

SCANIA

REI DA ESTRADA

A lenda toma as estradas

Inspirado na mitologia grega, Griffin Edition une paixão pela marca ao desempenho do Scania Streamline



PAIXÃO POR SCANIA
BRENDA HERDOU
DO PAI O GOSTO
POR CAMINHÕES
pág. 34



NEGÓCIOS
CONHEÇA A HISTÓRIA
DO REI DA BATATA
NO BRASIL
pág. 20

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 163

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Destaque

Scania Streamline ganha edição especial Griffin Edition. Conheça a série de caminhões com design e vantagens exclusivas

12 Sob Medida

Ao gosto do freguês: Scania adapta caminhão pesado e desenvolve modelo semipesado para atender as necessidades da Coplaswi, cliente da marca há 29 anos

14 Consórcio Scania

Programa Família Scania levou 630 consorciados para conhecerem a transportadora Staff Transport em Paris e vai sortear 3 Scania Streamline

16 Solução

Novo modelo 8x2, desenvolvido pela Scania desde 2009, chega ao mercado

20 Negócios

Conheça o Rei da Batata: Grupo Rocheto lidera o setor de batata pré-frita no mercado brasileiro

22 Ônibus

Scania desenvolve solução inteligente para o chassi rodoviário K 360 4x2. Confira as mudanças que conquistaram proprietários e passageiros

24 Serviço

Prevenir é melhor que remediar: Programa de Manutenção Premium da Scania oferece profissionais capacitados e oficina eficiente para garantir tranquilidade aos clientes

26 Caminhos Scania

Confira as dicas de viagem para as cidades que já sediaram etapas do concurso Melhor Motorista de Caminhão do Brasil (MMCB), que completa dez anos desde sua primeira edição



30 Off Road

Usina Boa Vista utiliza produção sustentável na fabricação de etanol

34 Paixão por Scania

Brenda Locatelli, aos 11 anos, sonha em fazer parte da equipe Scania. A garota herdou a paixão por caminhões de seu pai, proprietário da CB Locatelli de Jataí (GO)

36 Família Scania

38 Opinião

O diretor técnico da NTC&Logística, Neuto Gonçalves dos Reis, fala sobre os investimentos como estímulo à duplicação das rodovias do Brasil

Scania Rei da Estrada

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

Scania Brasil

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com

Site
www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Assistente
Hérica Souza

Twitter
@scaniabrasil

Gerência de Marketing e Comunicação
Márcio Furlan

Facebook
www.facebook.com/scaniabrasil

Conselho Editorial
Márcio Furlan, Victor Carvalho, Silvio Munhoz, Eronildo Santos e Fabio Souza

Edição

In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante e Simone Leticia Vieira

Reportagem

In Press Porter Novelli: Christiane Ponciano

Colaboração

In Press Porter Novelli: Daniela Beilich

Atendimento

In Press Porter Novelli: Simone Leticia Vieira

Revisão

In Press Porter Novelli

Capa

Foto de capa: Wagner Menezes e Technoart

Design Gráfico/Diagramação

In Press Porter Novelli: Maria Clara Stoqui

Impressão/Tiragem

Intergraf/12.641 unidades



EM MEIO A DESAFIOS

O mercado brasileiro é dinâmico, mesmo quando a economia parece não ajudar. A empresa que for capaz de adaptar-se a essa nova realidade e trabalhar de acordo com as mudanças dos cenários nacional e internacional, focando as necessidades dos seus clientes, tem grandes chances de encontrar caminhos para a superação. Essa é a estratégia da Scania e de muitos transportadores para este ano de desafios.

E foi pensando neles que a Scania lançou em agosto o Scania Griffin Edition, protagonista da nossa reportagem de capa. A edição especial une os diferenciais da já consagrada linha Streamline a itens de desempenho, conforto e estilo que só uma marca que é representada por um símbolo lendário de força e poder é capaz de oferecer.

Na seção Serviços, apresentamos um raio-X completo do Programa de Manutenção Scania Premium, que proporciona tranquilidade e pode otimizar o planejamento financeiro do transportador. O atendimento personalizado também é tema da reportagem sobre Semipesados, que conta a história de um cliente que faz questão da exclusividade e por isso fez um pedido ousado à montadora.

Já na página de Negócios, conhecemos mais sobre como a Scania contribui para manter a posição da empresa Bem Brasil como a maior fabricante de batatas-fritas do país — uma história de parceria e compartilhamento de valores entre a empresa e a montadora. E por falar em parceria, a editoria Paixão por Scania apresenta Brenda, uma garotinha de 11 anos que, apesar da pouca idade, já mostra toda a sua admiração pela marca e quer estudar para realizar o sonho de, um dia, representar a Scania. Desejamos a ela boa sorte e a todos, uma boa leitura.

Victor Carvalho,
Diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil



“Obrigado a vocês da Scania por nos proporcionarem o prazer de dirigir seus caminhões. Vocês são quem merecem os parabéns.”

Cirlei Galdino, Capitão Poço (PA)

“O 8x2 é mais um caminhão ideal para o mercado brasileiro. A Scania está um passo à frente das outras concorrentes.”

Andreas Hurlebaus, Panambi (RS)

“Viajei com ônibus Scania para Lima no Peru e com certeza foi a melhor viagem que já efetuei.”

Gerson Oliveira, Guarulhos (SP)



Luiz Henrique Ardigo, 6 anos - Campo Largo (PR)



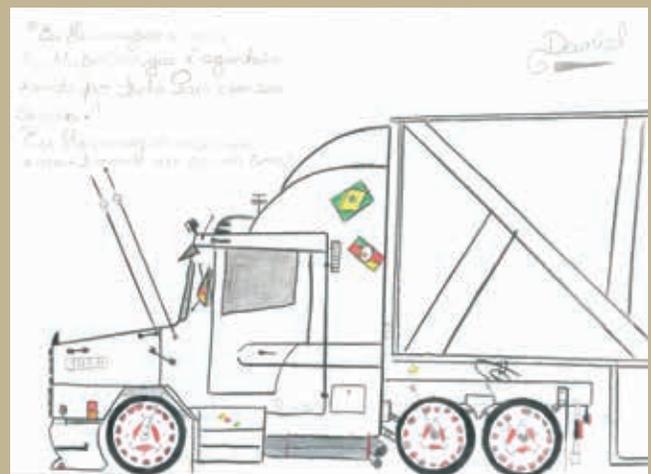
Italo Guilherme Ferreira, 10 anos – Guarapuava (PR)



Heryn Gabriel Ferreira, 12 anos – Guarapuava (PR)



Edmar dos Santos Rosa – João Monlevade (MG)



Daniel A. Venturin, 11 anos – Vacaria (RS)

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).

Você também pode postar seus desenhos no álbum “Esse é meu Scania” na página www.facebook.com/scaniabrasil 



Scania e USP desenvolvem caminhão autônomo no Brasil

Em parceria com a Scania, a Universidade de São Paulo (USP) apresenta um protótipo de caminhão autônomo totalmente desenvolvido por pesquisadores brasileiros. A tecnologia aplicada no veículo, um Scania G 360 6x4, é fruto do convênio de cooperação tecnológica firmado em 2013 entre a montadora, a Escola de Engenharia de São Carlos e o Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação.

O projeto consiste na automação do caminhão e em incentivar programas de pesquisa e desenvolvimento com a comunidade acadêmica, um modelo já consolidado na Europa. “Esse tipo de trabalho traz conhecimento para dentro da empresa e, ao mesmo tempo, permite aos alunos e professores envolvidos vivenciar desafios concretos da indústria”, diz Rogério Rezende, diretor de Assuntos Institucionais e Governamentais da Scania Latin America. Ao todo, foram destinados ao projeto R\$ 1,2 milhão, e a Scania disponibilizou dois caminhões para a realização da pesquisa.

Seu Scania novo de novo

Até o final de 2015, os clientes Scania que possuem caminhões séries 3, 4 e PGR terão uma boa oportunidade de renovar seus veículos. Toda a Rede Concessionária da marca está com pacotes promocionais para reforma do motor, capazes de aumentar o desempenho, a disponibilidade e a rentabilidade da frota, com peças originais e serviço com selo Scania de qualidade. A promoção inclui descontos na compra de diversos componentes dos motores e condições especiais para aquisição de mão de obra especializada. Para mais informações, visite a Casa Scania mais perto de você.



Rápidas

Newsroom BR Para ficar por dentro da Scania e do universo do transporte de cargas e passageiros no Brasil e no mundo, fique de olho na newsroom da Scania Brasil, que é atualizada semanalmente com conteúdo exclusivo sobre seus produtos e serviços.

Acesse: newsroom.scania.com/br

Novidades na fábrica Depois de inaugurar instalações para pintura de cabines, agora a Scania começou a construir uma nova fábrica de solda de cabines. Além disso, até o final do ano, deve entrar em operação um laboratório para desenvolvimento de novos projetos e testes de motores.

Casas Scania Os clientes da marca na região de Perdões (MG) já podem contar com a nova Casa Scania, dedicada à venda de peças, inaugurada na cidade. A Casa está localizada às margens da Rodovia Fernão Dias, principal rota de ligação entre as regiões metropolitanas de São Paulo e Belo Horizonte.



GRIFFIN EDITION CELEBRA PAIXÃO PELA MARCA

Série especial traz os benefícios do Streamline
e exclusividade para o transportador



Inspirada na figura lendária do grifo, animal com corpo de leão e cabeça e asas de águia, a Scania lançou em agosto uma edição especial de caminhões Streamline, o Scania Griffin Edition. O caminhão promete ser o novo mito das estradas. Na Grécia, essa figura mitológica, símbolo da marca, era conhecida por ser guardião dos deuses – o poderoso Zeus, deus dos trovões, tinha os grifos como seus cães de guarda.

O caminhão tem tudo para se tornar a nova lenda do asfalto. O desenvolvimento da linha se sustenta nos três principais pilares da marca: economia de combustível, desempenho e rentabilidade. A série especial estará disponível nos modelos R Highline, R 440 e R 480, com oferta de pacote exclusivo de serviços, entre outras vantagens que o cliente vai descobrir ao procurar uma concessionária Scania. A Scania une a eficiência do Streamline com a paixão pela marca e assume o compromisso de trazer resultados ainda melhores para seus clientes”, afirma o gerente de Marketing e Comunicação da Scania Brasil, Márcio Furlan.

