabel (SP)

Participe do Espaço do Leitor enviando seus comentários ou desenhos para:
Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 - Vila Euro
CEP: 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).

A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.

Fabet recebe ônibus Scania para treinar motoristas

Em fevereiro, a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet) divulgou um novo curso em sua grade, voltado aos motoristas de ônibus. Ao apresentar o Programa de Formação de Motoristas para o Transporte Rodoviário de Passageiros, a Fabet recebeu um ônibus Scania, modelo K 310 4x2 CV com motor Euro 5, cedido pela montadora em regime de comodato para uso em aulas práticas. A Fabet já utiliza veículos da Scania nos cursos voltados ao transporte rodoviário de cargas.



Novo veículo será utilizado em aulas práticas para motoristas de ônibus.

Finalistas do MMCB agora são Master Drivers



Os motoristas se tornaram instrutores com o curso oferecido pela Scania.

Os 24 finalistas da quarta edição da competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil” já estão formados no curso “Motoristas Instrutores Master Driver”. O treinamento foi um dos prêmios oferecidos pela Scania aos dois melhores colocados de cada etapa regional, e aconteceu em fevereiro e março, na cidade de Guararema (SP). O curso capacita os motoristas a operar os caminhões de maneira mais segura e rentável, além de qualificá-los para que se tornem futuros instrutores. No treinamento são abordados temas como direção econômica, manutenção e tecnologia do veículo, mecânica básica e legislação de trânsito. As provas práticas ajudam a medir o consumo de combustível e aperfeiçoar as técnicas de direção. “Os treinamentos são importantes para reforçar os conceitos de segurança e de preservação do meio ambiente. O motorista vai para a estrada com mais conhecimento, confiança e responsabilidade”, afirma Vinícius de Moraes, atual campeão do MMCB. No total, desde 2000, a Scania já treinou cerca de 20 mil condutores.

Rápidas



■ **Top Team 2013** – A equipe de serviços da Battistella de São José dos Pinhais (PR) foi a campeã do Scania Top Team 2012/2013. A próxima fase da competição mundial será disputada em junho, em São Bernardo do Campo (SP).

■ **Pacto Global** – a Scania assinou o United Nations Global Compact, da ONU, que prevê o comprometimento com princípios relativos a direitos humanos, relações de trabalho, meio ambiente e anticorrupção.

■ **Novo projeto de logística** – em parceria com a Cargolift, a Scania otimizou o sistema Milk Run em sua fábrica, usando um caminhão bitrem na coleta de peças e materiais em seus fornecedores.

DOIS ANOS DE SEMIPESADOS

Linha desenvolvida para transporte em trechos urbanos e curtas distâncias comemora aniversário com aprovação do mercado

OS CAMINHÕES SCANIA da linha P, com motores 9 litros de 250 ou 310 cavalos de potência, são produtos relativamente novos no mercado. Tanto é que até o ano 2010, o P 270, direcionado ao transporte semipesado, era fabricado apenas sob demanda. Mas, a partir de 2011, essa história mudou e a montadora decidiu apostar firme no segmento. O P 270 passou a fazer parte do portfólio fixo da Scania e, com o lançamento dos novos motores Euro 5, foi substituído pelos modelos, o P 250 e o P 310.

A demanda por esses caminhões, usados em trechos urbanos em distâncias curtas ou médias, tem aumentado nos últimos anos. Só em 2011, houve crescimento de 16,9% nas vendas destes produtos e, no ano seguinte, mesmo com queda, 48.358 veículos desta categoria foram emplacados no Brasil, segundo dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve).

Os números mostram que a Scania apostou certo. Para Victor Carvalho, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil, o volume de vendas da montadora para o segmento cresceu de forma extraordinária, aumentando cerca de 250% de 2011 para 2012. “Estamos muito satisfeitos com os números, e mais ainda com as respostas do mercado”,

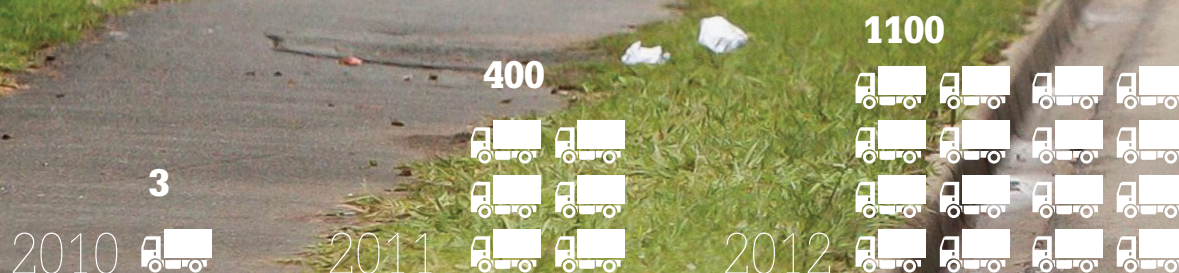
reforça Carvalho lembrando que os semipesados da Scania não deixam a desejar em relação aos demais modelos da montadora. “É um caminhão *premium*, tanto em questão de performance quanto em conforto para os motoristas.”

COM A “CARA DO CLIENTE”

Além das características gerais, a Scania adequou seus veículos segundo as recomendações dos próprios clientes. O resultado desse investimento fez do semipesado Scania um dos mais completos do mercado, repleto de itens exclusivos como a caixa de câmbio Scania Opticruise, a suspensão pneumática e a configuração 8x2 com o terceiro eixo de fábrica.

Na opinião dos clientes, performance, produtividade e economia são determinantes na decisão de compra. Por isso, a montadora investe na produção para atender a demanda.

A área de Serviços também já está preparada, e parte das Casas Scania conta com equipes de vendedores e técnicos especializados em semipesados, como a Brasdiesel de Caxias do Sul (RS). Curiosamente, a concessionária foi responsável pela venda do primeiro semipesado com as novas configurações, para a Prática Logística.





CONHEÇA O CAMINHÃO SEMIPESSADO SCANIA

CAPACIDADE TÉCNICA

*Maior capacidade de carga do mercado
Maior PBT técnico da categoria: 26.100 kg
Maior CMT da categoria: 45.000 kg*

PLATAFORMA DE CARGA

Maior entre-eixos do mercado, que possibilita carrocerias de até 10,3 m

CABINE LEITO

Permite pernoite no veículo com o mesmo nível de conforto do caminhão de longa distância

BALANÇA ELETRÔNICA NO PAINEL

Possibilita ao motorista conhecer o peso dos eixos traseiros

SUSPENSÃO PNEUMÁTICA

*Exclusividade da Scania. Oferece grande conforto e preserva a carga e o implemento
Possibilita ao motorista regular a altura do chassi dentro e fora da cabine, conferindo agilidade para a carga e descarga*

MOTOR SCANIA

Alto torque, agilidade e baixo consumo de combustível

SCANIA OPTICRUISE (OPCIONAL)

Sistema automatizado de troca de marchas

QUEM SAIU NA FRENTE

O primeiro semipesado com as novas configurações foi adquirido em 2011 pela Prática Logística. A transportadora, que comprou duas unidades do P 270 6x2 na concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS), é uma das principais empresas de transporte de móveis no estado. Com sede em Garibaldi (RS), a Prática ainda transporta vinhos e alimentos entre o Sul e o Centro Oeste do Brasil.

A empresa, que já trabalhava com a Scania, foi a pioneira na compra dos semipesados, apostando na força da marca e na robustez do veículo. Deu certo! E, hoje, André Ravanello, sócio e diretor administrativo da empresa, que sempre investiu nos caminhões pesados, já tem no pátio cinco P 310 8x2. Segundo ele, os semipesados atuam em 40% das operações da Prática e 2013 será o ano de ter mais veículos mais leves na garagem.

Além de Ravanello, a equipe de motoristas também aprovou o investimento. “Eles fazem questão de trabalhar com os semipesados da Scania. São os cobiçados por eles”, afirma Dorval Ravanello, pai de André e proprietário da empresa. Ele entende que atributos como conforto, agilidade e força, diferenciais no P 310, fazem a diferença na escolha dos motoristas. Além disso, elogia os motores Euro 5, mais econômicos, e a configuração de eixos 8x2: “desta forma, conseguimos transportar mais carga por veículo”.

Além de ter um produto competitivo, o pós-venda da Scania vem sendo um diferencial na escolha da Prática pelos semipesados da montadora. A segurança oferecida pela Brasdiesel, tranquiliza o empresário, que exige agilidade na manutenção e alta disponibilidade dos veículos. “Não posso ter caminhão parado na estrada. Por isso, a parceria com a concessionária é fundamental”, reforça. Seu intuito, motivado pela renovação permanente dos veículos e pela qualidade do produto e do atendimento Scania, é chegar ao final de 2013 com 100% da frota de semipesados da montadora.



“ Os semipesados da Scania são cobiçados pelos nossos motoristas.”

Dorval Ravanello, proprietário da Prática



“Outros transportadores já me procuraram para saber mais sobre o caminhão.”

Delcio Vieira Tannús Júnior, proprietário da Vieira Tannús



AGILIDADE É O LEMA

O comércio de alimentos é um dos setores que mais utiliza os caminhões semipesados. Os veículos precisam circular por estradas e centros urbanos, abastecendo as cidades e os centros de distribuição. Nessa hora, agilidade é uma característica determinante.

Para quem carrega produtos hortifrutigranjeiros, alimentos cuja deterioração é rápida, ter um caminhão ágil é redundância. A Vieira Tannús, de Uberlândia (MG), realiza uma maratona diária, entregando alimentos no Ceasa da cidade, e levando mercadorias e fretes avulsos para as regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Por isso, precisa de máquinas fortes e sempre disponíveis, razões que fizeram com que Delcio Vieira Tannús

Filho, proprietário da companhia, investisse nos semipesados Scania. Dos 34 caminhões próprios, 14 são Scania - seis são do modelo P 310 8x2.

No mercado há 36 anos, e transportando suas próprias cargas há cerca de 15, Tannús investiu em três unidades do P 340 ainda em 2010. No ano seguinte, apostou no P 310 e transformou-se em um divulgador do modelo na região do Triângulo Mineiro. “Antigamente, era preciso mandar colocar o quarto eixo. Agora, já vem de fábrica, o que deixou outros transportadores curiosos sobre meus veículos e eu os recomendo para todo mundo”, diz ele, reproduzindo a fala dos colegas - “quero um caminhão igual ao do Seu Delcio”.

Segundo Tannús, confesso apaixonado por caminhões, o número de semipesados tem crescido muito em sua região por conta da movimentação atacadista. Ele mesmo já comprou mais oito caminhões Scania, visando à operação de 2013. Orgulhoso, está tão satisfeito que vê seus caminhões como a vitrine da empresa. Além disso, o baixo consumo de combustível dos motores 9 litros elimina qualquer dúvida quanto à aquisição de outro modelo.

Os motoristas da Vieira Tannús também foram contemplados com a nova aquisição. “Por causa do conforto, eles comparam os Scania aos carros de passeio. O caminhão faz tudo sozinho, é feito sob medida”, afirma o empresário.

FROTA RENOVADA E INOVADA

Os semipesados da Scania têm marcado presença em operações fundamentais do transporte brasileiro. Uma delas é emblemática: a entrega de malotes e encomendas dos Correios. Empresa brasileira centenária, os Correios são reconhecidos nacionalmente como uma das instituições mais confiáveis do país. E confiança nesse caso quer dizer: entrega no prazo e sem extravios. Por isso, essa operação é tão importante quanto delicada.

Na região Sul, quem responde pelas entregas dos Correios é a Transgires, de Curitiba (PR), empresa que também atua no transporte de alimentos, bebidas, móveis e eletroeletrônicos e, cuja frota, tem aproximadamente 500 veículos - cerca de 100 Scania, sendo 60 semipesados.

Segundo Nestor Ferens, proprietário da transportadora, sua operação requer muita segurança e rapidez. Por isso, renova a frota frequentemente e investe na tecnologia que assegura eficiência e economia. Para ele, o Scania Opticruise e a suspensão a ar garantiram cerca 7% de economia no consumo de combustível, no comparativo com demais veículos de sua frota. Já o sistema pneumático, que suaviza o impacto no caminhão, o tranquiliza quanto à segurança da carga. “Não compro mais veículo que não seja automático, e a Scania foi pioneira na fabricação da suspensão pneumática e do câmbio automatizado, cruciais para o meu negócio”, enfatiza. Por isso, o empresário que confessa gostar muito da marca, afirma ter no semipesado Scania o produto ideal. “Para minha felicidade, este produto caiu como uma luva”.

Para 2013, a Transgires, que opera na regiões Sul, Sudeste e Centro Oeste, pretende adquirir mais veículos. Sua meta agora é trocar os caminhões com mais de dois anos e meio de atividade, e conta com os semipesados Scania nesse objetivo. “Os caminhões Scania evoluíram muito e sua configuração conquistou os clientes. Para mim, esse é o caminhão do futuro”, conclui.

“A Scania foi pioneira na fabricação da suspensão pneumática e do câmbio automatizado, cruciais para o meu negócio.”

NESTOR FERENS, PROPRIETÁRIO DA TRANSGIRES



FORÇA E POTÊNCIA CONTRA O FOGO

Caminhões Scania são escolhidos pela Lavrita para fabricação de viaturas de combate a incêndios



SEGUNDO A MITOLOGIA GREGA, a fênix é uma ave capaz de sobreviver ao fogo e renascer de suas próprias cinzas. Essas características do pássaro mitológico levaram a Lavrita a escolher o mesmo nome para batizar suas viaturas de combate a incêndios, distribuídas em oito aeroportos do estado de São Paulo. Os caminhões, fabricados em parceria com a empresa austríaca Rosenbauer e a Scania, foram

desenvolvidos no Brasil em um trabalho inédito. “Até pouco tempo atrás, a tecnologia aplicada nessa operação era importada. Havia uma carência por esse tipo de equipamento e nós nacionalizamos o projeto”, conta o proprietário e diretor técnico da Lavrita, Wilson Molina Ribas.

Com 38 anos de mercado, a Lavrita iniciou suas atividades no ramo de engenharia de mineração. Hoje, conta com uma divisão de prestação de

**“ É o único chassi
que atende
plenamente às normas
de segurança para
combate a incêndio nos
aeroportos.”**

Wilson Molina, diretor técnico da Lavrita



serviços e atua no que chama de Engenharia de Equipamentos Especiais. Quatro anos atrás, Molina enxergou no sistema aeroportuário um novo nicho a ser explorado, e procurou a parceira Rosenbauer, fabricante de equipamentos contra incêndios, para iniciar sua produção. Os primeiros Carros de Combate a Incêndio (CCI) foram feitos com caminhões importados. Mas, em 2011, a Lavrita passou a trabalhar com o modelo P 420 4x4, feito pela Scania no Brasil, e, em 2012 adquiriu 14 unidades. “É o único chassi que atende plenamente às normas de segurança para combate a incêndio nos aeroportos”, diz Molina. Ele se refere à NFPA 414 2012, utilizada pelos Estados Unidos e adotada como referência pela Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), que regulamenta a operação. As viaturas se encaixam na

“Os jatos d’água emitidos pelo caminhão têm até 80 metros de alcance.”

*Wilson Molina,
diretor técnico da Lavrita*



Wilson Molina (à direita), proprietário da Lavrita, ao lado do filho Robeto, diretor comercial da empresa.



categoria AP 2 (ataque principal), que atende aeroportos com trânsito de voos comerciais domésticos, elevando o grau de segurança dos aeroportos.

A norma exige que os caminhões tenham tração permanente nas quatro rodas, pneus *off road* para trânsito em qualquer tipo de terreno e motor com potência de 440 cavalos, capaz de mover o veículo e acionar a bomba d’água simultaneamente. A caixa de câmbio e a transmissão completamente automática também são especiais, equipadas com PTO – uma tomada de força com divisor eletrônico de potência. “Com isso, a bomba funciona no momento em que o motor é acionado, ao contrário de outros carros, em que a bomba só funciona em ponto morto”, explica Molina. O equipamento tem vazão de 5.500 litros

de água por minuto, e também opera com Líquidos Geradores de Espuma (LGE). O tanque de água tem capacidade para 6.100 litros e os jatos emitidos têm até 80 metros de alcance.

O BOOM DA AVIAÇÃO CIVIL

Hoje, os CCIs da Lavrita se encontram em aeroportos como os de Ribeirão Preto, Araçatuba, Marília, Presidente Prudente e São José dos Campos, todos de responsabilidade do Departamento Aeroviário do Estado de São Paulo (Daesp). A instituição administra 31 aeroportos – 17 em operação e 15 que aguardam homologação do Governo Federal para começar a operar. “A aviação civil brasileira passa por uma fase de crescimento, planejada com foco em grandes eventos,



como a Copa do Mundo de 2014, e no descongestionamentos dos aeroportos da capital paulista”, explica Álvaro Cardoso, diretor de aeroportos do Daesp. Com isso, a demanda por viaturas de combate a incêndio tende a crescer ao longo deste e dos próximos anos.

Cliente da Lavrita, Cardoso conta que antes o serviço de combate a incêndios era realizado pela Aeronáutica, mas foi transferido para as administradoras aeroportuárias em função do crescimento do tráfego de aeronaves no interior de São Paulo. Atualmente, no aeroporto Leite Lopes em Ribeirão Preto, a média é de 40 voos diários e movimentação é de até um milhão de passageiros por ano.

Segundo o diretor, com o baixo número de ocorrências, os CCIs passam a maior parte de sua vida útil apenas sendo testados – alguns caminhões com dez anos

de uso têm somente dez mil quilômetros rodados. “Um dos fatores diferenciais da Scania é que podemos contar com a Escandinávia, no caso de Ribeirão Preto, para a manutenção constante da nossa frota, o que garante que ela esteja sempre pronta para uso”, afirma o diretor do Daesp. Além disso, ele elogia a performance dos caminhões, perfeitamente adequados às suas necessidades.

“Trata-se de uma operação de risco, em que as viaturas têm que chegar ao local do acidente em um intervalo de, no máximo, dois minutos e meio, carregando toneladas de água, pó químico e espuma - esguichados na parte da aeronave que não está em chamas, para resfriá-la e impedir que o fogo avance.” A segurança é nossa base e a Scania é um parceiro precioso neste processo”, completa.

Lavrita vai além dos aeroportos

As operações da Lavrita não se limitam ao combate a incêndios. Com uma frota total de mais de 250 veículos, a empresa atua em nichos pouco convencionais. Aos aeroportos presta também serviços de remoção de borracha e pintura das sinalizações em pistas de pouso e decolagem, além de limpeza geral e medição de atrito. Os serviços também são aplicáveis a rodovias, trechos urbanos e plantas industriais. Na área de engenharia, a Lavrita fornece tecnologia, projeção e fabricação de equipamentos para os setores de mineração e ambiental, assim como para rodovias.

NO TOPO DO PÓDIO

Após test drive comparativo, P 360 4x2 é eleito para a operação da PepsiCo.; menor custo operacional e disponibilidade foram itens decisivos

SUBMETER SEUS PRODUTOS a testes de desempenho faz parte da rotina da Scania. Porém, no ano passado, a montadora encarou um desafio diferente, quando seus caminhões (P 310 e P 360) iniciaram uma operação de transporte da PepsiCo., uma das maiores fabricantes de alimentos e bebidas do país, em uma disputa de desempenho com veículos de outras marcas. O grande *test drive* não deixou dúvidas, e o P 360 4x2 conquistou o primeiro lugar na avaliação da companhia, que adquiriu 45 veículos desse modelo. O P 310 ficou na segunda colocação. Saiba como foi este desafio e os motivos que fizeram o caminhão Scania ser eleito.

1 O DESAFIO

Para renovar a frota da PepsiCo. Brasil, Fabio Cancherini, gerente de distribuição da empresa, elegeu seis modelos de caminhão das principais montadoras do país. Os veículos foram aplicados no transporte de produtos da companhia entre os centros de distribuição de fábrica (origens) e de vendas (destinos) em todo o Brasil.

A base dos testes se concentrou na unidade da empresa em Itu (SP) e os caminhões percorreram as rotas operacionais da PepsiCo. Por seis meses, os veículos foram testados no dia a dia das operações ao lado dos veículos da atual frota da PepsiCo. e passaram, inclusive, por manutenções. O período também possibilitou avaliar a necessidade e característica de manutenção dos veículos Scania.

Além dos índices mensurados nos testes, a PepsiCo. levou em conta a opinião dos seus motoristas. Seis condutores trabalharam em regime de rodízio, para que todos pudessem

ter a chance de avaliar cada um dos veículos. Eles também foram treinados na fábrica da Scania, e nas dos demais concorrentes, sobre como operar as máquinas. “Queríamos uma avaliação criteriosa. Para isso, era necessário que os motoristas passassem por uma capacitação técnica, já que os veículos tem tecnologia diferenciada”, afirma Cancherini, que também solicitou que instrutores das montadoras acompanhassem seus condutores em viagens. Os Master Drivers da Scania se encarregaram de acompanhar a equipe.