TECNOLOGIA EM PROL DA ECONOMIA

O setor de transporte rodoviário de cargas no Brasil está sempre em busca de formas de reduzir os custos operacionais, e esse foi um dos objetivos da Scania com o lançamento da linha Scania Streamline, em 2013. Disponíveis em versões com cabines G, R e R Highline, os caminhões apresentam aerodinâmica aprimorada, eficientes defletores de ar, caixa de câmbio automatizada Scania Opticruise com Modo Econômico, entre outras características pensadas para diminuir o consumo de combustível.

Desenvolvida com tecnologia de primeira linha aliada a pacotes completos de serviços, a linha Scania Streamline conta com um extenso portfólio de motores – entre eles, o Scania V8 –, de forma a ampliar o desempenho dos veículos, destinados a operações de transporte pesado em longas distâncias.

ELEGÂNCIA E EXCLUSIVIDADE

O Scania Griffin Edition foi concebido com base nos diferenciais que marcam os produtos e a trajetória da Scania, somados às preferências de conforto e estilo dos clientes brasileiros. O grifo é o elemento principal, estampado em acessórios de grande apelo visual, como capa de maçaneta, calotas, tapetes e luz especial de cabine.

O caminhão também recebe pintura especial na cor blue carbon, desenvolvida especialmente para a série especial, e as tradicionais faixas decorativas Scania — tudo para criar alto impacto e fazer com que o novo ícone das estradas seja visto de longe.



CONFIRA TODOS OS DETALHES QUE FAZEM DO SCANIA STREA



Cor especial – Cinza Carbono

LUMINOSO EM FORMA DE GRIFO DENTRO DA CABINE



Quebra-vento nas portas

TAPETES COM GRIFO



Scania Retarder
Scania Opticruise

CAPA DE MAÇANETA COM GRIFO

Faróis de xênon e lanternas de LED



ADESIVO GRIFFIN EDITION





MLINE GRIFFIN EDITION UM CAMINHÃO ÚNICO E EXCLUSIVO:



VOLANTE EM COURO

Espelho angular em ambos os lados



CAPA DE PONTA DE EIXOS COM GRIFO

Pacote Streamline: climatizador, defletores de ar, rádio GPS com bluetooth, painel colorido de 6,5"



ARO DE RODAS TRASEIRAS

CALOTA DE RODA DIANTEIRA COM GRIFO



A figura mitológica do grifo

O grifo é um animal lendário, metade leão, metade águia. Seus primeiros registros foram encontrados em pinturas e esculturas de povos do Oriente Médio, como os persios – estima-se que sua figura fosse uma releitura de um tipo de dinossauro voador. Porém, foi na filosofia grega que o grifo ganhou fama: na Grécia, acreditava-se que o animal pertencia a Zeus, deus do trovão, e era utilizado por ele e pelos demais deuses como guardião. O animal também aparece em filosofias de outros povos e em diversas obras literárias, como “A Princesa da Babilônia”, do autor francês Voltaire. Sua imagem tornou-se símbolo de virtudes e é utilizada em brasões, como o da Scania, para fazer alusão à majestade, ao poder e à imponência.





DECLARAÇÃO DE AMOR ALÉM DAS PALAVRAS

O Scania Griffin Edition é também uma homenagem àqueles que fazem questão de declarar a sua paixão pela marca.



“ Fiz a minha tatuagem, a minha Scania. Eu sou apaixonada por Scania desde criança, principalmente pelo Jacaré, para mim, o Elvis Presley, o Pelé dos caminhões, o verdadeiro Rei da Estrada.”

Elze Matos, a “Estradeira Matos”, fã da marca

“ Meu pai, como eu, era fã da Scania, por isso, escolheu este nome. Eu amo, porque é diferente. Tenho orgulho dele. Não trocaria nem por um milhão, tatuei para nunca mais sair.”

Scania Maciel, fã da marca



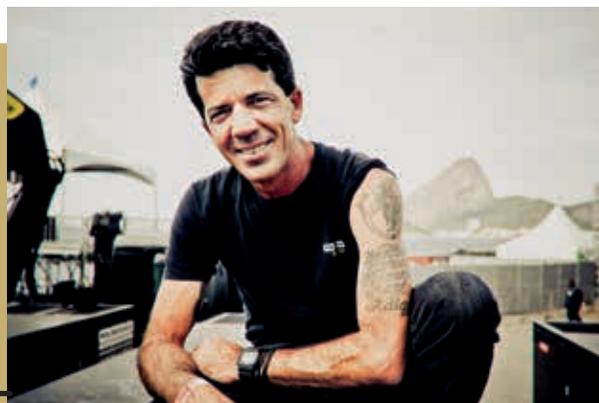
“ Sou fiel à marca, por isso, fiz essa tatuagem do grifo. Quando eu escuto o motor funcionando, o meu comportamento muda pra melhor, meu corpo se sente melhor, tudo fica melhor. Sou Scania até eu morrer.”

Anderson Davi Lima, motorista



“ Aprendi a trabalhar em um motor da Scania, e muito do que eu conquistei na vida devo a essa parceria com a marca. O grifo na minha pele foi a forma que encontrei para demonstrar a minha eterna gratidão.”

Claudio Magon, empresário



CARA DE PESADO, CORPINHO DE SEMI



Cliente há 29 anos, Coplaswi valoriza conforto e encomenda pesado exclusivo de alta performance

Em 1984, na cidade de Brusque (SC), Ciro José Wisbeck fundava a Coplaswi, empresa de transporte no segmento de produtos de plástico. Dois anos mais tarde, ele comprava o seu primeiro Scania, que se somou a outros 39 ao longo da trajetória de sucesso da empresa. Porém, de todos os veículos, o último não se compara a nenhum outro, e por um motivo especial: trata-se de um modelo Streamline 480 6x2 com peso bruto total (PBT) de 23 toneladas que, apesar da motorização, é configurado como semipesado. O pedido foi feito diretamente à Casa Scania Mevale, concessionária de Itajaí (SC), que se uniu à Scania para fabricar um veículo, sem dúvidas, exclusivo — o único já produzido pela montadora no Brasil.

Foram oito meses de trabalho entre o desenvolvimento da solução e a fabricação do veículo. “Apesar dessa configuração como semipesado, consigo sair de trás de um carro e atingir a velocidade necessária naquele espaço para poder fazer uma ultrapassagem segura”, explica o empresário, que também elogia a média de consumo de combustível do seu R 480: “Ele é econômico, basta

saber guiá-lo. Fazemos a rota de 570 quilômetros entre Caxias do Sul (RS) e Brusque (SC) em oito horas”.

Outro fator primordial e que levou o cliente a fazer o pedido foi o conforto. Wisbeck viaja com seu filho, João Paulo, e mais um motorista – e, por conta disso, pediu que a Scania adaptasse uma terceira cama, bancos de couro e uma geladeira à cabine. O resultado superou as expectativas: “Ficamos muito confortáveis, e, além disso, o caminhão é realmente luxuoso. Tem nove pontos de luz só dentro da cabine e um ótimo GPS”, elogia.

A satisfação fez de Wisbeck mais um garoto-propaganda espontâneo da marca: “Quando descubro que um amigo vai comprar um veículo novo, sempre tento convencê-lo a adquirir um Scania. É um caminhão que te ajuda a guiar com conforto, estabilidade, segurança e exclusividade. A Scania é como minha família: se alguém falar mal, dá até briga”, brinca ele, que faz a renovação de frota por meio da aquisição de cotas de consórcio da marca. Hoje, além do novo Streamline, a frota da Coplaswi conta com um P 310 4x2 e um 8x2.



AMOR DE FAMÍLIA

“Sou um microempresário e consegui permissão para mexer na estrutura de um caminhão deste tamanho, o que mostra o empenho da marca em fazer o que for possível para oferecer a melhor solução para os seus clientes. Vi até a autorização que veio da Suécia”, diz o orgulhoso empreendedor, que faz questão de retribuir o carinho que recebe da montadora e da Mevale, recebendo a todos como se fossem membros da família. “A gente se apaixona pela marca e pelos profissionais, e fica difícil separar a relação comercial da afetiva.”

As rotas da transportadora passam, majoritariamente, pelas rodovias BR-470 e BR-116, e o serviço de assistência 24 horas é mais um aspecto que garante a tranquilidade do cliente com a logística da empresa. Ele afirma nunca ter ficado sequer dez minutos com o caminhão quebrado na estrada e completa ressaltando outro importante atributo da marca: “O valor de revenda é uma das maiores vantagens da marca em comparação com a concorrência. Em 2003, eu comprei um G 400. Um amigo meu comprou de outra marca e pagou mais caro que eu. Oito anos depois, vendi o meu por um valor muito superior. Não é só porque gosto de Scania, o resultado final realmente compensa”, finaliza.

“O valor de revenda do Scania é uma das maiores vantagens da marca em comparação com a concorrência.”

Ciro José Wisbeck,
proprietário da Coplaswi



CONSÓRCIO SCANIA

VIVA MOMENTOS *inesquecíveis*

Programa Família Scania une o útil ao agradável e contempla consorciados com viagens de lazer e negócios

Dizem que uma boa viagem, de verdade, é aquela que te transforma: você não volta pra casa do mesmo jeito que saiu. Imagine, então, uma viagem que permite agregar conhecimento aos seus negócios enquanto aproveita, também, alguns dias de lazer. Esse é o sentimento de quem participa do Família Scania que, em abril deste ano, levou 630 clientes e acompanhantes para Paris. Na capital francesa, os visitantes puderam conhecer a Staff Transport, empresa especializada em transporte de produtos refrigerados e que atende a grandes redes de supermercados. Parceira da Scania na Europa, a Staff utiliza caminhões Scania movidos a etanol, com baixos índices de emissões de poluentes, há três anos.

Criado em 2002, o Família Scania já levou grupos de clientes para destinos como Estados Unidos, Portugal, Chile e Argentina. “O que era um programa de vendas acabou evoluindo para uma grande ferramenta de relacionamento com o cliente”, acredita Gilberto Rocha, responsável pelo Marketing do Consórcio Scania. Outra evolução da iniciativa é a união entre lazer e negócios.

“Paris foi maravilhoso, além da expectativa. A Staff é uma empresa de primeiro mundo que pode nos qualificar melhor no Brasil. Para mim, o passeio já terminaria lá. Muito bom. Nota dez para o Consórcio Scania e a Família Scania, que nos deu todo amparo para conhecer Paris com segurança”, disse Marcia Weber, da Transgatão

Transportes Ltda, localizada em Manaus (AM).