2 OS CRITÉRIOS

Os caminhões usados no transporte da PepsiCo. precisavam ter características como baixo consumo de combustível, baixo índice de emissões (confira box sobre o uso de Arla) maior disponibilidade e melhor custo-benefício nas despesas mecânicas e elétricas. Além disso, a PepsiCo. tinha como estratégia estabelecer relações com fornecedores alinhados a seus valores e filosofia, como a redução dos impactos de suas operações no meio ambiente. “A área de distribuição e logística é muito importante em uma empresa como a PepsiCo. Por isso, esse teste foi tão rigoroso e optamos pelos equipamentos que se destacaram na prática.





O transporte pode ser decisivo no impacto causado pela empresa.”

3 O ELEITO

O caminhão P 360 conquistou o primeiro lugar, principalmente, em virtude de custo operacional, tanto no consumo de combustível quanto em relação às manutenções. Segundo a Scania, o veículo aprovado apresenta economia superior a 18% de diesel, em relação aos demais concorrentes no teste, e também não precisou de nenhuma manutenção corretiva, o que, segundo Cancherini, o deixa ainda mais seguro sobre a escolha.

Além disso, o potencial de utilização, a disponibilidade e o tempo gasto em manutenção preventiva foram fatores determinantes. E, para completar, o conforto e ergonomia da cabine fizeram do Scania o vencedor. “O caminhão nos surpreendeu também por ser o que mais apresentou regularidade no período”, endossa Cancherini.

Para os seis motoristas que se revezaram nos testes, a decisão foi unânime. Segundo a PepsiCo., todos concordaram que o P 360 da Scania foi o melhor na maioria das características testadas.

ARLA E OS CAMINHÕES EURO 5

Entre os critérios analisados pela PepsiCo. nos testes com o P 360 da Scania está o consumo de Arla, uma substância química usada em motores com tecnologia Euro 5 para transformar o óxido de nitrogênio (NOx), emitido na fumaça em vapor de água e nitrogênio. O Arla é produzido à base de ureia e fica armazenado em um segundo tanque nos veículos movidos a diesel. Com a pulverização da substância no escapamento, é possível diminuir a emissão de NOx em até 98%.



“O test drive não deixou dúvidas e o P 360 4x2 conquistou o primeiro lugar na avaliação da companhia.”

Fabio Cancherini, gerente de distribuição da PepsiCo. Brasil

A SCANIA COMEMORA

Segundo Paulo Silva, gerente de negócios de vendas de Caminhões da Scania no Brasil, os resultados desta avaliação da PepsiCo. devem ser exaltados. “Este teste foi muito importante e diferenciado, pelo período analisado, controles e indicadores”, reforça, lembrando que a Scania acompanhou os testes por meio dos resultados apresentados periodicamente pela PepsiCo., além dos dados coletados no veículo e do acompanhamento dos Master Drivers.

Para ele, a sensação é de dever cumprido, já que a empresa conseguiu comprovar os resultados de seus próprios testes. “Essa vitória endossa todo investimento que realizamos no desenvolvimento dos veículos e nos nossos próprios test drives. Além disso, mostrou como o veículo se comporta na rotina e na operação do próprio cliente. Esses dados valem muito para nós.”, comemora. ●

A PRODUTIVIDADE É VERDE

Com ações de incentivo e cuidados com a frota, Transportes Letsara reduz seu índice de emissões de poluentes

HÁ DOIS ANOS, a Transportes Letsara, de Ijuí (RS), firmou um compromisso: reduzir seu índice de emissões de poluentes, diminuindo o impacto de suas operações no meio ambiente. Para isso, foi lançada a Promoção Letsara Ecosocial – Transportar Para um Mundo Melhor, cujo objetivo é premiar os condutores que reduzirem consumo de combustível e as emissões. A premiação é semestral e entrega de câmeras fotográficas a motocicletas.

Mas, para a empresa, os resultados vão muito além dos prêmios: o projeto ingressa em seu terceiro ano com números promissores. “Desde o início da ação, deixamos de emitir o equivalente a 823 toneladas de gás carbônico”, afirma Andrei Copetti, gerente administrativo da transportadora.

O cálculo de toneladas de CO² que não foram emitidas pelos caminhões da Letsara foi feito de acordo com ferramentas e índices de conversão do Programa Brasileiro CHG Protocol, que reúne empresas de diversos setores do mercado para medição e redução nas emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE). Para mensurar e atingir os resultados, a transportadora desenvolveu uma lista de “objetivos verdes”; os 15 colaboradores premiados em 2012 atingiram mais de 75% destas metas. “Fizemos uma tabela para cada veículo com os índices de emissão de gases e consumo de combustível a serem atingidos, de acordo com o percurso, o peso da carga e o modelo do veículo”, conta Copetti.

Para 2013, a Letsara deve promover inovações no projeto de responsabilidade socioambiental, incluindo novos parâmetros. Copetti ainda pretende viabilizar a preservação de recursos hídricos e o uso racional de energia. Hoje, a transportadora coleta água de chuva em cisternas e conta com estrutura para separação de resíduos graxos da água utilizada. “Mais de 93% da água consumida na lavagem dos caminhões vem deste sistema e utilizamos produtos biodegradáveis”, reforça o gerente.

INICIATIVA COM SIMPLICIDADE A promoção Letsara Ecosocial busca também o envolvimento dos familiares dos colaboradores da transportadora. Por meio de gestos simples, mas eficientes, investe em conscientização. Em 2011, desenvolveu um concurso cultural para os filhos dos funcionários da empresa com a campanha Letsara na Estrada. “Crianças menores de 12 anos nos mandaram desenhos e concorreram a seis meses de curso de inglês ou espanhol”, lembra Copetti. No ano seguinte, os motoristas também concorreram tirando fotografias nas estradas, retratando seu cotidiano. “As melhores foram premiadas e usadas pela empresa no nosso calendário do ano seguinte.”

Para o gerente, a iniciativa foi importante também para valorizar o papel dos motoristas dentro da cadeia do transporte rodoviário. “Além de minimizar o impacto ambiental, o programa trouxe, por meio dos projetos culturais, mais engajamento entre equipe, empresa, colaborador e família.” ●



Andrei Copetti, gerente administrativo da Letsara

LIÇÃO DE CASA

Além de investir na campanha, a Letsara mantém a frota, cerca de 270 veículos, com baixa idade média e manutenção em dia. “Nossa oficina própria funciona 24 horas, e também mandamos veículos para revisão na concessionária após cada viagem, além de termos serviços próprios de lavagem, abastecimentos, troca de óleo e de borracharia”, conta Copetti. A transportadora é cliente da Brasdiesel de Ijuí. Cerca de metade da frota é Scania, e os motoristas da Letsara atuam no transporte de cargas paletizadas – alimentos, produtos de higiene e limpeza, autopeças, matérias-primas, produtos químicos e cargas especiais – em rotas entre Brasil, Chile e Uruguai.

COMO CALCULAR AS EMISSÕES DE GASES POLUENTES*

(*Cálculo utilizado pela Letsara e pelo Programa Brasileiro CHG Protocol)

O processo de extração do petróleo até o refinamento de um litro de óleo diesel gera 0,51 quilos de gás carbônico (CO₂). Na combustão, são gerados mais 2,676 quilos de CO₂, o que resulta em um total de 3,18 quilos de CO₂ liberados na atmosfera a cada litro de diesel usado em um veículo.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Além dos objetivos de caráter ambiental, a Letsara contempla ações sociais em sua campanha, arrecadando doações para instituições de caridade de Ijuí, que já receberam materiais de higiene e limpeza, alimentos e agasalhos – Associação Filantrópica Monte Moriá e Lar Bom Abrigo.



JSL mantém programa para orientar motoristas sobre cuidados com a saúde nas estradas do Brasil

PARA A JSL, a formação de um bom motorista envolve três aspectos: financeiro, social e ambiental. Um profissional bem preparado é o que ajuda a transformar o transporte rodoviário em uma atividade mais sustentável. Mas, acima de tudo, a operadora logística se preocupa em preservar a vida de quem conduz não apenas os seus caminhões, mas todos os motoristas que rodam diariamente pelo país. Foi pensando nisso que, em 2011, a empresa e o Instituto Julio Simões criaram o Programa Pela Vida. “É uma iniciativa que visa, principalmente, alertar os motoristas para a importância da saúde na atividade que praticam”, explica Irecê Andrade Rodrigues, diretora de assuntos corporativos da JSL.

O programa disponibiliza dez pontos, instalados em diversas rodovias, com profissionais da área de saúde para prestar serviços gratuitos aos motoristas de passagem. “Nós sabemos que quem leva a vida na estrada não pode sempre tirar um dia para ir ao médico e levamos esse atendimento até eles.” Nos

trailers é possível, por exemplo, fazer exames de visão e pressão arterial, medir o índice de massa corpórea (IMC) e receber orientações nutricionais. Em pouco mais de um ano, o Pela Vida havia atendido mais de 24 mil pessoas. “Os pacientes recebem uma caderneta com seus dados e resultados de exames para fazerem acompanhamento. Além de contribuir com a qualidade de vida, é também uma forma de evitar acidentes provocados por indicadores de saúde”, completa Irecê.

Além de orientar os motoristas, o programa distribui mapas com os pontos de maior ocorrência de acidentes nas rodovias atendidas pelo programa, adesivos para serem colados nos veículos com instruções sobre direção defensiva e cartilhas com dicas sobre economia doméstica, para serem compartilhadas com a família dos profissionais. Eles também respondem a um questionário, elaborado a fim de ajudar o Instituto Júlio Simões a conhecer o perfil da categoria para aprimorar suas ações.



FORÇA NA CAPACITAÇÃO

Com 139 filiais em todo o país, a JSL conta com sete mil motoristas diretos. Há mais de dez anos, a empresa possui seu próprio Centro de Treinamento, homologado pelo Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (Detran) para os cursos de Movimentação de Produtos Perigosos (MOPP) e de Transporte de Passageiros. Cinco anos atrás, foi inaugurada a Escola de Formação de Motoristas. Irecê conta que todos os colaboradores contratados, independentemente da área de atuação, passam por um curso intensivo de, no mínimo, 226 horas. Ela explica: “no caso dos motoristas, a grade de aulas contempla disciplinas como direção defensiva, condução econômica, atendimento ao cliente e procedimentos operacionais, com toda a tecnologia de bordo do veículo que será utilizado pelo colaborador”. A carga horária do curso dos motoristas pode chegar a até 377 horas.

Depois de começarem a trabalhar na JSL, os profissionais ainda passam pelo Programa de Educação Continuada (PEC), treinamento de reforço e reciclagem das boas práticas. “A cada novo serviço implementado, a equipe que vai executar a operação é submetida a um treinamento específico”, completa a diretora. Além disso, a empresa busca manter os colaboradores motivados a crescer profissionalmente. Irecê justifica: “o motorista é a ponta do negócio, responsável por entregar aos clientes aquilo que a empresa vende, portanto, oferecemos a eles um plano de carreira e a perspectiva de se tornarem instrutores ou gerentes no futuro”.

Por crer na importância de prestigiar seus profissionais, Irecê afirma que a iniciativa da Scania em promover o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil é louvável. Ela também elogia a oportunidade inédita de aproximar os profissionais de suas famílias. “Em 2012, acompanhamos os motoristas inscritos pela primeira vez e ficamos surpresos com o número de participantes.” A empresa distribuiu material sobre a competição em todas as suas filiais e cerca de 900 motoristas se inscreveram. O apoio ao evento resultou em dois representantes na final nacional: Paulo Miguel Figueiredo, de Abaetuba (PA), e Márcio Alves de Souza, de Pedro Canário (ES). ●

SAIBA ONDE ENCONTRAR O PROGRAMA PELA VIDA

- BR 101, em Linhares (ES)
- BR 381, em Três Corações (MG)
- BR 262, em São Gonçalo do Rio Abaixo (MG)
- BR 116, em Águas Vermelhas (MG)
- BR 116, em Registro (SP)
- BR 324, em Feira de Santana (BA)
- BR 101, em Umbaúba (SE)
- PA 150, em Parauapebas (PA)
- BR 116, em Roseira (SP)
- SP 055, em Cubatão (SP)

O INSTITUTO JULIO SIMÕES

A organização sem fins lucrativos foi fundada em 2007 e, além do programa Pela Vida, promove e apoia outras ações pela segurança nas rodovias do Brasil. Entre suas iniciativas, está o programa Na Mão Certa, que busca conscientizar a sociedade no combate à exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas. O projeto Pequenos na Direção visa à redução de acidentes e à paz no trânsito, informando crianças de 5 a 14 anos. Além de apoiar outros projetos e organizações, o Instituto também participa de ações de voluntariado e de responsabilidade social com seus colaboradores, como a Campanha do Agasalho.



CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Grupo Gafor atua há 62 anos com base na capacitação profissional e no respeito ao meio ambiente

QUANDO FOI FUNDADA, há 60 anos, a Gafor era uma transportadora de cargas perigosas. Hoje, a empresa se transformou em uma operadora de logística completa, que atua em diversos setores por todo o Mercosul. No entanto, a preocupação com o meio ambiente, essencial para a excelência em sua operação de origem, segue entre seus principais valores. “É algo que sempre esteve em nosso DNA e ‘contaminou’ todos os segmentos de atuação, que passa tanto pela capacitação dos nossos motoristas como pela busca por um negócio mais sustentável”, afirma Luiz Carlos Magalhães, diretor comercial da empresa.

Ao longo dos anos, os motoristas da Gafor – e de tantas outras transportadoras – deixaram de ser “caminhoneiros”; se transformaram em “gestores de unidade móvel”. “É imprescindível que eles tenham consciência dessa transição, para seu próprio crescimento profissional e para o sucesso do nosso negócio”, afirma Magalhães. Os motoristas são responsáveis por mais de 2.600 equipamentos. Mesmo com alto investimento em tecnologia e gestão de frota avançada, a Gafor acredita que o segredo está na “peça” por trás do volante. “Sem eles, a máquina não rende tudo o que pode, portanto, formar bons profissionais e participar de eventos como o Melhor Motorista de Caminhão do Brasil são grandes satisfações para a empresa”.

Para ele, a competição é uma oportunidade de valorizar a classe profissional: “é uma ação que complementa os valores da Gafor, e nós apoiamos, incentivamos e parabenizamos a Scania pela

iniciativa”. O MMCB teve divulgação intensa na empresa, que disponibilizou uma central de dúvidas e acompanhamento para os mais de 600 colaboradores inscritos.

Sempre forte na formação de profissionais, a Gafor está entre as dez primeiras empresas que firmaram parceria com a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet). Todos os motoristas da empresa, inclusive os autônomos, passam por 114 horas de treinamento, que inclui temas variados - direção defensiva, fadiga, gerenciamento de risco, primeiros socorros, prevenção de tombamento, combate a incêndios, entre outros. “Mesmo os treinamentos mais voltados para transporte de cargas perigosas são aplicados aos motoristas de todos os segmentos e tipos de veículo”, conta Magalhães. O conceito de capacitação contínua é aplicado em todos os setores da empresa, ou seja, tanto motoristas quanto outros profissionais passam constantemente por treinamentos de reciclagem.

De olho no futuro, a Gafor está trabalhando em três novos projetos internos para ampliar o suporte aos seus motoristas: Desenvolvimento de Competência Comportamental, de Competência Técnica e de Habilidade Conceitual. “São ações que devem passar aos profissionais a visão de responsabilidade pelo equipamento e a percepção dos valores da empresa, para ajudá-los a se ajustarem à organização como um todo a compreenderem seu papel como fundamental para o funcionamento dos nossos fluxos de trabalho”, explica Magalhães.



De mãos dadas com a natureza

A Gafor apoia diversas iniciativas de responsabilidade socioambiental, como o projeto Cereias, fundado pela Fibria, fabricante de produtos florestais, em Barra do Riacho (ES). A ONG trabalha com o estudo e a reintrodução à natureza de animais selvagens apreendidos pelo Ibama, pela conservação da biodiversidade e no combate ao tráfico. O Cereias já recebeu cerca de 73 mil animais desde sua fundação. Já o projeto Reflorestar É Viver tem como objetivo restaurar a vegetação nativa destruída pela ação do homem em áreas como o litoral norte do estado de São Paulo.

JUNTO À FORMAÇÃO PROFISSIONAL, a sustentabilidade também ocupa lugar de destaque na Gafor desde sua fundação. “‘Realizar negócios sustentáveis’ é a frase que descreve nossa missão como empresa, pensamento que é pauta há décadas e faz parte do nosso jeito de trabalhar”, diz Magalhães. O assunto faz parte do treinamento de colaboradores e está presente no dia a dia de todos, das garagens às estradas. “Além da manutenção preventiva da frota, monitoramos os índices de emissão de fumaça preta dos caminhões e trabalhamos com gestão de resíduos, tudo feito com processos devidamente auditados”, afirma o diretor da empresa. A idade média da frota é de dois anos e meio.

Os pneus descartados pela Gafor são enviados a uma empresa parceira especializada em reciclagem, certificada pela Associação Nacional das Indústrias de Pneus (Anip). O material pode ser

transformado em matéria-prima para fabricantes de cimento ou asfalto. A empresa também conta com um sistema especial para tratamento de efluentes, que permite o reaproveitamento de 90% da água utilizada na lavagem dos caminhões.

Dentre outras certificações voltadas à qualidade das operações, a Gafor possui o selo do Programa de Atuação Responsável da Associação Brasileira das Indústrias Químicas (Abiquim). Magalhães lembra que a empresa foi uma das responsáveis pelo desenvolvimento deste projeto, e ressalta que este comprometimento se estende aos parceiros e fornecedores, fazendo da atuação sustentável uma condição de negócio. “Não vamos contratar uma empresa para vaporizar nossos tanques sem ter certeza de que a água usada no processo será reaproveitada”, reforça. ●



PEQUENO GIGANTE

Em extensão, o Rio de Janeiro é um dos menores estados do Brasil, mas se destaca entre os que mais movimentam passageiros e cargas no país

O RIO DE JANEIRO é o terceiro menor estado do Brasil, com 43.696.054 quilômetros quadrados. Entretanto, quando se trata de transporte, é um dos mais importantes do país, cortado por algumas das maiores, mais antigas e movimentadas rodovias brasileiras – herança do período em que foi sede do governo federal.

Para a Scania, o estado tem grande relevância. Segundo Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, o Rio de Janeiro corresponde a cerca de 50% das vendas de ônibus

da montadora. “Há grandes clientes nesse estado, tanto no rodoviário quanto no urbano”, afirma, lembrando que as operações de fretamento (rodoviário, turístico, empresarial e residencial) também têm aquecido as vendas de chassis. Para o gerente, a Scania chega a 90% do *market share* na venda para o fretamento carioca.

Além de ser importante rota de carga, suas belezas naturais atraem turistas de todo o país, o que fortalece o transporte rodoviário de passageiros.

BRS: EXEMPLO URBANO

O Bus Rapid Transit (BRT) foi o exemplo usado pela prefeitura carioca para desenvolver novos projetos de mobilidade urbana. Iniciativa da capital paranaense, o sistema de ônibus que trafegam por canaletas ou vias elevadas foi o primeiro desenvolvido nestes moldes no país – hoje, existem corredores semelhantes em 12 cidades brasileiras. A partir daí, a Fetranspor, empresa responsável pelas operações com veículos urbanos no estado do Rio de Janeiro, desenvolveu e implementou o Bus Rapid Service (BRS). A primeira linha carioca, que passa pelos bairros de Copacabana, Ipanema e Leblon, foi inaugurada em 2011 com os objetivos de desafogar o trânsito, diminuir a quantidade de ônibus circulando no mesmo trecho e aumentar o número de passageiros por veículo. O sistema tem faixas exclusivas, nova sinalização e escalonamento das paradas (nem todas as linhas param em todos os pontos), por onde circulam 200 chassis Scania.

Estima-se que em Copacabana, uma das regiões mais movimentadas da cidade, a quantidade de ônibus circulando caiu em 20% com o BRS, segundo dados da Fetranspor. O tempo das viagens também reduziu, até 50%, em algumas linhas e horários, enquanto que a velocidade média subiu de 13 para 24 quilômetros por hora. A demanda de passageiros cresceu em 5% em relação ao período anterior à implementação do sistema, o que representa seis mil novos passageiros por dia nas linhas do corredor. Em pesquisa de satisfação realizada com usuários do sistema, o BRS foi considerado bom (51%) e ótimo (12%). “O projeto é muito bem sucedido, graças à parceria entre o poder público e a iniciativa privada. Temos orgulho dessa ação e de seus resultados.”, conclui Pereira. Com uma população superior a 16 milhões de habitantes – a terceira maior do Brasil, o Rio de Janeiro é um dos mais importantes mercados de transporte urbano.