Os parâmetros da viagem do Família Scania variam de acordo com o modelo do veículo adquirido por meio do Consórcio Scania – um caminhão R 440 6x4, por exemplo, dá direito a um acompanhante na viagem.

No entanto, o cliente que adquirir uma cota para um modelo menor, como o P 360 4x2, pode comprar o pacote de viagem em separado para seus familiares. “Não é preciso investir em mais de uma cota de uma só vez para fazer parte do Família Scania”, afirma Rocha.

Normalmente, o programa realiza três viagens por ano. Em 2015, já foram 650 clientes para Orlando e 630 para Paris. “No segundo semestre, os participantes terão a chance de passar cinco noites no resort Iberostar, na Bahia, ou no Costão do Santinho, em Santa Catarina”.





Uma cota que vale por duas

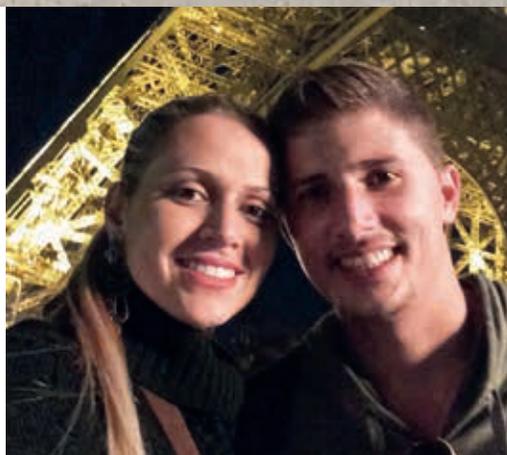
Imagine comprar uma cota de consórcio e, ao invés de um, levar dois caminhões para casa? Essa é a oportunidade que a promoção Dreamline II traz para os clientes que adquirirem uma das 300 cotas do grupo especial: o sorteio de três Scania R 440 6x2 Streamline da série Griffin Edition. A Dreamline II segue os mesmos critérios da primeira edição, lançada no início deste ano. “Os clientes gostaram tanto da iniciativa que decidimos abrir esse novo grupo e aproveitamos o lançamento da edição Griffin Edition para dar a eles a chance de ganhar esse caminhão, que é uma verdadeira lenda das estradas”, afirma Ricardo Vitorasso, gerente comercial do Consórcio Scania.

As cotas podem ser adquiridas em qualquer uma das Casas Scania no Brasil com as excelentes condições que o Consórcio Scania oferece: aquisição sem entrada e com 100 meses para pagar, parcelas sem juros e taxa de administração diluída ao longo do plano. O sorteio dos três Scania Griffin Edition será em maio de 2016. Para mais informações sobre a promoção Dreamline II, acesse: www.consorcioscania.com.br.

CLIMA DE AMOR NO AR

Paris também é conhecida como palco de histórias de amor, e foi com essa inspiração que Daniel Lúcio Lousada aproveitou a ocasião da viagem para pedir, no topo da Torre Eiffel, a namorada Bethania Armani em casamento. A família de Bethania é proprietária da Armani Transportes, empresa que há 20 anos faz transporte de cargas secas e mais de 90% da frota composta por caminhões Scania.

“Havia vários casais conhecidos juntos. Já estava todo mundo sabendo, menos eu. O Daniel teve o cuidado de esconder para ser surpresa. Foi lá em cima da torre, muito lindo!”



SOLUÇÃO

PESADO DIFERENCIADO

Cavalo mecânico 8×2 chega ao mercado em 2015 para suprir demandas de diversos segmentos decorrentes da atualização de legislação





Valdecir Adamucho, do G 10, Henrique Lopes e Daniela Lopes, da PB Lopes, satisfeitos com a parceria no desenvolvimento do 8x2

Sempre atenta às tendências e demandas do mercado, a Scania vem investindo na produção de veículos cada vez mais competitivos. Após a atualização das resoluções 210 e 211 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), em vigor desde 2011, que estabelecem o uso obrigatório de cavalos mecânicos com tração 6x4 para conjuntos de peso bruto total combinado (PBTC) superior ou igual a 57 toneladas, a marca criou um novo modelo, com configuração de eixo 8x2 para atender demandas decorrentes dessa atualização. “A Scania tem como filosofia estar sempre muito próxima de seus clientes, de observar as suas necessidades para desenvolver soluções”, afirma Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Ele conta que a solução foi pensada para oferecer aos clientes uma configuração original de fábrica e conseqüentemente um conjunto mais barato para o transporte. “Dessa forma, o transportador não precisa mais adaptar seus caminhões 6x2, o que aumenta custos e burocracia com documentações, pois a adaptação necessita mudança de registro para o caminhão que teve sua configuração de eixos alterada”. O novo 8x2 é homologado e já sai de fábrica de forma mais rápida e pronto para o transporte.

Juntos, o cavalo mecânico 8x2 e carreta com três eixos possuem

PBTC de 54,5 toneladas e podem transportar até 37 toneladas de carga líquida. Segundo Carvalho, é um conjunto mais leve, barato e rentável e com custo operacional mais baixo se comparado a um conjunto formado por caminhão 6x4 e bitrem.

O modelo foi desenvolvido pela Scania no ano passado, mas passou por um período de regularização nos órgãos competentes antes de estar disponível na rede de concessionárias da marca, a partir de 2015. O caminhão é, segundo a fabricante, ideal para o transporte de combustível, frutas, grãos e carga geral. Por ser original de fábrica, a configuração proporciona mais confiabilidade e segurança na manutenção. Todos os eixos, a partir do segundo eixo direcional, são independentes e com suspensão a ar, e o veículo também possui tanques atrás da cabine, além de quinta roda apropriada para aplicação e distância entre eixos adequada para melhor distribuição da carga.

Carvalho diz que a solução atende a todos os clientes que querem aumento de produtividade e rentabilidade. Ele enumera outras vantagens: “Pela configuração, o veículo não tem restrição de horário para circulação nas vias. O investimento de um 8x2 com uma carreta três eixos é 5% menor em relação ao bitrem com cavalo 6x4. Tudo isso torna este caminhão extremamente viável e atraente para o mercado.”

SOLUÇÃO

Grupo G10: experiência que deu certo

Formado pela união de oito transportadoras, o Grupo G10 é um dos responsáveis pelo desenvolvimento do caminhão 8x2 da Scania. Em 2009, a empresa procurou a montadora em busca de uma solução para a resolução do Contran. Após um período de adaptações e testes, o veículo chegou à sua versão ideal. “Além de levar a mesma carga do bitrem 6x2 com a mesma economia e menos restrições de trânsito, o caminhão nos dá condições de transportar outras cargas maiores, como as indivisíveis”, afirma Valdecir Adamucho, diretor Comercial da Transpanorama e do G10. Além da versatilidade, ele também destaca o custo-benefício do 8x2: “O consumo de combustível é de 8 a 10% menor em comparação com o conjunto de 6x4 com bitrem”. Ele conta que o raio de manobra do cavalo continua bom, com a vantagem da redução do arraste dos pneus, e completa: “É um veículo muito bom para o nosso segmento de transporte de grãos, até porque é possível operar com ele de maneira mais eficiente em áreas sem pavimentação”.



Scania 8x2: da fábrica para dominar as estradas

No evento de lançamento do caminhão 8x2, realizado pela Scania no final de julho, a Rei da Estrada conversou com Valdecir Adamucho, sócio-proprietário do G10 Transportes. A empresa é uma embarcadora da marca, com sede em Maringá (PR), e foi parceira da Scania no desenvolvimento do novo modelo. Veja a entrevista e saiba como foi para Adamucho fazer parte desse projeto:

Rei da Estrada: Trabalhando com essa adaptação desde 2011, o que você identificou como o mais interessante dessa configuração? E quais os benefícios de participar desse desenvolvimento em conjunto com a fábrica?

Adamucho: Ter um veículo adaptado, ainda que certificado pelos órgãos competentes, é um processo demorado, de uns 30 dias, e com custo adicional depois da compra. A Scania passou a acompanhar isso e evoluiu até que estivéssemos aqui hoje recebendo isso de fábrica. Vejo viabilidade nessa configuração para todo o segmento, porque o veículo tem desempenho melhor que uma carreta Wanderléa em várias situações, chegando próximo a ela em eixo distanciado, além de ser bem melhor que o bitrem puxado por um 6x4.

Rei da Estrada: Nos testes feitos, que tipo de resultado a adaptação trouxe para que o G10 continuasse a investir nesse tipo de veículo?

Adamucho: O custo-benefício. Esse é um veículo para transportar grãos, sólidos, pallets e qualquer tipo de carga que tenha que usar sider ou LS de menos capacidade, além de poder encostar em docas. O bitrem não encosta na

primeira carreta, tem maior atrito e restrição de horário para circulação. Já o 8x2 tem autorização para tráfego contínuo e, ao longo do ano, essa produtividade resulta em números. O consumo de combustível também é menor: de 8% a 10% se comparado ao 6x4 bitrem.

Rei da Estrada: Qual o comparativo com a Wanderléa?

Adamucho: Em consumo é igual, mas ganha mais em peso líquido, estabilidade e menor desgaste de pneus.

Rei da Estrada: Como o G10 avalia o futuro dessa aplicação em seu segmento de atuação?

Adamucho: Ficou um veículo versátil e econômico. Com a carreta de três eixos do 8x2 não existe essa restrição. Levanta-se o caminhão normalmente. Eu acredito que, pela versatilidade e economia, a venda de Wanderléa vai diminuir porque o transportador vai optar pelo 8x2. A economia de pneu e de manobras é muito relevante. O raio de manobra do cavalo continua muito bom, mas não sofre tanto o arraste que destrói pavimentações. Em estradas sem pavimentação, não dá para trabalhar com Wanderléa, o que é possível com 8x2.



Conheça as especificações do Scania 8x2:

Tanques de combustível com capacidade de 660 litros. Estrutura fixada no chassi, testado em campo e com certificações Inmetro. Permite a autonomia adequada para a aplicação, com muita segurança à carga e ao motorista.

Conexões do reboque no mesmo suporte do tanque. Trava para conexões.

Chassi projetado sem emendas e com furações: garante o correto alinhamento dos pneus e melhor dirigibilidade.

Quinta roda: mesma estrutura já utilizada num Scania 6x4. Altura já ajustada para melhor suportar o implemento em situações adversas, como terrenos ondulados e rampas de acesso.

Escada de acesso: o acesso ao chassi é feito com muita segurança e ergonomia, através de degraus e alça de acesso especialmente projetados.