MOVIMENTO INTENSO NO VALE DO PARAÍBA

Não é só na capital fluminense que a demanda por transporte é relevante. O interior do Rio de Janeiro tem muitas empresas que cruzam as cidades, o estado e o país. A Viação Cidade do Aço, de Barra Mansa, no sul do estado, é uma delas. Ela atua tanto em transporte urbano municipal e intermunicipal como em rodoviário intermunicipal e interestadual, além do ramo de fretamento. O serviço contínuo é destinado a funcionários de empresas, estudantes e moradores de grandes condomínios, que necessitam de transporte diário ou frequente. Já o fretamento eventual é voltado para viagens de turismo.

Joel Fernandes Rodrigues, diretor executivo da Cidade do Aço, também acredita no transporte fretado. Segundo ele, o potencial é grande por conta do número de empresas, especialmente petroleiras. Hoje a viação transporta cerca de 400 mil passageiros por mês e tem como principal concorrente o transporte público (no fretamento urbano e intermunicipal) e o automóvel, o que faz com que a empresa invista em serviços especializados e veículos de qualidade. "A Scania conquistou seu espaço aqui por conta disso", diz.

Quanto ao transporte rodoviário, Rodrigues acredita que os ônibus mais modernos e confortáveis, além da venda de passagens facilitadas, pela internet, fizeram com que o ônibus compete diretamente com o avião. Porém, essa é uma operação que depende muito da qualidade e conservação das estradas. Para ele, que trabalha com linhas de média e longa distâncias, a situação das rodovias precisa melhorar.

“Ainda falta muito para o ideal, mas podemos comemorar o projeto da terceira pista na Dutra e as obras feitas nas vias marginais.”

Joel Fernandes Rodrigues, diretor executivo da Viação Cidade do Aço



BONS VENTOS CONDUZEM AS CARGAS

“O último ano para os transportadores rodoviários de carga do Rio de Janeiro foi muito positivo.” É o que atesta Rogério Loureiro, diretor superintendente da Transporte Excelsior, de Barra Mansa. Segundo ele, não houve alteração na demanda e o ritmo alto foi mantido. Em 2012, a empresa transportou quase dois milhões de toneladas de aço, o que a coloca entre as principais transportadoras do país. Além do aço, a Excelsior transporta outros produtos siderúrgicos e mantém uma frota de 420 cavalos-mecânicos - 100% deles é Scania.

Para os próximos anos, a Excelsior também vê boas perspectivas. Os investimentos em infraestrutura e os grandes eventos esportivos também são motivo de entusiasmo. “A importância da Copa e das Olimpíadas está no legado que deixarão ao país. Haverá grande contribuição para os transportes,

o que movimentará indústria e torna nossos produtos mais competitivos”, diz Sérgio Loureiro, pai de Rogério e proprietário da empresa. O mesmo vale para outras obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) que, para ele, são condições para o crescimento.

A Excelsior, que tem rotas em todo o Brasil, também comemora os projetos de melhorias na malha viária do Rio de Janeiro, como o de duplicação da Dutra na Serra das Araras, trecho que registra altos índices de acidentes. Mas, entende que a infraestrutura do transporte é deficiente no estado. “As rodovias não oferecem segurança e a má conservação encarece os custos de transporte, atrasa as entregas e prejudica toda a cadeia do setor.”, afirma Rogério, ao lembrar que os acessos à cidade do Rio de Janeiro e rodovias estaduais também precisam de investimento e que a própria Via Dutra, apesar da boa qualidade da pista, já não comporta mais o volume de tráfego. ●

“A importância da Copa e das Olimpíadas está no legado que deixarão ao país. Haverá grande contribuição para os transportes, o que movimentará indústria e torna nossos produtos mais competitivos.”

*Sérgio Loureiro,
proprietário da Excelsior*



MERCADO AMPLO E FLEXÍVEL

A Vênus Tur é um dos principais clientes da Scania no setor de fretamento. A empresa, que atua no setor desde 1995, conta com uma frota de 80 ônibus rodoviários, todos Scania. Segundo Luiz Parente, proprietário da transportadora, esse mercado tão competitivo deve sofrer mudanças nos próximos anos. O principal motivo, segundo ele, é a integração maior entre o centro e os bairros. “Os investimentos em infraestrutura e a migração de empresas para regiões afastadas vem fazendo os fretados competirem diretamente com o transporte público no Rio”, afirma. E o mesmo vale para o fluxo inverso, já que os condomínios residenciais nas áreas centrais das cidades estão crescendo. Outro setor da economia que movimenta o mercado de fretamento é o de infraestrutura. “Empresas que atuam na construção de fábricas e grandes obras também usam o fretado. Quando as obras são concluídas, o cenário muda novamente.”, confirma.

Otimista, Parente acredita que esses movimentos de mercado

exigem novos tipos de veículos, mas que o fretamento com rodoviários não deve perder espaço. Para tanto, a palavra de ordem é flexibilidade. “As empresas mais preparadas terão fôlego para continuar.” Ele aposta no transporte de passageiros para condomínios, que também exige forte preocupação com qualidade.

A Vênus Tur, que atua na região da Barra da Tijuca, zona oeste da capital fluminense, atende cerca de dez mil passageiros por dia, levando-os dos condomínios para trabalhar na área central da cidade. Segundo Parente, esse tipo de transporte tem como atributos a segurança e o conforto, mas também a relação custo-benefício. “Por ser condominial, o custo é inferior ao do transporte convencional fretado.” Outro filão, segundo o empresário, é o fretamento turístico, segmento no qual a Vênus atua de forma esporádica. O Rio de Janeiro é uma das cidades que mais recebe turistas no Brasil.



A man wearing a straw hat and a striped shirt stands next to a white Scania bus. The bus has 'DAES' and 'Vênus Tur' branding. The background is a cloudy sky.

“As empresas mais preparadas terão fôlego para continuar.”

Luiz Parente, proprietário da Vênus Tur

OS CAMINHOS DO RIO

O estado é cortado por cerca de seis mil quilômetros de rodovias. Confira as principais:

BR 116: é a principal delas. Chamada neste trecho de Presidente Dutra, é a ligação entre a capital fluminense a cidade de São Paulo (SP). Tem 402 quilômetros de tráfego intenso, nos dois sentidos, e corta cidades importantes no Vale do Paraíba.

BR 101: outra importante estrada do sistema viário fluminense. No sentido sul, seus 505 quilômetros ligam o Rio de Janeiro à cidade de Santos, onde está localizado o maior porto do Brasil. Conhecida como Rio-Santos, é uma estrada emblemática, cantada por Roberto Carlos, e sua paisagem é exuberante. O fluxo de turistas é intenso, especialmente daqueles que buscam as praias do litoral norte de São Paulo e sul do Rio de Janeiro. No sentido Norte, a BR 101 liga o Rio de Janeiro à capital do Espírito Santo, e é chamada de Rio-Vitória.

BR 040: partindo para o interior do país, a maior estrada que passa pelo estado fluminense é a BR 040, ou Washington Luís. A via, que tem início em Brasília (DF), passa pelos estados de Goiás e Minas Gerais e tem a capital fluminense como ponto final. O trecho tem tráfego intenso, é caminho para a região serrana do estado (Petrópolis, Teresópolis), além de ligar a capital à cidade de Belo Horizonte.

BR 356: também liga o estado do Rio de Janeiro à capital mineira, mas parte do município de Barra Mansa.

BR 393: é o caminho para o Nordeste. Conhecida antigamente como Rio-Bahia, já foi considerada um das mais movimentadas e de difícil tráfego no país, por conta das curvas, do estado de conservação e do intenso trânsito realizado em mão-dupla. Corta várias cidades do interior do estado e tem vários trechos de tráfego urbano. Começa em Barra Mansa (RJ) e vai até Cachoeiro do Itapemirim (ES).

Estaduais: destaque para a Rio-Niterói; a ponte de 13 quilômetros é uma das rodovias mais importantes e movimentadas do Rio de Janeiro, que dá acesso da capital ao norte do estado, região dos Lagos e Búzios. As ligações viárias se dão pela RJ 124, a Via Lagos.

Arco Metropolitano: trecho rodoviário que contornará a região metropolitana, ligando as cidades de Itaboraí, Guapimirim, Magé, Duque de Caxias, Nova Iguaçu, Japeri, Seropédica e Itaguaí em 70,9 quilômetros de extensão. A obra, prevista para o final de 2013, foi orçada em torno de R\$ 1,1 bilhão.

SUSIMARA R. F. GRANUCCI & FILHO LTDA.

A transportadora de Francisco Alves (PR) adquiriu 13 novos caminhões, divididos entre os modelos R 440 6x2 e R 440 6x4, no final de 2012. Estes veículos consistem em toda a frota da Susimara, que atua no transporte de cargas frigorificadas entre a cidade-sede e os estados de São Paulo e Rio de Janeiro. A empresa é cliente da PB Lopes de Maringá (PR) há quatro anos.



EVEANA TRANSPORTE E LOGÍSTICA LTDA.

Dona de cinco caminhões Scania, a transportadora de Maringá (PR) adquiriu um modelo R 440 6x2 na PB Lopes de sua cidade. O novo caminhão será utilizado no transporte de produtos não perecíveis para supermercados, em rotas entre Paraná, Rio de Janeiro e Mato Grosso do Sul. O caminhão foi entregue ao proprietário, José Luiz dos Santos, que é cliente Scania desde 1986.



TAZLU TRANSPORTES RODOVIÁRIOS LTDA.

Sediada em Blumenau (SC), a empresa recebeu três novos caminhões Scania da concessionária Mevale, de Itajaí (SC). Os veículos, do modelo R 440 6x2, viajarão carregados com cargas frigorificadas em rotas entre o município de Gaspar (SC) e o Distrito Federal. Os caminhões, adquiridos por meio de Finame pelo Scania Banco, foram retirados pela família do proprietário.



N. SALOMÃO DE OLIVEIRA EPP

A empresa paranaense, da cidade de Rancho Alegre D'Oeste, adquiriu seu primeiro caminhão Scania no final de 2012, por meio de Finame no Scania Banco. Trata-se de uma unidade do modelo R 440 6x4 – a frota da transportadora totaliza 14 veículos. O caminhão viajará entre o município de Luiz Eduardo Magalhães (BA) e o porto de Aratu, carregado com grãos. José Wilson Batista de Oliveira, filho do proprietário, foi quem recebeu o veículo da PB Lopes de Maringá (PR).

CONCRESUL

Sediada em Bento Gonçalves (RS), a empresa é um cliente novo da Brasdiesel de Caxias do Sul (RS) e adquiriu dez novos caminhões, todos do modelo P 310 8x4, no final de 2012. Os veículos serão implementados com betoneiras e aplicados em operações como transporte de pedra, areia e concreto, pavimentação e terraplenagem.



ADVANCE TRANSATUR TRANSPORTADORA TURÍSTICA

A empresa paulistana atua no transporte de passageiros e conta com uma frota de 84 ônibus. Deste total, 79 são da Scania, de quem a transportadora é cliente desde sua fundação, em 1980. Em 2012, comprou seis novas unidades do modelo K 400 6x2 na Codema de Guarulhos (SP). Os ônibus serão usados para fretamento e viagens turísticas.



RM COMÉRCIO E TRANSPORTE

A transportadora de Macaé (RJ) entregou, no ano passado, uma unidade do modelo P 360 6x2, adquirido junto a Equipo, do Rio de Janeiro (RJ). Com essa compra, a empresa soma cinco caminhões em sua frota, que é aplicada no transporte de insumos para construção civil e off shore, em rotas para o Sul e o Nordeste.





DICKOW & CIA. LTDA.

A transportadora de Agudo (RS) é cliente da Suvesa de Eldorado do Sul (RS) desde 1988 e, no final de 2012, adquiriu um novo caminhão, modelo R 440 6x4. A empresa atua no transporte de grãos do Rio Grande do Sul para os estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo. No retorno à matriz, os caminhões voltam carregando aço para as indústrias das regiões de Caxias do Sul, Canoas e Porto Alegre. No total, a Dickow conta com oito Scania em sua frota.



VITAL LIFE TRANSPORTES LTDA.

A transportadora conta com seis caminhões Scania em sua frota, e, no final de 2012, adquiriu uma nova unidade, do modelo R 440 6x2, da série comemorativa pelos 55 anos da Scania no Brasil. A empresa sediada em Nova Iguaçu (RJ) é cliente da Equipo, que fica na capital carioca, há um ano. Um dos proprietários da transportadora, Ataíde Neves, foi quem recebeu o caminhão.

TRANSFRONTEIRA LTDA. E IRMÃOS SCHWANK LTDA.

As duas transportadoras de Uruguaiana (RS) pertencem ao mesmo dono, José Schwank, e adquiriram dez unidades do modelo G 400 6x2, com caixa de câmbio Scania Opticruise. A negociação foi feita com a concessionária Suvesa de Pelotas (RS), em janeiro. Cada empresa contará com cinco desses novos caminhões, que serão aplicados no transporte de combustível e de cargas frigoríficas. A frota de ambas totaliza 57 veículos, sendo 25 da Scania.



SOLON KONFLANZ

A transportadora, localizada em Camaquã (RS), entrou em 2013 adquirindo o primeiro caminhão Scania de sua frota, um R 440 6x2. O veículo será usado no transporte de arroz em casca e arroz beneficiado, em rotas de curta e média distância pelo estado do Rio Grande do Sul. A compra foi realizada por meio de Finame, pelo Scania Banco, com Seguro Total Scania. Solon Konflanz é cliente da Suvesa de Pelotas (RS) há cinco anos, e recebeu o caminhão ao lado do filho, Brian, que é apaixonado por caminhão.



TRANSPIRES TRANSPORTES LTDA.

A empresa de Canoas (RS), que atua no transporte de areia e brita para o ramo de construção civil, conta com uma frota de 34 caminhões – 12 da Scania. A última compra feita na Suvesa de Eldorado do Sul (RS) foi de uma unidade do modelo P 360 6x2. Cliente Scania há três anos, a transportadora está no mercado desde 1990 e seu proprietário, Milton Pires, foi quem recebeu o novo veículo, acompanhado pelo filho, Leonardo.



PANEXPRESS

Cliente da Brasdiesel de Caxias do Sul (RS), a empresa acaba de receber cinco novos caminhões P 360 4x2. A transportadora, que já havia adquirido 12 unidades do mesmo modelo em 2012, tem uma frota quase 100% Scania, formada por 90 veículos. Cerca de 90% da compra foi realizada por meio do Consórcio Scania. A Panexpress atua no transporte de carga geral pelos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Minas Gerais e São Paulo.



VAGNER E ARIANE TRANSPORTES, DA SUVESA

A empresa é cliente da Suvesa de Santa Maria (RS) e conta com frota formada por cinco caminhões – três Scania, implementados com câmaras frigoríficas. Recentemente, uma nova unidade do modelo R 440 6x2 foi adquirida via Finame BNDES, pelo Scania Banco. O veículo transportará carne para clientes da transportadora no Sul e Sudeste e, na volta à sede, em São Gabriel (RS), trará produtos alimentícios para abastecer os supermercados da região.



Acima, Gilberto aos 10 anos, ao lado de um dos caminhões de seu pai. Em destaque, o Scania L76 Super.

QUANDO ABRIU A EDIÇÃO comemorativa da revista Rei da Estrada, Gilberto Ribeiro viveu um flashbach. Ler a reportagem sobre os 55 anos da Scania no Brasil, com a evolução dos caminhões, o “levou” até Lages (SC), onde começou a história de sua família e de seu trabalho. Proprietário da Equatorial Transportes Ltda., ele atua no transporte de semirreboques entre Caxias do Sul (RS) e a região de Belo Horizonte (MG).

Em 1955, a família Ribeiro empreendia no transporte de material de construção para Brasília (DF), época em que Lorival, pai de Gilberto, começou a trabalhar com caminhões. Nesse período, eles adquiriram o primeiro Scania, um L 76. “O caminhão era um trator, que não quebrava e não dava despesa, era maravilhoso.” Após alguns anos, a família se mudou para Minas Gerais. Seu pai passou a viajar na região de Salvador (BA), onde as empresas de petróleo demandavam insumos para tubulação, enquanto Maria Alice, a matriarca, cuidava dos quatro filhos.

Os tempos correram e a família adquiriu um L76 Super, conhecido como “espingardinha nas costas” por conta do filtro de ar atrás da cabine. Segundo Gilberto, esse foi um caminhão especial para ele, e o que mais deixou saudade em Lorival, hoje com 85 anos. “Eu fiquei tão encantando com o L76 Super que ganhei miniatura da concessionária Itaipu de BH. Tinha dez anos, e esse era meu bem mais precioso, ninguém punha as mãos nela.”

O L 76 Super ficou na família até meados de 1977. Depois, outros vieram, inclusive um L 113 que pertencia a seu pai. Enquanto isso, Gilberto estudava e seguia seu caminho até que, nos anos 2000, assumiu o lugar do pai, transportando carretas. Depois, acabou fundando sua própria empresa, que hoje conta com cinco cavalos-mecânicos na operação. Toda a trajetória no ramo dos transportes emociona o empresário, e o leva a recordar a sólida relação entre sua história e a da montadora. “É uma história muito forte, não pode ser desprezada”. ●

OS PRIMÓRDIOS DA SUSTENTABILIDADE

HÁ 11 ANOS o Brasil recebeu a Eco 92, evento que reuniu autoridades e lideranças do mundo inteiro no Rio de Janeiro (RJ) para debater os impactos da humanidade no meio ambiente. A Scania também fez parte da discussão e, na mesma época, promoveu internamente o seminário “Transporte e Meio Ambiente”, como foi publicado na 41ª edição da revista Rei da Estrada, em 1991.

Na época, a palavra “sustentabilidade” não existia – ao menos não nos mesmos moldes de hoje. O principal objetivo discutido na ocasião era um assunto que continua presente em eventos como a Rio+20, de 2012: diminuir as emissões de poluentes. Além disso, a Scania concluiu no seminário de 1991 que também era preciso lutar contra a poluição sonora, diminuindo os ruídos dos equipamentos. Estes seriam os principais desafios do mercado de transportes de carga e passageiros na década de 1990.

Ake Brännström, então presidente da Scania, afirmou na ocasião que estes objetivos só seriam atingidos se o mercado produzisse óleo diesel de melhor qualidade e adotasse legislações internacionais para regular o transporte e o meio ambiente. Hoje, os motores de caminhões fabricados no Brasil possuem tecnologia Euro 5, segundo padrões mundiais de emissões de poluentes. O conceito de sustentabilidade se expandiu, mas as metas são as mesmas – e, mais importante, estão sendo atingidas. ●



NA REDE

Os canais na internet sobre a Scania estão cheios de informações e novidades sobre a marca. Além dos assuntos abordados nesta edição da Rei da Estrada, é possível conferir outros destaques do universo Scania. Conheça nossas páginas:

Acesse o canal da Scania no Youtube e fique por dentro de mais novidades sobre a marca, como uma entrevista inédita com os finalistas do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.

www.youtube.com.br/scaniabrasil



Acompanhe a Scania no Facebook e curta nossa fanpage www.facebook.com/scaniabrasil Siga também nosso perfil no Twitter (@ScaniaBrasil)



*Alarico Assumpção Jr. é presidente executivo da Fenabrave

O empresário Alarico Assumpção Júnior tem 59 anos e é diretor superintendente do Conselho de Acionistas da Holding Deriva Participações S/A (Grupo Suécia), que detém 17 concessionárias de veículos em todo o país. Foi conselheiro deliberativo (1992-2004) e Vice-Presidente (2005-2008) da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave). Exerce o cargo de Presidente Executivo da instituição desde 2008, e seguirá no cargo até 2014.

BOAS PERSPECTIVAS PARA 2013

Ao observar os números do mercado de caminhões em 2012, é possível concluir que não foi um ano tão ruim. Ao longo do período foram vendidas 137.722 unidades (entre leves e extra pesados) no Brasil, 20,22% a menos do que em 2011. Esta retração ocorreu por diversos motivos, como a situação da economia nacional que fechou o ano com apenas 1% de crescimento no PIB. Porém, é preciso frisar que a queda de vendas foi registrada em cima de uma base alta, afinal, 2011 foi o terceiro melhor ano da história para o setor.

Em 2011, o governo federal regulamentou a fabricação de caminhões com tecnologia Euro 5 – a norma anterior previa motores Euro 3. Os veículos com configurações antigas foram repassados aos concessionários até março de 2012, o que resultou em uma grande antecipação de compra no primeiro semestre, seguida por um período fraco de vendas. Por outro lado, distribuidores de combustível ficaram em dúvida sobre a adaptação à tecnologia dos motores, enquanto os frotistas tiveram receio de adquirir caminhões novos e não conseguir abastecer em regiões mais remotas. Este clima de desconfiança mútua provocou a regressão do mercado.