Segundo eixo direcional: genuíno Scania, com suspensão pneumática e balança eletrônica integrada. Informação precisa sobre a distribuição do peso no eixo (foco no eixo direcional e na suspensão). Freios ABS.



Entenda a regra

Na resolução nº 210 do Contran, o artigo 11 descreve a obrigatoriedade de tração dupla, tipo 6x4, para as combinações cujo PBTC seja maior ou igual a 57 toneladas. O vigor dessa resolução teve um forte reflexo nas operações de transporte rodoviário, e as empresas do setor testaram diversas soluções para se adaptarem à regra, como o uso de carretas do tipo Wanderléa. No entanto, foi a adição de um novo eixo direcional em veículos 6x2 que ganhou o coração dos transportadores.

Algumas consequências dessa resolução refletiram diretamente nos custos operacionais do transportador. O caminhão 6x4 é mais caro que o 6x2 utilizado anteriormente, e sua utilização também implica no aumento do consumo de pneus (por não haver a possibilidade de levantar o terceiro eixo quando o caminhão trafega vazio) e de combustível, já que a tração dupla implica em maior arraste com o solo. Todos esses aspectos foram levados em conta pela Scania na hora de desenvolver o modelo 8x2.

“A Scania tem como filosofia observar necessidades para desenvolver soluções.”

Victor Carvalho,
diretor de Vendas de Caminhões
da Scania Brasil

O REI DA BATATA

Líder do mercado brasileiro do setor, a Bem Brasil, do Grupo Rocheto, fabrica 25% de toda a batata pré-frita consumida no país





Qual é o alimento mais conhecido do mundo? Seria difícil encontrar a resposta exata, mas acredita-se que a batata esteja entre as primeiras posições no ranking. O prato faz parte da culinária de países nos quatro cantos do mundo, e no Brasil, ainda na década de 1940, foi a escolha da família Rocheto para começar uma nova atividade na área da agricultura.

Sessenta anos depois, seguindo as tendências do mercado, a empresa decidiu usar a experiência adquirida em décadas no setor produtivo agrícola para se lançar também na atividade industrial de batatas. “A Bem Brasil Alimentos é a primeira empresa de batatas pré-fritas genuinamente brasileira”, diz João Emílio Rocheto, presidente do Grupo.

Ao perceber que se tratava de um bom investimento, a família Rocheto deu início, em 1940, ao cultivo de batatas selecionadas. Sessenta anos depois, seguindo as tendências do mercado, a empresa passou a usar a experiência adquirida em décadas no setor produtivo agrícola para fabricar e vender o produto industrializado. “A Bem Brasil é a primeira empresa de batatas pré-fritas genuinamente brasileira”, diz João Rocheto.

A empresa está localizada na cidade de Araxá, no Triângulo Mineiro – região que concentra uma das maiores áreas de plantio de batata do mundo. A altitude de mil metros acima do nível do mar é propícia ao cultivo de produtos de qualidade e permite que a colheita dure o ano inteiro. O presidente da Bem Brasil fala sobre o negócio exercido pela companhia: “Inovamos no processo, na formação de mão de obra, na inserção no mercado de batatas pré-fritas e na rede de distribuidores”.

Se a inovação dá o tom da produção, na gestão a Bem Brasil se considera mais conservadora. Rocheto conta que conduz os negócios com seriedade, baseado em valores pessoais, e afirma que um de seus maiores orgulhos é o de ajudar a cidade de Araxá a prosperar. “Por tudo isso, chegamos à conclusão de que a marca Scania seria a mais adequada para nós. Queremos não apenas fabricar um produto, mas também prestar um serviço de qualidade.”

Assim, há nove anos, a empresa se tornou cliente da Casa Scania Escandinávia, de Uberlândia (MG). Mais tarde, em 2014, com o aumento da produção, surgiu a necessidade de adquirir mais dois veículos, dessa vez novos. A frota total da empresa é de 44 caminhões, que fazem a distribuição das batatas para todo o Brasil. “Estamos em uma excelente posição logística, estratégica para facilitar o escoamento da produção”, afirma o presidente.

São mais de 100 mil toneladas fabricadas por ano de batata pré-frita congelada – o que, segundo Rocheto, coloca a empresa no mesmo patamar de grandes marcas mundiais e lhe garante a liderança no Brasil, com uma fatia de 25% desse mercado. A produção é destinada a bares, restaurantes, supermercados e food services.



Curiosidades

Saiba mais sobre a história do terceiro alimento mais consumido no mundo

- A batata é um tubérculo originário da região do lago Titicaca, na Cordilheira dos Andes, e surgiu por volta de 8 mil anos a.C.. Foi levada para o resto do mundo por colonizadores europeus, principalmente os espanhóis.
- O país que mais cultiva batatas no mundo é a China, enquanto o Brasil ocupa o 20º lugar no ranking.
- A batata faz parte da agricultura brasileira há cerca de 300 anos, segundo informações do Ministério da Agricultura. Seu cultivo, inicialmente, se concentrava no sul do país, em hortas.
- O primeiro registro de plantação comercial de batata no Brasil é de 1906, em São Paulo.
- Bahia, Goiás e Minas Gerais são os estados que concentram, hoje, as maiores áreas de plantação de batatas no país.
- Embora o alimento seja popular na gastronomia brasileira, o Brasil não está entre os maiores consumidores de batata do mundo – o primeiro lugar do ranking é da Bielorrússia.
- Existem mais de mil espécies de batata reconhecidas pela ciência. Só da mais consumida pelo homem, a *Solanum tuberosum*, derivam mais de 50 subespécies.
- Apesar da alta concentração de carboidratos, o alimento faz bem à saúde por conter substâncias benéficas como vitaminas C e B, zinco, magnésio, ferro, cálcio e potássio.

SOLUÇÃO INTELIGENTE

Configuração do chassi K 360 4x2 para 50 lugares conquista proprietários e passageiros da São João Turismo e da Transportes Santa Maria

Produtividade para a frota e conforto para os viajantes: essa pode ser considerada a combinação dos sonhos para qualquer empresário que atua no transporte de passageiros. No caso da São João Turismo, essa é uma realidade, atingida graças à solução desenvolvida pela Scania para o chassi rodoviário K 360 4x2, que permite o encarroçamento com 50 poltronas sem diminuir a distância entre os assentos. “Com quatro lugares a mais e média de dez viagens por mês, conseguimos um ganho considerável levando em conta que os custos operacionais são os mesmos do veículo com 46 poltronas”, afirma Marcelo Perinoto, proprietário da transportadora de São João da Boa Vista (SP).

Diferente dos ônibus de 46 lugares encarroçados sob chassi de 13 metros, a opção de 50 lugares é montada sob chassi de 14 metros, o que mantém o conforto de todos os passageiros durante o trajeto. O K 360 4x2 da São João Turismo foi adquirido em 2014 – a empresa conta com dez veículos Scania em sua frota. “O Scania Opticruise é excelente, muito melhor de operar e faz com que os motoristas prefiram a marca”, elogia Perinoto.

Outra empresa que está aproveitando os benefícios do K 360 4x2 é a Transportes Santa Maria, que adquiriu recentemente dois veículos. “São carros usados para fretamentos de linhas para a Baixada Santista e Campinas, além de viagens de turismo de média distância”, explica o diretor operacional Carlos Alberto Calado Nunes.





Nunes afirma que a Santa Maria trabalha com veículos Scania há bastante tempo, mas que a parceria com a montadora cresceu nos últimos três anos. “Priorizamos a qualidade, o tipo de veículo e o custo-benefício. Dentro das nossas necessidades, os ônibus da Scania sempre nos atendem muito bem.”

No quesito conforto, o ônibus K 360 4x2 está aprovado pelos passageiros que viajam com a Viação São João, segundo o proprietário: “Boa parte das nossas viagens são fretamentos de curta distância para as cidades de Aparecida do Norte e São Paulo, e os clientes que conhecem essa configuração passam a querer contar sempre com ela.” Perinoto destaca que o ganho para a empresa também é relevante: “Estamos com média de consumo de combustível de 3,5 quilômetros por litro, o que já consideramos bom, mas conseguimos chegar a 3,8 por litro.” E diz mais: “Além de ser a configuração mais econômica, tem excelente custo-benefício em manutenção. A quilometragem do K 360 de 50 lugares, por exemplo, já passou de 300 mil e até agora só precisei fazer as trocas de lona de freio e óleo de motor.”



Transporte nas veias

Marcelo Perinoto comanda a São João Turismo há 12 anos, ao lado de seu pai, Benedito, e de seu irmão, Paulo César. A empresa também atua no transporte rodoviário de cargas, negócio que sempre esteve na família. “A experiência com ônibus de passageiros começou quando meu pai foi convidado a entrar em sociedade na São João”, conta. Em 2004, ano seguinte à aquisição de 100% da empresa, a família passou a incrementar a frota, começando com um ônibus Scania K 113.



PREVENIR É MELHOR QUE REMEDIAR

Investimento em Programa de Manutenção Premium garante valor de revenda, reduz tempo de parada e traz tranquilidade aos clientes

O organismo humano funciona como uma grande máquina composta por elementos complexos, e, para manter o bem-estar físico e mental, é fundamental se alimentar bem, fazer exercícios regularmente e realizar exames com frequência. Quem deixa esses cuidados de lado coloca a saúde em risco e pode ter de correr atrás do prejuízo — por isso, a prevenção é mais econômica do que o tratamento. Com os veículos, não é diferente: para manter os motores funcionando com todo seu potencial é indispensável estar atento aos detalhes da manutenção, para evitar danos e gastos não planejados.

Pensando nisso, a Scania oferece aos seus clientes diferentes tipos de Programa de Manutenção. O mais completo é o Scania Premium. “O programa pode ser comparado a um plano de saúde. O atendimento nos exames ou consultas é basicamente o mesmo para quem tem convênio. O que muda é o processo deste pagamento, os valores, a cobertura em tempo integral, o atendimento personalizado e, principalmente, o conforto de não ter que se preocupar quando algo sair dos planos”, acredita Pietro Nistico, Gerente de Vendas de Serviços da Scania.

O Scania Premium contempla todas as revisões preventivas e corretivas necessárias para o veículo a cada 40 mil quilômetros, e também todas as manutenções corretivas decorrentes do desgaste natural das peças. O valor é calculado a partir de variáveis como tipo e modelo do veículo, aplicação e média da quilometragem rodada por mês. Assim, é possível prever os gastos. “Por exemplo, se é uma rota rodoviária, mas é necessário entrar em uma fazenda com estrada de terra, aumenta a necessidade de lubrificação e outros cuidados para veículos que circulam em áreas rurais. O recomendado é procurar o atendimento da Scania para entender a necessidade do seu negócio”, explica Nistico.

AS VANTAGENS DE SER PREMIUM

Para acompanhar as melhorias na tecnologia embarcada de seus veículos, a Scania investe no treinamento de seus técnicos em

mecânica e na aquisição de softwares cada vez mais avançados para diagnóstico. Além disso, as concessionárias possuem métodos de trabalho, peças de alta qualidade e ferramentas atualizadas para otimizar o tempo de parada de ônibus e caminhões. Profissionais capacitados e oficina eficiente estão entre os principais benefícios dos Programas de Manutenção.

“O cliente deixa de gastar com estoque de peças e montagem de oficina e passa a ter foco apenas no seu negócio, enquanto a responsabilidade do caminhão fica com a concessionária Scania. Além disso, fazer a manutenção regularmente mantém a garantia do veículo e o valor de revenda”, explica Nistico.

O Programa de Manutenção Premium oferece a coleta de dados operacionais dos veículos durante as revisões. Com os relatórios gerados a partir dessas informações, é fácil identificar, por exemplo, sinais de má condução e atuar de maneira preventiva. Problemas diagnosticados como responsabilidade do motorista não são cobertos pelo programa – o mesmo vale para acidentes.

Outra vantagem fundamental para quem faz a opção pelo Premium é a economia, além da redução de trâmites burocráticos. Se um cliente que não tem o programa tiver a necessidade de trocar uma peça de alto valor, ele vai precisar passar por uma análise de crédito, que pode demorar até um dia e, conseqüentemente, atrasar o fluxo do seu negócio. Além disso, a assistência é 24 horas: o motorista em apuros só precisa acionar o Scania Assistance para que um técnico vá até o local fazer uma avaliação. Se for algo simples, o reparo é feito na hora; se não, ele será direcionado à Casa Scania mais próxima. “Quem prefere fazer manutenções esporádicas pode acabar perdendo tempo. Ter atendimento personalizado é garantia de qualidade e tranquilidade”, diz Nistico.

O gerente conta que a Scania já registrou casos em que clientes do Programa de Manutenção Premium tiveram o motor do veículo trocado, por defeito, sem custo adicional. “Um gasto como esse, que pode chegar a R\$ 30 mil, pode prejudicar a transportadora. Todo veículo comprado na Scania tem garantia de dois anos se for revisado apenas em concessionárias da empresa.”



A Rei da Estrada foi até a concessionária Codema, de Guarulhos (SP), e acompanhou o passo a passo de uma manutenção Premium Scania. Veja como é feito esse procedimento por lá:

UNIDADE 1 **CHECKLIST PATRIMONIAL**

Esta é a etapa inicial. Ainda na portaria, assim que o caminhão chega, ele é parado e avaliado. Neste momento, é visto se o veículo tem alguma avaria externa aparente e todos os itens de patrimônio do cliente são verificados.



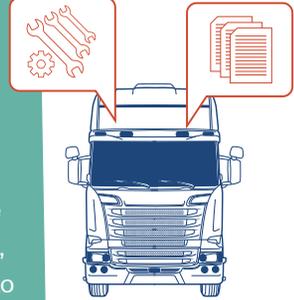
UNIDADE 3 **CONSULTORIA**

Nesta fase, acontecem a interface com o cliente e a distribuição do serviço. Ou seja, o trabalho é dividido entre os mecânicos disponíveis e eles definem os prazos, que sempre são conferidos pelo Chefe de Oficina.



UNIDADE 2 **RECEPÇÃO ATIVA**

Já dentro da concessionária, é feito um checklist mecânico (o caminhão é recebido por quatro mecânicos, sendo um deles líder em mecânica, e todos os problemas são detectados) e outro administrativo (abertura de OS, elaboração de orçamento e verificação do cadastro e burocracias).



UNIDADE 4 **OFICINA**

É onde os caminhões e ônibus são consertados.



UNIDADE 5 **GARANTIA**

É efetuado o envio do processo de "cobrança" à fábrica, uma vez que o cliente possui contrato de manutenção Premium e todos os itens contemplados no contrato são assegurados pela Scania.



UNIDADE 6 **CHECK OUT**

Ao término do serviço na oficina, o Líder da Recepção Ativa, que efetuou o checklist na entrada do veículo, vai até o box e realiza uma inspeção de entrega, chamada de check out.



DEZ ANOS DE MMCB: NA

A competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil (MMCB) completa, em 2015, dez anos desde a sua primeira edição, e com muitas razões para comemorar. Para se ter uma ideia do crescimento exponencial da ação, que é reconhecida como a maior na valorização dos profissionais das estradas, o número de inscritos no MMCB 2014 foi quase seis vezes maior que o de 2005: mais de 65 mil motoristas.

Ao longo desses dez anos e com milhares de quilômetros percorridos Brasil a fora, a competição Melhor Motorista de Caminhão ajudou a conscientizar o setor de transporte, além de melhorar a vida de muitos motoristas por meio da valorização e do treinamento de profissionais. “Temos vários exemplos de motoristas que mudaram a postura e conseguiram mais destaque profissional após o MMCB. O que nasceu como uma competição entre motoristas se tornou uma iniciativa de desenvolvimento e valorização dos condutores de todo o Brasil capaz de envolver todos os elos da cadeia logística”, afirma Rodrigo Machado, coordenador da competição no Brasil.

Sobre o legado na vida dos motoristas, Rodrigo complementa: “O maior reconhecimento do MMCB é reencontrar um motorista que participou lá no começo e ouvir que a competição foi um divisor de águas positivo em termos de crescimento profissional e pessoal para eles. Saber que a Scania está mudando a vida das pessoas é o que fez e faz valer todo o nosso esforço para fazer o MMCB cada vez melhor”.

Uma década de vitórias

Conheça a trajetória do MMCB e veja algumas curiosidades de cada edição da competição:

2005



A Scania realiza a primeira edição do MMCB com:

- mais de 11 mil inscritos
- etapas regionais em 12 cidades
- 12 finalistas

▪ Campeão:

Marco Simioni, de Concórdia (SC)

2008

Na segunda edição, o MMCB se aproximou dos frotistas, tendo:

- mais de 21 mil inscritos
- etapas regionais em 12 cidades
- 12 finalistas

▪ Campeão:

Roberto Octaviani,
de Osvaldo Cruz (SP)

2010



Neste ano, o MMCB aumentou a participação da rede na competição. Foram:

- mais de 28 mil inscritos
- etapas regionais em 15 cidades
- 30 finalistas

▪ Campeão:

Fernando Pitanga,
de Salvador (BA)





ROTA DOS VENCEDORES

Você sabia?

- Desde a primeira edição, foram realizadas mais de 38 mil horas de treinamentos de motoristas em salas de aula.
- 4.373 foi o número de motoristas participantes nas etapas regionais ao longo das cinco edições da competição, sendo 1.184 participantes o recorde da última edição, em 2014.
- De acordo com a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet), os motoristas que passaram pelas três fases do MMCB estão capacitados a reduzir em até 15% o consumo de combustível, em 40% as trocas de marchas, em 50% o número de frenagens, além de economizar 10% dos pneus.
- Mais de 36 toneladas de alimento não perecível foram recolhidas nas etapas regionais e doadas para instituições sociais.

2012

A competição bateu novo recorde de inscritos e celebrou a parceria com um número ainda maior de apoiadores e patrocinadores, além de ter:

- mais de 47 mil inscritos
- etapas regionais em 12 cidades
- 24 finalistas

▪ Campeão:

Vinicius de Moraes, de Sertão (RS)



2014



Pela primeira vez, embarcadores se juntaram ao projeto da competição, no papel de parceiros da Scania. Foram eles: Danone, Vale, BRF, C&A, PepsiCo, Cargill e Natura. A edição teve:

- mais de 65 mil inscritos
- etapas regionais em 14 cidades
- 28 finalistas

▪ Campeão:

Eliardo Locatelli, de Carazinho (RS)





Confira as cidades que já sediaram etapas das edições do MMCB e veja algumas dicas de viagem de cada local:

2. ■ Dourados (MS)

245 quilômetros de Campo Grande

O que fazer: Há atrações variadas. Você pode passear com a família pelo Parque Antenor Martins, andar de pedalinho com as crianças no lago, fazer compras nas barracas de artesanato na BR-163, visitar a Catedral Imaculada Conceição e até conhecer as ruínas da Usina Velha.

3. ■ Marituba (PA)

11 quilômetros de Belém

O que fazer: A cidade tem apenas 21 anos de história e poucas atrações turísticas. Para aproveitar a viagem até lá, vale dar um pulo na vizinha Belém para um passeio pelos pontos históricos, como a Catedral Metropolitana e o Theatro da Paz.

5. ■ Contagem (MG)

21 quilômetros de Belo Horizonte

O que fazer: Contagem tem bons shoppings para quem quiser curtir um passeio em ambiente fechado. As famílias vão gostar das praças Nossa Senhora da Glória e Presidente Tancredo Neves, que têm espaço verde para as crianças brincarem e os adultos descansarem.

1. ■ Sinop (MT)

505 quilômetros de Cuiabá

O que fazer: Para relaxar, nada como uma boa pescaria no rio Teles Pires, com direito a uma passada pela Praia do Cortado. Para quem prefere ficar dentro da cidade, o Parque Florestal, onde é possível ver araras, é uma boa opção.

Os caminhos para ser campeão

4. ■ Feira de Santana (BA)

108 quilômetros de Salvador

O que fazer: São muitas opções de lazer com a família. O Museu Parque do Saber e o Observatório Astronômico Antares chamam a atenção das crianças. Em um passeio pelo centro da cidade, não deixe de visitar o Paço Municipal Maria Quitéria, a Catedral Metropolitana de Sant'Ana e a Igreja de Nossa Senhora dos Passos.

6. ■ Rio de Janeiro (RJ)

O que fazer: Além das atrações clássicas (Cristo Redentor, Pão de Açúcar, praias de Ipanema e Copacabana), vale dar um pulo no bairro boêmio de Santa Teresa. Se tiver oportunidade de ver o pôr do sol no Arpoador ou um jogo do Brasileiro no Maracanã, não perca!



7. ■ Porto Velho (RO)

O que fazer: A estrada de ferro Madeira-Mamoré é um dos principais pontos turísticos da cidade, que tem bons parques e museus. O passeio de barco pelo rio Madeira é interessante e a parada para fotos em frente às Três Caixas d'Água é obrigatória.