Para reverter o quadro, a Fenabrave se reuniu com o Ministério da Fazenda em maio passado e pleiteou a redução das taxas de financiamento, tanto no Fname quanto no PSI. O governo então fixou os juros em 5,5% ao ano, taxa correspondente ao programa BNDES Procaminhoneiro. Sem resultados em curto prazo, reapresentamos os números ao Ministério, juntamente a outras entidades, e obtivemos nova queda nos juros, chegando a uma taxa deflacionária de 2,5%.

No entanto, o mercado chegou a um novo entrave: por falta de demanda, as montadoras haviam reduzido o ritmo de produção. Embora, autônomos e frotistas estivessem dispostos a financiar, faltava caminhão nas concessionárias. A oferta e a procura só entraram em sintonia em janeiro deste ano. Com isso, mesmo com melhora nas vendas a partir de setembro, 2012 fechou em queda no comparativo com o ano anterior.

No momento, já é possível prever, com base em números dos primeiros períodos do ano, e a Fenabrave acredita que o crescimento consolidado em 2013 deve ser de 16% em cima do percentual de 2012. Isso se deve à manutenção das taxas deflacionárias, além da facilidade de crédito, que proporciona aos transportadores a chance de programar a compra e a renovação de frota de forma mais segura. As demandas geradas pelos PAC e a previsão de uma safra em torno de 182 milhões de toneladas de grãos geram forte demanda por transporte, o que contribui com o crescimento.

Ônibus – as vendas caíram 14,96% em relação ao ano anterior, com 29.719 unidades no total, entre chassis urbanos e rodoviários. Como 2012 foi ano de eleições municipais, a abertura de licitações foi vetada, o que afeta diretamente as vendas de ônibus urbanos. Em 2013, a situação deve ser normalizada. No caso dos rodoviários, os preços baixos e a facilidade de parcelamento das passagens aéreas fez com que parte dos viajantes optasse pelo avião em vez do ônibus. Com a normalização de ambos os cenários e a necessidade latente de renovação da frota brasileira, o ano de 2013 deve terminar com 14,11% de aumento nas vendas de ônibus com relação a 2012. ●

VEÍCULOS

ACRE

RIO BRANCO (Posto de Serviço)
ROVEMA – Tel. + 55 (68) 3221-6433
ROVEMA@RIOBRANCO.COM.BR

ALAGOAS

RIO LARGO (Filial)
MOVESA TRUX – Tel. + 55 (82) 2126-9100
MOVESA.ALAGOAS@MOVESA.COM.BR

AMAZONAS

MANAUS (Matriz)
SUPERMAC – Tel. + 55 (92) 2101-4043
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

BAHIA

SALVADOR (Matriz)
MOVESA – Tel. + 55 (71) 2103-9100
MOVESA.SALVADOR@MOVESA.COM.BR
BARREIRAS (Filial)
MOVESA – Tel. + 55 (77) 3611-4831
MOVESA.BARREIRAS@MOVESA.COM.BR
FEIRA DE SANTANA (Filial)
MOVESA – Tel. + 55 (75) 3321-9100
MOVESA.FEIRA@MOVESA.COM.BR
TEIXEIRA DE FREITAS (Filial)
MOVESA – Tel. + 55 (73) 3311-3900
CONSOLTEIXEIRA@MOVESA.COM.BR
VITÓRIA DA CONQUISTA (Filial)
MOVESA – Tel. + 55 (77) 4009-9100
MOVESA.CONQUISTA@MOVESA.COM.BR
ITABUNA (Loja de Peças)
MOVESA – Tel. + 55 (73) 3043-6010
MOVESA.ITABUNA@MOVESA.COM.BR
JACOBINA (Posto de Serviço)
MOVESA – Tel. + 55 (71) 2103-9150
ELOLESSA@GRUPOMOTTIN.COM.BR

CEARÁ

FORTALEZA (Matriz)
CONTERRANEA – Tel. + 55 (85) 3307-2222
LISBOA@CONTERRANEA.COM.BR

DISTRITO FEDERAL

BRASÍLIA (Matriz)
VARELLA – Tel. + 55 (61) 2104-5000
VEICULOS.DF@VARELLAVEICULOS.COM.BR

ESPIRITO SANTO

VIÑA (Matriz)
VENAC – Tel. + 55 (27) 2123-7900
VEICULOS@VENAC.COM.BR
LIHARES (Posto de Serviço)
VENAC – Tel. + 55 (27) 2123-7900
VEICULOS@VENAC.COM.BR

GOIÁS

APARECIDA DE GOIÂNIA (Matriz)
VARELLA – Tel. + 55 (62) 4006-4000
VARELLA@VARELLAPESADOS.COM.BR
RIO VERDE (Filial)
VARELLA – Tel. + 55 (64) 3611-5500
VEICULOS.RV@VARELLAVEICULOS.COM.BR
ITUMBARA (Posto de Serviço)
VARELLA – Tel. + 55 (64) 3431-6396
ADM.ITU@VARELLAVEICULOS.COM.BR

MARANHÃO

SÃO LUIS (Matriz)
ALPHA – Tel. + 55 (98) 3214-1919
ALPHA.SLZ@ALPHAMAQUINAS.COM.BR
BALSAS (Filial)
ALPHA – Tel. + 55 (99) 3542-9494
ALPHA.BLS@ALPHAMAQUINAS.COM.BR
IMPERATRIZ (Filial)
ALPHA – Tel. + 55 (99) 2101-6060
ALPHA.IMP@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

MATO GROSSO

CUIABÁ (Matriz)
ROTA Oeste – Tel. + 55 (65) 3611-5000
CUIABA@ROTAESTE.COM.BR
RONDONÓPOLIS (Filial)
ROTA Oeste – Tel. + 55 (66) 3411-5500
RONDONOPOLIS@ROTAESTE.COM.BR
SINOP (Filial)
ROTA Oeste – Tel. + 55 (66) 3511-1500
SINOP@ROTAESTE.COM.BR
LUCAS DO RIO VERDE (Posto de Serviço)
ROTA Oeste – Tel. + 55 (65) 3549-7200
LUCAS@ROTAESTE.COM.BR

MATO GROSSO DO SUL

CAMPO GRANDE (Filial)
PB LOPES – Tel. + 55 (67) 3326-5080
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

DOURADOS (Filial)

PB LOPES – Tel. + 55 (67) 3424-0015
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
LADÁRIO (Posto de Serviço)
PB LOPES – Tel. + 55 (67) 3232-3320
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

MINAS GERAIS

MURIAE (Matriz)
COVEPE – Tel. + 55 (32) 3729-3444
COVEPE@COVEPE.COM.BR
CONTAGEM (Matriz)
ITAIPU – Tel. + 55 (31) 3399-1000
ITAIPU@ITAIPUMG.COM.BR
CONTAGEM – INCONFIDENTES (Reformadora)
ITAIPU – Tel. + 55 (31) 3398-0440
ITAIPUIN@ITAIPUMG.COM.BR
PATOS DE MINAS (Loja de Peças)
ITAIPU – Tel. + 55 (34) 3822-5555
ITAIPUPM@ITAIPUMG.COM.BR
GOVERNADOR VALADARES (Filial)
CVOVEPE – Tel. + 55 (33) 2101-9700
COVEPE@COVEPEGV.COM.BR
MATIAS BARBOSA (Filial)
ITAIPU – Tel. + 55 (32) 3273-8639
ITAIPUMB@ITAIPUMG.COM.BR
MONTES CLAROS (Filial)
ITAIPU – Tel. + 55 (38) 3213-2200
ITAIPUMC@ITAIPUMG.COM.BR
BARÃO DE COCAIS (Posto de Serviço)
ITAIPU – Tel. + 55 (31) 3837-1717
LOGISTICA@ITAIPUMG.COM.BR
POUSO ALEGRE (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (35) 2102-5600
CODEMA.POUSOALEGRE@SCANIA.COM
UBERLÂNDIA (Filial)
ESCANIDAVIA – Tel. + 55 (34) 3233-8000
ESCANIDAVIA.UDI@ESCANIDAVIA.COM.BR

PARÁ

MARITUBA (Matriz)
ITAIPU NORTE – Tel. + 55 (91) 4005-2222
ITAIPUNORTE@ITAIPUNORTE.COM.BR
MARABÁ (Filial)
ITAIPU NORTE – Tel. + 55 (94) 2103-8050
MARABA@ITAIPUNORTE.COM.BR
PARAGOMINAS (Loja de Peças)
ITAIPU NORTE – Tel. + 55 (91) 3738-1684
PARAGOMINAS@ITAIPUNORTE.COM.BR
OURILÂNDIA (Posto de Serviço)
ITAIPU NORTE – Tel. + 55 (94) 2103-8052
OURILANDIA@ITAIPUNORTE.COM.BR
ORIXIMINÁ (Posto de Serviço)
ITAIPU NORTE – Tel. + 55 (91) 4005-2237
TROMBETAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

PARAÍBA

CAMPINA GRANDE (Filial)
MOVESA TRUX – Tel. + 55 (83) 2102-9100
MOVESA.PARAIBA@MOVESA.COM.BR

PARANÁ

LONDRINA (Matriz)
PB LOPES – Tel. + 55 (43) 3329-0780
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
MARINGÁ (Filial)
PB LOPES – Tel. + 55 (44) 3228-5757
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
MARINGÁ G10 (Posto de Serviço)
PB LOPES – Tel. + 55 (44) 3246-3304
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
SÃO JOSÉ DOS PINHAIS (Matriz)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (41) 3299-7272
SJPINHAIS@BATTISTELLA.COM.BR
CASCATEL (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (45) 3225-6011
CASCATEL@BATTISTELLA.COM.BR
GUARAPUAVA (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (42) 3624-2188
GUARAPUAVA@BATTISTELLA.COM.BR
PATO BRANCO (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (46) 3220-8400
PATBRANCO@BATTISTELLA.COM.BR
PONTA GROSSA (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (42) 3239-6600
PONTAGROSSA@BATTISTELLA.COM.BR
UNIÃO DA VITÓRIA (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (42) 3524-6675
UNIAODAVITORIA@BATTISTELLA.COM.BR
TELEMACÓBORBA (Posto de Serviço)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (42) 3272-0035
TELEMACOBORBA@BATTISTELLA.COM.BR