8. ■ Eldorado do Sul (RS)

10 quilômetros de Porto Alegre

O que fazer: A cidade fica em área de preservação ambiental. Um de seus cartões-postais é a praia de Sans Souci, às margens do lago Guaíba, de onde se tem uma bela vista de Porto Alegre. Uma visita às ruínas da Fábrica de Papel Pedras Brancas, à Capela São Pedro e à figueira centenária complementam um ótimo roteiro de passeio.

9. ■ Uberlândia (MG)

422 quilômetros de Belo Horizonte

O que fazer: Durante o dia, o mercado e o museu municipais atraem os turistas, assim como os parques do Sabiá (onde há um zoológico) e Victório Siquierolli. À noite, curta um jantar ou happy hour nos bares e restaurantes da avenida Rondon Pacheco.

10. ■ Jaboatão dos Guararapes (PE)

18 quilômetros de Recife

O que fazer: Em uma cidade litorânea, nada melhor do que praia – as de Piedade, Candeias e a Ilha do Amor estão entre as melhores. Os mais aventureiros podem arriscar um mergulho na Lagoa Azul.

11. ■ Guarulhos (SP)

8 quilômetros de São Paulo

O que fazer: Além de shoppings com diversas opções de lazer, a cidade tem também ótimos parques, como o Bosque Maia, o Lago dos Patos e o Lago de Vila Galvão. Quem levar a família na viagem pode visitar o zoológico da cidade – as crianças adoram.

12. ■ São José dos Pinhais (PR)

7 quilômetros de Curitiba

O que fazer: São várias opções de passeios culturais para adultos e crianças, como o Museu do Boneco Animado e o Teatro de Bolso Iguaçu, além do Parque Municipal. O Caminho do Vinho, espaço rural repleto de restaurantes, cafés, docerias e adegas, é boa pedida para um longo almoço.

14. ■ Sumaré (SP)

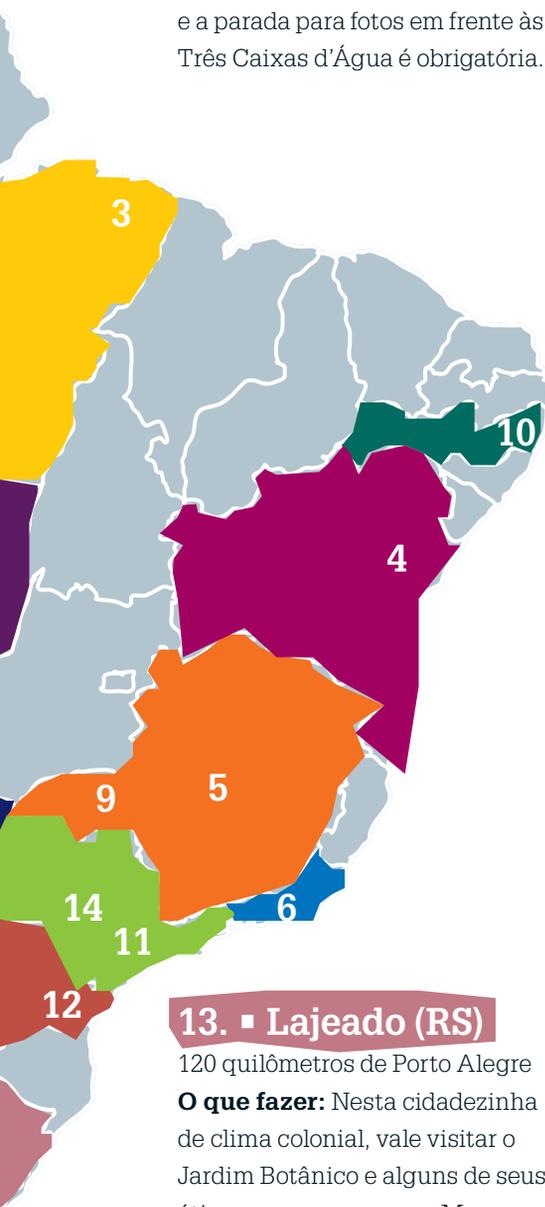
115 quilômetros de São Paulo

O que fazer: Para quem aprecia a natureza, vale a pena visitar o Horto Florestal e a represa Marcelo Pedroni. Entre os passeios históricos, destacam-se a estação ferroviária, a antiga subestação de energia elétrica da Cia. Paulista de Estradas de Ferro e o Casarão Sertãozinho. Se tiver tempo, aposte em uma tarde tranquila no pesqueiro.

13. ■ Lajeado (RS)

120 quilômetros de Porto Alegre

O que fazer: Nesta cidadezinha de clima colonial, vale visitar o Jardim Botânico e alguns de seus ótimos museus, como o Museu Histórico Municipal Bruno Born, o Museu Regional do Livro e a Casa de Cultura. Para descansar um pouco, tire umas horinhas para curtir o Parque dos Dicks.



ALTA TECNOLOGIA

Usina Boa Vista tem colheita 100% mecanizada e utiliza produção sustentável na fabricação de etanol





Uma das usinas de etanol mais modernas do mundo está no Brasil. Com tecnologia avançada para produção do biocombustível, a Usina Boa Vista fica em Quirinópolis, a 330 quilômetros da cidade de Goiânia (GO). Lá, são processadas até 3,3 milhões de toneladas de cana-de-açúcar por ano.

Inaugurada em 2008 pelo Grupo São Martinho, um dos maiores grupos sucroenergéticos do Brasil, a Usina Boa Vista tem colheita 100% mecanizada, que não promove a queima da cana-de-açúcar para a sua extração, e é pioneira no Brasil em combinar práticas modernas e sustentáveis – tanto nas suas operações quanto nas relações com comunidades da região onde está localizada. A história do grupo teve início na Itália, no final do século XIX, quando integrantes da família Ometto imigraram para o Brasil e deram início, no interior de São Paulo, a uma trajetória de raro sucesso. Atualmente, a companhia possui uma unidade para produção de ácido ribonucleico, a Omtek, e quatro usinas em operação: São Martinho, em Pradópolis (SP); Iracema, em Iracemápolis (SP); Santa Cruz, em Américo Brasiliense (SP) e Boa Vista. Somando-se as quatro, a capacidade de moagem de cana é de

aproximadamente 22 milhões de toneladas ao ano.

Por meio do Centro de Operações Industriais, uma sala de comando que apresenta o status de todos os processos, é possível acompanhar o andamento da indústria 24 horas por dia. Lá, são gerenciadas operações como extração e tratamento do caldo de cana, fermentação e destilação. A Usina Boa Vista ocupa uma área de 1,7 milhão de metros quadrados, sendo apenas 23 mil de área construída. O restante está disponível para futura expansão, que já dá seus primeiros sinais – e a Scania participa de forma simultânea nesse processo.

Com aumento da produção de etanol em 2014, a usina incorporou mais carros em sua frota para transporte da cana, máquinas e resíduos. Foram adquiridos 25 caminhões Scania do modelo G 480 6x4 com Programa de Manutenção Premium e manutenção dedicada, o que garante maior disponibilidade dos veículos durante toda a operação. “Além de boas experiências anteriores com a Scania, a compra foi motivada pelo menor consumo de combustível dos caminhões em relação aos concorrentes do mercado e a confiabilidade mecânica”, revela o diretor agroindustrial da Usina Boa Vista, Ricardo Gonçalves.



A Scania é um parceiro de longa data do grupo. Atualmente, são 70 veículos da marca na frota, de diferentes modelos, além de colhedoras de cana equipadas com motores Scania. “Nossa usina se destaca entre as maiores e melhores do mundo. Por isso, precisamos de equipamentos de alto rendimento, boa confiabilidade e menor custo operacional. A Scania atende a esses requisitos e às nossas necessidades”, explica o diretor.

O etanol brasileiro representa a melhor e mais avançada opção para a produção sustentável de biocombustíveis em larga escala no mundo, além de ser um forte candidato a liderar a produção

economicamente competitiva na exportação mundial, porque tem o menor custo de produção e o maior rendimento em litros por hectare. Segundo a Empresa de Pesquisa Energética (EPE), a produção de etanol no Brasil cresceu 4% em 2014 e atingiu 28,6 bilhões de litros, superando o último recorde registrado, em 2010.

Há cinco anos, o Grupo São Martinho se uniu à Petrobras Biocombustível para formar a Nova Fronteira SA, uma joint venture – união de empresas já existentes e independentes por determinado período de tempo – com o objetivo de ampliar a capacidade de processamento da usina.

“**Nossa usina se destaca entre as maiores e melhores do mundo. A Scania atende a esses requisitos e às nossas necessidades.**”

Ricardo Gonçalves,
Diretor Agroindustrial da Usina Boa Vista





Etanol

O etanol é um composto orgânico que apresenta o grupo funcional hidroxila (-OH) preso a um ou mais carbonos saturados. Ele é um tipo de álcool usado normalmente para a fabricação de bebidas, combustível e na indústria de perfumaria.

Brasil

No Brasil, a maior parte da produção de etanol é para a indústria de biocombustíveis. Apesar de o etanol ter um conteúdo energético menor que a gasolina pura, ele é adequado para uso como combustível.

Meio ambiente

Os biocombustíveis são derivados de biomassa renovável que podem substituir, parcial ou totalmente, combustíveis derivados de petróleo e gás natural usados em motores movidos a diesel, automotivos (de caminhões, tratores, camionetas, automóveis) ou estacionários (geradores de eletricidade, calor). Substituir esses derivados é de extrema importância para o meio ambiente. Ao contrário da gasolina, o etanol não produz dióxido de enxofre quando é queimado e contribui para a redução de emissão de gases do efeito estufa (GEE) e outros poluentes.

Ganhou força

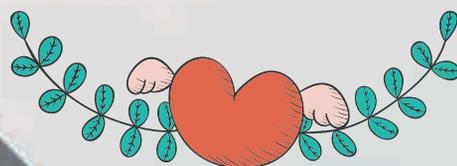
O combustível renovável é pesquisado desde o início do século XX, principalmente na Europa. Eles estão presentes no cotidiano do brasileiro há mais de 80 anos. Entretanto, foi na década de 1970, após a primeira crise do petróleo, que sua produção e uso ganharam grande dimensão. Na época, foi criado o Proálcool, que introduziu o etanol de cana-de-açúcar em larga escala na matriz de combustíveis brasileira. O país tem sido o grande laboratório mundial para uso do etanol como combustível, tendo fabricado mais de 5 milhões de veículos especialmente projetados para o uso do produto. As indústrias montadoras de veículos também passaram a investir em carros flex, que podem usar álcool e gasolina. O primeiro produzido no Brasil data de 2003.

Etanol na Usina Boa Vista

A colheita da cana-de-açúcar é 100% mecanizada. Em seguida, caminhões levam o produto dos canaviais até a usina. Lá, a cana é moída para a extração do caldo, que passa por aquecimento, tratamento químico, decantação e peneiramento para a remoção de impurezas. O caldo puro recebe a adição de leveduras responsáveis por sua fermentação, produzindo etanol e gás carbônico. O resultado é o vinho fermentado, que é, então, submetido ao processo de centrifugação para separar a levedura para o próximo ciclo de fermentação, deixando apenas o etanol e a água para destilação. Por meio de evaporação e condensação, o etanol é separado do vinho. Desse processo, resulta o etanol hidratado, utilizado como combustível. A última fase é o processo de desidratação, no qual a água é eliminada para a obtenção do etanol anidro, que é misturado à gasolina.



PEQUENA GRANDE PAIXÃO



Aos 11 anos, Brenda herdou do pai o gosto por caminhões e sonha em trabalhar na Scania



Na infância, geralmente é assim: meninos gostam de carrinhos e meninas, de bonecas. Mas, se toda regra costuma ter exceção, Brenda Locatelli é uma delas. Aos 11 anos, estudiosa, curiosa e muito comunicativa, ela não esconde a paixão que desenvolveu pela Scania ao acompanhar seu pai na estrada, desde bem pequena. “Quando chegamos na fazenda, eu fico vendo descarregar o caminhão ou faço um passeio por lá. Minha primeira viagem foi aos três anos, fui e voltei no mesmo dia. Aos cinco eu fiz minha viagem mais longa, de cinco dias, e fiquei muito feliz. Sempre gostei de perguntar sobre os tipos de caminhão e assim fui aprendendo com meu pai”, conta, animada.

Quando comprou seu primeiro Scania usado e deixou Palmeiras das Missões (RS) rumo a Goiás, Sidney Locatelli não imaginava que, da sua profissão, surgiria uma paixão tamanho família. E, se o interesse de Brenda pelo assunto deixa o pai orgulhoso, na escola a repercussão é um pouco diferente, mas não a incomoda. “Os meninos ficam rindo e dizendo que meninas não gostam de caminhão, que meu interesse é estranho. Até fico brava algumas vezes, mas falo que o que eles pensam não me importa. Não dou bola porque eu amo caminhões e a Scania, e isso foi passado pelo meu pai.”

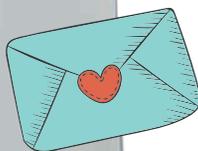
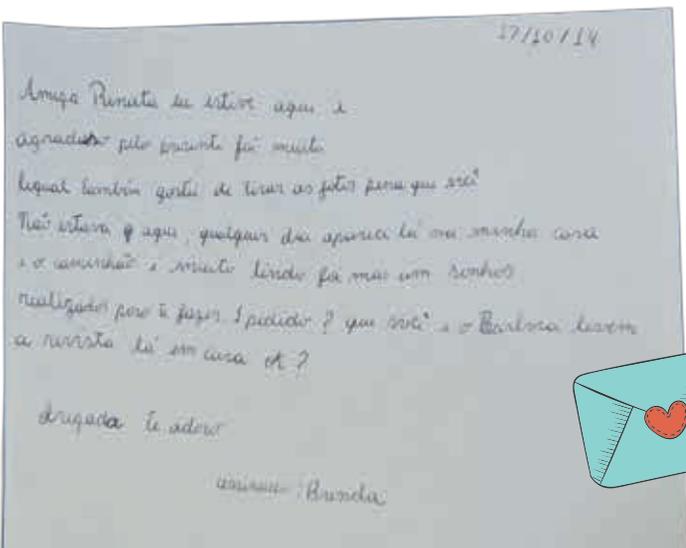
Ainda longe de se formar no segundo grau, Brenda já sabe no que vai investir para ter o emprego dos sonhos. Inspirada na vendedora Renata Mayani, da Casa Scania Varela, de Rio Verde (GO), que atende a empresa da família há dois anos, ela faz um discurso de coração. “A Renata me inspira, é quase como uma pessoa da minha família. Quero fazer administração de empresas para realizar meu sonho de trabalhar representando a Scania. Quero fazer o mesmo que a Renata quando vem aqui em casa e falar da qualidade da marca. Hoje, se eu fosse vender um Scania, diria que tem as melhores peças e com pouquíssimo gasto com mecânica. Os caminhões são fortes para puxar vários tipos de coisas, além de serem bonitos. Meu pai gosta quando falo que quero trabalhar lá. Ele diz que eu tenho que ser muita dedicada nos estudos”, conta a pequena.



RELAÇÃO CARINHOSA

Suzana Locatelli, mãe de Brenda, fala sobre como a CB Locatelli, transportadora de grãos da família, prosperou nos últimos anos. “O Sidney começou com apenas um caminhão, quando viemos do Sul. Há três anos, com três veículos, abrimos a transportadora. Escolhemos a Scania por causa da qualidade dos caminhões e do desempenho acima da média das outras marcas, sem falar na qualidade das peças e no ótimo atendimento da assistência técnica.” Suzana e Sidney são casados há 26 anos. Dessa união, também nasceu Tamires Locatelli.

Dentre toda a frota, atualmente composta por cinco veículos, o recém-adquirido modelo R 440 Streamline 6x2, azul, é o xodó de Brenda, que surpreendeu a vendedora Renata ao enviar uma carta de agradecimento. “Nesse novo, tem uma cama e uma beliche que meu pai colocou para mim. Eu adoro. Foi a primeira vez que eu escrevi uma carta para alguém da Scania. Eu considero muito a Renata. Antes tinha o Barbosa, que também era meu amigo, conversava comigo e até me dava brindes da Scania. Depois que ela apareceu, eu passei a gostar muito dela também.” A vendedora conta que se emocionou com a mensagem: “Achei a cartinha muito fofa, são essas coisas que estreitam relacionamentos. É o diferencial da equipe Scania.”



FAMÍLIA SCANIA



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

CORREIA, RICARDO E CIA. LTDA.

O cliente da Casa Scania Suvesa Super Veículos ICT Ltda. atua no comércio e transporte de combustíveis e percorre rotas dentro do estado do Rio Grande do Sul a partir da sua cidade-sede, Aceguá. De sua frota, formada por três veículos, dois são da marca Scania: um R 440 6×2 e um R 480 6×4, com programa de manutenção e financiados pelo Scania Banco.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

GOIANO TRANSPORTES LTDA. ME

A empresa fica localizada na cidade de Magé (RJ) e seus caminhões fazem rotas entre as cidades de Seropédica e Japeri. Metade da frota, formada por quatro caminhões, é da marca Scania e foram adquiridos na concessionária Equipo – o mais novo deles, modelo G 360 6×2, foi financiado pelo Scania Banco. Equipado com caçamba basculante, o veículo circula transportando insumos para construção civil.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

TRANSPORTADORA HAMMES LTDA.

Os caminhões da empresa fazem transporte de produtos químicos perigosos e não perigosos para todo o Brasil e os países do Mercosul. A transportadora, localizada em São Lourenço do Sul (RS), tem 106 veículos em sua frota – 30 deles da marca Scania, de modelos variados, com programa de manutenção. Um dos mais novos é um P 360 6×2, financiado pelo Scania Banco e adquirido junto à Casa Scania Suvesa de Pelotas (RS).



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

RÁPIDO LACERDA TRANSPORTE E COMÉRCIO LTDA.

A transportadora faz rotas longas, que ligam a cidade de Bom Despacho, na região central de Minas Gerais, até Belém do Pará. A frota de 11 caminhões é 100% Scania e divide-se entre modelos P 310, R 420, R Highline 440 e, os mais novos, R 440 da linha Scania Streamline, financiados pelo Scania Banco. Os veículos foram adquiridos na concessionária Itaipu e são usados para transportar cargas secas em geral.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

ROCHA E ALMEIDA TRANSPORTES LTDA. ME

O transporte de minérios fora de estrada é o nicho de atuação desta empresa, cliente da Casa Scania Itaipu. Os caminhões circulam pelas minas da Itaminas em Sarzedo, na região metropolitana de Belo Horizonte (MG). Os dois veículos Scania da frota – ambos do modelo P 360, foram adquiridos com financiamento do Scania Banco.



CONSÓRCIO SCANIA

MAURÍCIO HOFFMANN E CIA. LTDA.

Os caminhões da transportadora carregam arroz em rotas que ligam o Rio Grande do Sul a Minas Gerais. A frota é formada por dez veículos no total, sendo oito da marca Scania – dois do modelo R 380 6x2 e seis R 440 6x2. A empresa, cliente da concessionária Suvesa, adquiriu seus caminhões por meio do Consórcio Scania e, com a compra de uma nova cota, já garantiu sua viagem com a família para a Praia do Forte (BA) com o programa Família Scania.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

ADEMIR DE OLIVEIRA PALHANO

O transportador, da cidade de Vacaria (RS), adquiriu um novo caminhão Scania, modelo R 440 6x2, financiado pelo Scania Banco, junto à concessionária Mecânica. O cliente atua no transporte de maçã, adubo e calcário, e costuma viajar para o estado de Minas Gerais, além das cidades de Aracaju (SE) e Maceió (AL).



CONSÓRCIO SCANIA

SONERA TRANSPORTES

A Sonera Transportes tem sede em Uberaba (MG) e contribui com o deslocamento de veículos em uma rota que praticamente atravessa o Brasil: do Rio Grande do Sul, a transportadora passa por São José dos Campos, em São Paulo, e chega à Bahia. São três veículos Scania, incluindo dois modelos com configuração 6x2 - um R 440 e um R 420 – e um caminhão G 420 4x2, todos adquiridos por meio do Consórcio Scania.

OPINIÃO

POR NEUTO
GONÇALVES DOS REIS*

UM ESTÍMULO À DUPLICAÇÃO DAS RODOVIAS



**Formado em Engenharia Civil pela EEUFMG em 1966, pós-graduado em Administração de Empresas pela FGV e em Engenharia Econômica pelo Ipu-MG, com mestrado em Ciência em Engenharia de Transportes na EESC-USP em 1995, já atuou também como jornalista profissional editando a Transporte Moderno. Atualmente, é diretor técnico da NTC&Logística, membro titular da Câmara Temática de Assuntos Veiculares do Contran e presidente da 24ª Jari do DER de São Paulo.*

Já dizia Washington Luiz, na década de 1920, que governar é abrir estradas. Segundo a revista Exame, impressionado com a extensão e a qualidade das autoestradas alemãs, o general Dwight “Ike” Eisenhower teria proclamado que não se faz um grande país sem grandes rodovias.