PERNAMBUCO

JABOATÃO DOS GUARARAPES (Matriz)
MOVESA TRUX – Tel. + 55 (81) 2101-9100

ADMINISTRACAO.RECIFE@MOVESA.COM.BR

PIAUÍ

TERESINA (Filial)
ALPHA – Tel. + 55 (86) 3220-6700
ALPHA.THE@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

RIO DE JANEIRO

RIO DE JANEIRO (Matriz)
EQUIPO – Tel. + 55 (21) 3452-9600
EQUIPO@EQUIPORJ.COM.BR
BARRA MANSA (Posto de Serviço)
EQUIPO – Tel. + 55 (24) 3348-3332
EQUIPO.BM@EQUIPORJ.COM.BR

RIO GRANDE DO NORTE

MOSSORÓ (Posto de Serviço)
CONTERRANEA – Tel. + 55 (84) 3422-2400
CONTERRANEA@CONTERRANEA-RN.COM.BR

RIO GRANDE DO SUL

ELDORADO DO SUL (Matriz)
SUVEVA – Tel. + 55 (51) 3481-5050
ELDORADO@SCANIA.COM
PELOTAS (Filial)
SUVEVA – Tel. + 55 (53) 3274-3535
PELOTAS@SCANIA.COM
PORÃO (Posto de Serviço)
SUVEVA – Tel. + 55 (51) 3562-8200
PORTAO@SCANIA.COM
SANTA MARIA (Posto de Serviço)
SUVEVA – Tel. + 55 (55) 3211-1909
SANTAMARIA@SCANIA.COM
TRÊS CACHOEIRAS (Posto de Serviço)
SUVEVA – Tel. + 55 (51) 3667-1030
ELDORADO@SCANIA.COM
CAXIAS DO SUL (Matriz)
BRASDIESEL – Tel. + 55 (54) 3238-0900
BRASDIESEL@BRASDIESEL.COM.BR
LUÍ (Filial)
BRASDIESEL – Tel. + 55 (55) 3331-0500
BRASDIESEL.ADM.LJ@BRASDIESEL.COM.BR
LAJEADO (Filial)
BRASDIESEL – Tel. + 55 (51) 3714-7700
LAJEADO@BRASDIESEL.COM.BR
GARIBALDI (Posto de Serviço)
BRASDIESEL – Tel. + 55 (54) 3463-8800
GARIBALDI@BRASDIESEL.COM.BR
VACARIA (Matriz)
MECANICA – Tel. + 55 (54) 3511-1433
MECACIL@MECACIL.COM
PALMEIRA DAS MISSÕES (Filial)
MECANICA – Tel. + 55 (55) 3742-1770
MEPAL@MECACIL.COM
PASSO FUNDO (Filial)
MECANICA – Tel. + 55 (54) 2104-9600
MEVEPAS@MECACIL.COM

RONDÔNIA

PORTO VELHO (Matriz)
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3222-2766
ROVEMA@ROVEMA.COM.BR
Ji-PARANÁ (Filial)
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3421-5696
ROVEMAJI-PARANÁ@ROVEMA.COM.BR
VILHENA (Filial)
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3322-3715
ROVEMAVILHENA@ROVEMA.COM.BR
PORTO VELHO – JIRAU (Posto de Serviço)
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3222-2766
CALONGA@ROVEMA.COM.BR
SANTO ANTONIO (Posto de Serviço)
ROVEMA – Tel. + 55 (69) 3222-2766

RORAIMA

BOA VISTA (Posto de Serviço)
SUPERMAC – Tel. + 55 (95) 3224-9559
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

SANTA CATARINA

PIÇARRAS (Matriz)
MEVEPI – Tel. + 55 (47) 3267-7200
MEVEPI@MEVEPI.COM.BR
ITAJAÍ (Filial)
MEVALE – Tel. + 55 (47) 3341-0800
MEVALE@MEVEPI.COM.BR
JOINVILLE (Filial)
MEVILLE – Tel. + 55 (47) 3451-0300
MEVILLE@MEVEPI.COM.BR
RIO DO SUL (Posto de Serviço)
MEVESUL – Tel. + 55 (47) 3525-3575
MEVESUL@MEVEPI.COM.BR
BIGUAÇU (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (48) 3296-0011
BIGUACU@BATTISTELLA.COM.BR
CONCÓRDIA (Filial)

BATTISTELLA – Tel. + 55 (49) 3904-5000
CONCORDIA@BATTISTELLA.COM.BR
CORDILHEIRA ALTA (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (49) 3328-0111
CORDILHEIRAALTA@BATTISTELLA.COM.BR
LAGES (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (49) 3221-3411
LAGES@BATTISTELLA.COM.BR
TUBARÃO (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (48) 3628-0511
TUBARAO@BATTISTELLA.COM.BR
VIDEIRA (Filial)
BATTISTELLA – Tel. + 55 (49) 3531-3211
VIDEIRA@BATTISTELLA.COM.BR

SÃO PAULO

GUARULHOS (Matriz)
CODEMA – Tel. + 55 (11) 2199-5000
CODEMA.GUARULHOS@SCANIA.COM
CAÇAPAVA (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (12) 3653-1611
CODEMA.CACAPAVA@SCANIA.COM
JUNDIAÍ (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (11) 2136-8750
CODEMA.JUNDIAI@SCANIA.COM
REGISTRO (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (13) 3821-6711
CODEMA.REGISTRO@SCANIA.COM
SANTOS (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (13) 2102-2980
CODEMA.SANTOS@SCANIA.COM
SÃO BERNARDO DO CAMPO (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (11) 2176-0000
CODEMA.SAONERNARDO@SCANIA.COM
SOROCABA (Filial)
CODEMA – Tel. + 55 (15) 2102-7850
CODEMA.SOROCABA@SCANIA.COM
VILA GUILHERME (Posto de Serviço)
CODEMA – Tel. + 55 (11) 2199-5045
NFE.CODEMA@SCANIA.COM
SUMARE (Matriz)
QUINTA RODA – Tel. + 55 (19) 3854-8900
QUINTARODA@QUINTARODA.COM.BR
ARAÇATUBA (Filial)
QUINTA RODA – Tel. + 55 (18) 3631-1010
ORODA.ATA@QUINTARODA.COM.BR
BAURÍ (Filial)
QUINTA RODA – Tel. + 55 (14) 2109-3150
QUINTARODA.BRU@QUINTARODA.COM.BR
PORTO FERREIRA (Posto de Serviço)
QUINTA RODA – Tel. + 55 (19) 3581-4144
ORODA.PF@QUINTARODA.COM.BR
RIBEIRÃO PRETO (Matriz)
ESCANIDAVIA – Tel. + 55 (16) 3969-9900
ESCANIDAVIA.RP@ESCANIDAVIA.COM.BR
ARARAQUARA (Filial)
ESCANIDAVIA – Tel. + 55 (16) 3301-1000
ARARAQUARA@ESCANIDAVIA.COM.BR
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO (Filial)
ESCANIDAVIA – Tel. + 55 (17) 3215-9770
ESCANIDAVIA.SJ@ESCANIDAVIA.COM.BR
REGENTE FEIJÓ (Filial)
PB LOPES – Tel. + 55 (18) 3941-1030
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
SALTO GRANDE (Filial)
PB LOPES – Tel. + 55 (14) 3378-4115
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
NARANDIBA (Posto de Serviço)
PB LOPES – Tel. + 55 (18) 3992-9020
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR
PARAGUAÇU PAULISTA (Posto de Serviço)
PB LOPES – Tel. + 55 (18) 3361-8888
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

SERGIPE

NOSSA SRA. DO SOCORRO (Filial)
MOVESA – Tel. + 55 (79) 2104-9100
MOVESA.SERGIPE@MOVESA.COM.BR

TOCANTINS

GURUPI (Matriz)
MCM – Tel. + 55 (63) 3311-4000
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR
ARAGUAÍNA (Filial)
MCM – Tel. + 55 (63) 3421-3433
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR

MOTORES

AMAPÁ

SANTANA
MOTOMAP – Tel. (96) 3281-3578
MOTOMAPSZ@NETSAN.COM.BR

PARÁ

SANTARÉM
MOTOMAP – Tel. (93) 3523-1109
MOTOMAPSZ@NETSAN.COM.BR

RIO DE JANEIRO

ANGRA DOS REIS
MECMARINE – Tel. (24) 3366-6994
MECMARINE@MECMARINE.COM.BR

RIO GRANDE DO SUL

PORTO ALEGRE
ORBID – Tel. (51) 2131-5100
WERNER@ORBID.COM.BR

SÃO PAULO

GUARUJÁ
MECMARINE – Tel. (13) 3355-4782
MECMARINE@MECMARINE.COM.BR
GUARULHOS
CODEMA – Tel. (11) 2199-5000

SCANIA NA AMÉRICA LATINA

ARGENTINA

BUENOS AIRES
TEL. (00543327) 451000

BOLÍVIA

SANTA CRUZ DE LA SIERRA
TEL. (005913) 341-1111

CHILE

SANTIAGO
TEL. (00562) 3940-400

COLOMBIA

SANTAFÉ DE BOGOTÁ
TEL. (00571) 292-8200

COSTA RICA

SAN JOSÉ
TEL. (00560) 290-2255

ECUADOR

QUITO
TEL. (00593) 22440-765

GUATEMALA

GUATEMALA
TEL. (00502) 2420-4466

MÉXICO

MÉXICO QUERÉTARO
TEL. (0052442) 227-3000

NICARÁGUA

MANAGUA
TEL. (005052) 631151/331152 A 331159

PARAGUAI

ASUNCIÓN
TEL. (0059521) 50-391 A 50-3928/50-3720

PERU

LIMA
TEL. (00511) 512-1800

REPÚBLICA DOMINICANA

SANTO DOMINGO
TEL. (001809) 372-0455

URUGUAI

MONTIVIDÉU
TEL. (005982) 924-0433/0435

VENEZUELA

VALENCIA
TEL. (0058241) 871-8090



0800 019 4224

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

Linha de semipesados Scania.

A distância entre você e um Scania ficou ainda menor.

Respeite os limites de velocidade.



Faz diferença ser Scania.



Cabine Scania.

- Mais conforto, segurança e visibilidade.
- Melhor cabine da categoria.

Motores Scania.

- Novos motores de 9 litros, nas potências de 250 HP e 310 HP.
- Maior torque e maior economia de combustível.
- Maior durabilidade e resistência.

Caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise (opcional).

- Troca de marchas automática ou manual.
- Mais economia de combustível e menor desgaste dos componentes do sistema de transmissão.



SCANIA

www.scania.com.br

Vá hoje mesmo à sua Casa Scania para conhecer a nova linha de semipesados Scania.