Ao se tornar presidente dos Estados Unidos, em 1953, “Ike” tratou de criar um programa que dotou o país, entre 1956 e 1992, de 66 mil quilômetros de vias duplicadas. Hoje, a rede americana de autoestradas – muito mais rápidas e seguras que as vias de pista simples – chega a mais de 75 mil quilômetros.

Segundo a mesma fonte, a China não precisou de mais do que uma década para construir uma rede duplicada de 88 mil quilômetros. O Brasil aparece muito mal nesse ranking, pois tem apenas 11 mil quilômetros de rodovias de pistas duplas. Apenas o estado de São Paulo conta com uma densidade de autoestradas semelhante à americana. Nove estados brasileiros não têm esse tipo de rodovia.

Uma pesquisa da Bain & Company indica que, para dar mais competitividade à economia, seria necessário duplicar, em oito anos, mais 21 mil quilômetros de rodovias no Brasil. O problema é que isso custaria R\$ 250 bilhões, recursos de que o governo não dispõe.

Se os cofres federais estão vazios, a saída parece ser apelar para a iniciativa privada. Nesse sentido, o novo Programa de Investimento em Logística (PIL), se não remove completamente tais dificuldades, constitui, pelo menos, uma luz no final do túnel.

Projetando investimentos de R\$ 66,1 bilhões em 11 leilões de rodovias a serem realizados em 2015 e 2016, o PIL concentra-se principalmente na duplicação de 7.334 quilômetros de estradas.

Já que a participação do BNDES deverá ser mais modesta e mais cara, resta saber como a iniciativa privada vai financiar os investimentos. As concessionárias escolhidas não poderão abrir mão de recursos vindos do exterior. Da mesma forma, estão sendo estimuladas pelo próprio BNDES a emitir debêntures de infraestrutura.

Dificuldades à parte, não se pode negar que o PIL constitui um inegável estímulo à duplicação de rodovias e à construção de um país mais forte.



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

AMAPÁ

Macapá (Loja de Peça)
ITAÍPU NORTE - Tel. + 55 (96)
3251-5922 / (96) 3251-5922
itaipunorte@itaipunorte.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 Peça)
Movesa - Tel. + 55 (73) 3043-6010
movesa.itabuna@movesa.com.br

CEARÁ

Fortaleza (Matriz)
Conterrânea - Tel. + 55 (85)
3307-2222 / 2211
gilbertoparaíso@redecarmais.com.br

DISTRITO FEDERAL

Brasília (Matriz)
Varella - Tel. + 55 (61) 2104-5000
robson.coelho@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

Viana (Matriz)
Venac - Tel. + 55 (27) 2123-7900
venac@venac.com.br
Linhares (Posto de Serviço)
Venac - Tel. + 55 (27) 3264-8700
venac@venac.com.br

GOIÁS

Aparecida de Goiânia (Matriz)
Varella - Tel. + 55 (62) 4006-4000
luiz.maia@varellapesados.com.br
Rio Verde (Filial)
Varella - Tel. + 55 (64) 3611-5500
jeovani.antonio@varellapesados.com.br

MARANHÃO

São Luís (Matriz)
Alpha - Tel. + 55 (98) 3214-1948
alpha.slz@alphamaquinas.com.br
Balsas (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (99) 3542-9494
alpha.blz@alphamaquinas.com.br
Imperatriz (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (99) 3529-9400
alpha.imp@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

Cuiabá (Matriz)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3611-5000
cuiaba@rotaoeste.com.br
Rondonópolis (Filial)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3411-5555
rondonopolis@rotaoeste.com.br
Sinop (Filial)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3511-1500
sinop@rotaoeste.com.br
Lucas do Rio Verde (Posto de Serviço)
RotaOeste - Tel. + 55 (65) 3549-7200
lucas.rota@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3326-5080
pbll@sercomtel.com.br
Dourados (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3424-0015
pbll@sercomtel.com.br
Ladário (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3234-6400
pbll@sercomtel.com.br

MINAS GERAIS

Pouso Alegre (Filial)
Codema - Tel. + 55 (35) 2102-5600
codema.pousoalegre2@scania.com
Governador Valadares (Filial)
Covepe - Tel. + 55 (33) 2101-9700
covepe.gv@covepe.com.br
Muriaé (Matriz)
Covepe - Tel. + 55 (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br
Uberlândia (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (34) 3233-8000
escandinavia.ud@escandinavia.com.br
Contagem - Inconfidentes (Reformadora)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3398-0440
itaipu@itaipumg.com.br
Contagem (Matriz)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3399-1000
itaipu@itaipumg.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
Patos de Minas (Loja de Peça)
Itaipu - Tel. + 55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br
Perdões (Loja de Peça)
Itaipu - Tel. + 55 (35) 3864-4806

PARÁ

Marabá (Filial)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (94) 2103-8050
itaipunorte@itaipunorte.com.br
Marituba (Matriz)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br
Paragominas (Loja de Peça)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 3738-1684
itaipunorte@itaipunorte.com.br
Novo Progresso (Posto de Serviço)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2237
anderson.wagner@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

Campina Grande (Filial)
Movesa Trux - Tel. + 55 (83) 2102-9100
movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ

Campo Mourão (Posto de Serviço)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3518-0123
pbll@sercomtel.com.br
Londrina (Matriz)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (43) 4009-0780
pbll@sercomtel.com.br
Maringá (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3228-5757
pbll@sercomtel.com.br
São José dos Pinhais (Matriz)
Battistella - Tel. + 55 (41) 3299-7200
sjpinhais@battistella.com.br
Cascavel (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (45) 3333-2300
cascavel@battistella.com.br
Guarapuava (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (42) 3629-7100
guarapuava@battistella.com.br
Pato Branco (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (46) 3220-8400
patobranco@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

PERNAMBUCO

Jaboatão dos Guararapes (Matriz)
Movesa Trux - Tel. + 55 (81) 2101-9100
administracao.recife@movesa.com.br

PIAUI

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
albertorocha@redecarmais.com.br
Macaíba (Filial)
Conterranea - Tel. + 55 (84) 3422-2422
signey@redecarmais.com.br

RIO GRANDE DO SUL

Eldorado do Sul (Matriz)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3481-5050
suvesa.eldorado@scania.com
Pelotas (Filial)
Suvesa - Tel. + 55 (53) 3274-3535
suvesa.pelotas@scania.com
Portão (Filial)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3562-8200
suvesa.portao@scania.com
Santa Maria (Posto de Serviço)
Suvesa - Tel. + 55 (55) 3211-1909
suvesa.santamaria@scania.com
Três Cachoeiras (Posto de Serviço)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3667-1030
trescachoeiras@scania.com
Caxias do Sul (Matriz)
Brasdieisel - Tel. + 55 (54) 3238-0948
brasdieisel@brasdieisel.com.br
Ijuí (Filial)
Brasdieisel - Tel. + 55 (55) 3331-0500
iju@brasdieisel.com.br
Lajeado (Filial)
Brasdieisel - Tel. + 55 (51) 3714-7700
lajeado@brasdieisel.com.br
Garibaldi (Posto de Serviço)
Brasdieisel - Tel. + 55 (54) 3463-8800
garibaldi@brasdieisel.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-parana@rovema.com.br
Vilhena (Filial)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.com.br

RORAIMA

Boa Vista (Posto de Serviço)
Supermac - Tel. + 55 (95) 3198-3400
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA

Criciúma (Loja Peça)
Battistella - Tel. + 55 (48) 3462-1900
criciuma@battistella.com.br
Pícaras (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) 3520-3500
mevesul@mevepi.com.br
Biguaçu (Matriz)
Battistella - Tel. + 55 (48) 3279-7500
biguacu@battistella.com.br
Concórdia (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (49) 3904-5000
concordia@battistella.com.br
Cordilheira Alta (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (49) 3358-6100
cordilheiraalta@battistella.com.br
Lages (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (49) 3221-3411
lages@battistella.com.br
Tubarão (Filial)
Battistella - Tel. + 55 (48) 3631-6200
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.caçapava@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.saobernardo@scania.com
Sorocaba (Filial)
Codema - Tel. + 55 (15) 2102-7850
codema.sorocaba2@scania.com
Sumaré (Matriz)
Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3854-8900
quintaroda@quintaroda.com.br
Araçatuba (Filial)
Quinta Roda - Tel. + 55 (18) 3631-1010
qroda.ata@quintaroda.com.br
Bauru (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
qroda.pf@quintaroda.com.br
Ribeirão Preto (Matriz)
Escandinávia - Tel. + 55 (16) 3969-9900
escandinavia.rp@escandinavia.com.br
Araquara (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (16) 3301-1000
araraquara@escandinavia.com.br
São José do Rio Preto (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (17) 3215-9770
escandinavia.sj@escandinavia.com.br
Regente Feijó (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (18) 3941-1030
pbll@sercomtel.com.br
Salto Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (14) 3378-4115
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@mcmctocantins.com.br
Araguaína (Filial)
MCM - Tel. + 55 (63) 3421-3433
mcm@mcmctocantins.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

SÃO PAULO

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

Scania na América Latina

ARGENTINA

Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

BOLÍVIA

Santa Cruz de La Sierra
Registro (Filial)
Tel. (005913) 341-1111

CHILE

Santiago
Tel. (00562) 3940-400

COLÔMBIA

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

Manágua
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

Montevideo
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

Programas de Manutenção. O melhor retorno sobre o seu investimento.

O alto desempenho dos veículos Scania é potencializado com o Programa de Manutenção Scania Premium, que contempla todas as revisões e manutenções corretivas, para que os seus negócios sigam sempre rentáveis.



RUNO.COM

Respeite os limites de velocidade.



"Com o Programa de Manutenção Scania Premium, fazemos serviços em qualquer concessionária do Brasil, diminuímos as paradas e, como resultado final, obtemos mais rentabilidade."

Arlei Rodrigues Borges, presidente da Rodoborges.



Custo flexível

Pague conforme a quilometragem rodada.



Melhor desempenho e maior economia de combustível

Mais rentabilidade.



Atendimento em qualquer Casa Scania do Brasil

Mais agilidade e garantia de qualidade Scania.



Disponibilidade é o que nos move.



SCANIA